

ExportManager

Ausgabe 3 | 14. April 2021
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Osteuropa

Branchen im Osten auf Erholungskurs | Polen: Unternehmen zahlen früher | Globalisiert die Welt künftig ohne uns? | Krisenkommunikation mit russischen Geschäftspartnern | Usbekistan: Mehr Direktfinanzierung | Exportfinanzierungen für Energietechnologiegüter | Britische Importkontrollen verzögern sich | Handel mit CAATSA-gelistetem Kunden

Die Erholung von den wirtschaftlichen Einschränkungen des vergangenen Jahres kommt voran. Auch wenn die Lieferkette noch etwas rasselt – Halbleiterproduktion und Schiffsverkehr hängen zurück –, sind die Nachfrageimpulse deutlich. Gerade hat der IWF ein positives Bild der Weltwirtschaft gezeichnet, wenn die Impfungen Fortschritte machen. Wir blicken dabei insbesondere auf unsere östlichen Nachbarländer.

Umso wichtiger ist nun die richtige politische Weichenstellung. Gespräche mit der Türkei und dem Iran können Türen öffnen und Hindernisse beseitigen. Auch mit Russland sollte gesprochen werden, bevor der Konflikt um die Ukraine eskaliert. Wie die Kommunikation mit russischen Geschäftspartnern gelingt, zeigen wir in der vorliegenden Ausgabe des **ExportManagers**. Weitere Themen sind Direktfinanzierungen in Usbekistan und Exportfinanzierung für Energietechnik. In der Rubrik Liefern geht es um britische Importkontrollen und Listungen nach CAATSA. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

- 3 Branchen im Osten auf Erholungskurs**
Nach dem Krisenjahr 2020 stehen Polen, Tschechien und die Slowakei vor einer kräftigen Zunahme der Industrieproduktion. In anderen Branchen verzögert sich der Aufschwung.
Karsten Koch, Credendo
- 6 Polen: Unternehmen müssen früher zahlen**
Die jüngste Coface-Umfrage zu den Zahlungserfahrungen von Unternehmen in Polen zeigt im Kern zwei Dinge: Die Zahlungsziele haben sich 2020 verkürzt und Zahlungsverzögerungen bleiben auch während der Corona-Krise gängige Praxis, jedoch von kürzerer Dauer.
Grzegorz Siewewicz, Coface
- 8 Globalisiert die Welt künftig ohne uns?**
Während schon eifrig das Totenglöckchen der Globalisierung geläutet und eine Regionalisierung erwartet wird, sollten die Fakten nicht ganz außer Acht gelassen werden. Die Globalisierung wird sich ändern, aber nicht enden.
Deutsche Bank

VERNETZEN

- 11 Krisenkommunikation mit russischen Geschäftspartnern**
Die Pandemie, außenpolitische Konflikte sowie die aus deutscher Sicht besorgniserregenden Defizite an russischer Rechtsstaatlichkeit haben sich in den vergangenen Monaten negativ auf die binationalen Wirtschaftsbeziehungen ausgewirkt.
Katrin Koll Prakoowit, Johannes Klemeyer, crossculture2go GmbH

FINANZIEREN

- 13 Usbekistan: Direktfinanzierung wird wichtiger**
Usbekistan öffnet sich immer weiter für ausländische Investitionen. Die Wirtschaft des zentralasiatischen Staates wächst dynamisch – doch die Kreditvergabe im Land bleibt herausfordernd.
Aziz Inomkhodjaev, Thomas Oetter, LBBW
- 16 Exportfinanzierungen für Energietechnologiegüter**
Die fortschreitende globale Transformation der Energiesysteme bietet deutschen Anbietern, die auf dem Gebiet der Energietechnologiegüter bereits führend sind, Wachstumspotenzial.
Stephan Cors, Oddo BHF

LIEFERN

- 19 Britische Importkontrollen verzögern sich**
Die Entscheidung, die strengen neuen Importkontrollen für Waren aus Europa zu verzögern, ändert nichts an den Fakten: Unternehmen müssen sich immer noch auf diese nächste Phase des Brexits vorbereiten.
Arne Mielken, Customs Manager
- 22 Handel mit CAATSA-gelistetem Kunden**
In letzter Zeit geht es bei Beratungen häufig um das Prüfen von US-gelisteten Kunden. Was bedeutet es für einen deutschen Exporteur, wenn ein Kunde z.B. auf der CAATSA-Liste gelistet ist?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte
- 24 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM**

Branchen im Osten auf Erholungskurs

Nach dem Krisenjahr 2020 stehen Polen, die Tschechische Republik und die Slowakische Republik vor einer kräftigen Zunahme der Industrieproduktion. In anderen Branchen verzögert sich der Aufschwung.



Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die Tschechische Republik gehört zu den osteuropäischen Staaten, in denen das BIP am deutlichsten gesunken ist. 2020 lag das reale BIP 5,6% unter Vorjahr, während die Slowakische Republik einen Rückgang von 5,2% und Polen lediglich 2,7% weniger Wirtschaftsleistung zu verzeichnen hatten. Diese Länder sind eng mit der Wirtschaft Deutschlands verknüpft. Ein bedeutender Teil ihrer Exporte stammt aus der Automobil- und Zulieferindustrie sowie aus der Fertigung elektrischer und mechanischer Maschinen.

Vier Gründe für den Aufschwung

Trotz der unverändert gravierenden Auswirkungen von Covid-19 dürften die europäische Produktion und Nachfrage im Laufe des Jahres 2021 zulegen. Diese Prognose beruht auf mehreren Faktoren: Erstens hat der extreme Rückgang im Jahr 2020 zu einer derart schwachen Ausgangslage geführt, dass das Folgejahr nur besser werden kann.

Zweitens dürften Fortschritte im europäischen Impfprogramm im Laufe von 2021 zu einer Immunisierung großer Teile der Bevölkerung führen, was eine Rückkehr zur alten Normalität ermöglicht. Dies sollte einen Anstieg des Privatkonsums von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau erlauben, und einige Haushalte und Unternehmen werden dank der gesunkenen Unsicherheit in der Lage sein, die



Der Blick geht nach Osten: Der Handel mit Tschechien, der Slowakei und Polen dürfte sich 2021 wieder beleben.

während der Pandemie gesparten Barmittel auszugeben. Konsumausgaben – in Verbindung mit staatlichen Hilfsmaßnahmen – dürften die Erholung der europäischen Wirtschaft vorantreiben.

Drittens ist es der Wirtschaft gelungen, sich bestmöglich an den Verlust persönlicher Kontakte und zwischenmenschlicher Interaktion anzupassen. Viertens dürfte die von verschiedenen Staaten und der Europäischen Kommission für 2021 angekündigte finanzpolitische Unterstützung (insbesondere das Aufbaupaket „Next Generation EU“ und das von der Regierung Biden angekündigte umfangreiche Konjunkturpaket) eine Belebung der Investitionen und der Verbrauchernachfrage bewirken.

Doch wengleich die Wirtschaftstätigkeit gegenüber dem Vorjahr steigt, bedeutet das noch keine Rückkehr zum Niveau von 2019. In Europa dürfte es noch bis 2022 dauern, bis die Wirtschaftsaktivität das Vorkrisenniveau erreicht hat, wobei mit großen Unterschieden zwischen den einzelnen Staaten zu rechnen ist. Darüber hinaus ist der Ausblick angesichts der ungewissen Entwicklung der Covid-19-Pandemie weiterhin mit großer Unsicherheit verbunden.

Branchen unterschiedlich betroffen

Die Auswirkungen der Krise auf die Sektoren in Tschechien, Polen, der Slowakei und Deutschland spiegeln sowohl deren

Unterschiede als auch deren Ähnlichkeiten wider. Besonders hart traf die Krise die Automobilbranche, auch wenn es zwischen den einzelnen Ländern beträchtliche Unterschiede gibt. In Deutschland schrumpfte die Automobilfertigung 2020 um 27% gegenüber Vorjahr, in Polen um 26%. Relativ gesehen erscheint der Rückgang in Tschechien und der Slowakei weniger drastisch (jeweils -13% und -10%). In absoluten Zahlen ist die Abnahme in Deutschland stärker, da dort nahezu zwölfmal so viel produziert wird wie in Polen. Vom Volumen her war der Produktionsrückgang in Deutschland größer als die Gesamtproduktion des Jahres 2020 in den drei übrigen Ländern.

Nach Angaben des Europäischen Automobilherstellerverbands ACEA blieb der Durchschnittsumsatz im Jahr 2020 in Deutschland und Tschechien 19% hinter dem Wert von 2019 zurück (der wiederum schlechter war als im Jahr 2018). In der Slowakei liegt dieses Minus bei 25%, in Polen bei 23%. Dies verdeutlicht einerseits den Produktionsstillstand, andererseits aber auch das Einbrechen der Nachfrage aufgrund des ausgesprochen strengen Lockdowns und der Unsicherheit rund um die Entwicklung der Pandemie.

Es liegt auf der Hand, dass auch der Tourismus von den Lockdown-Maßnahmen stark gebeutelt wird. Laut Angaben von Fitch Solutions gingen internationale Touristenankünfte in Deutschland um 69%, in Tschechien um 64% sowie in Polen und

der Slowakei jeweils um 50% zurück. Diese Abnahme des internationalen Tourismus ist in erster Linie durch Grenzsicherungen und Einkommenseinbußen zu erklären. Die Auswirkungen auf die Einnahmen der in der Branche tätigen Unternehmen sind erheblich. Die Folgen auf makroökonomischem Niveau blieben allerdings begrenzt, da die Branche nur einen geringen Anteil an der Gesamtwirtschaft ausmacht: 2,8% des BIP in Tschechien, 2,6% in der Slowakei und 1,2% in Polen (OECD-Angaben für 2018, 2017 und 2015).

„Die Schifffahrt, die bei der Warenbeförderung aus dem Ruhrgebiet eine wichtige Rolle spielt, musste 2020 in Deutschland einen Rückgang von etwa 17% hinnehmen.“

Ein weiterer stark angeschlagener Bereich ist der Transport- und Logistiksektor, wobei das Luftfahrtsegment in Deutschland mit einem Rückgang des realen Umsatzes um 45% im Jahr 2020 besonders schwer getroffen wurde. Auch die Schifffahrt, die bei der Warenbeförderung aus dem Ruhrgebiet eine wichtige Rolle spielt, musste 2020 in Deutschland einen Rückgang von etwa 17% hinnehmen. In den drei anderen Ländern waren die Auswirkungen auf diese beiden Segmente weniger stark ausgeprägt.

Dahingegen war der Landverkehr (Straßen- und Schienenverkehr) mit einem

Rückgang des realen Umsatzes zwischen 6 und 10% in allen vier Ländern in gleichem Maße beeinträchtigt. Allerdings ist hinsichtlich der beförderten Produkte ein Unterschied festzustellen; so blieb der Handel mit Pharma- und IT-Produkten im vergangenen Jahr auf einem stabilen Niveau. Von den positiven Auswirkungen, die der zunehmende Onlinehandel ermöglicht hätte, scheint der Sektor nicht profitiert zu haben, da dies bei den meisten Unternehmen Veränderungen in der Flotte bzw. im Fuhrpark erfordert hätte.

Abschließend sei noch die Pharmabranche erwähnt, die in den vier betrachteten Ländern die stärksten Ergebnisse erzielt hat. So hat die Inlandsproduktion in allen vier Ländern zugenommen, wie es in Zeiten einer globalen Gesundheitskrise zu erwarten ist.

„Aktuell bilden Lieferengpässe bei Halbleitern das größte Risiko für die Erholung der Automobilbranche – eine globale Herausforderung, die zu Produktionsverzögerungen, in manchen Ländern sogar zu vorübergehenden Stillständen führt.“

Wie geht es 2021 weiter?

Angesichts des niedrigen Niveaus im Vorjahr ist 2021 in allen Sektoren mit einem Wachstum zu rechnen. Aufgrund der aus-

gesprochen niedrigen Ausgangswerte überrascht es nicht, dass die Automobilbranche in Deutschland, Tschechien, Polen und der Slowakei 2021 am stärksten zulegen dürfte. Allerdings dürfte es mehrere Jahre dauern (in Deutschland möglicherweise weniger), bis das Produktionsvolumen sein Vorkrisenniveau erreicht hat. Aktuell bilden Lieferengpässe bei Halbleitern das größte Risiko für die Erholung der Automobilbranche – eine globale Herausforderung, die zu Produktionsverzögerungen, in manchen Ländern sogar zu vorübergehenden Stillständen führt. In Anbetracht der Bedeutung der Autoindustrie für die tschechische, polnische und slowakische Volkswirtschaft ist dies eine besorgniserregende Entwicklung.

In den Bereichen Tourismus, Transport sowie Maschinen- und Anlagenbau dürfte sich die Lage in diesen Ländern deutlich erholen. Allerdings sind die Aussichten der Tourismusbranche in hohem Maße von der Entwicklung des Impfprogramms und der Covid-19-Pandemie abhängig. Allzu große Verzögerungen beim EU-Impfprogramm werden unweigerlich zu einer späteren Wiedereröffnung der Wirtschaft führen und damit die Tourismusbranche beeinträchtigen. Angesichts des relativen Erfolgs der Pharmabranche im Jahr 2020 dürfte das Jahreswachstum 2021 niedrig bleiben, unter Umständen sogar negativ ausfallen.

Ein weiteres zentrales Element zum Verständnis der Leistung der Sektoren in diesen Volkswirtschaften ist das Zusammenspiel zwischen den unterschiedlichen Ländern (und Sektoren) und insbesondere ihre Abhängigkeit von Deutschland. Die polnischen, tschechischen und slowakischen Warenexporte (jeweils 28%, 33% und 22% des Gesamtexports) hängen in hohem Maße von Deutschland ab. Dies gilt besonders für die Slowakei und Tschechien, deren Wirtschaftswachstum eng mit dem Export verknüpft ist (ähnlich wie in anderen Ländern der Region wie z.B. Ungarn). Polnische Exporte sind hiervon ein Stück weit ausgenommen, auch wenn Deutschland ein bedeutender Handelspartner bleibt.

Folglich wird die Inlandsproduktion dieser drei Länder ganz erheblich von der Nachfrage aus Deutschland beeinflusst (z.B. bei der Automobilfertigung), während sie von der Nachfrage nach deutschen Waren aus dem nichteuropäischen Ausland indirekt profitiert.

Darüber hinaus ist die Europäische Union (einschließlich Deutschland) der vorrangige Wirtschaftspartner dieser drei Länder, da etwa 75–80% ihrer Exporte in die EU gehen. Die erwartete Erholung des realen BIP in Deutschland (2021: 3,5%, 2022: 3,1%) und in der Euro-Zone (4,2% und 3,6%) ist ein positives Signal für die Wirtschaftstätigkeit in Tschechien, Polen und der Slowakei, obgleich die Ungewissheit unverändert groß ist. In einer Hoch-

konjunktur ist diese Abhängigkeit von der EU für die kleinen, offenen Volkswirtschaften eine Stärke; in Zeiten einer (globalen) Rezession allerdings eine Schwäche, wie das Jahr 2020 gezeigt hat.

Welche Hauptrisiken dämpfen die Aussichten?

Wie bereits dargestellt, gehen die beiden Hauptrisiken der besprochenen Länder auf die Konzentration ihrer Exportmärkte (Europa, Deutschland) sowie die Konzentration ihres Exportsektors (Automobil, elektrische und mechanische Maschinen usw.) zurück. Die Abhängigkeit von der Automobilbranche könnte kurz-, mittel- und auch langfristig ein Risiko bilden, da der Bereich vor großen Herausforderungen steht (Brexit, CO₂-Emissionsziele, Ende des Verbrennungsmotors, steigender Absatz von E-Fahrzeugen, hoher Investitionsbedarf, Lieferengpässe bei Halbleitern).

Ein weiterer Faktor, der die kurzfristigen Aussichten trüben kann, ist die Entwicklung der Impfkampagnen in Europa. Während das Impftempo stagniert und die Rückkehr zur Normalität hinausgezögert wird, könnte das Aufkommen bestimmter Virusvarianten die Dauer der Pandemie verlängern, die Wirksamkeit der Impfstoffe reduzieren und damit die Auswirkungen auf die Wirtschaftstätigkeit verschärfen. Demzufolge könnte die wirtschaftliche Erholung schwächer aus-

fallen als derzeit prognostiziert, es könnten mehr Arbeitsplätze verloren gehen und mehr Unternehmen insolvent werden. Bisher ist eine große Insolvenzwelle ausgeblieben, da die Staaten umfangreiche Hilfspakete verabschiedet haben (im Umfang von 30,8% des BIP in Deutschland, 5% in Polen, 4,5% in der Slowakei und 15,5% in Tschechien laut IWF-Schätzungen von Oktober 2020).

„KMU sind für restriktivere Finanzierungsbedingungen besonders anfällig, da sie einerseits eine hohe Abhängigkeit vom Bankensektor, andererseits überwiegend geringe Eigenkapitalpolster, niedrige Liquiditätspuffer sowie eine nicht diversifizierte Ertragsstruktur aufweisen.“

Um die Risiken, die diese Länder bedrohen, vollumfänglich zu verstehen, müssen allerdings noch weitere Faktoren betrachtet werden. So ist als Erstes der Brexit zu nennen, der zwar bereits vollzogen ist, dessen Auswirkungen aber immer noch nicht voll zum Tragen kommen. Auch Spannungen zwischen den USA und der EU sowie in geringerem Maße zwischen den USA und China sind ein potenzielles Risiko für künftige Entwicklungen. Hinzu kommt, dass Unternehmen, die weniger kreditwürdig sind, durch die hohen Rohstoffpreise und die Verschärfung der Finanzierungsbedingungen sowie durch die sukzessive Rücknahme staatlicher Hil-

fen in Schwierigkeiten geraten könnten, da höhere Rohstoffpreise einen potenziellen Anstieg ihrer Betriebskosten bedeuten.

Restriktivere Finanzierungsbedingungen würden nicht nur die Finanzierungskosten erhöhen, sondern gleichzeitig den Zugang zu Krediten erschweren, die durch die Corona-Krise schwer getroffene Unternehmen oftmals dringend benötigen. KMU sind für restriktivere Finanzierungsbedingungen besonders anfällig, da sie einerseits eine hohe Abhängigkeit vom Bankensektor, andererseits überwiegend geringe Eigenkapitalpolster, niedrige Liquiditätspuffer sowie eine nicht diversifizierte Ertragsstruktur aufweisen. Eine voreilige Rücknahme staatlicher Unterstützungen könnte schließlich nicht nur zu einer deutlichen Verschärfung der Finanzierungsbedingungen führen, sondern auch die beginnende konjunkturelle Erholung gefährden.

Ein letztes, wenn auch längerfristiges Risiko besteht darin, dass die Arbeitskosten in Tschechien, der Slowakei sowie (in geringerem Maße) in Polen im Vergleich zu den übrigen Ländern der Region steigen. Dies würde dem Binnenkonsum zugutekommen, jedoch die Wettbewerbsfähigkeit schwächen. ◀

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

Polen: Unternehmen müssen früher zahlen

Die jüngste Coface-Umfrage zu den Zahlungserfahrungen von Unternehmen in Polen zeigt im Kern zwei Dinge: Zum einen haben sich 2020 die Zahlungsziele im Vergleich zum Vorjahr verkürzt, die Unternehmen wollen ihr Geld früher. Zum anderen bleiben Zahlungsverzögerungen auch während der Corona-Krise gängige Praxis – überraschenderweise jedoch mit kürzerer Dauer.



Grzegorz Siewicz
Volkswirt für Mittel- und Osteuropa,
Coface

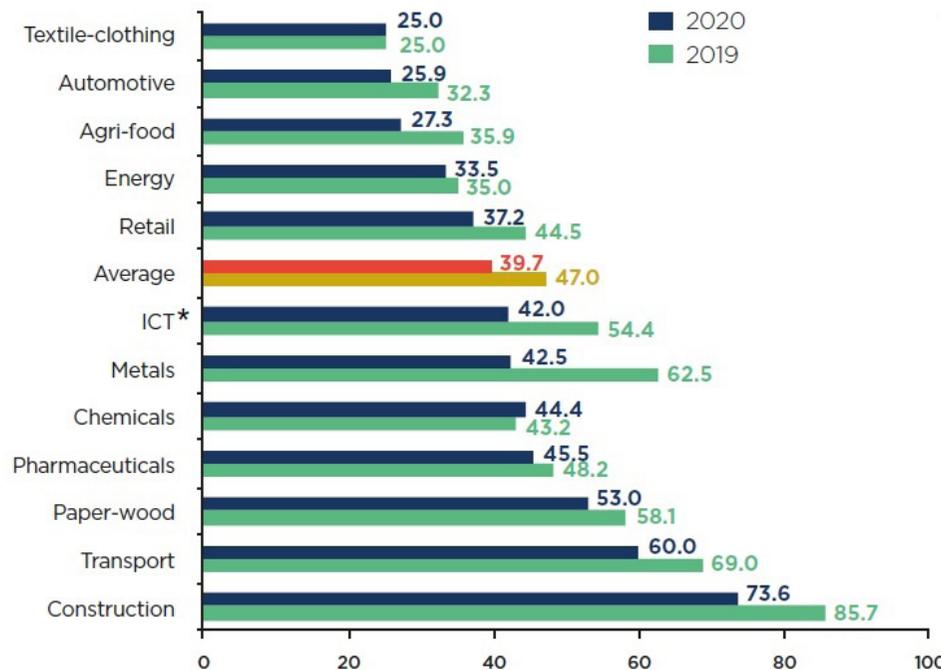
grzegorz.siewicz@coface.com
www.coface.com

Die fünfte Auflage der Coface-Studie zu Zahlungserfahrungen in Polen wurde im November 2020 durchgeführt. Zu dieser Zeit wurde das Land von einer zweiten Welle der Covid-19-Pandemie getroffen – mit einer deutlich höheren Anzahl von Infektionen als bei der ersten Welle im Frühjahr. Dennoch wurden die Lockdown-Maßnahmen zu dieser Zeit weniger restriktiv gestaltet, um die wirtschaftlichen Schäden zu begrenzen.

Zahlungsfristen: Unternehmen wollen ihr Geld früher

Kurze Zahlungsfristen dominieren die polnische Unternehmenslandschaft, denn 54% der befragten Unternehmen bitten ihre Kunden innerhalb von bis zu 30 Tagen zur Kasse. Die durchschnittliche Zahlungsfrist sank dabei um 7,3 Tage: von 47,0 Tagen im Jahr 2019 auf 39,7 Tage im Jahr 2020. Die restriktivsten Branchen mit kurzen Zahlungsfristen von bis zu 30 Tagen

sind Textil und Bekleidung (80%), Automobil (79%), Agrar und Lebensmittel (75%) sowie Energie (69%). Zu den Sektoren, die die großzügigsten Zahlungsziele einräumen, gehören neben dem Baugewerbe (27% mit Kreditlaufzeiten von mehr als 90 Tagen) die Metallindustrie (17%) und der Transportsektor (15%). Lediglich ein Sektor meldete eine Verlängerung der durchschnittlichen Zahlungsfristen im Vergleich zur letzten Umfrage: die Unternehmen der Chemiebranche.



Durchschnittliche Zahlungsfristen (in Tagen)**

*Information & Communication Technologies

**Bei der Befragung standen insgesamt sieben Zeitkorridore (0–30 Tage, 30–60 Tage, 60–90 Tage usw.) zur Auswahl.

Zahlungsverzögerungen in allen Branchen, aber kürzer

Zahlungsverzögerungen bleiben in Polen auch während der Corona-Krise gang und gäbe. Nur 2,4% der befragten Unternehmen erklärten, dass sie 2020 keine Zahlungsverzögerungen erlebt hätten. Im Jahr zuvor waren es 1,7%. Die durchschnittliche Überziehung erreichte 48 Tage, was jedoch über 9 Tage kürzer ist als bei der Umfrage im Jahr 2019. Ein Grund hierfür sind die umfangreichen staatlichen Maßnahmen zur Stabilisierung der Wirtschaft, die sich positiv auf die Liquidität der Unternehmen ausgewirkt haben. Von den befragten Unternehmen gab über die Hälfte (57%) an, bereits staatliche Hilfen wie Steuerbefreiungen, Darlehen oder Kurzarbeitergeld in Anspruch genommen zu haben.

Alle Branchen meldeten kürzere Verzögerungen im Vergleich zu 2019. Die größte

Verbesserung verzeichnete ausgerechnet der Transportsektor, der Corona-bedingt im Zentrum der Mobilitätskrise stand und noch immer steht. Hier beobachteten die Unternehmen einen Rückgang um 44 Tage auf durchschnittlich 77,7 Tage. Aber: Trotz dieser erheblichen Verkürzung muss man nur im Energiesektor und im Baugewerbe mit durchschnittlich 80,5 Tagen Verzögerung bzw. 78,9 Tagen noch länger auf sein Geld warten.

Länderrisiko: Polen weiter bei A4

In der aktuellen Länderrisikobewertung von Coface verbleibt Polen auf A4 und somit in derselben Risikoklasse wie bspw. das Vereinigte Königreich, Thailand, Peru oder die Nachbarn aus der Slowakei. Wichtigster Handelspartner ist und bleibt Deutschland – sowohl beim Export (28%, gefolgt von Tschechien, UK und Frankreich mit jeweils 6%) als auch beim Import von Waren (27%, gefolgt von China mit 9% sowie Russland und den Niederlanden mit jeweils 6%).

Die Nähe zu westeuropäischen Märkten, die Kombination aus qualifizierten und kostengünstigen Arbeitskräften sowie die diversifizierte Wirtschaft (Landwirtschaft, Dienstleistungen, verschiedene Industrien) begünstigen die Wettbewerbsfähigkeit Polens. Dem gegenüber stehen eine (zu) niedrige inländische Sparquote, Schwächen im Bereich Forschung und Entwicklung sowie eine strukturelle

Arbeitslosigkeit und eine geringe Beschäftigungsquote von Frauen.

Verhaltener Ausblick

Für 2021 rechnen wir mit einer Erholung der polnischen Wirtschaft: Nachdem das BIP im Jahr 2020 um 2,7% sank, sollte es laut unserer Prognose im laufenden Jahr 4,0% Wachstum erreichen. Zum Zeitpunkt der Befragung blickten die polnischen Unternehmen allerdings wenig optimistisch auf das Jahr 2021. Insgesamt erwarteten 64,1% eine Verschlechterung ihrer Geschäftstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr – über 20% mehr als bei der vorherigen Befragung (43,7%). Dies liegt vor allem daran, dass die staatlichen Stützungsmaßnahmen im Jahr 2021 auslaufen. Wenn diese nicht mehr vorhanden sind, ist mit wieder längeren Zahlungsverzögerungen und einem Anstieg der Insolvenzen zu rechnen. ◀

Die komplette Zahlungsstudie Polen gibt es [HIER](#) zum Download.

Das „Handbuch Länderrisiken 2021“ mit ausführlichen Bewertungen für 162 Länder und Analysen für 13 Branchen steht [HIER](#) zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Russland setzt weiter auf deutsche Maschinen

Die deutschen Exporte nach Russland gingen in den ersten beiden Monaten 2021 um 7,8% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum zurück. Im Gesamtjahr 2020 betrug das Minus 13,1%. Besonders stark waren im vergangenen Jahr die Exporte von Kraftfahrzeugen betroffen. Sie sanken 2020 um 28,2% und stellten nur noch 12% der deutschen Exporte nach Russland. Elektrotechnische Exporte verringerten sich um 12,6% und konnten ihren Anteil von rund 10% halten. Erfreulich entwickelte sich der Maschinenexport, der lediglich 2,3% gegenüber 2019 einbüßte. Mit 26,7% ist diese Warengruppe weiterhin führend in der Ausfuhrstatistik.

Zu den Ursachen der russischen Nachfrageschwäche zählt neben Lieferbeschränkungen aufgrund von Sanktionen die Abwertung des Rubel. Diese geht vor allem auf die während der Pandemie gesunkenen Rohstoffpreise zurück. Aber auch geringere Auslandsinvestitionen und Finanzsanktionen tragen dazu bei. Die westlichen Sanktionen werden inzwischen nicht nur mit der Besetzung der Krim und der Destabilisierung der Ukraine durch Russland, sondern auch mit Menschenrechtsverletzungen begründet. Gegen das Pipelineprojekt Nord Stream 2 haben die USA Sanktionen verhängt, die zumindest von Deutschland nicht mitgetragen werden.

Auf der Importseite betrug die negative Veränderungsrate in den ersten beiden Monaten 2021 nur noch 2,1%. Die deutschen

Importe aus Russland waren 2020 um 29,9% gesunken, was vor allem auf die niedrigeren Ölpreise zurückzuführen war. Mit 75,8% waren mineralische Brennstoffe die dominierende Importware. Ihr Einfuhrwert sank 2020 um 34,2% gegenüber 2019. Importanteile von mehr als 1% hatten zudem Metalle, darunter vor allem Gold, sowie Holz und chemische Produkte.

Die russische Wirtschaftsleistung ging im Jahr 2020 lediglich um 3,1% zurück. Vor allem der starke Rückgang der Importe um 13,7% stabilisierte die inländische Produktion. Die Exporte sanken um rund 5,1%, die Investitionen um 6,2%. Der staatliche Verbrauch konnte den Rückgang des privaten Verbrauchs (-9%) zum Teil kompensieren. Insgesamt sank der Konsum um 5,2%. Der Internationale Währungsfonds rechnet für das laufende Jahr mit einem Anstieg des russischen realen BIP um 3,8%.

Das Forschungsinstitut BOFIT führt den moderaten Rückgang der Wirtschaftsleistung auf die günstige Struktur der russischen Wirtschaft zurück. So ist der Anteil des besonders von der Pandemie betroffenen Dienstleistungssektors geringer als in vielen anderen Ländern. Für die russische Wirtschaft bleiben die westlichen Sanktionen weiterhin ein bedeutendes Hindernis für die Modernisierung. Hinzu kommen strukturelle Schwächen, die die Regierung nur zögernd adressiert. Weitere Exporttrends unter <https://exportmanager-online.de/themen/exporttrends>

Globalisiert die Welt künftig ohne uns?

Während schon eifrig das Totenglückchen der Globalisierung geläutet und eine Regionalisierung erwartet wird, sollten die Fakten nicht ganz außer Acht gelassen werden. Die Globalisierung wird sich ändern, aber nicht enden. Dass Europa die weitere Entwicklung mitgestaltet, ist allerdings nicht garantiert.

Der Beitrag erschien erstmals im Magazin „results. FinanzWissen für Unternehmen“, Ausgabe Herbst/Winter 2020.

Autoren: Boris Karkowski und Bastian Frien

Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den Link finden Sie [HIER](#)

Alles sieht nach einem perfekten Sturm aus für die Globalisierung: Wachsender Nationalismus trifft auf Automatisierung trifft auf Lieferkettenausfälle trifft auf Reisestopp trifft auf Nachfrageloch in der Corona-Krise. Und zu allem Überfluss ist das wichtigste Organ der Globalisierung, die Welthandelsorganisation (WTO), seit Anfang September 2020 führungslos. Die Kritik kulminiert: Der soziale Preis der Arbeitsplatzverlagerung wird den Industriestaaten zu hoch, und nun ist auch die Abhängigkeit von anderen Ländern selbst in sensiblen Bereichen offenkundig geworden. Darum stehen in vielen Ländern die komplexen, globalen Wertschöpfungsketten auf dem Prüfstand; der Protektionismus findet neue Nahrung.

Vielen scheint klar, wohin die Reise geht: Der bisherige Hegemon USA zieht sich immer weiter zurück; Regionalmächte kämpfen um die Vorherrschaft; globale Handelsregime wie die WTO werden durch regionale wie das Shanghai Cooperation Agreement oder die Hanse 2.0 ersetzt. Die Welt zerfällt in Regionen. Deutschland (und Europa) holen die Produktion sensibler und höherwertiger Produkte zurück. Das wird zwar teuer, der Preisschock durch das höhere Lohnniveau in Europa wird aber durch den Aufbau von Billigstandorten in Südosteuropa und Nordafrika sowie Fortschritte in Robotik und Automatisierung abgefedert. In absehbarer Zeit werden Maschinen sowieso günstiger sein als asiatische Näherinnen.



Die drei großen Wirtschaftsmächte China, Deutschland und die USA werden sich zusammenraufen müssen.

Der China-Faktor

Klingt logisch, ist aber einseitig: Diese als Realismus verkappte Regionalisierungsdebatte spiegelt die Sichtweise einer saturierten und skeptischen Gesellschaft im Verteidigungsmodus. Der Welthandel wird jedoch künftig von einem anderen Geist getrieben: von wachsenden, hungrigen Volkswirtschaften und einer aufstrebenden Weltmacht, die ihr Terrain neu absteckt. China wird sich keinesfalls mit einer regionalen Rolle zufriedengeben –

und hat längst globale Tatsachen geschaffen.

Das Reich der Mitte hat nicht nur seinen Einfluss und die Handelsverbindungen im südostasiatischen Raum gestärkt. China ist außerdem mittlerweile Afrikas größter Handelspartner, obwohl der Kontinent vor der Haustür Europas liegt und lange von Europa beherrscht wurde. Und der chinesische Einfluss beschränkt sich nicht auf den Handel: Seit 2005 haben die Asiaten mehr als 2 Bill USD in Afrika inves-

tiert, darunter in viele Infrastrukturprojekte, die den internationalen Handel erleichtern.

Auch im „Hinterhof“ der USA, in Lateinamerika, ist China bereits der zweitgrößte Handelspartner. Der Kapitalbestand an Direktinvestitionen ist von 2005 bis 2019 von 4,2 Mrd USD auf 175,5 Mrd USD gestiegen. Und im traditionell mit Russland umkämpften Einflussgebiet in Zentralasien schafft die Neue Seidenstraße immer mehr Verzahnung. Im Rahmen der mittlerweile globalen „One Belt, One Road“-Initiative baut China seine Handelsverbindungen in knapp 70 Länder aus. Bis 2040 sollen insgesamt rund 21 Bill USD investiert werden.

„China sieht sich in der Globalisierung als Mittelpunkt und als Fabrik der Welt, nicht mehr als verlängerte Werkbank und auch nicht als Absatzmarkt für die Industriestaaten. Das Land beansprucht den Status einer Weltmacht – und will nicht abhängig sein.“

China sieht sich in der Globalisierung als Mittelpunkt und als Fabrik der Welt, nicht mehr als verlängerte Werkbank und auch nicht als Absatzmarkt für die Industriestaaten. Das Land beansprucht den Status einer Weltmacht – und will nicht abhängig sein. So sehr China den Zugang zu anderen Ländern fördert und fordert, so

sehr grenzt es sich ab. 38 Handelsbarrieren zählte die EU Ende 2019. Im vergangenen Jahr sind vier neue hinzugekommen, die EU-Exporte im Wert von mehr als 15 Mrd EUR betreffen.

Europa wird sich schwertun, diese Barrieren abzubauen. Denn der Kontinent verliert global an Bedeutung, die Handelsflüsse werden schmaler. Beispiel Afrika, das einige der wachstumsstärksten Länder der Welt umfasst: In den vergangenen Jahren hat Afrika seinen Handel außer mit China vor allem mit Ländern wie Thailand, Indonesien, der Türkei und Russland ausgebaut. Beispiel Lateinamerika: Der Exportanteil Europas und Zentralasiens ist dort innerhalb eines Jahrzehnts um annähernd 23 Prozent zurückgegangen; der Anteil Ostasiens am Export hat sich in der Zeit fast verdoppelt. Beim Import konnte nur Ostasien seine Stellung deutlich ausbauen, Europa hat den Anschluss längst verloren. So nahm die relative Bedeutung Europas bei Import und Exporten nur in Ostasien (also vor allem: China) und Nordamerika zu. Die Gewichte verschieben sich schon lange gen Osten.

Chinas Handelswege werden immer länger

Dabei hat Europa viel zu verlieren. 197 Mrd EUR betrug der Handelsbilanzüberschuss der Europäischen Union im Jahr 2019. Für mehr als 4 Bill EUR wurden

Waren ein- und ausgeführt, die Exportquote lag bei gut 15%. Doch das Heft des Handelns hat Europa aus der Hand gegeben. Die USA und China führen nicht nur eine geostrategische Auseinandersetzung, sondern haben auch unterschiedliche Vorstellungen davon, wie der globale Handel zu organisieren ist.

„Europa hat ein großes Interesse an einem regelbasierten Handel, wie er im WTO-Regime stattfindet. Allein: Europa wird nicht gefragt. Und gehört werden wird es nur, wenn es endlich mit einer Stimme spricht.“

Wenn sich beide – was eine echte Gefahr ist – nicht auf ein gemeinsames Regime einigen können, wird wie so oft in der Geschichte das Recht des Stärkeren gelten. Regionalmächte wie Russland, Brasilien oder die Türkei betrachten Handel ebenfalls eher als Machtfrage. Europa dagegen hat ein großes Interesse an einem regelbasierten Handel, wie er im WTO-Regime stattfindet. Allein: Europa wird nicht gefragt. Und gehört werden wird es nur, wenn es endlich mit einer Stimme spricht.

Masken- und Impfstoffdiplomatie

„Ich erwarte nicht, dass Europa sich abschottet“, sagt Erich Staake, Chef des Duisburger Hafens, der vom Handel mit

China lebt. „Aber ich habe Sorge, dass wir wirtschaftlich unsere Stärken nicht ausspielen können, weil wir die großen Themen der Zukunft nicht gesamteuropäisch angehen und unseren eigenen Standpunkt in der Welt nicht klar vertreten.“ Die chinesische Offensive kann Staake gut nachvollziehen: „Die Chinesen nutzen doch nur die Lücken, die von den Europäern und den Amerikanern nicht gefüllt werden.“

Das zeigt sich auch in der Pandemie. Auch wenn Chinas Handelsvolumina im Frühjahr 2020 – auf dem Höhepunkt der Epidemie in der Volksrepublik – weltweit massiv eingebrochen sind, könnte die Corona-Krise die Stellung des Landes sogar noch festigen. Und während Europa und die USA mit sich beschäftigt waren, konnte China mit dem Versand von medizinischen Hilfsgütern seine Position in Lateinamerika, dem traditionellen Einflussgebiet der USA, ausbauen.

Nabelschau im Westen

Längst nicht alles gelingt China dabei. Die „Maskendiplomatie“ ist zumindest in Europa zum Eigentor geworden, weil die Produktqualität mangelhaft war. Und zu den chinesischen Impfstoffen gegen Covid-19 fehlen bislang verlässliche Angaben zur Wirksamkeit. In Afrika regt sich zudem Widerstand gegen die Abhängigkeit von China: Viele Staaten haben Infrastrukturprojekte mit chinesischen Kredi-

ten finanziert, sehen aber wenig Vorteile für den eigenen Export darin. Es sei vor allem China, das von Häfen oder Bahnlinien profitiere.

Es gibt allerdings kaum Hinweise, dass Europa diese Risse für sich nutzen wird. Die EU hat zu Beginn der Corona-Pandemie wenig Zusammenhalt gezeigt, sondern auf Nationalstaatsebene unabhängige Einzelstrategien verfolgt. Und der Kontinent ist unentschieden, ob er weiterhin auf das transatlantische Bündnis mit einem zunehmend in sich gekehrten Hegemon USA setzen oder sich näher an das autoritär regierte China binden soll.

„Sollte Macht künftig wieder eine wichtigere Rolle im Handel spielen, wird die EU das Nachsehen haben, weil die beiden großen Rivalen ebenso wie einige regionale Mächte dieses Spiel deutlich besser beherrschen.“

Der Faktor Digitalisierung

Außerdem ist Europa strategisch schlecht positioniert. Seit Jahren verliert der globale Warenhandel an Bedeutung, dafür gewinnen Dienstleistungen und Daten an Gewicht. Anders als den USA ist es Europa bislang nicht gelungen, globale Digital-Champions aufzubauen. Auch Chinas Digitalkonzerne sind nicht weltweit etab-

liert, sondern vor allem in der Region stark – so wie es auch in Afrika und Lateinamerika teilweise eigene Amazon-Konkurrenten gibt. Die Corona-Pandemie hat gezeigt: Von Videokonferenzen über Homeschooling bis Telemedizin und Unterhaltung – die neuen Lösungen für die Zukunft der Wirtschaft kamen nicht aus Europa.

Sollte Macht künftig wieder eine wichtigere Rolle im Handel spielen, wird die EU das Nachsehen haben, weil die beiden großen Rivalen ebenso wie einige regionale Mächte dieses Spiel deutlich besser beherrschen. Europa in seiner heutigen Verfassung kann nur in einem regelbasierten Regime reüssieren. Falls der Welt-handel nach Regeln abläuft, die den europäischen Werten widersprechen, kann Europa sich ausklinken. Die Welt globalisiert dann ohne Europa weiter. Wenn Europa die Chancen des Handels, der es einst zur Blüte brachte, weiterhin guten Gewissens nutzen will, muss es sich in einem zunehmend von Machtfragen dominierten Handelssystem als Einheit mit klarer Position und Vision präsentieren. Dann wird die (mit UK) größte Volkswirtschaft der Welt auch Gehör finden.

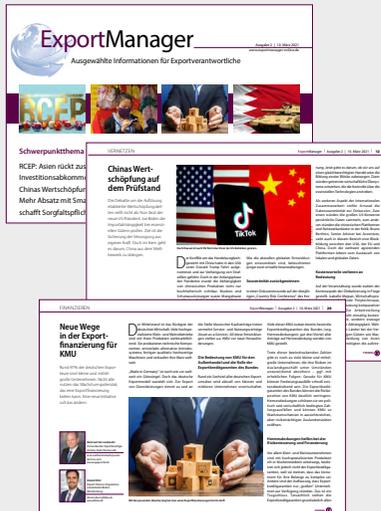
Anzeige



ExportManager

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Jetzt für den kostenlosen Bezug registrieren:
www.exportmanager-online.de



Das Online-Magazin für Exportprofis: gebündelte Kompetenz zu den Themen Verkaufen, Vernetzen, Finanzieren, Liefern

- Fachbeiträge, Praxisberichte und Interviews
- 10 Ausgaben pro Jahr
- kostenlos
- praxisrelevant

Melden Sie sich an, und nutzen Sie das Know-how führender Dienstleister!

Der ExportManager erscheint seit 2021 gemeinsam mit Nachrichten für Außenhandel, Märkte der Welt und Asia Bridge in der Verlagsgruppe Martin Brückner Medien GmbH

Die Strategischen Partner:

Krisenkommunikation mit russischen Geschäftspartnern

Die Pandemie, außenpolitische Konflikte sowie die aus deutscher Sicht besorgniserregenden Defizite an russischer Rechtsstaatlichkeit haben sich in den vergangenen Monaten negativ auf die binationalen Wirtschaftsbeziehungen ausgewirkt.



Katrin Koll Prakoowit
Head of Content Strategy,
crossculture2go GmbH

kprakoowit@
crossculture2go.com
www.crossculture2go.com



Johannes Klemeyer
CEO & Consultant,
crossculture2go GmbH

jklemeyer@crossculture2go.com
www.crossculture2go.com/
consultancy

Deutsche Manager blicken mit Verunsicherung auf ihre Kontakte mit russischen Geschäftspartnern: Was antworten, falls die russische Seite auf die Spannungen zwischen Berlin und Moskau zu sprechen kommt? Können die Vergiftung und die Verhaftung des Kremlgegners Alexej Nawalny offen diskutiert werden? Eignet sich Nord Stream 2 als Small-Talk-Thema? Vielleicht die Entwicklung von Sputnik V loben und das Versagen der EU in Sachen Corona-Impfungen kritisieren? Werfen wir dazu einen Blick auf die typischen Kommunikationsmuster im deutsch-russischen Geschäftsleben.

Inhaltsreiche Gespräche

Grundsätzlich sind Russen kommunikativ und tendieren dazu, auch im geschäftlichen Umgang persönliche, inhaltsreiche Gespräche zu führen. Miteinander Zeit zu verbringen und sich gegenseitig intensiv auszutauschen sind für sie die Grundvoraussetzungen einer tragfähigen Geschäftsbeziehung. Das Zwischenmenschliche steht vor dem Geschäftlichen, die gute Gesprächsatmosphäre hat einen höheren Stellenwert als die reine Sachinformation. Russen kommunizieren daher im Business stets beziehungsorientiert, indirekt und diplomatisch.

Allein vor diesem Hintergrund ist es daher eher nicht zu erwarten, dass russische Geschäftspartner das Bedürfnis verspüren, die konfliktreiche deutsch-russische



© Anatolii Troimov/Shutterstock

Bitte nicht lächeln! Russische Unternehmer sind trotzdem meist freundliche Gesprächspartner.

Außenpolitik zu diskutieren. Das Risiko, damit beide Seiten in eine höchst unangenehme Lage zu bringen, dürfte vielen Russen einfach zu hoch sein.

Wie ihre russischen Partner können auch Deutsche mit oberflächlichem Small Talk wenig anfangen und bevorzugen einen inhaltsstarken Dialog. Der große Unterschied besteht jedoch darin, dass Deutsche der Beziehungsebene vergleichsweise wenig Beachtung schenken, denn sie agieren im Geschäftsleben vornehmlich faktenorientiert. Die Dinge werden beim Namen genannt und direkt angesprochen, auch wenn dies zu heiklen Gesprächssituationen führen mag.

Daher kann es Deutschen aufgrund ihrer kulturellen Prägung viel eher ein Bedürfnis sein, die aktuellen Entwicklungen einmal offen zu diskutieren und gegebenenfalls auf den Prüfstein zu stellen, inwieweit diese die gemeinsame Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen. Sie möchten gern klare Verhältnisse schaffen, genau erfahren, was ihre russischen Partner gerade denken. Es fällt ihnen meist auch nicht weiter schwer, im Gespräch die Schwächen der deutschen Außenpolitik genauso kritisch zu betrachten wie etwa die fehlende Rechtsstaatlichkeit in Russland. Und dass die russische Seite möglicherweise anderer Meinung ist, können sie ebenfalls akzeptieren. Denn am Ende

der Diskussion schieben sie die konträren Ansichten einfach beiseite und begeben sich zurück auf die rein sachliche, geschäftliche Ebene.

Keine Trennung: Person und Sache

Deutsche Manager sollten jedoch im Blick behalten, dass ihre russischen Partner einen anderen kulturellen Hintergrund aufweisen und ihnen daher nicht so einfach auf diese neutrale Ebene folgen können. Was Deutsche gern als „konstruktive Kritik zur Verbesserung“ bezeichnen, gibt es in Russland bspw. nicht. Dinge rational und faktenorientiert zu kritisieren kann auf Russen daher schnell negativ und konfrontativ wirken. Sie trennen dann nicht zwischen der Kritik an der Sache und ihrer eigenen Person oder zwischen einer angeregten politischen Diskussion und der gemeinsamen Geschäftstätigkeit. Die Übergänge sind fließend, das eine beeinflusst das andere.

Loyalität gegenüber „den Eigenen“

Zudem macht es einen Unterschied, ob Russen ihr eigenes Land kritisieren oder ob dies ein Ausländer tut. Der russischen Kultur liegt eine hohe Gruppenorientierung zugrunde. Daraus resultiert, dass sich der Einzelne stark „den Eigenen“ verbunden fühlt. Russen werden sich also im Falle der Kritik von außen schützend vor ihr Land stellen. Viele fühlen sich persönlich

getroffen, wenn der ausländische Partner etwas an ihrer Heimat auszusetzen hat, auch wenn sie das nicht offen zeigen.

In der Konsequenz leidet die Geschäftsbeziehung, was für Deutsche auf ihrer klar abgegrenzten Sachebene schwierig zu erkennen und nachzuvollziehen ist. Vor diesem Hintergrund sollten deutsche Manager politischen Diskussionen grundsätzlich aus dem Weg gehen oder sich zumindest nur behutsam äußern, sollte der russische Partner einmal aktuelle Entwicklungen zur Sprache bringen.

Beziehung gibt den Ausschlag

Anders stellt sich die Situation dar in Bezug auf die Corona-Pandemie, die beide Länder, beide Unternehmen und beide Geschäftspartner gleichermaßen betrifft. Aus russischer Sicht kann hier nur die Qualität der persönlichen Beziehung den Ausschlag dafür geben, wie gut Hürden letztlich überwunden werden. Daher werden Russen tendenziell versuchen, den zwischenmenschlichen Kontakt zu stärken und die gegenseitige Verbundenheit zu betonen: Wir rücken näher zusammen, wir schaffen das gemeinsam. Mehr denn je zuvor gilt es daher für deutsche Manager, (virtuell) Präsenz zu zeigen, indem sie die Zahl der Gespräche erhöhen, sich ausführlich nach der beruflichen wie privaten Situation des russischen Partners erkundigen und ihre persönliche Unterstützung anbieten.

Russischer Crunch-Modus

Gleichzeitig greift in der Pandemie eine besondere russische Stärke: das Erreichen von Höchstleistungen durch Improvisationstalent. In Anbetracht von Krise und Chaos wird das unerreichbar Erscheinende in letzter Minute doch noch gestemmt. Der russische Crunch-Modus stößt jedoch oft ungebremst auf den deutschen Sach- und Aufgabenfokus. Deutsche Manager versuchen tendenziell, das Chaos zu ordnen, Prozesse Schritt für Schritt wieder in die gewünschten Bahnen zu lenken. Wo die Dinge jedoch Corona-bedingt unüberblickbar bleiben, führt dieser gründliche, fundamentale Ansatz auch schnell zu Lähmungserscheinungen – und strapaziert oft die Geduld russischer Partner, die sich mehr Agilität wünschen und Ad-hoc-Lösungen anstreben.

Wie konkrete Probleme besprechen?

Diese kulturellen Unterschiede im Denken und Handeln spiegeln sich auch in der Kommunikation wider, etwa wenn konkrete Problemstellungen der gemeinsamen Geschäftstätigkeit besprochen werden. So entspricht bspw. das russische Ja nicht unbedingt einem deutschen verbindlichen Ja, sondern kann auch einfach nur bedeuten, dass die schwierigen Sachverhalte zur Kenntnis genommen werden.

Zum einen möchten Russen negativen Themen nicht zu viel Raum geben; die Wahrung der guten Gesprächsatmosphäre steht vor der sachlichen Information. Zum anderen vertrauen sie auf ihr Improvisationstalent und glauben daher guten Gewissens, dass sich alle Probleme schon irgendwie werden lösen lassen. Diese Zuversicht liegt den deutschen Managern meist fern, da sie sich erst wohlfühlen, wenn alles im Detail kalkuliert und geplant worden ist. Daher möchten sie im Gespräch gern Zahlen, Daten und Fakten hören, während die russische Seite eher darauf bedacht ist, wieder eine bessere Stimmung herzustellen.

Fazit

Jede Geschäftsbeziehung ist anders, jeder Geschäftspartner bringt neben seiner kulturellen Prägung immer auch seine eigene Persönlichkeit mit. Allen gemein ist jedoch das große Interesse, die Geschäftstätigkeit durch die aktuellen Krisen zu navigieren. Damit dies bestmöglich gelingt, lautet die Empfehlung: Fahren Sie die Antennen aus, um unterschiedliche Ansätze im Denken, Handeln und Kommunizieren besser wahrzunehmen. Versuchen Sie, sich stärker auf der Beziehungsebene zu bewegen, indem Sie bspw. Gesprächen mit persönlichem Bezug Zeit einräumen, etwas mehr Zuversicht ausstrahlen und von allzu kritisch-sachlichen Betrachtungen Abstand nehmen. ◀

Usbekistan: Direkt- finanzierung wird wichtiger

Usbekistan öffnet sich immer weiter für ausländische Investitionen. Die Wirtschaft des zentralasiatischen Staates wächst dynamisch – doch die Kreditvergabe im Land bleibt herausfordernd. Direktfinanzierungen können helfen.



Aziz Inomkhodjaev
Chief Representative,
LBBW Repräsentanz Taschkent

aziz.inomkhodjaev@lbbw.uz
www.lbbw.de



Thomas Oetter
Export Finance Origination,
Landesbank
Baden-Württemberg

thomas.oetter@lbbw.de
www.lbbw.de



Usbekistan setzt auf Kooperation, Geschäftsabschlüsse sollten jedoch gut vorbereitet werden.

Wachstum, Reformen, Zukunftsmarkt: Noch vor fünf Jahren hätte kaum jemand diese Begriffe mit Usbekistan assoziiert. Mehr als 20 Jahre lang war der zentralasiatische Staat unter Langzeitpräsident Islam Karimov wirtschaftlich abgeschottet. Ausländische Investitionen und grenzüberschreitender Handel? Nahezu unmöglich. Als Karimov im Jahr 2016 starb, übernahm Shavkat Mirziyoyev die Regierungsgeschäfte. Er versprach tiefgreifende Reformen – und lieferte. Er schaffte die Devisenbewirtschaftung ab, förderte die Privatwirtschaft und baute internationale Kooperationen auf.

Seitdem wächst die Wirtschaft des Landes stark. Selbst im Krisenjahr 2020 legte das BIP laut Internationalem Währungsfonds um 0,7% zu. Zum Vergleich: Die Wirtschaftsleistung von Vorzeigenachbar

Kasachstan schrumpfte im gleichen Zeitraum um 2,7%. Auch in diesem Jahr soll das usbekische BIP weiter steigen – um 5% auf dann 63,3 Mrd USD. Im Jahr 2025 soll die usbekische Volkswirtschaft sogar schon mehr als 93 Mrd USD umsetzen.

Starke Konkurrenz aus China

Dass Usbekistan vergleichsweise glimpflich durch die Krise kommt, liegt auch an der diversifizierten Wirtschaft. Zu den wichtigsten Industriesektoren des Landes zählen der Bergbau, die Textilwirtschaft, die Automobilindustrie, die Chemiebranche und die Herstellung von Baumaterialien. Auch Rohstoffe treiben die Wirtschaftsleistung, allen voran Gold und Buntmetalle. Der stärkste Sektor bleibt allerdings die Landwirtschaft: Usbekistan exportiert

Früchte und zählt zu den sieben wichtigsten Baumwollproduzenten weltweit.

Die usbekische Textilwirtschaft verarbeitet die Baumwollgarne zunehmend selbst und bezieht dafür mitunter Maschinen von Unternehmen der DACH-Region. Alle namhaften Maschinenbauer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz haben den Markt längst für sich entdeckt. Das Geld ausländischer Investoren fließt auch ins verarbeitende Gewerbe, in die Öl- und Gaswirtschaft sowie in die Bau- und Transportbranche.

In diesem Jahr erwartet die Regierung ausländische Direktinvestitionen und Direktkredite in Höhe von insgesamt 7,7 Mrd USD. Davon werden rund 9,5% von deutschen Unternehmen kommen. Die Konkurrenz dabei ist hart: Traditionell kommen viele Geldgeber aus Russland und der Türkei, seit etlichen Jahren zählt vor allem China zu den Hauptinvestoren im Land, woran sich auch künftig nichts ändern dürfte. Rund 18% der ausländischen Direktinvestitionen stammen aktuell von Unternehmen aus der Volksrepublik.

Deutsche Unternehmen sollten sich davon aber nicht abschrecken lassen, denn der Markt birgt viele Chancen. Usbekistan möchte sich breit aufstellen, um sich unabhängiger von China und Russland zu machen. Die Stärken der deutschen Exportwirtschaft liegen in der Textil- und Baustoffindustrie sowie in Ernährungswirtschaft und Logistik – in

Usbekistan sind das derzeit gefragte Kompetenzen. Das Land gilt bereits jetzt als zweitwichtigster Handelspartner für Deutschland in Zentralasien: Im Jahr 2019 lieferten deutsche Firmen Waren im Wert von rund 876 Mio EUR nach Usbekistan.

Je mehr ausländische Investoren und Unternehmen ins Land strömen, desto stärker steigt die Nachfrage nach Krediten. Die lokalen Banken in Usbekistan können den wachsenden Finanzierungsbedarf in der Regel nicht allein decken. Es gibt 32 Geschäftsbanken, drei Viertel der Aktivitäten entfallen allein auf die drei größten Institute National Bank of Uzbekistan (NBU), Uzpromstroybank (Uzbek Industrial and Construction Bank) und Asaka. Selbst die großen usbekischen Banken sind allerdings relativ klein – die NBU hat eine Bilanzsumme von umgerechnet nur 5,2 Mrd EUR. Bei größeren Auftragssummen, wie beim Export von Maschinen und Anlagen üblich, geraten sie daher schnell an ihre Grenzen.

Wer erstmals ein Geschäft in Usbekistan tätigt, sollte deshalb auf eine ECA-gedeckte Finanzierung zurückgreifen. Mittel der Wahl sind dabei meist Bank-zu-Bank-Kredite: 90% der Exportfinanzierungen in der Region laufen nach diesem Schema. Die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) hat dazu mit acht usbekischen Banken bilaterale Rahmenkreditverträge abgeschlossen. Die Finanzierungsform bietet viele Vorteile: Während der Importeur von seiner lokalen Bank in Usbekistan eine langfristige und kostengünstige Finanzie-

rung erhält, verringert sich für den deutschen Geschäftspartner das Risiko eines Zahlungsausfalls. Viele Geschäfte lassen sich ohne eine solche Finanzierung gar nicht darstellen.

Auch Bank-zu-Bank-Kredite können allerdings zum Problem werden: Bei einem Darlehensvertrag im Land muss das usbekische Unternehmen Sicherheiten wie Vermögen, Immobilien oder Maschinen vorweisen, die mitunter die Finanzierungssumme übersteigen. Vielen usbekischen Unternehmen fällt es verständlicherweise schwer, diese regulatorische Hürde zu nehmen. Hinzu kommt: Die Gebühren für einen Bankkredit sowie der damit verbundene Verwaltungsaufwand sind in Usbekistan vergleichsweise hoch.

Deshalb bietet die LBBW in Einzelfällen auch direkte Kredite für usbekische Unternehmen an. Diese Finanzierungen erfolgen nach deutschem Recht. Die Finanzierung wird zu 95% von Euler Hermes gedeckt, die LBBW trägt nur das Restrisiko von 5% der Finanzierungssumme. Das Risiko einer Direktfinanzierung ist dennoch etwas höher als bei einem Bank-zu-Bank-Kredit. Usbekische Geldhäuser dokumentieren ihre Bilanz transparent, zudem steht hinter vielen Instituten der usbekische Staat. Bei privaten Unternehmen hingegen lässt die Transparenz oft noch zu wünschen übrig.

Vergibt die LBBW nun einen Direktkredit an ein usbekisches Unternehmen, muss

sie vorab sehr genau hinschauen. Ob eine Direktfinanzierung möglich ist, hängt von Auswahlkriterien wie ausreichender Unternehmensgröße, Exporterlösen, Erfahrung und Transparenz ab. Der usbekische Importeur muss einen Jahresabschluss nach internationalem Standard vorlegen – allein daran scheitern schon viele Anfragen. Der Vertrag wird auf Englisch geschlossen, der Kreditnehmer braucht also Sprachkenntnisse. Trotzdem ist der Direktkredit eine kostengünstige, unbürokratische Alternative zur herkömmlichen Bank-zu-Bank-Finanzierung.

Starke Präsenz vor Ort

Die LBBW hat bereits mehrere solcher Direktfinanzierungen in Usbekistan begleitet, zuletzt bei einem usbekischen Getränkehersteller, der eine Anlage zum Abfüllen von Erfrischungsgetränken bei einem deutschen Maschinenbauer bestellt hatte. Das Unternehmen hatte bereits früher eine kleinere Maschine eines anderen deutschen Herstellers gekauft und über eine lokale Bank finanziert. Das war in diesem Fall nicht möglich, weil die Laufzeit der Finanzierung bei acht Jahren lag. Eine solch lange Laufzeit können usbekische Banken nur schwer darstellen. In der Regel ist es für sie schlichtweg zu teuer, Kredite in ausländischer Währung für mehr als drei Jahre bereitzustellen.

Dennoch sind Direktfinanzierungen bislang selten. Zu wenige Unternehmen wis-

sen von dieser Möglichkeit. Zudem lassen sich usbekische Unternehmen von der Idee eines Kredits bei einer ausländischen Bank bisweilen verunsichern, weil sie damit noch keine Erfahrung haben. Umso wichtiger sind der persönliche Kontakt zwischen der LBBW und dem usbekischen Importeur und das umfassende Know-how der LBBW. Meist läuft der erste Auftrag über eine klassische Bank-zu-Bank-Finanzierung. Wenn sich beide Seiten dann besser kennen, steht einem Direktkredit wenig im Wege.

Die LBBW ist die einzige deutsche Landesbank, die in Zentralasien vor Ort zu finden ist – und auch die einzige deutsche Bank, die Direktkredite an usbekische Firmen vergibt. Seit dem Jahr 2015 gibt es eine Repräsentanz in der Hauptstadt Taschkent, um der steigenden Zahl an Geschäftsanfragen gerecht werden zu können. Zwei Kollegen betreuen Kunden vor Ort, beraten Firmen aus der DACH-Region rund um den Markteintritt und vermitteln Kontakte zu verschiedenen Dienstleistern. Während das operative Bankgeschäft von Deutschland aus erfolgt, unterstützen die Mitarbeiter in Taschkent Unternehmen mit ihrem lokalen Know-how. Sie sind es auch, die den Kontakt zu usbekischen Firmen aufbauen und ihnen Direktfinanzierungen vorschlagen. Damit sichern sie nicht nur das ein oder andere Exportgeschäft, sondern auch die Zukunft des grenzüberschreitenden Handels mit einem Zukunftsmarkt in Zentralasien. ◀

**100% DIGITAL //
LIVE AUS MAINZ**

**COFACE
KONGRESS
LÄNDER-
RISIKEN**

6. MAI 2021 | 10:00 – 12:30

**BRAVE NEW WORLD?!
WAS (FÜR DIE WIRTSCHAFT)
NACH CORONA WICHTIG WIRD.**

JETZT ANMELDEN: [LAENDERRISIKEN.DE](https://laenderrisiken.de)



Foto: Amanda Berens

Prof. Dr. Richard David Precht
Philosoph, Publizist und Autor

coface
FOR TRADE

Exportfinanzierungen für Energietechnologiegüter

Die fortschreitende globale Transformation der Energiesysteme bietet deutschen Anbietern, die auf dem Gebiet der Energietechnologiegüter bereits führend sind, Wachstumspotenzial. Durch verbesserte Fördermöglichkeiten kann dieses gerade in den dynamisch wachsenden Schwellenländern in Verbindung mit einer Exportfinanzierung noch besser genutzt werden.



Stephan Cors
Deputy Head of Export Finance
Solutions, International
Banking, ODDO BHF AG

stephan.cors@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Nach dem Kyoto-Protokoll von 1997 sind das Pariser Klimaschutzabkommen und die UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung aus dem Jahr 2015 Meilensteine der internationalen Klimapolitik. Um die ehrgeizigen Ziele zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen zu erreichen, liegt der Fokus auf der Transformation der Energiesysteme. Die globalen Investitionen in die Energieerzeugung durch erneuerbare Energien (ausgenommen große Wasserkraftwerke) betragen 2019 insgesamt 282,2 Mrd USD. Der bisherige Höchstwert aus dem Jahr 2017 wurde damit zwar nicht übertroffen (351,1 Mrd USD). Bezogen auf den Nettozuwachs an Kapazität, war der Anteil an Strom aus erneuerbaren Energien weltweit jedoch noch nie so hoch wie im Jahr 2019 (77,6%).

Klimapolitik treibt Nachfrage

Die internationalen Abkommen beeinflussen den Welthandel immer stärker, was zu einer expansiven Entwicklung der internationalen Green-Tech-Märkte führt. Das betrifft vor allem Länder, die entsprechende Technologiegüter importieren und Investitionen in die Transformation ihrer heimischen Energiesysteme vorantreiben. Dadurch ergeben sich Absatzchancen insbesondere für deutsche Exporteure, die sich als Anbieter international konkurrenzfähiger Produkte auf dem Gebiet der Technologie zur Nutzung erneuerbarer Energien auszeichnen.

Die Covid-19-Pandemie führte zwar zu Reduzierungen des weltweiten Bruttoinlandsprodukts und zu einem Einbruch der ausländischen Direktinvestitionen, sorgte aber auch für einen verstärkten Fokus der Politik und der Wirtschaftsakteure auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung, der durch milliardenschwere Konjunkturprogramme begleitet wird.

Zudem sind Technologiegüter zur Nutzung erneuerbarer Energien vergleichsweise weniger stark von der Wirtschafts- und Finanzkrise 2007/2008 getroffen worden. Ihr Anteil an den deutschen Ausfuhren hat sich seit dem Jahr 2000 kontinuierlich gesteigert und im Jahr 2018 eine vorläufige Bestmarke von 8,9% erreicht. Vom weltweiten Gesamtexportvolumen entfällt mittlerweile knapp ein Zwanzigstel

auf Technologiegüter zur Nutzung erneuerbarer Energien – Tendenz steigend. Bereits im Umwelttechnik-Atlas „Green-Tech made in Germany 2018“ des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit (BMU) prognostizierte die Unternehmensberatung Roland Berger, dass bis 2025 der Anteil der Green-Tech-Branche am deutschen BIP bei 19% liegen und die Nachfrage nach Umwelttechnologien weltweit durchschnittlich um 6,9% pro Jahr wachsen wird.

Deutschland liegt mit einem Anteil von 30% am EU-Außenhandel mit dieser Gütergruppe unangefochten an der europäischen Spitze und ist weltweit der zweitgrößte Anbieter hinter China. Mit Blick auf die Ziele der Völkergemeinschaft zur weiteren und stärkeren Reduzierung des CO₂-



Erneuerbare Energie kann einen wirksamen Beitrag zum Klimaschutz leisten.

Ausstoßes gewinnt die Transformation der internationalen Energiesysteme weiter an Bedeutung und eröffnet zusätzliche Wachstumspotenziale für Anbieter von Energietechnologiegütern. Gerade deutsche Unternehmen mit ihrer hohen Industriekompetenz sind gut positioniert, um diese Absatzchancen zu nutzen.

Mehr als nur Kraftwerke

Technologiegüter zur Nutzung von erneuerbaren Energien sind eine Teilmenge des Maschinenbaus und der Elektronikindustrie, die bislang nicht in einschlägigen nationalen wie internationalen Handelsstatistiken erfasst ist. Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) haben die Gesellschaft für wirtschaftliche Strukturfor-schung (GWS) und das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) dieses Güterportfolio mit Querschnittscharakter mithilfe von Handelsdaten analysiert, um seinen Einfluss auf die deutsche Volkswirtschaft zu quantifizieren. Die im Dezember 2020 veröffentlichte Studie unterscheidet zwischen fünf Gruppen von Energietechnologiegütern:

1. Messen, Steuern, Regeln (Instrumente, Apparate, Zähler)
2. Nutzung erneuerbarer Energien (Anlagen Wind/Photovoltaik/Wasser/Biomasse, Wärmepumpen, Öfen, Heizkessel, Motoren)

3. rationelle Energieverwendung (Materialien zur Wärmedämmung, Leuchtmittel, Wärmetauscher)

4. Energieumwandlung (umweltfreundliche Energieumwandlung aus nicht erneuerbaren Energiequellen, wie z.B. Gasturbinen, bestimmte Anlagen zur Kraft-Wärme-Kopplung, Dampfturbinen, Brennstoffzellen)

5. effizientere Prozesse und Produkte (durch Energie- und Materialeinsparung, effizientere Verkehrstechnologien etc.)

„Aktuell weisen China und Deutschland im internationalen Vergleich die höchsten Exportspezialisierungsvorteile bei Energietechnologiegütern auf. Während Deutschland speziell bei den Gütern zum Messen, Steuern und Regeln die höchste Exportspezialisierung besitzt, ist China beim Handel mit Gütern zur Nutzung erneuerbarer Energien sowie Gütern für die rationelle Energieverwendung noch spezialisierter.“

Die Studie unterstreicht, dass Hersteller solcher Güter auf Auslandsmärkten überdurchschnittlich wettbewerbsfähig sind. Aktuell weisen China und Deutschland im internationalen Vergleich die höchsten Exportspezialisierungsvorteile bei Energietechnologiegütern auf. Während Deutschland speziell bei den Gütern zum

Messen, Steuern und Regeln die höchste Exportspezialisierung besitzt, ist China beim Handel mit Gütern zur Nutzung erneuerbarer Energien sowie Gütern für die rationelle Energieverwendung noch spezialisierter. Dies fällt vor allem bei der Solarenergie auf, wo China mit dem Export von Photovoltaikzellen und -modulen den größten Teil des Weltmarkts abdeckt. Bei den Gütern für die Energieumwandlung scheint es aktuell keine eindeutige Exportspezialisierung bei Deutschland und China zu geben.

Diese neu definierte Güterklasse „Energietechnologiegüter“ umfasst insgesamt technologisch ausgereifte Lösungen, die immer stärker nachgefragt werden. Ihre Produktion erfordert hochwertige Fertigungsprozesse und Unternehmen in Deutschland sind bereits Anbieter international konkurrenzfähiger Produkte. Dabei geht es nicht nur um die großvolumigen und prominenteren Kraftwerksanlagen, sondern auch um Aufträge für bestimmte Produkte und Dienstleistungen, die gerade von spezialisierten Mittelständlern in Deutschland gut bedient werden können.

Bedeutung der Schwellen- und Entwicklungsländer nimmt zu

2019 waren die Investitionen in erneuerbare Energien in Entwicklungs- und Schwellenländern zum wiederholten Male größer als in Industrieländern (152,2

Mrd USD vs. 130,0 Mrd USD). Auffällig ist dabei insbesondere, dass der Anteil der Investitionen in China und Indien zurückging, wohingegen die Investitionen in die sonstigen Schwellenländer auf einen bisherigen Höchstwert von 59,5 Mrd USD (+17% im Vergleich zu 2018) stiegen, was unter anderem auf große Solarprojekte in Dubai zurückzuführen ist.

Die GWS/DIW-Studie geht davon aus, dass es zu einer regionalen Verschiebung kommen wird und im Jahr 2030 18,1% der deutschen Ausfuhren von Energietechnologiegütern in die BRICS-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) gehen und 6,8% in sonstige Schwellenländer. Auch wenn zahlreiche Projekte durch die Corona-Krise aufgegeben oder aufgeschoben wurden, ist zu beobachten, dass gerade Projekte zur Energiegewinnung und -effizienz wieder vorangetrieben werden, wenn die Konjunktur eines Landes Fahrt aufnimmt.

Bei der Marktanalyse der Abnehmerländer gilt es, die jeweilige Energie- und Klimaschutzpolitik zu beachten. Während übergeordnete, auch völkerrechtlich verbindliche Nachhaltigkeitsziele gesetzt wurden, gilt für Wirtschaftsakteure zunächst nur das, was auch ratifiziert und in nationales Recht umgesetzt wurde (inhaltlich wie zeitlich). So ist bspw. in Vietnam der „National Power Development Plan 2011–2030“ oder in der Türkei der „National Climate Change Action Plan 2011–2023“ bzw. der „National Energy

Efficiency Action Plan 2017–2023“ maßgebend im Hinblick auf Ausbauziele für erneuerbare Energien, Einspeisetarife oder die Befreiung von Einfuhrzöllen für Ausrüstungen zur Nutzung von erneuerbaren Energien. Aufgrund protektionistischer Maßnahmen – angefacht durch Handelskonflikte – kann es wiederum auch Zölle und sonstige Handelsbarrieren geben, die sich auf das Absatzpotenzial bzw. das Geschäftsmodell des Abnehmers auswirken (seit 2019 erhebt Indien bspw. hohe Einfuhrzölle auf Solarmodule aus China und Malaysia). Falls sich die internationale Staatengemeinschaft in der WTO auf die Einführung von einheitlichen Klimaschutzzöllen verständigen sollte, wie aktuell diskutiert, wäre das ebenfalls ein wichtiger Einflussfaktor in der Entscheidungsmatrix auf Abnehmerseite.

„Der Ausbau der heimischen Wertschöpfungskette in Abnehmerländern mit eigenen Produktionskapazitäten für Energietechnologiegüter eröffnet gerade deutschen Anbietern mit ihrer hohen Industriekompetenz bei technischen Ausrüstungen und ihrer Erfahrung im Umgang mit Umwelttechnologien großes Potenzial.“

Neben dem Absatz solcher Energietechnologiegüter steigt in bestimmten Entwicklungs- und Schwellenländern auch

die Nachfrage nach Produktionslinien und -anlagen zur Herstellung solcher Güter. Um ihre heimische Wirtschaft stärker zu diversifizieren oder zu industrialisieren, machen Abnehmerländer zum Teil auch Produktions- oder Beschaffungsvorgaben und stellen Lokalisierungsanforderungen.

Die Verschiebung nationaler Prioritäten hin zu einer diversifizierten und nachhaltigen Volkswirtschaft kann gut in Saudi-Arabien mit dem Entwicklungskonzept „Saudi Vision 2030“ und der Beschäftigungsrichtlinie „Saudization“ beobachtet werden. Der Ausbau der heimischen Wertschöpfungskette in Abnehmerländern mit eigenen Produktionskapazitäten für Energietechnologiegüter eröffnet gerade deutschen Anbietern mit ihrer hohen Industriekompetenz bei technischen Ausrüstungen und ihrer Erfahrung im Umgang mit Umwelttechnologien großes Potenzial.

Hermesdeckungen helfen bei der Finanzierung

Auch bei Exportgeschäften mit Energietechnologiegütern spielt die Finanzierung für den ausländischen Kunden eine große Rolle. Bei Handels- und Exportfinanzierungen kann die deutsche Exportwirtschaft auf erfahrene Banken und das bewährte Instrument der Außenwirtschaftsförderung, die Hermesdeckungen, zurückgreifen. Gerade bei Projekten in

Entwicklungs- und Schwellenländern kommt es auf die sorgfältige Analyse der politischen und wirtschaftlichen Risiken an. 2019 wurden Erneuerbare-Energien-Projekte weltweit im Umfang von 1,1 Mrd EUR durch Hermesdeckungen abgesichert. Mit der im Mai 2020 gestarteten Sonderinitiative Erneuerbare Energien hat der Bund dem Instrumentenkasten einen weiteren, zentralen Baustein hinzugefügt, der dazu beiträgt, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft im Bereich der Umwelttechnologien zu stärken.

„Um deutschen Anbietern wettbewerbsfähigere Preise und gleichzeitig eine kompetitive, hermesgedeckte Finanzierung für den gesamten Auftrag zu ermöglichen, können auf Grundlage der durch den Bund aufgelegten Sonderinitiative Erneuerbare Energien bis zu 70% ausländische Zulieferungen in die Deckung einbezogen werden.“

Um deutschen Anbietern wettbewerbsfähigere Preise und gleichzeitig eine kompetitive, hermesgedeckte Finanzierung für den gesamten Auftrag zu ermöglichen, können auf Grundlage dieser unbefristet aufgelegten Initiative bis zu 70% ausländische Zulieferungen in die Deckung einbezogen werden. Diese Flexibilisierung ist eine deutliche Erleichterung, wenn bedacht wird, dass die meisten Vorpro-

dukte und Zulieferungen für Energietechnologiegüter aus China kommen. Darüber hinaus verzichtet der Bund auf das Anzahlungserfordernis für die in die Deckung einbezogenen lokalen Kosten, was sich wiederum liquiditätsverbessernd für den ausländischen Kunden auswirkt, da er diesen Teil nicht vorab bezahlen muss.

Erfahrene Finanzierungspartner

Als deutsch-französische Finanzgruppe unterstützt die ODDO BHF AG deutsche und andere europäische Exporte durch Handels- und Exportfinanzierungen in unterschiedlichen Branchen, wie z.B. Energie, Grundstoffindustrie und Gesundheitswesen. Dank ihrer Länder-, Syndizierungs- und Strukturierungsexpertise ist sie in der Lage, die passende Finanzierungslösung für die Geschäftspartner herauszuarbeiten und erfolgreich umzusetzen. Auf Abnehmerseite können das Regierungen, staatliche Stellen, Banken, private Unternehmen wie auch regionale Entwicklungsbanken sein, was gerade im Bereich der Energietechnologiegüter für Afrika ein probates Mittel sein kann. ◀

Britische Importkontrollen verzögern sich

Die Entscheidung, die strengen neuen Importkontrollen für Waren aus Europa zu verzögern, ändert nichts an den Fakten: Unternehmen müssen sich immer noch auf diese nächste Phase des Brexits vorbereiten.



Arne Mielken
Geschäftsführer,
Customs Manager Ltd.

arne.mielken@customs-
manager.com
www.customermanager.org

Nach der Entscheidung der britischen Regierung, die Einführung neuer Zollkontrollen für Importe aus der EU zu verschieben, atmen Unternehmen kollektiv auf. Viele Unternehmen haben sich gerade erst mit den neuen EU-Import- und -Exportregeln, einschließlich der komplexen Ursprungsregeln, vertraut gemacht, die auf den Austritt aus dem EU-Binnenmarkt im Januar folgten. Die Unternehmen hatten sich mit der Einführung neuer gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher (SPS) Kontrollen bei der Einfuhr von tierischen und pflanzlichen Produkten, einschließlich sogenannter Hochrisikolebensmittel wie Wurstwaren, auf weitere Brexit-Bürokratie eingestellt. Diese Importkontrollen, die ab April in Kraft treten sollten, werden um mehrere Monate verschoben, um den Unternehmen mehr Zeit zu geben, sich auf die Zunahme des Papierkrams einzustellen.

Zeit für Vorbereitung nutzen

Das bedeutet aber nicht, dass sich Unternehmen entspannen sollten. Sie sollten die zusätzliche Zeit nutzen, um sich vorzubereiten. Ab Oktober 2021 müssen Exporteure für jede Sendung, die nach Großbritannien geht, die korrekte Dokumentation – einschließlich Importformulare und Veterinärbescheinigungen – vorweisen können. Wenn sie das nicht tun oder die Formulare nicht korrekt ausgefüllt sind, könnte das zu kostspieligen Verzögerun-

gen in den Häfen und leeren Supermarktregalen führen.

Britische Unternehmen müssen daher ihren kontinentaleuropäischen Partnern bei der Navigation durch diese neuen Kontrollen, Regeln und Systeme helfen. Deutsche, Franzosen und andere EU-Bürger sind möglicherweise nicht mit den britischen Verfahren vertraut, insbesondere wenn sich die Regeln und Systeme ändern.

Gesundheitsbescheinigung richtig auswählen

Unternehmen, die nach Großbritannien exportieren, benötigen für lebende Tiere und einige Produkte tierischen Ursprungs

eine Gesundheitsbescheinigung. Der Lieferant muss die richtige Bescheinigung im eigenen Land einholen. Das Original der Bescheinigung – nicht eine Kopie – muss mit der Sendung mitgeführt werden, und der Abnehmer muss eine elektronische Kopie erhalten, die er in das „Import of Products, Animals, Food and Feed System“ (IPAFFS) hochladen kann. Dies ist das neue britische System für den Import von Tieren und Tierprodukten sowie von Lebensmitteln mit hohem Risiko wie z.B. solchen, die Pestizide oder Salmonellen enthalten.

Der britische Importeur nutzt das IPAFFS, um den Zoll über die Einfuhr dieser Produkte nach Großbritannien zu informieren. Die Meldung muss 24 Stunden vor



Im Handel mit Großbritannien ist frühzeitige Vorbereitung der Schlüssel zur reibungslosen Lieferung.

Webinare zu UK

Der Brexit prägt den britischen Außenhandel zu Jahresbeginn. In den ersten beiden Monaten 2021 gingen die britischen Exporte in die EU um 27% gegenüber dem Vorjahr zurück, die in andere Länder sanken lediglich um 7%. Die Importe aus der EU verringerten sich um 15%, während sie aus anderen Ländern um 3% fielen.

In einer Reihe von Webinaren zum britischen Markt informiert die IHK Frankfurt am Main über die Themen Marktzugang (15.4.), Dienstleistungen (22.4.) und Entsendung (28.4.). Anmeldung: [HIER](#)

Die Auftaktveranstaltung am 13. April zeigte bereits die Herausforderungen und die anfänglichen Hürden des neuen Handelsregimes zwischen der EU und UK auf. Die britische Seite gehe ergebnisorientiert mit den Regelungen um, betonte Dr. Ulrich Hoppe, Hauptgeschäftsführer der AHK London. Die beteiligten Unternehmer wünschten sich dagegen mehr Klarheit bei der Umsetzung des Handelsabkommens.

der Ankunft der Sendung eingereicht werden, wenn diese aus einem EU-Land kommt. Mehr Informationen dazu finden Sie [HIER](#).

Die Auswahl des richtigen Gesundheitszeugnisses, die Beauftragung eines Tierarztes zur Inspektion der Ware und das anschließende korrekte Ausfüllen des richtigen Exportgesundheitszeugnisses werden für viele kleinere Unternehmen

Herausforderungen darstellen. Es gibt mehr als 100 Gesundheitszeugnisse zur Auswahl, eine verwirrende Anzahl. Eine Anleitung der britischen Regierung dazu finden Sie [HIER](#).

Die Bescheinigungen müssen von einem amtlichen Tierarzt abgestempelt und mehrfach unterschrieben werden. Dieselbe Gesundheitsbescheinigung muss möglicherweise in allen Sprachen der Länder, durch die die Waren reisen, dupliziert werden, was noch mehr Stempel und Unterschriften bedeutet. Weitere Informationen zu Ausfuhrgesundheitsbescheinigungen finden Sie [HIER](#).

Britische Exporteure von lebenden Tieren und Tierprodukten in die EU müssen sich im webbasierten „Trade Control and Expert System“ (Traces), dem EU-Äquivalent zu IPAFFS, registrieren. Britische Exporteure finden wichtige Informationen zum Erhalt von Gesundheitsbescheinigungen auch [HIER](#).

Kostspielige Verzögerungen können vermieden werden, wenn alle Beteiligten auf beiden Seiten des Kanals, sowohl Importeure als auch Exporteure, die richtigen Zertifikate besorgen, sie korrekt ausfüllen und die Behörden rechtzeitig informieren. Unternehmen sollten die zusätzliche Atempause nutzen, um sich vorzubereiten. ◀

Für weitere Informationen besuchen Sie <https://www.customsmanager.org>

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte



4. OKTOBER 2021 IM DEUTSCHE BANK PARK, FRANKFURT AM MAIN

Im Fokus: Nachhaltigkeit und Digitalisierung

SAVE THE DATE



VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



www.tag-der-exportweltmeister.de

Wie man den Weg gen Osten freimacht

Türöffner zu den GUS-Märkten und EAWU-Staaten in Zeiten der Pandemie

Die nicht enden wollende Pandemie stellt Unternehmen vor ungeahnte Herausforderungen – trotz der Minimierung der persönlichen Präsenzmöglichkeiten darf die geplante Geschäftstätigkeit nicht unterbrochen werden. Unternehmen müssen jetzt neue Strategien für potenzielle Märkte erschließen, dafür neue Vertriebswege entwickeln und vor allem bestehende Kunden weiterhin auf höchstem Niveau beliefern.

Da sind nicht nur Standardlösungen für den Import gefragt, sondern Unterstützung durch einen situationsadäquaten Service, der zu respektablen Verkaufsergebnissen vor Ort führt. Die Geschäftswelt im prospektiven GUS-Marktbereich weiß natürlich, dass der Export in die Region auf Basis von DDP Incoterms 2020 ohne eigene Präsenz vor Ort unmöglich ist. Regionale Unternehmen im Osten verlangen nach einem lokalen Verkäufer, einem lokalen Vertrag sowie Tür-zu-Tür-Lieferung – einem „Mittelsmann“ für die gesamte Geschäftsabwicklung, jedoch

nicht als Distributeur, der in der Regel erhebliche Margen aufschlägt.

Eines der wichtigsten Prinzipien ist dabei die Rechtmäßigkeit und Transparenz aller Prozesse. Um abzuklären, ob Ihr Produkt überhaupt in die Region importiert werden darf, braucht es detaillierte Information über die erforderlichen Dokumente wie z.B. Zertifikate über die staatliche Registrierung, Konformitätszertifikate und -erklärungen, Benachrichtigungen des Inlandsgeheimdienstes, Lizenzen. Die Gesetzmäßigkeiten der Mitgliedstaaten der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) legen die Liste der Personen fest, die berechtigt sind, Anträge zu stellen und Genehmigungen zu erhalten – dies dürfen nur juristische Personen der EAWU-Mitgliedstaaten, zuverlässige Beratungspartner, die dafür sorgen, dass Verkäufe auch in diesen Zeiten in der Region realisiert werden können:

1. Bei der Einfuhr in das Hoheitsgebiet der EAWU gelten beim Vorhandensein

eines Klassifikationsbescheids Vorteile und Präferenzen, Nullzölle und andere Arten von Begünstigungen.

2. Ein offiziell akkreditierter Partner erwirbt im Rahmen eines Kauf- und Verkaufsvertrags die entsprechenden Waren, liefert sie in die Region und verkauft sie an Ihre Kunden.

3. Jeden Monat wird die Liste der Waren erweitert, für welche die Kennzeichnung nach dem GTIN-System mit der Beschreibung in russischer Sprache obligatorisch ist.

4. Zu den schwierigsten Problemen gehören Service und Garantiefälle, weil sie ohne russische juristische Person keine Kontaktstelle für eventuelle Ersatzansprüche haben – ein autorisierter Vertreter ist die Lösung.

In professioneller Kooperation mit einem langjährig erfahrenen Beratungsunternehmen sind auch die großen Entfernungen in der GUS- und EAWU-Region, eine noch ausbaufähige Verkehrsinfrastruktur, Zollformalitäten und sprachliche Kommunikationsprobleme keine unüberwindbaren Hindernisse für ein erfolgreiches Exportgeschäft mehr.

SCHNEIDER GROUP.
Ihr Exportpartner vor Ort

www.schneider-group.com



© Studio concept/Shutterstock

Global versus lokal: Die Lieferketten sind weltumspannend, vor Ort bedarf es jedoch guter Expertise.

Handel mit CAATSA-gelistetem Kunden

In letzter Zeit geht es bei Beratungen häufig um das Prüfen von US-gelisteten Kunden. Was bedeutet es für einen deutschen Exporteur, wenn ein Kunde oder dessen Muttergesellschaft z.B. auf der CAATSA-Liste gelistet ist? CAATSA ist der im August 2017 in Kraft getretene Countering America's Adversaries Through Sanctions Act.



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: D in Deutschland liefert eine Maschine im Wert von 1 Mio EUR an den Kunden R in Russland. Die Maschine kann sowohl in zivilen als auch in militärischen Projekten eingesetzt werden (nach der Endverbleibserklärung [EUC] geht es allein um zivile Hubschrauber). R selbst ist nicht gelistet. Aber Rs 100%ige Muttergesellschaft Russian Helicopters JSC (nachfolgend RH) steht auf der SSI-Liste („Sectoral Sanctions Identifications“-Liste) unter Directive 3 und auf der Liste nach Art. 231 CAATSA. D möchte wissen, ob es hier Exportbeschränkungen nach EU- oder US-Recht gibt.

Abwandlung: Was wäre, wenn R selbst (und nicht seine Mutter) auf der Liste nach Art. 231 CAATSA stünde?

Prüfung nach EU-Exportrecht

D muss prüfen, ob die Maschine selbst oder ihre wesentlichen Bestandteile gelistet sind. Dann würde D eine Ausfuhrgenehmigung des BAFA benötigen. Es soll angenommen werden, dass dies hier nicht der Fall ist. Es könnte güterbezogen noch eine Genehmigungspflicht nach der Catch-all-Regelung in Art. 4 Dual-Use-VO greifen: Weil Russland ein EU-Waffenembargoland ist, würde eine Genehmigungspflicht vor allem bei Anhaltspunkten für eine militärische Verwendung bestehen. Da zumindest Rs Muttergesellschaft RH auch viele militärische Helikop-



Hubschrauber auf Ölplattformen werden zwar zivil genutzt, sind aber nicht immer unbedenklich.

ter herstellt, ist es sehr wichtig, dass D umfassend dazu vorträgt, warum es hier um ein rein ziviles Projekt geht. Sonst wird es sehr schwierig werden, eine BAFA-Genehmigung zu erhalten. Personenbezogen liegt keine Listung auf EU-Sanktionslisten vor. In jedem Fall ist D zu raten, in einer solchen Konstellation wegen möglicher Genehmigungspflicht eine Genehmigung zu beantragen oder wenigstens eine Anfrage zur Genehmigungsbedürftigkeit des Geschäfts beim BAFA zu stellen.

Anwendbarkeit von US-Exportrecht und Güterprüfung

US-Exportrecht wäre anwendbar, wenn einer der „US-Türöffner“ hier eingreifen

würde: US-Territorium, US-Personen, Güter *made in the USA*, Güter *made in Europe* mit mehr als minimalem US-Wertanteil, direkte Produkte aus US-Technologie oder: US-Dollar-Zahlungen bzw. US-Sekundär-Sanktionen (vgl. unseren [Beitrag](#) in: Export-Manager 4/2019).

Güterbezogen wäre dies z.B. der Fall, wenn die Maschine gelistete US-Komponenten mit einem US-Wertanteil von 25% enthalten würde und der Kontrollzweck hinter dieser Listung für Russland sensitiv wäre. Es soll angenommen werden, dass dies hier nicht der Fall ist.

Personenbezogen ist das US-Exportrecht hier anwendbar über US-Sekundär-Sanktionen (vgl. unseren [Beitrag](#) in: Export-Manager 7/2020), zumal sich der CAATSA

an mehreren Stellen allein an Ausländer richtet. Die in Art. 231 CAATSA Gelisteten sind Unternehmen, die im Verteidigungs- oder Geheimdienstsektor Russlands tätig sind. Es besteht nach Art. 231 oder Art. 228 CAATSA die Möglichkeit, dass auch Nicht-US-Personen für erhebliche Geschäfte mit diesen US-gelisteten Unternehmen von den USA sanktioniert werden können. Daher geht es hier um US-Sekundärsanktionen.

Personenprüfung nach US-Exportrecht und Art. 231 CAATSA

Nach Art. 231 CAATSA könnten US-Sanktionen gegen D nur dann verhängt werden, wenn R selbst gelistet wäre. Dies ist nur in der Abwandlung der Fall. Allein in der Abwandlung könnten solche US-Sanktionen gegen D verhängt werden, falls ein „erhebliches“ Geschäft vorliegt. Neben der Listung von D kommen hier die US-Sanktionen nach Art. 235 CAATSA in Betracht: Stopp von US-Exportkrediten oder Bankkrediten an diese Person, keine Exportgenehmigungen, Verbot öffentlicher Aufträge, Verbot von Transaktionen in ausländischer Währung, Verbot des Erwerbs oder der Transaktion von Gütern unter EAR-Jurisdiktion etc.

Im Ausgangsfall ist R selbst nicht gelistet, sondern nur seine Mutter RH. Nach einer Guidance des State Departments steht die Überprüfung der Töchter einer gelisteten Muttergesellschaft „gegenwärtig

nicht im Fokus der Anwendung von Art. 231 CAATSA“. Das heißt, die sonst beim *Office of Foreign Assets Control* (OFAC) übliche Anwendung der 50%-Regel wird hier derzeit nicht durchgeführt. Auch wenn hier zuweilen die Meinung vertreten wird, dass dies von Fall zu Fall anders sein könnte, ergaben Rückfragen in Washington, D.C., dass dies gegenwärtig nicht die Praxis ist. Allerdings sollte vorsichtshalber davon ausgegangen werden, dass dies in der Zukunft anders sein könnte: Künftig ist nicht ausgeschlossen, dass die 50%-Regel des OFAC auch hier gelten wird; außerdem besteht das Risiko, dass künftig auch die Tochter eines gelisteten Unternehmens selbst gelistet wird. Da dies aber zumindest gegenwärtig nicht der Fall ist, besteht derzeit (im Ausgangsfall) wohl kein Risiko, dass gegen D US-Sanktionen nach Art. 231 CAATSA ergriffen werden.

US-Personenprüfung und Art. 228 CAATSA

Nach Variante 1 von Art. 228 CAATSA können US-Sanktionen gegen einen Ausländer verhängt werden, wenn dieser gegen eine Executive Order unter diesem Akt verstoßen hat. Dies wäre z.B. der Fall, wenn D gegen die SSI-Directive 3 erheblich verstoßen würde. Sofern hier eine Vorauszahlung oder ein ähnliches sofort wirksames Zahlungsmittel gewählt wird, würde hier kein solcher Verstoß vorliegen. Dann würde Variante 1 von Art. 228 CAATSA als

Grundlage für US-Sanktionen gegen D ausscheiden.

„Wenn in der Exportlieferkette eine Person involviert ist, die auf US-Sanktionslisten steht, muss umfassend geprüft werden, ob auch eine Nicht-US-Person eine solche US-Listung beachten muss. Dies gilt selbst dann, wenn nur die Mutter des Kunden US-gelistet ist. Bei einer CAATSA-Listung ist das Risiko von US-Sekundärsanktionen sehr hoch, da sich dieses Gesetz vor allem gegen Ausländer richtet.“

Nach Variante 2 von Art. 228 CAATSA kann eine Nicht-US-Person dafür sanktioniert werden, dass sie eine „erhebliche Transaktion“ für „Personen, die Subjekt der US-Russland-Sanktionen“ (nachfolgend PSURS) sind, erleichtert oder unterstützt. Zu den PSURS gehören neben den Personen, die auf der SSI-Liste stehen, auch alle Personen, die nach der 50%-Regelung des OFAC als gelistet anzusehen sind. Demnach gehört auch R zu diesen PSURS. Fraglich ist somit, ob D hier „erhebliche Transaktionen“ für R oder RH erleichtert oder unterstützt hat; falls ja, würde hier das Risiko von US-Sanktionen bestehen. „Erhebliche Transaktionen“ im Sinne von Art. 228 CAATSA Variante 2 erfordern neben den sonst üblichen Kriterien nach einer OFAC-Guidance noch zwei weitere Merkmale:

Es müsste einer US-Person untersagt sein, sich an diesem Vorgang ohne US-Genehmigung zu beteiligen, und es müssten betrügerische Praktiken vorliegen. Da hier keine betrügerischen Praktiken vorliegen, scheidet das Risiko von US-Sanktionen nach Variante 2 von Art. 228 CAATSA aus.

Resümee

Wenn in der Exportlieferkette eine Person involviert ist, die auf US-Sanktionslisten steht, muss umfassend geprüft werden, ob auch eine Nicht-US-Person eine solche US-Listung beachten muss. Dies gilt selbst dann, wenn nur die Mutter des Kunden US-gelistet ist. Bei einer CAATSA-Listung ist das Risiko von US-Sekundärsanktionen sehr hoch, da sich dieses Gesetz vor allem gegen Ausländer richtet. Im Ausgangsfall muss dringend gewährleistet sein, dass die 30-Tage-Zahlungsfrist nach SSI-Directive 3 eingehalten wird, am besten durch eine Vorauszahlung; sonst könnten US-Sanktionen drohen. Wenn allein die Mutter des Kunden CAATSA-gelistet ist, bestehen derzeit noch gute Chancen, dass es zu keinen US-Sanktionen kommt; dies kann sich aber in der Zukunft jederzeit ändern. Hier bedarf es eines Risikomanagements und einer dezidierten Beratung zum US-Exportrecht durch einen Exportanwalt.

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. [HIER](#) 

Strategische Partner



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
Sebastian Knierim
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
(0 61 31) 323-335
sebastian.knierim@coface.com



Commerzbank AG
Frank-Oliver Wolf
Global Head of Sales Germany
Trade Finance &
Cash Management
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
Executive Director
Structured Trade &
Export Finance
Neue Mainzer Straße 52–58
60311 Frankfurt am Main
(069) 91 32-43 86
andrej.rempel@helaba.de



Hohmann Rechtsanwälte
RA Dr. Harald Hohmann
Am Galgenfeld 14–16
63571 Gelnhausen
(0 60 51) 88 88-644 und
(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



Mitigram AB
Christian Zürcher
Sales Director
Kömmendorsgatan 16
114 48 Stockholm
(07082) 416 9617
christian.zurcher@mitigram.
com



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



TraFinScout GmbH
Eckhard Creutzburg
Geschäftsführer
Solmsstraße 4
60486 Frankfurt am Main
(069) 153 25 93 41
eckhard.creutzburg@trafinscout.com

IMPRESSUM

Verlag:
MBM Martin Brückner Medien
GmbH
Rudolfstraße 22–24
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 42035
Amtsgericht Offenbach
Ust.-Idnr. DE246197823

Geschäftsführung:
Martin Brückner

Redaktionsleitung:
Gunther Schilling (verantwortlich)
Telefon: (069) 75 91-21 96
E-Mail: g.schilling@exportmanager-
online.de

Anzeigen:
Jens Walther

Gestaltung/Lektorat:
Jörg Rieger, Juliane Streicher

Jahresabonnement:
Bezug kostenlos, zehn Ausgaben,
Registrierung unter
www.exportmanager-online.de

Strategische Partner:
Bayerische Landesbank, Coface,
Commerzbank, Credendo,
Deutsche Bank, GvW Graf von
Westphalen, Hagemann Trade
Compliance Consulting, Helaba,
Hohmann Rechtsanwälte,
KfW IPEX-Bank, Landesbank
Baden-Württemberg, Mitigram,
ODDO BHF, TraFinScout

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

Eine Publikation von:
**MBM Martin Brückner Medien
GmbH**