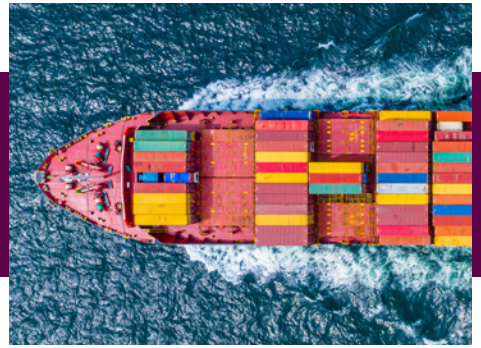
ExportManager

Ausgabe 7 | 9. September 2020
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südostasien

Gegenwind für Wertschöpfungsketten | Singapur | Indonesien | Zahlungsfristen steigen | Standort Polen | Mittelstand stellt sich der Coronakrise | Nachhaltige Exportfinanzierung in Afrika | Digitale Lösungen für Trade Finance | Türkei | Neues Lieferkettengesetz | US-Sekundärsanktionen und Nord Stream

F.A.Z. BUSINESS MEDIA
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe

Verantwortung lastet in diesen Zeiten besonders schwer – nicht nur die für das eigene Unternehmen, auch für Kunden und Partner. Wir haben uns daher mit der Unternehmerin Viktoria Schütz unterhalten, die ihre Erfahrungen der vergangenen Monate schildert. Auch der Entwurf des neuen Lieferkettengesetzes, das den Unternehmen zusätzliche Verantwortung aufbürden soll, stellt Exporteure vor neue Aufgaben.

Die aktuelle Ausgabe des „Export-Managers" widmet sich außerdem dem Gegenwind für internationale Wertschöpfungsketten und der Frage, ob eine Verlagerung nach Europa sinnvoll wäre. In der Reihe ExportManager-Forum stellen wir am 29. September den Standort Polen vor, der sich in der Coronakrise gut gehalten hat. Doch auch Südostasien bleibt weiterhin attraktiv, wie der Blick auf Singapur und Indonesien zeigt.

In der Exportfinanzierung werden gerade zwei Trends heiß diskutiert: Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Beide Themen greifen wir auf. Auch die US-Sekundärsanktionen bleiben für Exporteure und Hafenbetreiber relevant. Besuchen Sie uns auf www.exportmanager-online.de.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Internationale Wertschöpfung mit Gegenwind
Deutsche Exporteure stehen unter Druck.
Jochen Möbert, Deutsche Bank Research

5 Singapur bleibt in der Krise politisch stabil
Am 10. Juli 2020 konnte die Regierungspartei People's Action Party (PAP) die Parlamentswahlen in Singapur mit einem Stimmenanteil von 61% erneut für sich entscheiden.
Karsten Koch, Credendo

7 Indonesien steht vor großen Herausforderungen
Die Wirtschaft des Landes ist nicht stark in die internationalen Lieferketten eingebunden.
Weijun Yin, ODDO BHF

9 Zahlungsfristen in Asien-Pazifik dürften steigen
Das Jahr 2019 war von Handelsspannungen zwischen den USA und China geprägt.
Erich Hieronimus, Coface

VERNETZEN

11 Polen kommt mit Schwung aus der Krise
Deutschlands Exporteure stehen vor schweren Entscheidungen.
Gunther Schilling, F.A.Z BUSINESS MEDIA

13 Coronapandemie: „Man muss ein Lebenszeichen senden"
Jede Woche Unsicherheit und immer wieder neue Hiobsbotschaften.
Viktoria Schütz, Deguma-Schütz GmbH

FINANZIEREN

16 „Nachhaltigkeit" und „Afrika" in der Exportfinanzierung
Nachhaltigkeit wird zum Primat der europäischen Politik.
Florian Witt, Birgitta Heinze, ODDO BHF

19 Marco Polo als Wegbereiter für die Digitalisierung von Trade Finance
Trade Finance ist ein papierlastiges und zeitintensives Geschäft.
Angela Koll, Commerzbank AG,
Tobias Nafe, Landesbank Baden-Württemberg

22 Türkei muss Standortqualität verteidigen
Die Türkei kämpft gleichzeitig gegen die Ausbreitung des Coronavirus, den Konjunktureinbruch und den Verfall der Türkischen Lira (TL).
Manuel Schimm, Harm Clasen, BayernLB

LIEFERN

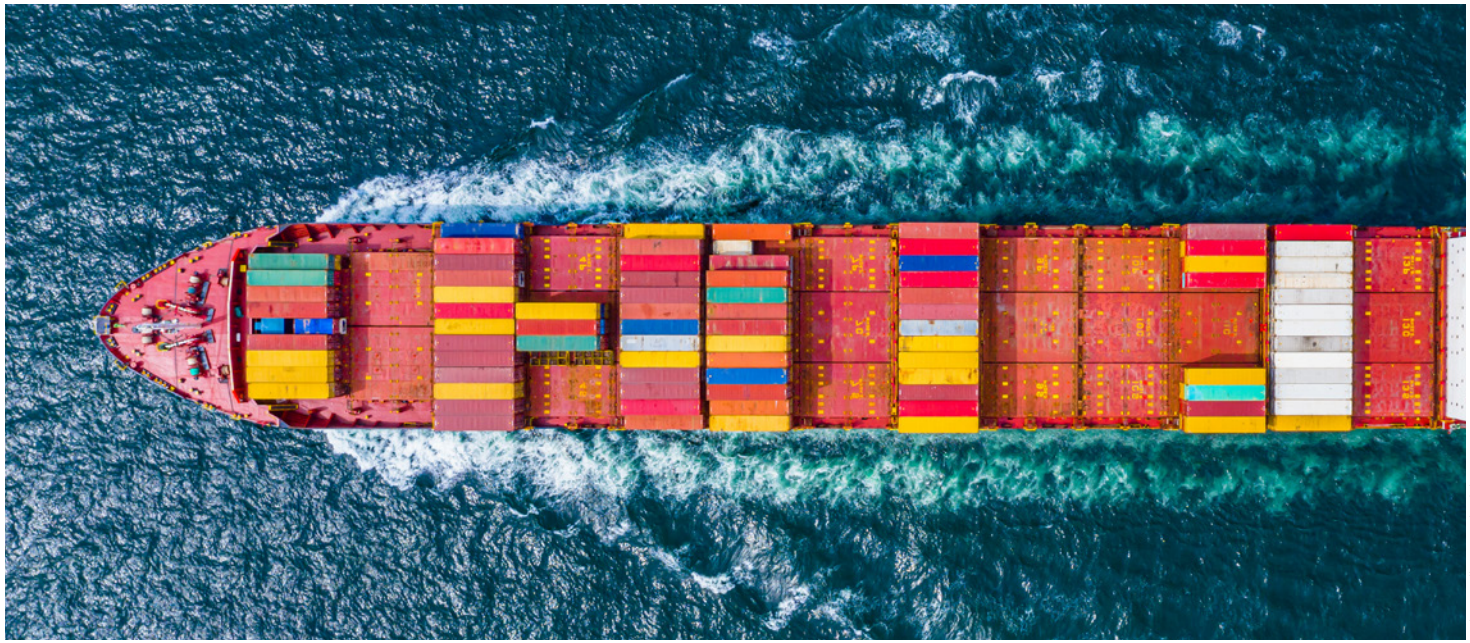
23 Schutz der Menschenrechte in internationalen Lieferketten
Deutsche Unternehmen sollen noch in dieser Legislaturperiode gesetzlich verpflichtet werden, den Schutz von Menschenrechten in ihren internationalen Lieferketten sicherzustellen.
Dr. Lothar Harings, Dr. Clemens Keim, GvW Graf von Westphalen

26 US-Sekundärsanktionen in der Exportpraxis
Was muss ein deutsches Unternehmen rechtlich beachten, wenn es Güter liefern will, die unter US-Sekundärsanktionen fallen?
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

29 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Internationale Wertschöpfung mit Gegenwind

Deutsche Exporteure stehen unter Druck. Das Coronavirus deckt die Schwächen der global vernetzten Wirtschaft auf. Gleichzeitig bestimmen zunehmend politische Aspekte das internationale Geschäft. Kommt nun die Renaissance der europäischen Standorte und Lieferanten?



©Photo Gallery – stock.adobe.com

In der globalen Zusammenarbeit gewinnen Umwelt- und Sozialstandards an Bedeutung. Für den internationalen Handel könnte es dadurch schwerer werden.

Die deutsche Exportindustrie kämpfte in den vergangenen Jahren mit vielen Herausforderungen. „Hausgemachte" Probleme insbesondere im Autosektor gehörten hier ebenso dazu wie die Neuausrichtung der US-Handelspolitik. Auch die immer stärker in den Blickpunkt rückende Klimakrise implizierte massive Veränderungen. Entsprechend war die langfristige Ausrichtung vieler Sektoren des verarbeitenden Gewerbes mit etlichen Fragezeichen versehen. Die Coronakrise erhöht die Unsicherheit nun um ein Vielfaches. Eine Reihe von Entwicklungen spricht dafür, dass kontinentale Wertschöpfungsketten an Bedeutung gewinnen.

ESG-Debatte hinterfragt globale Wertschöpfungsketten

Humanitäre, soziale und ökologische Fragen stehen immer mehr im Fokus. Die „Fridays for Future"-Generation hält den Unternehmenslenkern schon heute medienwirksam Umwelt- und Klimasünden vor. Es herrscht ein großer gesellschaftlicher Konsens über den hohen Stellenwert des Klimaschutzes in den aktuellen Konjunkturpaketen. Ein weiteres Thema, welches die Kostenstruktur der Industrie verändern würde, wäre die Einführung von CO2-Zöllen. Ökonomen haben im Rahmen der Klimapolitik dieses Instrument diskutiert. Im Rahmen der Debatte über die Ausgestaltung des EU-Wiederaufbaufonds wurden CO2-Zölle als mögliches Lenkungs- und Finanzierungsmittel vorgeschlagen.

Trotz des tiefsten Wirtschaftseinbruchs seit dem 2. Weltkrieg hinterfragen Verbraucher zunehmend ihre Konsummuster. Konsumenten sanktionieren zunehmend – wenngleich noch in zu geringer Zahl – Produkte, die unter Missachtung von Sozialstandards oder gar unter menschenverachtenden Bedingungen hergestellt werden. Das aktuell von der Regierung beratene Lieferkettengesetz unterstreicht die gesellschaftliche Relevanz. Es soll die Unternehmen zu umfang-

Jochen Möbert
Economist,
Deutsche Bank Research

jochen.moebert@db.com
www.db.com

reichen Kontrollen ihrer globalen Wertschöpfungsketten verpflichten und somit garantieren, dass Sozial- sowie Umwelt- und Klimaschutzstandards auch global eingehalten werden – eine Mammutaufgabe. Angesichts der drohenden Corona-bedingten Insolvenzwelle und der Kosten, die das Lieferkettengesetz mit sich bringen dürfte, kommt es für die Unternehmen zur Unzeit. Damit einhergehende Risiken könnten nicht nur mittelständische Unternehmen dazu veranlassen, bestimmte Länder zu meiden.

Geopolitische Spannungen verringern die Attraktivität globaler Wertschöpfungsketten

Die aus deutscher Sicht wichtigsten Absatzmärkte außerhalb Europas waren im Jahr 2019 mit weitem Abstand die USA mit einem Exportanteil von fast 9% und China mit etwas mehr als 7%. Beide Länder sind auch als Produktions- und Forschungsstandort bedeutend. Die zunehmenden geopolitischen Spannungen kommen für die deutsche Exportindustrie zu einem denkbar schlechten Zeitpunkt. Denn die kräftige konjunkturelle Erholung in China könnte helfen, die wirtschaftliche Lage in Deutschland zu stabilisieren und damit auch Arbeitsplätze erhalten. Gleichzeitig sehen die Absatzchancen in den USA aufgrund der sich verschlechternden epidemiologischen Lage zumindest für die kommenden Monate weiterhin eher mau aus. Folgerichtig könnte China nicht nur im April und Mai unser wichtigster Absatzmarkt gewesen sein, sondern auch im weiteren Jahresverlauf. Die wirtschaftliche Divergenz zwischen beiden Weltmächten dürfte vermutlich auch unabhängig vom Ausgang der US-Präsidentenwahl am 3. November auf der politischen Tagesordnung bleiben. Deutschland wird damit zunehmend in eine Situation gedrängt, sich zwischen Sicherheits- und Wirtschaftsfragen entscheiden zu müssen.

„Angesichts der drohenden Insolvenzwelle kommt das Lieferkettengesetz für die Unternehmen zur Unzeit."

Diese geopolitischen Tendenzen und die zunehmende Bedeutung von ESG-Themen deuteten schon vor der Coronakrise zumindest langfristig eine massive Veränderung der Lieferketten an. Die durch die Coronakrise ausgelösten Lieferengpässe steigern nun das Sicherheitsbedürfnis erheblich. Es gibt folglich große Anreize, die auf Effizienz getrimmten globalen Lieferketten zurückzubauen und in Zukunft stärker regional auszurichten. Dies wird kurzfristig die Kosten der Unternehmen erhöhen und mittelfristig das Produktivitätswachstum in der Welt reduzieren. Auf der Habenseite könnte angesichts der vielen globalen Herausforderungen aber eine weniger krisenanfällige Wirtschaft stehen.

Anzeige

Singapur bleibt in der Krise politisch stabil

Am 10. Juli 2020 konnte die Regierungspartei People's Action Party (PAP) die Parlamentswahlen in Singapur mit einem Stimmenanteil von 61% erneut für sich entscheiden. Demnach behalten die PAP und Ministerpräsident Lee Hsien Loong im Parlament eine solide Mehrheit von 83 der 93 Sitze. Doch das Ergebnis ist ein Warnsignal für die Regierung.

Karsten Koch
Country Manager, Credendo

k.koch@credendo.com
www.credendo.com

Die Zustimmung der Wähler zur Regierungspartei ist aktuell schwächer als im Jahr 2015. Damals konnte die PAP 70% der Stimmen gewinnen. Der Verlust an Wählerstimmen illustriert die allmählich schwindende Popularität der PAP. Auch die Folgen der Covid-19-bedingten sozioökonomischen Krise dürften das ihrige zum Wahlergebnis beigetragen haben.

Hohe Infektionszahlen trotz schneller Reaktion

Singapur wird seit Erlangung seiner Unabhängigkeit im Jahr 1965 von der PAP regiert. Seine wirtschaftliche Erfolgsgeschichte in einem eher autoritären demokratischen System hat zur Entwicklung des Inselstaats zu einem wohlhabenden und hochtechnisierten Wirtschaftsstandort beigetragen und Singapur zu einem weltweiten Vorbild für ökonomische und politische Führung gemacht.

> ***„Auch aus ökonomischer Sicht hat das Covid-19-Virus gravierende Folgen für den Stadtstaat, der eine extrem offene, exportorientierte Wirtschaft mit engen Verknüpfungen mit regionalen Lieferketten aufweist."***

Die Covid-19-Krise hat die Effizienz Singapurs erneut unter Beweis gestellt. Der Staat hat dem ersten Ausbruch der Pandemie dank früher Tests und rascher Maßnahmen (Reisebeschränkungen, Rückverfolgung von Kontakten, ein bereits im Februar verabschiedetes Konjunkturpaket) wirksam die Stirn geboten. Die Epidemie langfristig unter Kontrolle zu bringen ist jedoch keine leichte Aufgabe. Anfang April entstanden in Schlafsälen von Gastarbeitern neue Infektionsherde, die zur Anordnung eines nahezu vollständigen Lockdowns bis zum 1. Juni führten. Singapur registrierte bis Ende August 56.812 Coronafälle und damit eine der höchsten Infektionszahlen in Südostasien.

Exportabhängigkeit erhöht wirtschaftliche Einbußen

Auch aus ökonomischer Sicht hat das Covid-19-Virus gravierende Folgen für den Stadtstaat, der eine extrem offene, exportorientierte Wirtschaft mit engen Verknüpfungen mit regionalen Lieferketten aufweist. Die aufgrund des Handelskriegs zwischen den USA und China bereits im vergangenen Jahr angespannte Wirtschaftslage wurde hierdurch zusätzlich verschärft. Des Weiteren führte der zweimonatige Lockdown zur Schließung der meisten Arbeitsstätten. Dadurch wur-

© Steve Lovegrove – stock.adobe.com

Singapurs Hafen trägt bedeutend zur Wirtschaftsleistung des Stadtstaates bei.

den die Binnenkonjunktur und die Inlandsnachfrage schwer getroffen. Im April prognostizierte der IWF infolgedessen für 2020 einen beispiellosen BIP-Rückgang von 3,5%, während Singapurs Behörden für den weiteren Verlauf des Jahres eine zusätzliche Schrumpfung von 4% bis 7% befürchten.

„Vier Coronahilfspakete mit einem Umfang von nahezu 20% des BIP und verschiedene akkommodierende geldpolitische Maßnahmen werden die Auswirkungen der Rezession auf Unternehmen und Arbeitnehmer abmildern."

Für 2021 sagt der IWF eine Erholung der Wirtschaftsleistung und ein Wachstum des realen BIP von 3% voraus. Für die zweite Jahreshälfte 2020 wird mit einer langsamen Erholung gerechnet, insbesondere wenn die Auslandsnachfrage (zunächst aus China) allmählich wieder ansteigt und die Binnenwirtschaft von einem der weltweit ehrgeizigsten staatlichen Konjunkturprogramme profitiert. Vier Coronahilfspakete mit einem Umfang von nahezu 20% des BIP und verschiedene akkommodierende geldpolitische Maßnahmen werden die Auswirkungen der Rezession auf Unternehmen und Arbeitnehmer abmildern.

Das größte Abwärtsrisiko geht von der Dauer und Intensität der Pandemie und den daraus entstehenden Folgen für die Auslandsnachfrage aus, die für Singapurs Wirtschaft von ganz entscheidender Bedeutung ist. Sollte die Pandemie länger andauern als erwartet, dürfte dies, dank der starken Finanzpuffer Singapurs, weitere staatliche Hilfsmaßnahmen zur Folge haben.

Leichter Anstieg des Länderrisikos

Seit Beginn der Covid-19-Krise hat Credendo das Geschäftsrisiko Singapurs von A auf B herabgestuft. Gleichzeitig liegen die Bewertungen für das kurzfristige und mittel- bis langfristige politische Risiko weiterhin in der besten Kategorie 1 von 7 und dürften in der Einjahresperspektive darin verbleiben.

So ist damit zu rechnen, dass die solide Liquiditätslage, die starken ökonomischen und finanziellen Fundamentaldaten, die solide Politikgestaltung sowie die bei den letzten Wahlen bestätigte innenpolitische Stabilität zur Bewältigung des Covid-19-bedingten wirtschaftlichen Schocks beitragen werden, auch wenn die makroökonomische Leistung in den kommenden Jahren etwas nachlassen könnte. ◄

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

Anzeige

ExportManager
FORUM POLEN

Webinar am 29. September 2020
14:00 Uhr bis 16:00 Uhr

Powerhouse in der Nachbarschaft

Das „Forum Polen", das der „ExportManager" gemeinsam mit der Santander Consumer Bank ausrichtet, widmet sich den wirtschaftlichen Aussichten und rechtlichen Rahmenbedingungen in Polen, den Marktchancen für deutsche Unternehmen sowie den Finanzierungsmöglichkeiten.

Folgende Themen erwarten Sie:

- Wie hat Polen auf die Coronakrise reagiert?
- Welche Standortvorteile und Vergünstigungen bietet Polen?
- Wie nutzen deutsche Unternehmer die Geschäftsmöglichkeiten in Polen?
- Welche Möglichkeiten der Finanzierung bieten sich vor Ort?

Weitere Informationen und Anmeldung auf:
https://www.exportmanager-online.de/events/foren/forum-polen/

Veranstalter:
F.A.Z. BUSINESS MEDIA
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe

Mitveranstalter:
Santander

Indonesien steht vor großen Herausforderungen

Die Wirtschaft des Landes ist nicht stark in die internationalen Lieferketten eingebunden. Das war ein Vorteil, als die Covid-19-Pandemie weltweit ausbrach. Dennoch hat die Krise tiefe Spuren in Indonesien hinterlassen.

Weijun Yin
Senior Regional Manager, ODDO BHF

weijun.yin@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Mit über 270 Millionen Einwohnern ist Indonesien das größte Land in der ASEAN-Region (Association of Southeast Asian Nations) und deren einziges G20-Mitglied. 58% der Bevölkerung sind unter 35 Jahren, was als großer demographischer Vorteil gewertet werden muss. In den vergangenen 20 Jahren ist die Wirtschaft um durchschnittlich mehr als 5% pro Jahr gewachsen.

Laut Weltbank ist Indonesien mit einem Pro-Kopf-BIP von 4.050 USD eine Upper-Middle-Income-Economy. Es rangiert damit in derselben Kategorie wie China und Thailand, eine Stufe über den regionalen Nachbarn Philippinen und Vietnam. Diese Klassifizierung ist allerdings mit Vorsicht zu genießen, weil die indonesische Wirtschaft nicht unbedingt auf sehr soliden Beinen steht. Die Industrialisierung ist weitgehend rückständig. Die verarbeitende Industrie beschränkt sich auf billige Lohnfertigung importierter Vorprodukte. Das relativ hohe Einkommen ist vor allem den reichen Bodenschätzen des Inselstaats zu verdanken, wie z.B. Kupfer, Nickel, Kohle, und Palmöl.

Wachstumsstory wird unterbrochen

Per 31. August meldet die Johns Hopkins Universität mehr als 174.000 bestätigte Fälle von Covid-19 in Indonesien. Die Folgen der Pandemie sind erheblich: Das Wirtschaftsleben im Land ist über Monate

© HaniSantosa – stock.adobe.com

Lockdown in Jakarta: Im Mai waren die Straßen wie leergefegt.

größtenteils zum Erliegen gekommen. Das BIP ist im 2. Quartal um 4,2% geschrumpft; auch für das Gesamtjahr 2020 wird ein negatives Wachstum vorausgesagt.

Die Abhängigkeit von importierten Vorprodukten (hauptsächlich aus China) und die Unterbrechung der nationalen Lieferketten sind Probleme an der Oberfläche. Zudem hat der Inselstaat noch tiefergehende, strukturelle Probleme. Dazu zählen das niedrige Bildungsniveau, eine schlechte Infrastruktur und eine investitionsfeindliche Gesetzgebung. Insgesamt liegen hier die großen Herausforderungen des Landes.

Regierung und Zentralbank greifen resolut ein

In den vergangenen 20 Jahren hat Indonesien grundsätzlich solide gewirtschaftet. So stand die Staatsverschuldung per Ende 2019 nur bei knapp 30% des BIP. Somit konnten die indonesische Regierung und die Zentralbank relativ schnell ein Wiederaufbaupaket mit dem Namen „National Economy Recovery" als Reaktion auf die Pandemie schnüren. Das Volumen des Pakets wird sukzessiv auf 1.082 Bill IDR (umgerechnet circa 76 Mrd USD) erhöht, was circa 7% des BIP entspricht. Wichtigste Bausteine des Pakets sind:

- Bereitstellung von Tests sowie medizinisch notwendiger Versorgung für die Infizierten,
- Erhöhung von Transferleistungen des Staats für die Bedürftigen,
- Stundung bzw. Restrukturierung der Schuldendienste derjenigen Kleinunternehmen, die besonders hart von dem Lockdown betroffen sind, z.B. in der Tourismusbranche ,
- Senkung des Umsatzsteuersatzes von aktuell 25% auf 22% sowie um weitere 2 Prozentpunkte auf 20% ab 2022.

Dafür hat die Regierung die bisherige Obergrenze von 3% für das Haushaltsdefizit ausgesetzt. Die Aussetzung soll bis ins Jahr 2023 gelten. Gleichzeitig hat die Bank Indonesia (Zentralbank) ein umfangreiches Anleihekaufprogramm in mehreren Stufen angekündigt. Staatsanleihen sollen in großem Stil angekauft werden, um die Rendite der Schuldpapiere zu drücken und dadurch die erhöhten Staatsausgaben zu finanzieren. Die Maßnahmen scheinen zu wirken, aktuell kann ein totaler Zusammenbruch in Indonesien vermieden werden.

Auslandsinvestitionen dringend benötigt

Zu den größten Kapitalgebern Indonesiens zählen neben Singapur auch Japan und China. Beide regionalen Schwergewichte werben nun um mehr Einfluss auf dem Archipel. Im Mai 2020 haben zwei multilaterale Entwicklungsbanken, ADB und AIIB, unter Federführung von Japan und China ein gemeinsames Hilfsprogramm mit einem Volumen von 2,25 Mrd USD aufgelegt. Ziel des Programms ist die Unterstützung der indonesischen Regierung im Kampf gegen die negativen Folgen der Pandemie. Unterstützt werden vor allem der ärmste Bevölkerungsteil, der von weniger als 1 USD pro Tag lebt, und diejenigen Klein- bis Mikrounternehmen, die unmittelbar von dem Lockdown betroffen sind. Eines der erklärten Ziele ist, die Arbeitslosigkeit bis April 2022 wieder auf das Vorkrisenniveau von 5% zu halbieren. Allein der zeitliche Rahmen deutet schon darauf hin, wie schwerwiegend die wirtschaftlichen Folgen tatsächlich sind.

Wegen der weltweiten Abschottung war es auch nicht überraschend zu sehen, dass ausländische Direktinvestitionen (FDI) im 1. Halbjahr 2020 massiv zurückgegangen sind. Für das Gesamtjahr 2020 möchte Indonesien trotz des Fehlstarts gut 60 Mrd USD anwerben, die dringend für die Wiederbelebung der Wirtschaft benötigt werden. Nach Angabe der indonesischen Investitionsbehörde gibt es bereits zahlreiche Anwärter unter großen Konzernen, die ihre Produktion von China nach Indonesien verlagern wollen, darunter Panasonic und LG Electronics.

Schlüsselargumente für die Verlagerung nach Indonesien dürften die niedrigen Löhne vor Ort gewesen sein, auf der negativen Seite stehen die mangelnde Qualifizierung der Arbeitskräfte und die herrschende Bürokratie. Sollte Indonesien diese zwei Herausforderungen in den Griff bekommen, kann es seinen demographischen Vorteil als bevölkerungsreichstes Land in Südostasien ausspielen.

Politik muss Prioritäten setzen

Der im Frühjahr 2019 wiedergewählte Präsident Joko Widodo hatte in seiner ersten Amtszeit schon zahlreiche Projekte eingeleitet, um die Strukturschwächen des Landes anzupacken. Die Arbeitsmarktreform gilt als eine der wichtigsten Maßnahmen, um den strikten Arbeitnehmerschutz aufzulockern und ein investitionsfreundliches Umfeld zu schaffen. Bildung ist auch ein zentraler Bereich, in dem die indonesische Regierung unbedingt nachbessern möchte und muss.

Deutscher Export in ausgewählte ASEAN-Staaten

	1. Halbjahr 2020 (Mio EUR)	Veränderung geg. Vorj. (%)
Indonesien	1.051,7	–21,4
Malaysia	2.473,9	–11,1
Philippinen	1.043,6	–8,1
Singapur	3.230,7	–10,7
Thailand	2.096,0	–12,0
Vietnam	1.405,7	–29,2
ASEAN-Staaten	11.488,5	–14,4

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Für Aufmerksamkeit sorgte zudem die Ankündigung, eine Hauptstadt in der Provinz Ostkalimantan aus dem Boden zu stampfen. Geplant ist, eine Fläche von 180.000 ha Quasiackerland zwischen den Städten Balikpapan (650.000 Einwohner) und Samarinda (860.000 Einwohner) zum Zentrum der Staatsverwaltung aufzubauen.

Nach dem jetzigen Plan sollen bis 2024 der Bau der Regierungsgebäude sowie die notwendige Infrastruktur fertiggestellt sein, damit die Behörden einziehen können und zumindest arbeitsfähig sind. Dazu gehören Parlament, Verteidigungsministerium, Verfassungsgericht, Außenministerium, ausländische Botschaften etc. Alle Behörden rund um den Wirtschaftssektor sollen dagegen in Jakarta bleiben.

Als Hauptgründe für das ambitionierte Projekt werden die zunehmende Gefahr von Überflutungen durch das stetige Absinken der Bodenfläche von Jakarta angeführt sowie die Überkonzentration der Wirtschaftsleistung auf die Insel Java. Die Kapazitäten des Straßenverkehrs, der Gesundheits- und Energieversorgung sowie der Entsorgung des alltäglichen Abfalls sind an ihre Grenzen gestoßen. Die Gesamtkosten für die Umsiedlung werden auf 34 Mrd USD veranschlagt, was aber eine sehr konservativ geschätzte Plangröße sein dürfte.

Ob die Haushaltssituation nach der Pandemiebekämpfung noch das von Präsident Widodo initiierte Projekt erlaubt, ist aus heutiger Sicht sehr fraglich. Die Politik muss nun priorisieren, wofür die begrenzten Mittel eingesetzt werden sollen. Die Experten von ODDO BHF erwarten die höchste Priorität für Investitionen in den Bereichen Bildung, Gesundheitswesen und Energie. Für deutsche Exporteure werden daher rund um Medizinausrüstung und im Angebot von Energielösungen zunehmende Geschäftschancen gesehen. ◄

Zahlungsfristen in Asien-Pazifik dürften steigen

Das Jahr 2019 war von Handelsspannungen zwischen den USA und China geprägt. Zahlreiche Unternehmen erlebten Zahlungsverzögerungen. Die anschließende wirtschaftliche Erholung in vielen Ländern war nur von kurzer Dauer. Zunächst hatten die Unternehmen von Verschiebungen in den Lieferketten und zusätzlicher Liquidität seitens der US-Notenbank profitiert. Doch dann kam Corona.

Die Covid-19-Pandemie hat die Wachstumsaussichten in Asien-Pazifik ernsthaft bedroht. Viele Volkswirtschaften in der Region werden voraussichtlich die größte Schrumpfung seit der asiatischen Finanzkrise 1997–1998 erleben. Auf BIP-gewichteter Basis wird die Wachstumsrate der asiatischen Volkswirtschaften 2020 auf 0,3% sinken (–0,65% ohne China). 2019 betrug die Wachstumsrate 4,6%. Auch in der schweren Krise 1998 lag sie mit 2,9% (0,76% ohne China) noch höher. Am deutlichsten wird der Rückgang des BIP in Thailand (–5,0%), Hongkong (–4,0%), Singapur (–3,5%), Japan (–3,0%), Malaysia (–2,0%) und Australien (–1,9%) vor dem Hintergrund einer Verlangsamung der Tourismusindustrie und des Welthandels. Nach Prognosen der Coface-Volkswirte wird das Wachstum erst 2021 wieder ansteigen und für die Region 6,2% (4,65% ohne China) erreichen.

Längste Verzögerungen in China

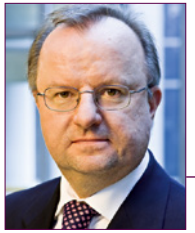
In der jährlichen Unternehmensbefragung zu ihren Zahlungserfahrungen berichteten 2019 fast zwei Drittel der befragten Unternehmen in der Region (65%) von Verzögerungen. Im Vorjahr waren es 63%. Am längsten waren die Zahlungsverzögerungen 2019 in China (96 Tage), Malaysia (84) und Singapur (71). Die Mehrheit der in der Region Befragten (48%) gab an, der Hauptgrund für die Zunahme der Zahlungsverzögerungen seien finanzielle Schwierigkeiten der Kunden. Diese Schwierigkeiten waren vor allem auf den harten Wettbewerb, der sich auf die Gewinnspannen auswirkte (41%), und auf mangelnde finanzielle Ressourcen (22%) zurückzuführen.

Unter den Branchen verzeichneten Energie, Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) und Bauwesen die längsten Zahlungsverzögerungen: 24%, 28% bzw. 26% der befragten Unternehmen dieser Branchen berichteten sogar von Zahlungsverzögerungen von 120 Tagen oder mehr.

Die Untersuchung des Verhältnisses der ultralangen Zahlungsverzögerungen an den Überziehungen zeigt die Gefahr einer Verschlechterung des Cashflows in bestimmten Regionen und Sektoren. „Denn Zahlungsverzögerungen und Cashflowrisiken gehen oft Hand in Hand", sagt Carlos Casanova, Volkswirt bei Coface für die Region Asien-Pazifik. Um die Cashflowrisiken zu bewerten, untersucht Coface das Verhältnis von ultralangen Zahlungsverzögerungen von über 180 Tagen an den Überziehungen. „Wenn diese mehr als 2% des Jahresumsatzes ausmachen, kann der Cashflow eines Unternehmens gefährdet sein. Nach den

© Ratchapon – stock.adobe.com

In thailändischen Kassen fehlt das Geld der Touristen. Das kann auch andere Branchen in Zahlungsschwierigkeiten bringen.



Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

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

Erfahrungen von Coface werden weltweit 80% der Zahlungsverzögerungen von über 180 Tagen niemals bezahlt", weiß Carlos Casanova.Der Anteil der untersuchten asiatischen Unternehmen, bei denen solche sehr langen Verzögerungen mehr als 2% des Jahresumsatzes ausmachten, fiel zwar von 38% im Jahr 2018 auf 31% im Jahr 2019. „Bei genauerem Hinsehen zeigt sich jedoch, dass diese Erholung nicht eindeutig ist", relativiert Carlos Casanova diese Zahl. „Die Zahl der Unternehmen, die ultralange Überziehungen mit sogar mehr als 10% des Jahresumsatzes meldeten, blieb 2019 konstant bei 13%."

2020 wird von der schlimmsten Rezession seit der asiatischen Finanzkrise von 1997–1998 geprägt sein. Coface erwartet, dass die asiatisch-pazifische Region im Jahr 2020 stark schrumpfen wird (mit Ausnahme von China und Indien unter den neun untersuchten Volkswirtschaften), bevor sie 2021 wieder anziehen dürfte.

Abwärtsdruck auf das Wachstum

Schwächere Auslandsnachfrage, die Wiedereinführung von sozialen Distanzierungsmaßnahmen und höhere Arbeitslosigkeit werden die Erholung im zweiten Halbjahr 2020 hemmen. Der Inlandsverbrauch macht einen großen Anteil des BIP in Indien (65%), Indonesien (57%) und Malaysia (57%) aus. Darüber hinaus sind viele asiatische Volkswirtschaften auch abhängig von den Einnahmen aus dem Tourismus, der durch Corona stark gebremst wurde. Auch die Exporte werden 2020 noch schrumpfen, was die Probleme von Ländern, die nach wie vor von der Auslandsnachfrage abhängig sind, verstärkt: Singapur (176%), Vietnam (106%), Malaysia (69%) und Thailand (67%) sind, gemessen am Anteil der Exporte am BIP, am stärksten exponiert.

„Die Zahl der Unternehmen, die ultralange Überziehungen mit mehr als 10% des Jahresumsatzes meldeten, blieb 2019 konstant bei 13%."

Höheres Risiko von Insolvenzen

Eine Reihe von Volkswirtschaften in der Region hat Moratorien für Kredite eingeführt, um Unternehmen vor Cashflowrisiken zu schützen. Darüber hinaus haben viele Regierungen Pakete zur Unterstützung von KMUs aufgelegt. Diese Maßnahmen haben sich bei der Stabilisierung der Finanzierung als wirksam erwiesen. Dennoch ist mit einer Zunahme der Insolvenzen und Zahlungsausfälle nach Ablauf der Schonfristen zu rechnen.

➤ *Eine ausführliche Analyse steht HIER zum Download bereit.*

Anzeige

ExportManager WEBINAR

Förder- und Finanzierungsangebote für Investitionen in Zukunftsmärkte: Die neue Datenbank der AWE

Privatwirtschaftliche Vorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern zum Erfolg führen

22. Oktober 2020

14:00 Uhr – 15:30 Uhr

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.exportmanager-online.de/events

Veranstalter:
F.A.Z. BUSINESS MEDIA
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe

Agentur für Wirtschaft & Entwicklung

Polen kommt mit Schwung aus der Krise

Deutschlands Exporteure stehen vor schweren Entscheidungen. Der Schock des Lockdowns sitzt tief, doch die Krise verlangt nach Antworten. Wo sind die Märkte der Zukunft, wie können die Lieferketten gesichert werden, und welche Standorte sind für die neuen Bedingungen gerüstet? Der Anlagenbauer Gea setzt unter anderem auf Polen.

© fotomek – stock.adobe.com

Der Handel mit Polen könnte von einer Verlagerung von Wertschöpfungsketten profitieren.

Als sich das Coronavirus in Europa verbreitete, reagierte Polen umgehend mit Einschränkungen des öffentlichen Lebens und des Grenzverkehrs. Schnell reduzierte sich die wirtschaftliche Aktivität, lediglich der Internethandel boomte. Doch auch die Infektionszahlen blieben niedrig und summierten sich bis Ende August 2020 auf lediglich gut 67.000 Fälle von Covid-19-Infektionen – in Deutschland waren es zum gleichen Zeitpunkt mehr als 240.000.

Standort mit Kostenvorteilen für internationale Unternehmen

Für Polen sprechen im Vergleich zu Deutschland unter anderem die niedrigeren Lohnkosten. Dieser Vorteil wird aber nur wirksam, weil die Mitarbeiter zugleich hinsichtlich Qualifikation und Produktivität mit den deutschen Kollegen mithalten können. Dazu trägt auch die hohe technologische Qualität der vorhandenen Kapazitäten vor allem in der Automobilindustrie, aber auch im Maschinenbau bei. So richtet Gea im polnischen Koszalin eines seiner Kompetenzzentren ein.

Ein weiterer Vorteil des Standorts Polen ist die Nähe zu Deutschland. Die Verkehrsanbindung hat sich durch den Ausbau der Verkehrswege in den vergangenen Jahren deutlich gebessert. Polen profitiert dabei von umfangreichen Fördergeldern der EU. Gemeinsam mit den Konjunkturhilfen des polnischen Staates tragen die Mittel aus dem EU-Haushalt auch aktuell zur Stabilisierung der polnischen Wirtschaft bei.

„Für deutsche Exporteure, die nach Polen liefern, stellten die Beschränkungen der vergangenen Monate nicht nur eine logistische Herausforderung dar. Auch die Frage der Vertragserfüllung war im Fall von Lieferschwierigkeiten häufig zu klären."

Die polnische Wirtschaftsleistung hat sich im zweiten Quartal 2020 um rund 8% verringert. Im ersten Quartal konnte sie noch um 2% zulegen. Für das Gesamtjahr 2020 wird ein Rückgang des realen BIP um rund 5% erwartet. Die Arbeitslosenquote stieg bis Juli auf 6,1% und lag damit knapp 1 Prozentpunkt über dem Vorjahr. Die Unternehmen hätten sich mit Entlassungen zurückgehalten, berichtet die Santander Bank in Polen. Stattdessen wären zunächst Arbeitszeiten und Löhne gekürzt worden. Vor der Krise waren Arbeitskräfte in Polen knapp, daher versuchen die Unternehmen, ihre Fachkräfte zu halten.

Vertragsgestaltung und Forderungsmanagement gut vorbereiten

Für deutsche Exporteure, die nach Polen liefern, stellten die Beschränkungen der vergangenen Monate nicht nur eine logis-

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
F.A.Z BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@faz-bm.de
www.faz-bm.de

ExportManager
FORUM POLEN

29. September 2020

Die Geschäftschancen und Standortbedingungen in Polen möchten wir gerne mit Ihnen diskutieren. Experten für Wirtschaftsförderung, Rechtsberatung und Finanzierung sowie ein Finanzverantwortlicher aus der Logistik berichten aus der Praxis.

Das digitale ExportManager-Forum „Powerhouse in der Nachbarschaft" findet am 29. September 2020 von 14:00 Uhr bis 16:00 Uhr statt. Mitveranstalter ist die Santander Consumer Bank.

➤ *Melden Sie sich gerne zur kostenfreien Teilnahme HIER an.*

tische Herausforderung dar. Auch die Frage der Vertragserfüllung war im Fall von Lieferschwierigkeiten häufig zu klären. Und das Forderungsmanagement musste sich zunehmend mit Liquiditätsengpässen der Kunden befassen. In vielen Fällen bietet das polnische Recht besondere Regelungen, die bereits bei der Vertragsgestaltung berücksichtigt werden sollten.

Finanzierung und Absicherung müssen Hand in Hand gehen

Zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit in Polen stehen ein entwickeltes Bankensystem und alle üblichen Finanzierungsangebote zur Verfügung. Die Wechselkursschwankungen zwischen dem polnischen Złoty und dem Euro halten sich in engen Grenzen. Exporte nach Polen können von privaten Kreditversicherungen abgesichert werden. Forderungen können auch durch Factoring schnell in Liquidität verwandelt werden. Das Logistikunternehmen Fiege hat diese Möglichkeit genutzt, um seine Aktivitäten in Polen eigenständig zu finanzieren.

Doch auch das Factoring erfordert eine Absicherung gegen Zahlungsausfälle. In Deutschland hat der private Warenkreditversicherer Euler Hermes gerade die Deckung für Kunden mit schwacher Bonität für das kommende Jahr in Frage gestellt, berichtet unser Schwestermagazin „Der Treasurer" im aktuellen E-Magazin *(HIER)*. Davon wäre auch das Factoringgeschäft stark betroffen.

Forum für den Austausch nutzen

Auch in Polen sind praktische Erfahrungen und Kontakte wichtige Wegbereiter für den geschäftlichen Erfolg vor Ort. Die ExportManager-Foren setzen seit drei Jahren auf den direkten Austausch von Experten aus den Zielmärkten und deutschen Exporteuren. Nach zwei Veranstaltungen zu Brasilien widmen wir uns in diesem Jahr Polen. Das Land bietet nicht nur vorteilhafte Standortbedingungen, sondern dient auch als Brücke in das Baltikum, die Ukraine und Belarus. ➤

Virtuelle Messen gewinnen an Bedeutung

Die Coronapandemie triff in den USA in einem nie gekannten Ausmaß alle Bundesstaaten und Branchen. Auch die Mitarbeiter der deutschen Softwarefirma Libelle LLC am Standort Atlanta sind sich seit Monaten nicht mehr physisch begegnet. Die Abstimmung untereinander und die Kundenkontakte fanden ausschließlich virtuell statt. Einige Mitarbeiter haben aus Angst vor einer Ansteckung seit Wochen keinen Fuß mehr vor die Tür gesetzt.

Diese „neue Normalität" ist auch für Messebetreiber ein Problem. In den vergangenen Monaten wurden alle Messen abgesagt. Deshalb gewinnen digitale Messen an Bedeutung. So fand die „SAP-Insider Virtual Conference" vom 18. bis 21. August nur virtuell statt. Die – ebenfalls virtuellen – Besucher konnten bei Interesse an einem Produkt einen Messestand anklicken oder ihre Visitenkarte abgeben, um über neue Produkte informiert zu werden.

Dadurch konnten mehr Leads generiert werden, als dies bei einer „echten" Messe üblicherweise der Fall war. Hinzu kommen Einsparungen bei den Reise- und Hotelkosten. Nachteil: Auf einer virtuellen Messe läuft alles sehr steril ab, und man kann die Besucher nicht emotional erreichen. Somit ist es ganz schwer abzuschätzen, ob ein Besucher wirklich ein potentieller Kunde ist oder nur zufällig vorbeikam.

Was bei solchen virtuellen Veranstaltungsformaten fehlt, ist der direkte Kontakt von Mensch zu Mensch. Smalltalk oder geselliges Beisammensein nach der Messe müssen entfallen. Gerade bei solchen lockeren Gesprächen werden oft wertvolle Informationen ausgetauscht, und manchmal entstehen sogar neue Ideen für eine Zusammenarbeit. Vielleicht war das auch ein Grund, warum noch während der virtuellen Conference angekündigt wurde, dass die Messe nächstes Jahr wieder in der traditionellen Form stattfinden soll.

Auch für das Akquirieren von neuen Mitarbeitern sind Messen nicht zu unterschätzen. Bei der Suche nach einem neuen Mitarbeiter konnte man feststellen, dass die Löhne der IT-Ingenieure von Corona kaum beeinflusst wurden, während sich die der Manager in manchen Fällen fast halbiert haben. Die Libelle LLC hat aus der Not eine Tugend gemacht: Wir haben erst vor kurzem einen Manager zu günstigen Konditionen eingestellt. Ursprünglich hatten wir einen IT-Ingenieur gesucht.

Johann Vranic, Sales Consultant der Libelle LLC, einer Tochtergesellschaft der Libelle AG in Stuttgart

Coronapandemie: „Man muss ein Lebenszeichen senden“

Jede Woche Unsicherheit und immer wieder neue Hiobsbotschaften. Die Coronapandemie war und ist für alle Unternehmen eine große Herausforderung, aber auch eine Chance, sich weiterzuentwickeln. Viktoria Schütz, Geschäftsführerin des Maschinenbauunternehmens Deguma-Schütz, berichtet im Gespräch mit dem ExportManager, wie sie ihre Firma zusammen mit ihrem Team durch die Krise gesteuert hat. Das Gespräch führte Jens Kemle.

Viktoria Schütz
Geschäftsführende Gesellschafterin, Deguma-Schütz GmbH

info@deguma.com
www.deguma.com

▽ *Frau Schütz, für die meisten Deutschen ist die Coronapandemie trotz wieder ansteigender Infektionszahlen gefühlt schon überstanden. Gilt dasselbe auch für Ihr Unternehmen?*

▲ Ja, das kann man schon so sagen. Natürlich wissen wir nicht, was noch alles kommt und wie sich eine zweite Welle auswirken würde. Am Anfang gab es in der gesamten Wirtschaft eine große Unsicherheit, und alle waren in einer gewissen Schockstarre. Das ist nun vorbei. Selbst wenn eine zweite Welle kommen würde, wären nun alle besser vorbereitet.

▽ *Wann war Ihnen klar, dass diese Krise anders ist als alle anderen zuvor?*

▲ Anfang des Jahres machen wir immer eine Post-Mailing-Aktion, das ist unsere Hauptwerbemaßnahme. Wir schicken eine Aufstellung an unsere Kunden, welche Maschinen wir auf Lager haben, und berichten über ein Fachthema. Normalerweise steht nach dieser Aktion das Telefon nicht mehr still. In diesem Jahr war es eher so, als hätten wir nichts rausgeschickt. Das war schon gruselig.

▽ *Wie hart hat die Krise Ihr Unternehmen getroffen?*

▲ Wir hatten noch Glück im Unglück, aber natürlich mussten auch wir Federn lassen. Zwar mussten wir keine direkte Stornierung von Aufträgen verzeichnen, aber viele Unternehmen haben Investitionen verschoben. Das beläuft sich bei uns auf einen Wert im mittleren sechsstelligen Bereich bei einem Jahresumsatz von insgesamt gut 4 Mio EUR (2019). Im ersten Halbjahr ist unser Umsatz deutlich eingebrochen.

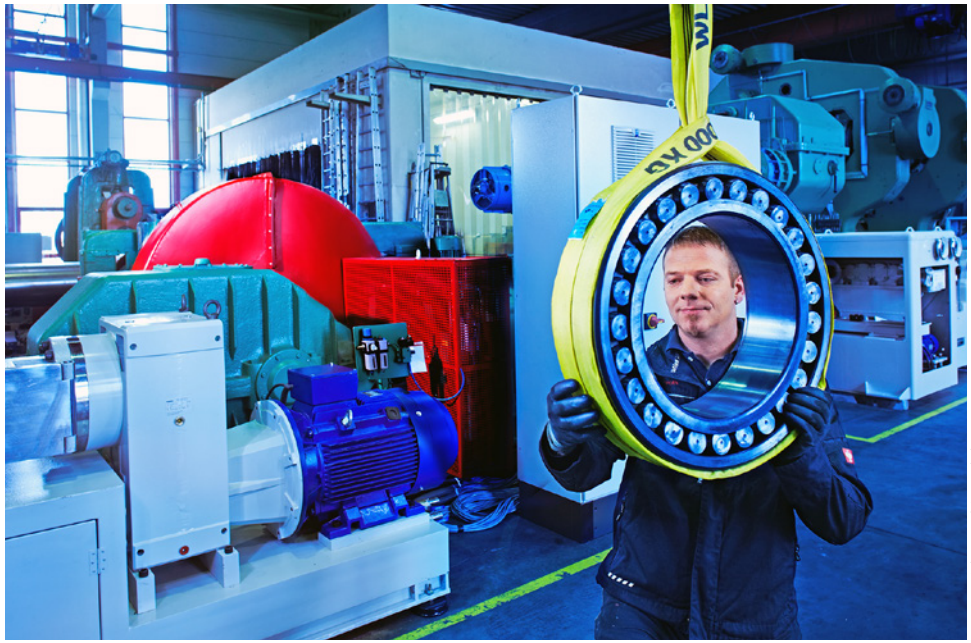
▽ *Wie sah es bei Ihren Kunden aus?*

▲ Das ist ganz unterschiedlich, viele Unternehmen mussten tatsächlich Kurzarbeit anmelden. Aber manche Firmen haben erstmal ihre Lager voll gemacht, weil sie Angst vor zukünftigen Lieferengpässen hatten. Deshalb waren nicht alle unsere Kunden gleichermaßen betroffen. Es ist durchaus möglich, dass diese Firmen die Krise erst verzögert zu spüren bekommen.

▽ *Mussten Sie Kurzarbeit einführen?*

▲ Wir haben es beantragt, aber wir mussten es nicht umsetzen, weil wir noch Überhangaufträge aus dem vergangenen Jahr abarbeiten mussten. Manche kaufmännischen Mitarbeiter sind anfangs im Home-Office gewesen, wollten dann aber doch lieber wieder im Büro arbeiten. Ich selbst habe ab März erst mal nur im Home-Office gearbeitet. Ich wohne in Berlin und pendle normalerweise nach Geisa.

▽ *War das eine Vorsichtsmaßnahme?*



© Deguma-Schütz, André Druschel

Die Mitarbeiter von Deguma-Schütz mussten in der Coronakrise nicht in Kurzarbeit gehen.

▲ Ja, genau. Ich teile mir die Geschäftsleitung mit Daniela Dingfelder, die das operative Geschäft führt. Wir haben vereinbart, dass ich vom Home-Office aus arbeite und sie die Ansprechpartnerin vor Ort ist. Wir wollten das Risiko minieren, dass wir gleichzeitig ausfallen.

▽ *Wie war das für Sie?*

▲ Es war ein Schock, dass ich in so einer Extremsituation nicht bei unseren Leuten sein konnte! Mein erster Impuls war: Ich muss in der Firma sein und Sicherheit und Stärke vermitteln. Am Anfang war das wirklich sehr schwer für mich. Auf der anderen Seite war es toll zu erleben, wie unser Team trotz der Unwägbarkeiten zusammengehalten und mitgezogen hat.

▽ *Was waren Ihre Hauptaufgaben als Geschäftsführende Gesellschafterin während des Lockdowns?*

▲ Erst mal war es vor allem Krisenmanagement. Organisatorisch musste viel umgestellt werden, wir mussten Hygienemaßnahmen umsetzen, Ansprechpartner für die Sorgen der Mitarbeiter sein oder Anträge stellen. Mit der Zeit haben wir uns dann auch an die neuen Bedingungen angepasst und neue Ideen umgesetzt. Unter Druck wird dann eher etwas umgesetzt, das man sonst länger vor sich herschiebt – zum Beispiel neue Angebote schaffen oder Prozesse digitalisieren. Das wurde notgedrungen gemacht in dieser Phase, und davon profitieren wir nun.

▽ *Was haben Sie verändert?*

▲ Wir haben uns in einigen Bereichen digitalisiert. Da Besuche vor Ort nicht möglich waren, haben Maschinenpräsentationen und -abnahmen per Video stattgefunden. Mitte September werden wir auch die Hausmesse anlässlich unseres 30-jährigen Firmenjubiläums komplett virtuell durchführen. Für die Maschinenvorführungen haben wir ein Kamerateam engagiert, es wird auch Fachvorträge mit Diskussionen geben, und in Chats wird es möglich sein, sich unter Fachleuten auszutauschen. Ich bin sehr gespannt darauf; es ist das erste Mal, dass wir so etwas machen.

▽ *Aus einer aktuellen Studie der KfW geht hervor, dass rund die Hälfte der mittelständischen Unternehmen in der Krise Innovationen eingeführt hat. War das bei Ihnen auch der Fall?*

▲ Wir beteiligen uns seit Juni an einem Forschungsprojekt am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie (IPT) in Aachen, das zum Ziel hat, ein Augmented-Reality-System zu entwickeln, mit dem der Aufwand zur Erstellung technischer Handlungsanweisungen um rund 70% reduziert wird. Dadurch wollen wir auch die Datenaufbereitung von alten Maschinen verbessern und so die Wertschöpfung erhöhen.

▽ *Haben Sie auch Ihr Portfolio verändert?*

▲ Nicht direkt, aber wir haben unsere Dienstleistungen gepusht. Wir haben in den vergangenen Monaten zum Beispiel damit begonnen unsere Maschinen auch zu vermieten. Das war eine Reaktion darauf, dass viele Unternehmen derzeit nicht so viel Geld ausgeben wollen oder durch eine Produktionsumstellung nur für eine Übergangszeit eine Maschine brauchen. Zudem haben wir vermehrt Service- und Wartungsverträge angeboten und unsere Finanzierungsangebote ausgebaut.

▽ *Hätten Sie das auch gemacht, wenn es die Coronakrise nicht gegeben hätte?*

▲ Die Zusammenarbeit mit dem IPT haben wir schon vor Corona angestoßen. Es hat sich jetzt nur noch klarer herausgestellt, dass die Technik, die wir da mitentwickeln, einen richtig guten Nutzen hat. Zum Beispiel, weil (in einer solchen Situation) Reisen und Besuche überflüssig werden. Neue Dienstleistungen und den Mietservice hätten wir wahrscheinlich auch so irgendwann umgesetzt. Durch Corona mussten wir nun aber schnell neue Lösungen für unsere Kunden schaffen, und deshalb ging die Umsetzung viel schneller voran.

▽ *Wie hat sich die Kommunikation mit Ihren Kunden während der Coronapandemie gestaltet?*

▲ Wir haben viel Wert darauf gelegt, dass wir unsere Kunden trotzdem auf dem Laufenden halten und ihnen vorstellen, was sich bei uns tut – und zwar ohne zu kommunizieren, dass man jetzt was verkaufen möchte. Das passt in einer solchen Situation einfach nicht. Stattdessen ist es wichtig, dass die Kunden sehen: Es läuft weiter, und es gibt uns noch. Man muss ein Lebenszeichen senden und Lösungen für die spezielle Situation anbieten. Das kam sehr gut an.

▽ *Wo stehen Sie aktuell?*

▲ Seit Juni geht es wieder bergauf, und es kommen wieder mehr Aufträge rein. Zumindest in Europa sind jetzt auch Reisen wieder möglich, das hilft natürlich. Es gibt aber immer noch viele Firmen, die der Lage noch nicht trauen und Investitionen weiter aufschieben.

▽ *Blicken Sie durch die Coronapandemie anders in die Zukunft, als zuvor?*

▲ Ich habe grundsätzlich keine Zukunftsangst und hadere auch nicht mit den Umständen. Wir haben in den vergangenen Monaten an unserer Organisationskultur gearbeitet und unsere internen Prozesse optimiert und sind jetzt gut aufgestellt. Das ist eine sehr gute Basis für die weitere positive Entwicklung.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

➤ *Viktoria Schütz ist Sprecherin auf dem **„Tag der Exportweltmeister“**, der am 3. November 2020 digital stattfindet. Anmeldungen sind HIER möglich.*

Anzeige

Atradius
Managing risk, enabling trade

Folgen Sie uns auf:

Handel weltweit ermöglichen

Mit einer Kreditversicherung sind Sie als Exporteur zuverlässig über die Bonität Ihrer Kunden im Bilde und können so Zahlungsschwierigkeiten frühzeitig erkennen. Sollte es unvorhergesehen zu einem Forderungsausfall kommen, sorgen wir für schnelle Entschädigung und sichern damit Ihre Liquidität.

Mit unserer strategischen Präsenz in mehr als 50 Ländern sind unsere Forderungsmanagementexperten weltweit vertreten. Wir verfügen über mehr als 90 Jahre Erfahrung in Sachen Forderungsabsicherung.

Möchten auch Sie mit einem guten Gefühl exportieren?
Dann melden Sie sich bei uns:
Tel.: 0221 2044-4000
customerservice.de@atradius.com
www.atradius.com

„Nachhaltigkeit“ und „Afrika“ in der Exportfinanzierung

Nachhaltigkeit wird zum Primat der europäischen Politik.

Florian Witt
Geschäftsbereichsleiter International und Corporate Banking, ODDO BHF

florian.witt@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Birgitta Heinze
Leiterin Product & Structuring, International Banking, ODDO BHF

birgitta.heinze@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Die EU und dabei in besonderem Maße auch Deutschland haben sich einer neuen Nachhaltigkeit verschrieben: Nicht nur das Ziel der Einhaltung der Klimaziele, die medial im Vordergrund stehen, sondern insgesamt 17 Ziele der Vereinten Nationen, die „Sustainable Development Goals“, werden in die politische Agenda der EU aufgenommen und so in den kommenden Jahren eine umfassende Entfaltung erfahren.

Gerade auch die jüngeren, global vernetzten Generationen erzeugen aufgrund ihrer großen Sorge um die eigene Zukunft auf diesem Planeten hohen politischen Druck und tragen zu dieser Entwicklung wesentlich bei. Auch die jüngsten Coronakonjunkturprogramme weisen bereits starke Nachhaltigkeitselemente auf – und der Trend wird sich verstärken.

Afrika ist unser Nachbarkontinent

Kein anderer Kontinent wird das Schicksal Europas in den kommenden Dekaden so sehr bestimmen wie Afrika. Derzeit leidet der Kontinent deutlich stärker unter dem Corona-bedingten Nachfragerückgang in der EU als an direkten Folgen des Virus selbst. Dies zeigt in der Krise einmal mehr, wie groß die Verflechtung mit der EU für die meisten der 54 Länder Afrikas heute bereits ist. Auch deshalb wird die deutsche EU-Ratspräsidentschaft die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zu Afrika auf die Agenda setzen.

© Visions-AD – stock.adobe.com

Fairer Handel mit landwirtschaftlichen Produkten ist ein erster Schritt zu nachhaltiger Entwicklung.

Tatsächlich ist es so, dass Afrika derzeit für die EU wirtschaftlich noch deutlich weniger relevant ist als die EU für die meisten Staaten Afrikas. Dies aber wird sich ändern und letztlich auch ändern müssen. Denn wenn die wirtschaftliche Kooperation mit unserem nächstgelegenen Kontinent nicht enger wird und die Wohlfahrt vor Ort nicht u.a. durch verstärkte Handelsbeziehungen gesteigert werden kann, entstehen große Spannungen. Die Migrationsthematik der vergangenen Jahre hat das bereits angedeutet.

Exportwirtschaft und nachhaltige Entwicklung

Die globale Debatte der vergangenen Jahre um Zölle, Außenhandelsungleichgewichte und Investitionsschutz wurde stark von den USA geprägt. Jedoch darf dabei nicht übersehen werden, dass die EU durchgehend Haltung bewahrt hat: als Verfechterin eines offenen Welthandels bei gleichzeitiger Berücksichtigung ökologischer, sozialer und kultureller Belange zur Erhöhung des globalen Wohlstands. Denn zweifelsfrei hat sich die Globalisierung der vergangenen drei Jahrzehnte positiv auf den Wohlstand in vielen Staaten der OECD und auch in den meisten Schwellenländern ausgewirkt.

Nichtsdestotrotz ist nach neuester Erkenntnis auch klar: Die Nationen haben sich angeglichen, aber die sozialen und ökologischen Unterschiede innerhalb der Nationen sind häufig auseinandergegangen. Daher bedarf es neuer politischer

Akzente; jedoch sollte vermieden werden, dass das „Ob" mit dem „Wie" verwechselt wird: Ob die Globalisierung den Wohlstand gemehrt hat, steht mit einem klaren Ja als Antwort außer Frage, das „Wie" steht durchaus in der Kritik. Das „Wie" ist wiederum eng mit der Frage der nachhaltigen Entwicklung verbunden.

„Die europäische Exportwirtschaft kann mit dem Export hochwertiger Technologien und Infrastrukturgüter die nachhaltige Entwicklung fördern."

Daher wird sich die europäische und deutsche Exportwirtschaft mit dem Thema Nachhaltigkeit verstärkt auseinandersetzen müssen. Erste Schritte sind sichtbar. Denn die europäische Exportwirtschaft kann mit dem Export hochwertiger Technologien (und dem damit einhergehenden Technologietransfer) sowie von kritischen sozialen und technischen Infrastrukturgütern mit den damit verbundenen Serviceangeboten die nachhaltige Entwicklung fördern.

Die europäische und die deutsche Exportwirtschaft sind vorbereitet auf eine nachhaltigere Nachfrage, denn mehr als 90% der europäischen Exportunternehmen bedienen auch den heimischen Markt, der bereits veränderte Nachfragemuster hin zu nachhaltigeren Lösungen aufzeigt.

Gleichzeitig wird es ein weiteres Primat der europäischen Politik werden, die wirtschaftliche Verflechtung mit Afrika, dessen Staaten immer mehr zu einem Wirtschaftsraum zusammenwachsen, deutlich zu vertiefen. Dies zeigt nicht zuletzt auch die bereits erwähnte Agenda der deutschen EU-Ratspräsidentschaft. Dabei handelt es sich um einen mehrdimensionalen Prozess, der vor allem einer schrittweisen Neubewertung von Risiken bedarf: Sowohl export- als auch finanz- und investitionswirtschaftlich werden afrikanische Staaten hierzulande noch immer als mit höheren Risiken behaftet gesehen, wenngleich sich die Lage in den vergangenen Jahrzehnten deutlich verbessert hat.

Die Bereitstellung von ausreichenden Finanzierungsmitteln erfordert daher für einen Startzeitraum von drei bis fünf Jahren eine neue Risikoteilung, um die Akteure entsprechend stärker zu stimulieren. Im Interesse der Zielerreichung, gerade auch in Bezug auf die Nachhaltigkeit, sollte diese Stimulierung so ausgestaltet sein, dass sie beide Themen, also „Afrika" und „Nachhaltigkeit", konstruktiv verbindet. Und aktuell wären nachfragestimulierende Effekte als Antwort auf die Coronakrise ebenso erstrebenswert.

Rolle der Exportfinanzierung

Die Exportfinanzierung spielt in diesem Kontext eine zentrale Rolle. Dabei haben in erster Linie Banken zu agieren: durch die Bereitstellung von hinreichendem Risikoappetit in kreditmaterieller Hinsicht und hinreichender Kompetenz im Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken, zu denen man auch Fragen der Compliance zählen kann.

- Dies erfordert in den Banken zunächst eine bessere Fähigkeit zur Analyse der afrikanischen Volkswirtschaften und Marktbedingungen, als sie das insbesondere im deutschen Finanzsektor immer noch von vielen tradierten Bildern geprägte Umfeld ermöglicht.

- Weiterhin ist ein besseres materielles und nicht nur abstraktes Verständnis von Compliance- und Nachhaltigkeitsthemen notwendig. In Bezug auf Compliance reichen keine Checklisten, sondern es sollte eine tiefe Kenntnis der historischen, soziokulturellen und politischen Hintergründe der einzelnen afrikanischen Länder vorhanden sein.

- Auch beim Thema Nachhaltigkeit wurde in der Vergangenheit zu stark mit tradierten Bildern und in klimapolitischen Fragen oft mit „Greenwashing" à la „keine Kohle" gearbeitet. Gerade am Thema Kohle lässt sich oftmals ein eher ideologisch als sachlogisches Handeln beobachten, was keinem Beteiligten hilft: weil nachhaltige Entwicklung nicht nur mit einer Haltung zur Kohle zu beantworten ist und darüber hinaus auch soziale Aspekte ein in Einzelfällen stärkeres Argument sein können als ein Kohleausstieg, wie z.B. bei der Erstellung machbarer Infrastruktur, die direkt auf die Schaffung von Arbeitsplätzen durch einen Effizienzsprung in der Energiegewinnung wirkt.

Daher: weniger Dogmen und mehr Pragmatismus!

In zweiter Linie steht die bereits angesprochene neue Risikoteilung, bei der u.a. die Auslandsabsicherungen der Bundesrepublik Deutschland im Rahmen der Besteller- und Lieferantenkredite eine wichtige Rolle spielen werden. In die politischen Instrumente wurden bereits viele Aspekte der Nachhaltigkeit aufgenommen, und es wurde auch ein lange währender Diskurs zu Afrika etabliert, jedoch fehlt ein systematischer Ansatz. Dieser könnte z.B. wie folgt im Einklang mit dem OECD-Konsensus skizziert werden:

- Unabhängig von Staaten und Bestellergruppen wird der Selbstbehalt für das Afrika-Geschäft auf 5% gesenkt. Für die kommenden zwei Jahre wird er zudem für alle Exporte und bei nachhaltigen Projekten auf 3% reduziert, bei Gesundheit, Bildung und erneuerbaren Energien sogar bis auf 1,5%. Für die Länder der G20-Initiative „Compact with Africa" käme jeweils eine weitere Senkung um 0,5 Prozentpunkte in Frage.

- Flankiert würde dies durch eine Kombination von Darlehen und Zuschüssen („Blending“), insbesondere im Bereich der Anzahlungsfinanzierung und des Investitionsschutzes, und zwar durch Zurverfügungstellung eines Anteils der zusätzlichen Mittel für die Entwicklungszusammenarbeit im Rahmen des Coronakonjunkturpakets. In diesem Rahmen können auch Kosten der Rückversicherung im privaten Versicherungsmarkt oder auch Co-Investments mit Private-Equity-Sponsoren übernommen werden.

- Alternativ könnte die Anzahlungsfinanzierung für Infrastrukturprojekte, insbesondere im Gesundheits- und Wasserbereich und bei Umweltprojekten, in die Absicherung der Bundesrepublik Deutschland miteinbezogen werden. Da hier der OECD-Konsensus betroffen ist, wäre die Unterstützung einer entsprechenden Initiative, wie sie bereits von der österreichischen OeKB ins Spiel gebracht wurde, durch den Bund zu begrüßen.

- Analog zu der bereits bestehenden Anhebung des ausländischen Lieferanteils von 49% auf 70% im Rahmen der „Sonderinitiative Erneuerbare Energien“ könnte dies auf weitere Sektoren, z.B. den Bereich Gesundheit, ausgedehnt werden, was die europäische Wirtschaft zusätzlich stimulieren könnte.

- Aktuell steht zudem die Debatte um die Umstellung von globalen Lieferketten an. Dabei stellt sich die Frage, warum derzeit Rohstoffe meist erst von Afrika nach China gehen, um dann als Endprodukte bei uns in Europa zu landen. Wäre es nicht – auch unter sicherheitspolitischen Aspekten – sinnvoller, eine Verkürzung der Lieferkette in Nord-Süd-Richtung ins Auge zu fassen? Hier könnte das Instrument der UFK-Garantien neue Akzente setzen, z.B. wenn Rohstoffe aus Gabun vor Ort veredelt, in Marokko weiterverarbeitet und dann zur Endproduktion in Deutschland oder im deutschen Interesse in Europa eingesetzt werden und alle Wertschöpfungsschritte in der Kette die Deckung erhalten könnten.

Resümee

Zusammengefasst zeigt sich, dass Nachhaltigkeit und eine stärkere wirtschaftliche Verflechtung mit Afrika durch den Außenhandel sich nicht ausschließen, sondern sich positiv bedingen können. Die Exportfinanzierung kann dazu ihren Beitrag leisten: in erster Linie durch eine verbesserte Risikoprüfung und einen damit einhergehenden effektiveren Risikoappetit bei Banken und in zweiter Linie durch eine zeitlich begrenzte Neuausrichtung der Risikoteilung, insbesondere mit Hilfe staatlicher Deckungsprogramme. ➤

Anzeige

Reguvis

AW NEXT

Die neue Marke für Newcomer in ›
Außenwirtschaft | Zoll | Exportkontrolle

Einfach starten!
→ aw-next.de/export

Magazin | Fachbücher | E-Learnings | Seminare | uvm.

Marco Polo als Wegbereiter für die Digitalisierung von Trade Finance

Trade Finance ist seit jeher ein papierlastiges und zeitintensives Geschäft. Das Trade-Finance-Netzwerk *MARCO POLO* will den aufwendigen Prozess nun digitalisieren und internationale Banken, Dienstleister und Unternehmen weltweit ziehen mit.

Angela Koll
Senior Product Manager Trade Finance and Supply Chain, Commerzbank AG

angela.koll@commerzbank.com
www.commerzbank.com

Tobias Nafe
Director International Trade and Payment Solutions, Landesbank Baden-Württemberg

tobias.nafe@LBBW.de
www.LBBW.com

Zahlreiche Beteiligte, Dutzende Systeme und stapelweise Papier: Trade-Finance-Geschäfte sind komplex und langwierig. Nicht nur Importeure, Exporteure und deren Banken sind an der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften beteiligt, sondern unter anderem auch Versicherer, Logistikdienstleister und Zollbehörden.

Sie alle benötigen und liefern für die Geschäftsabwicklung eine Vielzahl von Daten, die sich häufig in separaten Datensilos befinden. Die Übermittlung leidet unter einer großen Zahl an Medienbrüchen und erfolgt zurzeit in aller Regel in Form von Papier, oft über Landesgrenzen hinweg. Das ist zeitaufwendig, produziert eine Vielzahl redundanter Daten und birgt immense operationelle Risiken für alle Beteiligten, häufig sogar Betrug und Fälschung.

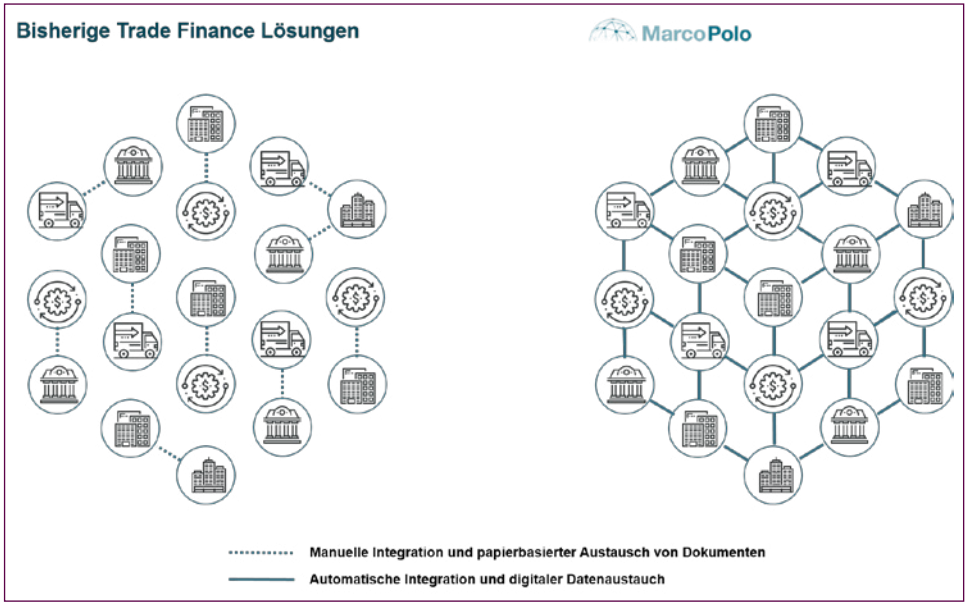
Die digitale Weiterverarbeitung der Daten in firmeninternen ERP-Systemen, wie z.B. SAP oder Microsoft Dynamics, macht eine manuelle Überführung der Daten notwendig. Mitarbeiter in Firmen und Banken müssen die Dokumente manuell prüfen und abwickeln. So dauert beispielsweise die Dokumentenprüfung einer Bank mit größtenteils manuellen Prozessen bis zu drei Stunden.

Seit dem Frühjahr zeigt die Coronakrise die Störanfälligkeit analoger Systeme und papierhafter Abwicklung. Insbesondere während des Lockdowns wurden Kurierssendungen nicht ausgeführt, Dokumente steckten in Poststellen fest, konnten nicht bearbeitet werden, weil die Verantwortlichen nicht ins Büro kommen durften, viele Ländergrenzen waren dicht – sogar innerhalb der EU. Niemand kann sagen, wie sich die Covid-19-Pandemie weiter entwickeln wird, doch jetzt schon steht fest: Digitalisierungslösungen werden dringender gebraucht denn je.

Gemeinsame Plattform Marco Polo

Banken weltweit arbeiten schon seit Jahren an Lösungen, wie sie die Prozesse im Trade Finance digitalisieren können. Besonders vielversprechend ist das im Jahr 2017 von zwölf Banken gegründete Trade-Finance-Netzwerk Marco Polo, das auf der Distributed-Ledger-Technologie (DLT) Corda des Blockchainanbieters R3 basiert. Marco Polo zählt zu den weltweit am schnellsten wachsenden Netzwerken im Trade-Finance-Bereich, verbindet Banken, Unternehmen und Dienstleister in einem Netzwerk. So wird ein zeitgleicher Austausch von Handelsdaten ermöglicht, um die Transparenz der jeweiligen Lieferketten zu erhöhen, effektiv Zahlungen abzusichern und auf einfache Art und Weise Finanzierungen für Lieferanten anzubieten.

Die wesentlichen Treiber für die Entwicklung solch neuer Lösungen auf Basis von DLT und Blockchaintechnologie sind Schnelligkeit, Kosteneinsparungen und



Prozessoptimierung für Unternehmen, Banken und perspektivisch auch für weitere Beteiligte der Handelskette.

Unternehmen können dabei auf ein weltweites Bankennetzwerk zurückgreifen. Mehr als 35 international tätige Kreditinstitute aus allen Kontinenten gehören Marco Polo mittlerweile an, das Interesse weiterer Banken wächst.

Die Mitglieder von Marco Polo entwickeln gemeinsam mit dem Technologieunternehmen TradeIX digitale Lösungen sowohl für Trade Finance als auch für Supply-Chain-Finance. Commerzbank und Landesbank Baden-Württemberg, als Gründungsbanken von Marco Polo, sind maßgeblich an der Entwicklung der Payment-Commitment-Lösung beteiligt, bei der mit Hilfe eines elektronischen Austauschs von Handelsdaten unwiderrufliche Zahlungsversprechen durch Banken generiert sowie Finanzierungen angeboten und abgewickelt werden.

Die manuelle Prüfung von papierhaften Dokumenten wird durch den automatischen Abgleich digitaler Handelsdaten ersetzt. Die Abwicklung des Payment Commitments funktioniert auf folgende Weise: Über das Netzwerk einigen sich Käufer und Lieferant zum Zeitpunkt der Bestellung auf die Daten, die für ein unwiderrufliches Zahlungsversprechen vom Käufer gefordert werden. Auf Basis dieser Vereinbarung beauftragt der Käufer seine Bank mit der Erstellung eines bedingten Zahlungsversprechens zugunsten des Lieferanten. Nach Produktion und Auslieferung der Ware lädt der Lieferant die geforderten Daten im Netzwerk hoch. Es erfolgt ein automatischer Datenabgleich gegen die zuvor vereinbarten Handelsdaten, und nach erfolgreichem Datenabgleich tritt automatisch das unwiderrufliche Zahlungsversprechen in Kraft.

Der Informationsfluss läuft dabei über die Corda-DLT im gesicherten und geschlossenen Bereich zwischen den Handelspartnern und den zugehörigen Banken. Perspektivisch können die Verschiffungsdaten direkt von einem Logistikunternehmen, weitere Daten von Versicherungsunternehmen und anderen Beteiligten der Handelskette hochgeladen werden. Jeder der Beteiligten wird einem Onboarding-Prozess unterzogen und erhält über einen „Node“, einen Blockchainknotenpunkt, Zugang zum Netzwerk, um Daten zu empfangen bzw. einzuliefern.

Praxistest bestanden

Die ersten Pilottranskationen für die Kunden Voith und KSB waren erfolgreich. Im Rahmen der Pilottransaktionen wurden verschiedene Handelsgeschäfte zwischen dem internationalen Technologiekonzern Voith und dem führenden Pumpen- und Armaturenhersteller KSB SE erstmals über Marco Polo abgebildet. Dabei handelte es sich u.a. um die Lieferung von hydraulischen Spezialkupplungen von Deutschland nach China, zum anderen um die Lieferung von Pumpen innerhalb Deutschlands. In einem weiteren Geschäft wurde auch der Logistikdienstleister Logwin AG direkt und in Echtzeit in die digitale Prozesskette eingebunden – ein Meilenstein bei der Erweiterung des digitalen Ökosystems in der Handelsabwicklung.

Nach diesen Pilotgeschäften wurden weitere Transaktionen mit Unternehmen wie z.B. der Schott AG, der Daimler AG, der Vesuvius GmbH und der Dürr AG durchgeführt.

Die Pilottransaktionen wurden parallel zu den wirklichen Handelstransaktionen in einer Testumgebung abgewickelt mit dem Zweck, die Abläufe für die Weiterentwicklung qualitätszusichern und mit den beteiligten Handelspartnern zu validieren.

Für das vierte Quartal dieses Jahres planen LBBW und Commerzbank einen ersten Livegang der Payment-Commitment-Lösung. Beide Banken teilen in der Zusammenarbeit das Ziel, mit Blockchain und weiteren innovativen Technologien die Digitalisierung des Trade-Finance-Geschäfts verstärkt voranzubringen und gleichzeitig weitere Banken und Unternehmen für das Netzwerk Marco Polo zu gewinnen

Vernetzt und transparent

Marco Polo stellt seinen Mitgliedern eine Reihe von Programmierschnittstellen zur Verfügung, sogenannte APIs, mit denen sie ihre ERP-Systeme an die Plattform anbinden können. Genau hier liegt nämlich eine der Stärken des Netzwerks: Jeder kann sein eigenes System nutzen – und es zugunsten einer digitalen End-to-End-Datenübertragung mit Marco Polo verknüpfen.

So funktioniert die Distributed-Ledger-Technologie (DLT)

Häufig werden die Begriffe DLT und Blockchain synonym verwendet. Das ist nur bedingt richtig: Blockchain ist lediglich eine Art der Distributed-Ledger-Technologie. DLT ist eine spezielle Form der elektronischen Datenverarbeitung und -speicherung. Das sagt auch schon der Name: Distributed Ledger steht für „verteiltes Kontenbuch“. Unterschiedliche Beteiligte können Informationen in die Datenbank einspeisen, die – abhängig von der jeweiligen Zugangsberechtigung – den Netzwerkmitgliedern direkt zur Verfügung stehen.

Gespeicherte Daten und Transaktionen liegen nicht zentral an einer Stelle, zum Beispiel auf einem Server oder in einer Cloud, sondern bei den Teilnehmern des Netzwerks. So hat jeder die volle Kontrolle über seine Daten. Die Technologie Corda wird insbesondere in der Finanzbranche eingesetzt, da sie Sicherheit, Integrität und Flexibilität der Datenabwicklung ermöglicht.

Die Distributed-Ledger-Technologie ermöglicht eine dezentrale und zeitgleiche Datenübertragung zwischen den Beteiligten des Netzwerks anstelle eines linearen Datenflusses. Das ist für die Abwicklung des Trade-Finance-Geschäfts eine bahnbrechende Innovation mit der Möglichkeit, sukzessive mehrere Beteiligte des Handelsgeschäfts in die Transaktion einzubinden. Daten sind schneller und fälschungssicher verfügbar, die Transparenz der Geschäftsabwicklung steigt, Banken können ihren Unternehmenskunden wirksame Lösungen der Risikoabsicherung und Finanzierung anbieten. Corda, die Blockchaintechnologie des Fintechkonsortiums R3, ermöglicht dem Marco-Polo-Netzwerk, detailliert zu definieren, welche Daten zwischen welchen Beteiligten entlang des Workflows der Transaktion geteilt werden, um die notwendige Integrität im privaten Netzwerk für die jeweils Beteiligten sicherzustellen.

Sicherheit geht vor

Die Distributed-Ledger-Technologie, auf der Marco Polo basiert, ist auch für Unternehmen geeignet, die ihre Daten nicht auf ausländische Server auslagern wollen. Die Technologie gibt jedem die volle Kontrolle über seine Daten. Das heißt, jeder Beteiligte sieht seinen relevanten Ausschnitt der verteilten Datenbank in der IT-Infrastruktur seiner Wahl (siehe Abbildung auf Seite 18). Das macht das Netzwerk auch für kleinere Unternehmen und Mittelständler attraktiv, die so ihre Auslandsgeschäfte sicher und einfach digital absichern können.

Anzeige

Hohmann
Rechtsanwälte

Seminar „Aktuelle Chancen und Risiken im EU- und US-Exportrecht“
Termin 1: Do 17.09. + Do 01.10., Termin 2: Mi 21.10. + Mi 04.11.2020
DIGITAL-Seminar (Live Online Seminar) (je 09.00 – 13.00 Uhr)

Das Seminar informiert in 2 x 4 Stunden **praxisorientiert** über:

- Case Study: Umsetzung Krim-/Russland-Embargo im Konzern
- Aktuelle Fälle zum US-Exportrecht
- Rüstungsgüter: Türkei-Geschäft und ein Audit
- Aktuelle Fälle zum EU-Exportrecht
- Aktuelle Fälle zum Iran- und Russland-Embargo (EU und USA)
- Praktische Fragen Export-Risikomanagement (+ China-Geschäft)

Referenten: RA Dr. Harald Hohmann und RA German Blödorn (*Hohmann Rechtsanwälte*) sowie RA Dr. Michael Beckers (freier Mitarbeiter)
Die Kanzlei „zählt zum festen Kreis der im Exportkontroll- und Außenhandelsrecht häufig empfohlenen Kanzleien“ (*Juve Handbuch*)
Teilnahmegebühr: 250,00 EUR + USt. **Programm & Online-Anmeldeformular auf unserer Homepage**

Hohmann Rechtsanwälte, Tel. 06042/ 9567-0, info@hohmann-rechtsanwaelte.com, www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausblick

Marco Polo ist auf einem guten Weg, doch es gibt noch einiges zu tun. Noch sind aufgrund der Fülle an Systemen und Daten nicht alle Mitglieder technisch in das Netzwerk integriert. Exporteure und Importeure sowie deren Banken können bereits reibungslos Daten austauschen. Künftig sollen auch Logistiker, Versicherer und Behörden ihre Daten einspeisen.

Derweil wächst der Mitgliederpool stetig: Seit Januar 2020 kooperiert das Marco-Polo-Netzwerk mit dem Dienstleister Pole Star, der mit Hilfe von GPS und sogenannten Track-and-Trace-Lösungen die Sendungsverfolgung von Schiffen und Seefracht anbietet. Über Sensoren an den Frachtcontainern könnten zukünftig die Daten direkt ins Netzwerk einfließen und so Lieferanten und deren Geschäftspartner immer genau beobachten, wo sich die Ware gerade befindet.

Im August hat Marco Polo die Kooperation mit dem E-Docs-Anbieter Bolero International veröffentlicht. Das britische Unternehmen bietet die Erstellung und Abwicklung elektronischer Handelsdokumente an. Damit wird es zukünftig die Möglichkeit geben, den digitalen Datenaustausch im Marco-Polo-Netzwerk mit der Weitergabe elektronischer Handelsdokumente zu verbinden und damit einen elektronischen Eigentumsübergang der Ware zu ermöglichen.

Um Trade Finance künftig komplett digital abwickeln zu können, werden einheitliche, globale Standards benötigt. Die ICC hat sich mit der Initiative DSI (Digital-Trade-Standards-Initiative) zum Ziel gesetzt, diese Standards zu entwickeln, um perspektivisch verschiedene Trade-Finance-Netzwerke digital zu verbinden und damit der Bildung einzelner Silos entgegenzuwirken.

Nichtsdestotrotz steigt die Bereitschaft von Banken, Dienstleistern und Unternehmen, schon jetzt digitale Lösungen zu finden. Marco Polo bildet einen wichtigen Baustein auf dem Weg. Das Netzwerk ist ein Türöffner für die Digitalisierung internationaler Handelsgeschäfte mit dem Ziel, Trade Finance im Laufe der kommenden Jahre so kundenfreundlich wie möglich zu machen. ◄

Türkei muss Standortqualität verteidigen

Im laufenden Jahr kämpft die Türkei gleichzeitig gegen die Ausbreitung des Coronavirus, den Konjunktureinbruch und den Verfall der Türkischen Lira (TL). Bei der letztgenannten Herausforderung geht es vor allem um die Zahlungsfähigkeit der Unternehmen in ausländischer Währung.

Manuel Schimm
Senior Economist, BayernLB

manuel.schimm@bayernlb.de
www.bayernlb.de

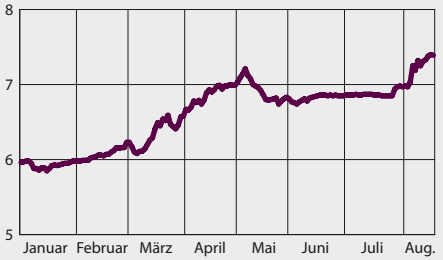
Harm Clasen
Senior Relationship Manager Trade/Export Finance (Turkey/MENA/Africa), BayernLB

harm.clasen@bayernlb.de
www.bayernlb.de

Obwohl die aktuelle tiefe Rezession – prognostiziert wird ein Rückgang des realen BIP um 5% – als wesentliches wirtschaftliches Problem der Türkei erscheint, ist und bleibt das mit Abstand größte Risiko der Währungsverfall. Die durch die Ausbreitung des Coronavirus ausgelöste globale Wirtschafts- und Finanzkrise hat zu einer höheren Risikoaversion an den Märkten geführt und die Türkische Lira schwer getroffen. Immerhin hat sich der Wechselkurs Mitte Mai teilweise erholt, nachdem die Schwelle von 7 TL/USD Anfang Mai erstmals überschritten wurde. Aufgrund der relativ geringen Währungsreserven – die Importdeckung beträgt nur drei Monate – bleiben die Interventionsmöglichkeiten der Zentralbank beschränkt. Deshalb sind im laufenden Jahr bei erneut steigender Risikoaversion an den Finanzmärkten bzw. schlechten Nachrichten aus der Türkei (Wirtschaftsdaten, Innenpolitik) weitere Abwertungssprünge nicht ausgeschlossen.

Sowohl die globale als auch die türkische Konjunktur sollten sich jedoch in der zweiten Jahreshälfte allmählich erholen. Für 2021 erwarten wir für die türkische Wirtschaft einen Zuwachs der realen Wirtschaftsleistung von 4%. Mittel- bis langfristig sollte sich dieser Wert dem Potentialwachstum von 3% annähern. Innenpolitische Stabilität und Rechtssicherheit vorausgesetzt, hat die Türkei zumindest mittelfristig gute Chancen, den vorhandenen Stärken wieder mehr Gewicht zu verleihen. Neben dem großen ungesättigten Markt mit wachsender junger Konsumbevölkerung sind auch die geringen Arbeitskosten und die hervorragende geostrategische Lage der Türkei für Investoren grundsätzlich attraktiv. Auch die steten Verbesserungen der Verkehrsinfrastruktur bzw. ambitionierte staatliche Investitionsprogramme in diesem Bereich sind ein weiterer Pluspunkt für den Standort. Nach turbulenten Jahren für Wirtschaft, Währung, Innenpolitik und Gesellschaft wäre es wünschenswert, wenn die Türkei im Zuge der einsetzenden wirtschaftlichen Erholung insgesamt zur Ruhe käme, um die an sich guten Standortfaktoren wieder voll ausschöpfen zu können.

Türkische Lira unter Druck
(Wechselkurs der Türkischen Lira zum US-Dollar, Tageskurse 2020)



Quelle: Deutsche Bundesbank.

Um die Möglichkeiten von Exportgeschäften mit der Türkei auszuschöpfen, unterstützen u.a. auch die staatlichen und privaten Kreditversicherer der jeweiligen Exportnationen die Unternehmen und Banken, wenn es erforderlich ist, um vor möglichen rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken zu schützen. Bei der staatlichen Euler Hermes Kreditversicherungs AG gehört die Türkei hinsichtlich der Deckungsvolumina seit Jahren zu den Topländern. Insgesamt ist die Türkei ein Markt, der langfristige und nachhaltige Geschäftsmöglichkeiten bietet und für viele Unternehmen aufgrund seiner geopolitischen Lage das Tor bzw. die Brücke zu weiteren Regionen und damit Märkten darstellt.

„Insgesamt ist die Türkei ein Markt, der langfristige und nachhaltige Geschäftsmöglichkeiten bietet."

Unter diesen gegebenen Bedingungen und mit den staatlichen Förderprogrammen (z.B. bei den erneuerbaren Energien) ergeben sich für Exporteure vielfältige Geschäftsmöglichkeiten, die es zu nutzen gilt. Es werden immer wieder exportbegleitende Finanzierungen (in Form von Trade-, Export- oder Projektfinanzierungen) angefragt. Dabei können insbesondere ECA-gedeckte und damit risikobegrenzende Varianten durch ihre langen Laufzeiten und attraktiven Zinsen punkten. Die BayernLB unterstützt die Exporteure gerne mit ihren langjährigen Erfahrungen und der erfolgreichen Umsetzung dieser Produkte im türkischen Markt, was ihnen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber Wettbewerbern verschaffen kann. ◄

Schutz der Menschenrechte in internationalen Lieferketten

Deutsche Unternehmen sollen noch in dieser Legislaturperiode gesetzlich verpflichtet werden, den Schutz von Menschenrechten in ihren internationalen Lieferketten sicherzustellen – hierauf sollten sich Unternehmen frühzeitig vorbereiten.

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

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

Dr. Clemens Keim
Rechtsanwalt, GvW Graf von Westphalen

c.keim@gvw.com
www.gvw.com

Seit 2017 regelt ein Gesetz in Frankreich den Schutz der Menschenrechte in der internationalen Lieferkette. Großbritannien und die Niederlande haben seither nachgezogen. Auch auf europäischer und internationaler Ebene wird ein entsprechender Rechtsakt diskutiert. Nun nimmt die Planung der Bundesregierung für eine gesetzliche Regelung Form an – mit womöglich weitreichenden Folgen für deutsche Unternehmen mit einer internationalen Lieferkette.

Das Sorgfaltspflichtengesetz

Die Koalition plant, noch in dieser Legislaturperiode ein Gesetz zum Menschenrechtsschutz in internationalen Lieferketten („Sorgfaltspflichtengesetz") zu verabschieden. Mit dem gemeinsamen Eckpunktepapier der Bundesministerien für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) sowie für Arbeit und Soziales (BMAS) ist die Bundesregierung nun den ersten Schritt in diese Richtung gegangen. Auch wenn die Einzelheiten noch ungewiss sind und mit einem Gesetzentwurf erst im Jahr 2021 zu rechnen ist, zeichnen sich bereits jetzt erhebliche Compliancerisiken für deutsche Unternehmen ab. Unternehmen mit internationalen Lieferketten sollten daher frühzeitig prüfen, ob sie von dem Sorgfaltspflichtengesetz betroffen sind, und sich darauf vorbereiten.

© lukbar – stock.adobe.com

In Lieferketten stecken manche Risiken, für die Unternehmen nun Verantwortung übernehmen sollen.

Entwurf eines Eckpunktepapiers

Nach dem aktuellen Entwurf des Eckpunktepapiers soll das Sorgfaltspflichtengesetz für sämtliche Unternehmen gelten, die in Deutschland ansässig sind und mindestens 500 Mitarbeiter beschäftigen – hierfür sollen auch Mitarbeiter von konzernangehörigen Gesellschaften im Ausland berücksichtigt werden. Anknüpfend an die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte sowie die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, beschreibt das Eckpunktepapier einen Prozessstandard (Due-Diligence-Standard), den verpflichtete Unternehmen in ihren internationalen Lieferketten beachten sollen, um das Risiko ihrer Tätigkeit für die Beachtung der Menschenrechte zu minimieren. Befolgt ein Unternehmen diesen Prozessstandard nicht, wird es also seinen Sorgfaltspflichten nicht gerecht, drohen bei relevanten Menschenrechtsverletzungen entlang der Lieferkette Bußgelder, der Ausschluss von öffentlichen Aufträgen und Schadensersatzansprüche der Betroffenen.

Prozessstandard als Sorgfaltspflicht

Der Prozessstandard soll sich nach dem aktuellen Entwurf in mehrere Schritte der Risikoermittlung und -bewertung, das

Ergreifen verschiedener Maßnahmen und eine Berichtspflicht gliedern.

Zunächst haben die verpflichteten Unternehmen zu ermitteln und anschließend zu bewerten, ob sich ihre Geschäftstätigkeit potentiell oder tatsächlich auf international anerkannte Menschenrechte auswirkt. In den Fokus sollen hierbei unter anderem Zwangs- und Kinderarbeit, Diskriminierung, Einschränkung der Vereinigungsfreiheit sowie die Schädigung der Gesundheit genommen werden. Hierbei sieht der Entwurf des Eckpunktepapiers vor, dass nicht nur eigene Tätigkeiten, sondern auch aufgrund von Geschäftsbeziehungen mit den Produkten und Dienstleistungen eines Unternehmens verbundene Tätigkeiten Dritter geprüft werden.

Diese Risiken sind sodann mit geeigneten Maßnahmen, z.B. mit entsprechenden Vertragsklauseln mit Lieferanten, zu minimieren; festgestellte negative Auswirkungen sind zu beheben. Die Maßnahmen sind dabei fortlaufend auf ihre Wirksamkeit hin zu überprüfen. Um Menschenrechtsverletzungen frühzeitig zu erkennen und zu beheben, haben die Unternehmen außerdem ein Beschwerdesystem einzurichten.

Flankiert werden diese Maßnahmen durch umfangreiche Berichtspflichten. Verpflichtete Unternehmen sollen nach aktuellem Stand jährlich offenlegen, dass sie die tatsächlich und potentiell nachteiligen Auswirkungen ihres unternehmerischen Handelns auf die Menschenrechte kennen und diesen in geeigneter Weise begegnen. Die Berichte sollen für jedermann im Internet einsehbar sein.

Innerhalb des Betriebs sollen die Umsetzung und Einhaltung eines solchen Risikomanagementplans von der Geschäftsführung beispielsweise durch die Ernennung eines Menschenrechtsbeauftragten überwacht werden.

Angemessenheit des Risikomanagements

Umfang, Art und Ausgestaltung der Maßnahmen, die ein Unternehmen im Rahmen seines Risikomanagements zu ergreifen hat, sollen nach dem aktuellen Entwurf des Eckpunktepapiers nicht allgemein festgelegt werden, sondern sich im jeweiligen Einzelfall anhand der Art und des individuellen Kontexts der Geschäftstätigkeit, der Wahrscheinlichkeit, dass sich Risiken verwirklichen, und der Schwere des tatsächlichen oder möglichen Schadens bemessen. Bei der Konkretisierung dieses Maßstabs soll dabei auf „vorhandene geeignete, anerkannte Leitfäden und Rahmenwerke“ zurückgegriffen werden, ohne dass näher bestimmt wird, was das Eckpunktepapier im Einzelnen hierunter versteht; jedenfalls sollen branchenspezifische und übergreifende Standards als Auslegungshilfe herangezogen werden. Die Verantwortung, Abhilfemaßnahmen zu ergreifen, bemisst sich wiederum daran, wie nah die Beziehung des Unternehmens zum jeweiligen Zulieferer ist. Je näher die Beziehung zum Zulieferer und je größer die Einwirkungsmöglichkeit des Unternehmens, desto größer die Verantwortung.

Rechtsfolgen von Verstößen, Exkulpation und Safe Harbor

Ein Verstoß gegen die Bestimmungen des Sorgfaltspflichtengesetzes soll geahndet werden mit einem „angemessenen“ Bußgeld, bei einer bestimmten Höhe dieses Bußgelds mit einem Ausschluss von öffentlichen Aufträgen für eine „angemessene Zeit“ und mit einem zivilrechtlichen Anspruch der Geschädigten.

Die zivilrechtliche Haftung der Unternehmen soll jedoch beschränkt sein auf Schäden für Leben, Körper, Gesundheit, Freiheit, Eigentum und das allgemeine Persönlichkeitsrecht. Um ihren Schadensersatzanspruch geltend zu machen, müssen die Geschädigten nachweisen, dass die erlittene Beeinträchtigung bei Erfüllung der Sorgfaltspflichten vorhersehbar und vermeidbar gewesen wäre. Haben Unternehmen einen staatlich anerkannten Branchen- oder Schutzstandard implementiert, können sie diese zivilrechtliche Haftung jedoch auf vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln beschränken. Ein solcher „Safe Harbor“ soll allerdings nur dann gewährt werden, wenn der Standard die gesamte Lieferkette erfasst, sämtliche Kernelemente der Sorgfaltspflicht berücksichtigt und im Rahmen eines Multistakeholderprozesses erarbeitet wurde.

Der Entwurf sieht darüber hinaus eine Exkulpationsmöglichkeit vor, wenn Unternehmen nachweisen können, dass die Beeinträchtigung der Schutzgüter eintrat, obwohl das „Angemessene im Rahmen der tatsächlichen und rechtlichen Möglichkeiten“ unternommen worden war. Sind die Unternehmen also ihrer Sorgfaltspflicht nachgekommen und haben einen angemessenen Prozessstandard implementiert, sind sie von der Haftung für dennoch eingetretene Beeinträchtigungen befreit.

Berichtspflichten und Überprüfungen durch Bundesbehörden

Zur Überprüfung, ob die Sorgfaltspflichten eingehalten werden, haben die verpflichteten Unternehmen in regelmäßigen Abständen an die zuständige Bundesbehörde zu berichten. Darüber hinaus soll die zuständige Bundesbehörde auf Grundlage eines risikobasierten Ansatzes und bei Hinweisen Dritter auf Verstöße gegen das Gesetz die Einhaltung der Sorgfaltspflichten einzelfallbezogen prüfen können. Kommt es dabei zu Beanstandungen, haben die betroffenen Unternehmen ihre Prozesse und Maßnahmen nachzubessern. Reichen diese Nachbesserungen jedoch nicht aus, soll die Behörde ein „angemessenes“ Bußgeld festsetzen können.

Bewertung

Die Menschenrechte bilden das Fundament, auf dem die Europäische Union und die Bundesrepublik Deutschland gegründet sind. Viele Unternehmen legen schon jetzt großen Wert darauf und betreiben erheblichen Aufwand, Menschenrechte entlang ihrer Lieferketten zu schützen. Bisher folgt dies jedoch keinem einheitlichen Standard. Ein Sorgfaltspflichtengesetz verspricht insofern Rechts- und Handlungssicherheit sowie ein „Level Playing Field".

Hierbei ist jedoch darauf zu achten, dass die darin verankerten Sorgfaltspflichten nicht das Gegenteil bewirken und sich Unternehmen aus internationalen Lieferketten zurückziehen, ins Ausland abwandern oder aber deutsche Unternehmen aufgrund der aufzuwendenden Kosten einen Wettbewerbsnachteil erleiden. Dies hätte nicht nur erhebliche Folgen für den Wirtschaftsstandort Deutschland, sondern auch für die internationale Menschenrechtslage.

Schon heute sind deutsche Unternehmen international anerkannt für ihre Bemühungen um hohe Menschenrechtsstandards. Ziehen sich deutsche Unternehmen aus internationalen Lieferketten zurück, könnte dies im Ergebnis sogar zu einer Verschlechterung der Menschenrechtsstandards in internationalen Lieferketten führen.

Vor diesem Hintergrund sind vor allem die umfangreiche Haftung und Berichtspflicht kritisch zu betrachten. Nach dem Entwurf des Eckpunktepapiers sollen Unternehmen für Menschenrechtsverstöße entlang der gesamten Lieferkette haften. Bedenkt man, dass ein durchschnittliches Hemd bis zu 140 Produktionsschritte hat, komplexe chemische Produkte womöglich bis zu mehreren Tausend, und dass manche Unternehmen bis zu 100.000 Zulieferer haben, wird das damit einhergehende Haftungsrisiko einige Unternehmen überfordern – sie würden für Risiken und Verhalten Dritter haften, die sie weder kennen noch in zumutbarer Weise verhindern können. Ebenso wenig kann von Unternehmen verlangt werden, sämtliche dieser Produktionsschritte und Zulieferer zu überwachen und hierüber berichten zu müssen. Der damit verbundene Aufwand steht gänzlich außer Verhältnis zum Zweck einer solchen Berichtspflicht.

Um die Folgen für Unternehmen abzufedern und den möglichen negativen Folgen entgegenzuwirken, sieht das Sorgfaltspflichtengesetz im Sinne des Grundsatzes „Befähigung statt Rückzug" staatliche Unterstützungsangebote vor, ohne jedoch im Einzelnen darzulegen, wie diese ausgestaltet sein werden. Insofern sind die weiteren Entwicklungen der Ressortabstimmung mit Spannung zu erwarten.

Fazit

Das Sorgfaltspflichtengesetz verspricht Rechts- und Handlungssicherheit für Unternehmen im Umgang mit Menschenrechten in internationalen Lieferketten. Nach dem aktuellen Entwurf des Eckpunktepapiers wird dies jedoch mit einem erheblichen Compliancerisiko verknüpft, das viele Unternehmen überfordern dürfte. Insbesondere kleinere Mittelstandsunternehmen mit etwas über 500 Mitarbeitern könnte dies hart treffen. Auch wenn mit einem Gesetz nicht vor 2021 zu rechnen und eine Umsetzungsfrist von drei Jahren vorgesehen ist, drohen hierdurch der Rückzug von deutschen Unternehmen aus internationalen Lieferketten, Wettbewerbsnachteile für deutsche Unternehmen oder sogar eine Verschlechterung des internationalen Menschenrechtsstandards.

Bei der weiteren Verhandlung über einen zukünftigen Gesetzentwurf muss man dies im Blick behalten und die Sorgfaltspflichten wie auch die Haftung und die Berichtspflichten auf ein realistisches und angemessenes Maß beschränken. Das Sorgfaltspflichtengesetz wird kommen – Unternehmen müssen Verantwortung für ihre Lieferketten übernehmen, dürfen aber nicht über Gebühr mit Compliancemaßnahmen belastet werden. Es ist darauf zu achten, dass nicht unsere hohen Maßstäbe zum Mindeststandard für weltweites unternehmerisches Handeln gemacht werden.

Anzeige

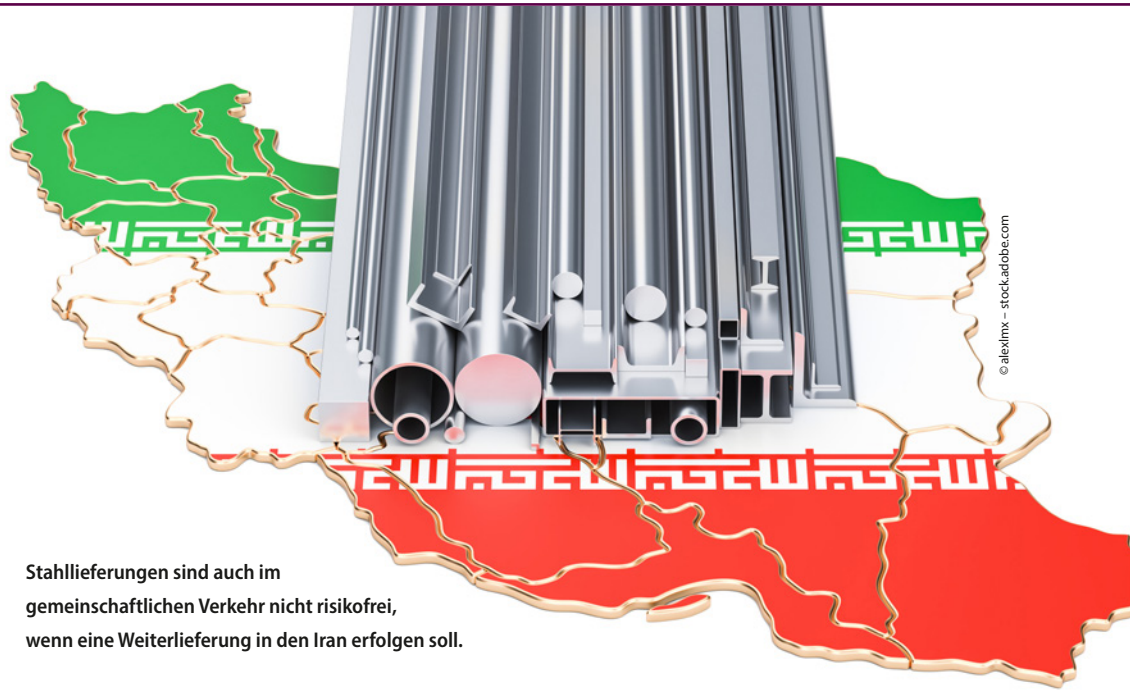
US-Sekundärsanktionen in der Exportpraxis

Was muss ein deutsches Unternehmen (v.a. beim Handel mit Ländern wie dem Iran und Russland) rechtlich beachten, wenn es Güter liefern will, die unter US-Sekundärsanktionen fallen, oder wenn es einen Kunden (im In- oder Ausland) beliefert, der mit US-Sekundärsanktionen auf der SDN-Liste gelistet ist?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Das deutsche Unternehmen D handelt mit Rohstahl, der weiterverarbeitet werden soll. Seit einiger Zeit hat D das Iran-Geschäft eingestellt. Stattdessen beliefert D den Händler H in Italien, der nun auf der SDN-Liste mit Sekundärsanktionen gelistet ist. D weiß nicht, ob H den Stahl in den Iran weiterliefert, kann aber nicht völlig ausschließen, dass H dies tut. D hatte zwar gesehen, dass H auf einer US-Sanktionsliste gelistet ist, ging aber davon aus, dass er diese US-Listung als Nicht-US-Person nicht beachten muss. Welche Beschränkungen bestehen für dieses Geschäft mit möglichem Iran-Bezug?



© alexlmx – stock.adobe.com

Stahllieferungen sind auch im gemeinschaftlichen Verkehr nicht risikofrei, wenn eine Weiterlieferung in den Iran erfolgen soll.

Exportbeschränkungen für Verbringungen?

Zunächst fragt sich, ob für D auch bei Verbringungen Exportbeschränkungen gelten können. Dies hängt davon ab, wie deutlich es hier ist, dass es nicht bei einer Verbringung in der EU bleibt, sondern dass der Kunde im anderen EU-Land in ein Drittland exportiert. Je mehr Anhaltspunkte dafür bestehen, dass es in der Realität um einen Export in ein potentiell sensitives Land geht, umso klarer ist es, dass D hier Prüfungen anstellen muss, ob Exportbeschränkungen für die Weiterlieferung bestehen, denn sonst könnte D hierfür wegen Beihilfe zu oder Mittäterschaft bei einem Exportverstoß belangt werden. Selbst bei einem rein innerdeutschen Geschäft können solche Prüfpflichten entstehen. Nachfolgend soll unterstellt werden, dass keine Beschränkungen nach EU-Exportrecht bestehen. Und es soll angenommen werden, dass es tatsächlich um Weiterlieferungen in den Iran geht. Daher ist hier noch das US-Iran-Embargo zu prüfen.

US-Iran-Primärembargo

Das US-Iran-Primärembargo würde nur dann eingreifen, wenn einer der folgenden US-Türöffner in dieses Iran-Geschäft involviert ist: (1) US-Territorium, (2) US-Personen (bzw. Personen im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person), (3) Güter *made in USA,* (4) Güter *made in Europe* mit US-Komponenten mit mehr als minimalem US-Wertanteil, (5) direkte Produkte aus US-Technologie, (6) Joker wie USD-Geschäft. Es soll nachfolgend unterstellt werden, dass keiner dieser US-Türöffner hier eingreift.

US-Iran-Sekundärembargo

Auch ohne Vorliegen der „klassischen US-Türöffner" kann das US-Exportrecht hier noch anwendbar sein, nämlich dann, wenn eine der US-Sekundärsanktionen eingreift. Dies kann bei Iran-Geschäften aus zwei Gründen der Fall sein: Erstens dann, wenn in der Lieferkette eine Person involviert ist, die auf der SDN-Liste mit Sekundärsanktionen gelistet ist. Zweitens dann, wenn es um einen der folgenden Wirtschaftssektoren des Iran geht, die mit

Sekundärsanktionen belegt sind, vor allem die folgenden: Gold/Edelmetalle, mehrere Metalle/Halbmetalle, Kohle, der Automobilsektor, Erdöl, Petrochemieprodukte sowie z.T. Versicherungsgeschäfte, Energiesektor und Schuldverschreibungen des Iran. Und seit Januar 2020 sind noch vier Sektoren durch die E.O. 13902 hinzugekommen: Bauwirtschaft, Bergbau, „Herstellung" und Textilsektor des Iran (vgl. unseren Beitrag in ExportManager 1/2020). In obigem Fall besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass aus zwei Gründen US-Sekundärsanktionen greifen:

- **Erstens:** Der Stahlsektor des Iran ist betroffen, und nach der E.O. 13871 kann „jede Person" (inklusive Nicht-US-Personen) sanktioniert werden, die wissentlich an erheblichen Transaktionen bzgl. des Eisen-, Stahl-, Aluminium- oder Kupfersektors des Iran beteiligt ist.

- **Zweitens:** Es geht um eine Lieferung an H, der auf der SDN-Liste mit Sekundärsanktionen gelistet ist.

Allerdings brauchen Nicht-US-Personen diese US-Sekundärsanktionen nur dann zu beachten, wenn es um ein „erhebliches" Geschäft geht.

„Erhebliches Geschäft"

Nach den OFAC-FAQs ist für diese Prüfung ein Set von sieben Kriterien zu prüfen, zu denen u.a. Größe, Anzahl und Frequenz der Transaktionen gehören sowie die Auswirkungen auf die gesetzgeberischen Zwecke. Dies ist eine sehr aufwendige Prüfung. So dürften für das erste Kriterium bzgl. des Wertes der Güter die CISADA-Schwellenwerte (für Erzeugnisse 250.000 USD pro Lieferung, kumuliert 1 Mio USD pro Jahr) eine bestimmte Rolle spielen. Sollte die Prüfung zu dem eindeutigen Ergebnis führen, dass hier kein „erhebliches" Geschäft vorliegt, braucht D als Nicht-US-Person weder die Sekundärlistung von H auf der SDN-Liste noch die Sekundärlistung des Stahlgeschäfts mit dem Iran zu beachten. Dann könnte D dieses Geschäft fortsetzen. Sollte die Prüfung aber zu dem Ergebnis führen, dass ein „erhebliches" Geschäft vorliegen könnte, sollte dieses Geschäft vorläufig eingestellt werden, um die Sache rechtlich zu überprüfen.

Rechtlich mögliche Schritte bei „erheblichem" Geschäft

D würde bei einer Fortsetzung dieses Geschäfts – falls es „erheblich" ist – riskieren, selbst auf die SDN-Liste gesetzt zu werden. D kann beschließen, dieses Geschäft nun endgültig einzustellen; dies sollte er aber nicht mit US-Sanktionen begründen, weil dies ein Antiboykottverstoß sein dürfte, für den D mit einem Bußgeld haften könnte (vgl. § 7 AWV). Wenn D hingegen das Iran-Geschäft fortsetzen möchte, hat er folgende Möglichkeiten:

- **Möglichkeit 1:** D reduziert den Umfang des Geschäfts so weit, dass dieses Geschäft nicht mehr „erheblich" ist; dann dürfte nicht mehr das Risiko von US-Sanktionen bestehen.

- **Möglichkeit 2, falls Möglichkeit 1 ausscheidet:** D könnte beim OFAC eine Guidance beantragen, dass er ausnahmsweise dieses Geschäft noch fortsetzen darf (für US-Sekundärsanktionen sind keine förmlichen US-Genehmigungen vorgesehen). Gegenwärtig dürften für rein kommerzielle Iran-Geschäfte (ohne humanitäre Aspekte) aber nur begrenzte Erfolgschancen bestehen, hierfür eine positive OFAC-Guidance zu erhalten.

„Während ein US-Primärembargo nur dann eingreift, wenn einer der klassischen sechs US-Türöffner vorliegt, greifen US-Sekundärsanktionen, die auch von Nicht-US-Personen beachtet werden müssen, bereits dann ein, wenn Personen mit Sekundärsanktionen in der Lieferantenkette involviert sind oder wenn es um einen der Wirtschaftssektoren des Iran geht, die mit Sekundärsanktionen belegt sind."

- **Möglichkeit 3, falls Möglichkeiten 1 und 2 ausscheiden:** D könnte versuchen, bei der EU-Kommission einen Antrag zu stellen, dass er ausnahmsweise die unilateralen US-Sanktionen in der EU beachten darf. Selbst wenn dieser EU-Antrag nicht erfolgreich sein sollte, kann er möglicherweise doch zu einer Risikominimierung beitragen: Denn die USA kennen (nicht nur im Kartellrecht) ein Prinzip, dass nicht ohne Weiteres US-Sanktionen verhängt werden dürfen für ein Verhalten, das nach dem nationalen Recht des Betroffenen geboten und verpflichtend ist. Nur wenn D versucht, diese rechtliche Zwangslage durch einen EU-Antrag zu klären, könnten der Verstoß gegen die US-Sanktionen straffrei bleiben oder die Strafe gemildert werden.

Resümee

Die US-Sekundärsanktionen sind Sanktionen, die auch von Nicht-US-Personen zu beachten sind. Sie sind ein sehr scharfes Schwert des US-Exportrechts: Obwohl keiner der klassischen US-Türöffner vorliegt, wird quasi fingiert, dass hier US-Exportrecht anzuwenden sei – und das nur deshalb, weil entweder eine SDN-gelistete Person mit Sekundärsanktionen in die Lieferkette involviert ist oder weil einer der Wirtschaftssektoren des Iran betroffen ist, die mit solchen Sekundärsanktionen belegt sind. Das geht extrem weit, zumal bei einigen dieser Sektoren unklar ist, was exakt unter ihnen zu verstehen ist: Was fällt alles unter den „Herstellungssektor"? Und ist der „Textilsektor" des Iran nur dann betroffen, wenn Textil-

maschinen in den Iran geliefert werden, oder auch schon dann, wenn nur Garne dorthin exportiert werden? Hier muss mit sehr hohem Aufwand erstens mittels der FAQs geprüft werden, ob die Aktivitäten zu diesem Sektor des Iran gehören, zweitens, ob es „erhebliche" Geschäfte sind, und drittens, ob hierfür u.U. Ausnahmen (wie etwa für Geschäfte zu humanitären Zwecken) bestehen. Hierzu ist anwaltliche Beratung dringend erforderlich, weil sonst schnell US-Sanktionen (bis hin zu einer Listung auf einer US-Sanktionsliste) drohen können.

„Solche US-Sekundärsanktionen sind ein extrem scharfes Schwert des US-Exportrechts, welches auch das Antiboykottrecht der EU zu Verbesserungen herausfordert. Und sie führen zu hohem Aufwand: Hier muss erstens geprüft werden, ob die Aktivitäten unter diese Sekundärsanktionen fallen, zweitens, ob es „erhebliche" Geschäfte sind, und drittens, ob hierfür Ausnahmen ersichtlich sind. Sonst muss eine OFAC-Guidance und/oder ein EU-Antrag zum Schutz des eigenen Unternehmens durchgeführt werden."

Deutschen Exporteuren muss unbedingt klar sein, dass selbst ein BAFA-Nullbescheid für ein Iran- oder Russland-Geschäft noch keine Garantie dafür ist, dass keinerlei Exportbeschränkungen drohen: Es muss immer zusätzlich geprüft werden, ob Beschränkungen nach US-Exportrecht bestehen, weil sich das BAFA nicht zum US-Exportrecht äußern kann. Hier muss die zusätzliche Prüfung deutscher Exporteure ansetzen, ob klassische US-Türöffner oder US-Sekundärsanktionen in dieses Geschäft involviert sind und welche Wege gegebenenfalls für die Zukunft gewählt werden sollen, um das Risiko zu minimieren, ebenso, ob für die Vergangenheit eine freiwillige Selbstanzeige in den USA gemacht werden soll. Hiermit sowie z.T. mit Guidance-Anträgen beim OFAC hat unsere Kanzlei bisher gute Erfahrungen gemacht. ◄

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum **US-Exportrecht** vgl. HIER und wegen aktueller rechtlicher Hinweise zum **Iran-Embargo** vgl. HIER.*

Anhang: Thesen zu US-Sanktionen gegen das Nord-Stream-Geschäft

Um den Bau der Gaspipeline Nord Stream II durch Russland zu verhindern, haben drei Mitglieder des US-Kongresses am 5. August 2020 mehrere Warnungen an die Fährhafen Sassnitz GmbH ausgesprochen. Für den Fall, dass diese nicht ihre Unterstützung für dieses Projekt beende, wurde Folgendes angedroht:

- Den Geschäftsführern der Gesellschaft wird die Einreise in die USA untersagt, und jegliches gegenwärtige oder künftige Eigentum von ihnen auf dem Territorium oder unter Kontrolle der USA wird eingefroren.
- Eingefroren werden auch alle künftigen Transaktionen der Gesellschaft, die durch das Finanzsystem der USA laufen.
- Allen US-Personen wird untersagt, mit dieser Gesellschaft Geschäfte zu tätigen, einschließlich des Exports von Gütern über den Hafen Mukran oder des Imports von Gütern aus diesem Hafen oder der Versicherung von Schiffen, die solche Aktivitäten durchführen.
- „Wenn Sie weiterhin Waren, Dienstleistungen oder Unterstützung für das Nord-Stream-II-Projekt bereitstellen, würden Sie das zukünftige finanzielle Überleben Ihres Unternehmens zerstören".

Die betroffenen Unternehmen sollten sich wehren, etwa mit folgenden Mitteln:

- Einholen eines Rechtsgutachtens beim Internationalen Gerichtshof, dass diese Drohungen von Mitgliedern des US-Kongresses gegen Repräsentanten Deutschlands eindeutig völkerrechtswidrig und daher zu unterlassen sind und ggf. zum Schadensersatz verpflichten (Verstoß gegen das Interventionsverbot, ohne dass eine Rechtfertigung ersichtlich ist).
- Und/oder: GATT-Panel-Verfahren durch Deutschland gegen die USA bei der WTO (World Trade Organization) in Genf zur Feststellung, dass dieses Verhalten WTO-widrig und daher zu unterlassen ist.
- Antrag bei der deutschen Regierung (oder der EU-Kommission) auf diplomatischen Schutz, weil hier von den USA unverhältnismäßig in die Grundrechte der Betroffenen eingegriffen wird.
- Antrag bei der EU-Kommission nach der Antiboykott-VO: Hiermit könnten Milderungen bzgl. der US-Sanktionen erreicht werden. Umfassenden Schutz dürfte ein solcher Antrag nur dann bieten, falls die EU beschließt, diese Verordnung auszubauen, um erstens den Anwendungsbereich auszuweiten und zweitens den Betroffenen in bestimmten Situationen einen Anspruch auf diplomatischen Schutz (durch die EU oder die Mitgliedstaaten) einzuräumen, so dass sie nicht angesichts zweier divergierender Rechtsordnungen alleingelassen werden.

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
Global Head of Sales Germany
Trade Finance &
Cash Management
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

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:
F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH –
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Frankenallee 71–81,
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@faz-bm.de

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, 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 zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des „ExportManagers“ übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.