www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche





ExportManager





Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südasien

Indiens Konjunkturerholung endet | Corona schwächt asiatische Wirtschaft | Impffortschritt verringert Länderrisiken | Nachhaltige Finanzierungen | Finanzierungsengpass überwinden | Indiens Verpackungsbranche stellt sich um | US-Importverfahren für EU-Unternehmen | Vorsteuerabzug von Logistikern | Menschenrechtsverpflichtungen wegen EU-Verordnung 2020/1998

ndien steht im Fokus der deutschen Außenpolitik. Auf dem EU-Indien-Gipfel wurden Ansätze zur engeren Zusammenarbeit diskutiert. Das macht auch Hoffnung auf den Abschluss eines Freihandelsabkommens. Indien steckt derweil tief in einer Covid-19-Welle Die wirtschaftliche Erholung ist unterbrochen. In der aktuellen Ausgabe des Export-Managers widmen wir uns der wirtschaftlichen Situation in Südasien und den Folgen der Pandemie. Für die Exportfinanzierung sind einerseits Angebotsengpässe zu überwinden. Andererseits kommen zunehmend Nachhaltigkeitskriterien ins Spiel. Für die Exporteure und ihre Dienstleister stellen sich zudem Fragen nach Menschenrechten, Steuerpflichten und Importverfahren. Hinweisen möchte ich Sie noch auf unser "ExportManager-Forum UK", das wir am 9. Juni gemeinsam mit der Santander Consumer Bank AG veranstalten. Nutzen Sie die Gelegenheit, die Folgen des Brexits mit britischen Fachleuten zu diskutieren. Auch Michael Schmidt. Präsident der British Chamber of Commerce in Germany, hat zugesagt. Die Teilnahme ist für Sie kostenlos. Ich freue mich auf unseren Austausch!

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

Indien: Abruptes Ende der Konjunkturerholung Die regionalen Regierungen haben unkoordiniert auf steigende Corona-Neuinfektionen reagiert. Die aktuelle Situation birgt hohe finanzielle wie auch fiskalpolitische Risiken. Evelyne Banh, Coface

Corona schwächt asiatische Wirtschaft

Auch wenn China sich schnell von der Corona-Krise im ersten Quartal 2020 erholt hat, viele Länder der Region leiden im Frühjahr 2021 noch (oder wieder) unter steigenden Infektionszahlen. Karsten Koch, Credendo

Impffortschritt verringert Länderrisiken

Der Kreditversicherer Coface rechnet mit einer Abnahme der Risiken in Ländern mit hohen Impfquoten. Auch in Branchen, die von der Pandemie profitiert haben, bessern sich die Bewertungen. Gunther Schilling, ExportManager

FINANZIEREN

Was sind nachhaltige Finanzierungen?

Der Trend zur Nachhaltigkeit hat längst auch die Finanzierungen erfasst. Die Banken treiben das Thema mit Macht voran. Und sie legen fest, was eine nachhaltige Finanzierung eigentlich ist. Deutsche Bank

12 Finanzierungsengpass in Asien überwinden

Digitale Lösungen haben sich in der Pandemie bewährt. Über den Aspekt der effizienten Abwicklung hinaus ist auch die Vermittlung von Angebot und Nachfrage ein bedeutendes Anwendungsfeld. Christian Zürcher, Mitigram

14 Verpackungsindustrie in Indien stellt sich um

Obwohl die gesundheitliche Lage vor Ort prekär ist, müssen Unternehmen vor Ort weitermachen – und sich mit neuen Gesetzen befassen. Vor allem der Verpackungsindustrie stehen Änderungen bevor. Frank Schmitz, Sandeep Babbar, LBBW

LIEFERN

16 US-Importverfahren für europäische Unternehmen

Dass die US-Zölle auf Waren aus GB und der EU ausgesetzt wurden, hat Hoffnungen auf ein transatlantisches Handelsabkommen geweckt. Doch auch ohne ein solches Abkommen lohnt der Handel mit den USA. Arne Mielken, Customs Manager

18 Kann der Logistiker die EUSt als Vorsteuer abziehen?

Logistikdienstleister werden zum Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer, wenn sie die Einfuhrzollanmeldung als indirekter Vertreter im eigenen Namen und für Rechnung ihres Auftraggebers abgeben. Dr. Hartmut Henninger, GvW Graf von Westphalen

21 Menschenrechtsverpflichtungen wegen EU-Verordnung 2020/1998

Die EU sieht in der Gesetzgebung restriktivere Maßnahmen gegen Menschenrechtsverletzungen vor. Was bedeutet dies für den internationalen Handel? Worauf sollten vor allem Exporteure jetzt achten? PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

23 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Indien: Abruptes Ende der Konjunkturerholung

Die Zahl der Corona-Neuinfektionen ist in Indien in den vergangenen Wochen sprunghaft angestiegen und übertraf sogar die Höchststände aus dem vergangenen September. Die regionalen Regierungen haben unkoordiniert reagiert und die unterschiedlichsten Beschränkungen erlassen. So wurde die Konjunkturerholung der vergangenen Monate abrupt gestoppt. Die aktuelle Situation birgt hohe finanzielle wie auch fiskalpolitische Risiken.



Evelyne Banh Volkswirtin für Asien-Pazifik, Coface

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

ndien steckt mitten in der zweiten Corona-Welle, Anfang Mai wurden täglich bis zu 410.000 Neuinfektionen und teilweise mehr als 4.100 Todesfälle registriert. Dies stellt alle Fallzahlen in den Schatten, die Indien bis dato gesehen hat. Ausgelöst wurde die neue Welle durch die Virusmutante B.1.617. Dabei war Indien eigentlich auf einem guten Weg: Nach einem langsamen Start steigerte die Regierung das Impftempo allmählich. Aufgrund höherer Inzidenzwerte setzte die Regierung Mitte März 2021 Impfstoffexporte zunächst bis mindestens Juni aus, um den inländischen Bedarf zu decken.

Herdenimmunität erst Ende 2022

Bis Ende April wurden rund 150 Millionen Dosen verabreicht, wobei über 25 Millionen Einwohner vollständig geimpft waren. Damit steht Indien weltweit auf Platz zwei der Länder mit den meisten. geimpften Einwohnern. Seit Mai sind Impfungen sogar für alle Personen ab 18 Jahren verfügbar. Jedoch ist Indien mit knapp 1,4 Milliarden Bürgern auch das Land mit der zweithöchsten Einwohnerzahl. Daher waren bei den guten nominalen Impffortschritten Ende April lediglich 1,9% der Gesamtbevölkerung vollständig geimpft (im Gegensatz zu den USA mit fast 30% vollständig geimpften Personen). Das aktuelle Impftempo deutet darauf hin, dass mit einer Herdenimmunität (ca. 70% der Bevölkerung) frühestens im vierten Quartal 2022 zu rechnen ist, was anhaltende Corona-Maßnahmen wie z.B. regionale Lockdowns und Mobilitätsbeschränkungen bis mindestens Ende 2021 mit sich bringen dürfte.

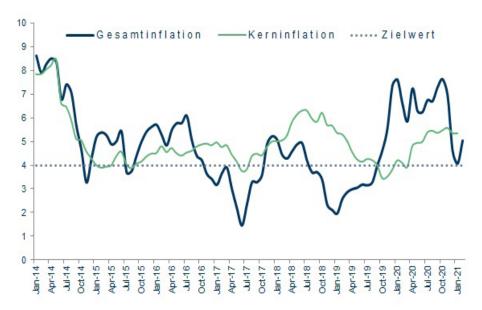
Erneuter Exodus indischer Wanderarbeiter

Im Angesicht der zweiten Infektionswelle hat die indische Regierung eine landesweite Abriegelung wegen der hohen wirtschaftlichen Kosten zwar ausgeschlossen. Dennoch haben wichtige Bundesstaaten wie Maharashtra oder die Hauptstadt Neu-Delhi strengere Regeln (Lockdowns am

Wochenende, nächtliche Ausgangssperren, nicht lebensnotwendige Geschäfte bleiben geschlossen) erlassen, um die Ausbreitung des Virus einzudämmen. Diese Maßnahmen lösten eine erneute Massenbewegung von Wanderarbeitern aus, die ohne Aussicht auf Beschäftigung aus den großen Zentren in ihre Heimatdörfer zurückkehrten – und mit ihnen möglicherweise auch das Virus.

Gebremste Erholungsdynamik

Die strengeren Corona-Regeln dürften den inländischen Konsum und die Produktions-



Jährliche Inflationsrate in Indien und Inflationsziel der RBI: Verlauf seit 2014.

tätigkeit dämpfen und die erwartete Konjunkturerholung um mindestens ein Quartal verzögern. Dies deutet sich bereits in den jüngsten Konjunkturindikatoren für März an, als die zweite Infektionswelle begann.

"Der Einkaufsmanagerindex für das Dienstleistungsgewerbe deutete im März auf eine Abschwächung der Geschäftsaktivitäten hin. Die Umsätze im Einzelhandel zeiaten im Februar eine stetiae Verbesseruna. doch auch hier dürften Mobilitätseinschränkungen den inländischen Konsum (60% des BIP) in den kommenden Monaten behindern."

Während sich noch im ersten Quartal die Bedingungen im verarbeitenden Gewerbe verbessert hatten, rutschte der Einkaufsmanagerindex (PMI) für das verarbeitende Gewerbe, ein Frühindikator für die Entwicklung der Industrie in den kommenden Monaten, im März bereits von 57,5 Punkten auf 55,4 Punkte ab (ab 50 signalisiert der Indikator Wachstum) und signalisierte damit einen Verlust der Wachstumsdynamik - wobei sich dieser Trend inmitten der zweiten Infektionswelle noch verstärken dürfte. Der Einkaufsmanagerindex für das Dienstleistungsgewerbe deutete im März ebenfalls auf eine Abschwächung der Geschäftsaktivitäten hin. Die Umsätze im Einzelhandel zeigten im Februar eine stetige Verbesserung, doch auch hier dürften Mobilitätseinschränkungen den inländischen Konsum (60% des BIP) in den kommenden Monaten behindern.

Die BIP-Prognose von Coface für das aktuelle Fiskaljahr (April 2021 bis März 2022) liegt nach wie vor bei 8,0%, da sie – verglichen mit den optimistischeren 12,5% des IWF – die Möglichkeit eines erneuten Virusausbruchs in der ersten Jahreshälfte bereits frühzeitig einkalkuliert hatte.

Kreditrisiken steigen

Aufgrund der anhaltenden Pandemie und des Auslaufens einiger Nothilfemaßnahmen erwarten wir höhere Risiken im Finanzmarkt. Besonders kleine Unternehmen sind anfällig, da u.a. ein landesweites Kreditmoratorium (d.h. die Stundungsmöglichkeit für Kredit) Ende März 2021 ausgelaufen ist. Das Wegfallen dieser Maßnahmen wiederum erhöht den Druck auf die Bilanzen der Banken. Das gilt vor allem für staatliche Banken, die möglicherweise nicht so große Kapitalrücklagen haben wie private Banken. Fitch schätzt die Kernkapitalquote staatlicher Banken auf 10% – im Vergleich zu 16% bei privaten Banken (indische Banken halten aufgrund erhöhter Risiken höhere Kapitalreserven als üblich).

Die Reserve Bank of India (RBI) warnte in ihrem Finanzstabilitätsbericht im Januar, dass vier Banken bis September die Mindestkapitalanforderungen nicht mehr erreichen würden. Darüber hinaus erwartet die RBI, dass sich die Quote der notleidenden Kredite (Non-performing Loans) bis September 2021 von 7,5% auf 14,8% verdoppelt, wenn sich die Geschäftslage verschlechtern sollte. In einer solchen Situation wäre nicht auszuschließen, dass die Regierung nach 2018 erneut eingreifen könnte, um die Bilanzen staatlicher Banken zu konsolidieren.

Politischer Handlungsspielraum bearenzt

Aus geldpolitischer Sicht ist die RBI durch die steigende Inflation (Kerninflation 5,5% zum Vorjahr im März) eingeschränkt, da bei einem Inflationsziel von 4% weitere Zinssenkungen nicht möglich sind. Sie würden die Inflation weiter verschärfen. Die RBI hat mit ihren Zinssenkungen bei einem Leitzins von 4.0% im Mai 2020 haltgemacht.

"An der Fiskalfront versucht die Regierung, ein Gleichgewicht zwischen der Verringerung des Haushaltsdefizits und der Verbesserung der langfristigen Wachstumsaussichten herzustellen."

An der Fiskalfront versucht die Regierung wiederum, ein Gleichgewicht zwischen der Verringerung des Haushaltsdefizits und der Verbesserung der langfristigen Wachstumsaussichten herzustellen -

wobei sich der jüngste Haushalt auf Infrastruktur- und Gesundheitsausgaben konzentriert, die die Inlandsnachfrage unterstützen sollten. Das Haushaltsdefizit soll im Finanzjahr 2021/22 bei 6,8% liegen, nach einem Rekordwert von 9,5% im vorherigen Haushaltsjahr. Selbst wenn der Staat keine Mehrausgaben macht, wird die jüngste Eskalation der Pandemie weiteren Druck auf die fiskalische Position der Regierung ausüben, sollte die Wirtschaft wieder schrumpfen und damit parallel die Steuereinnahmen zurückgehen.

Verbot von Impfstoffexporten

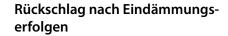
Die zweite Infektionswelle im eigenen Land könnte Indien auch dazu veranlassen, das Verbot von Impfstoffexporten über den Juni hinaus zu verlängern. Das würde sich vor allem auf die Impffortschritte in anderen Schwellenländern auswirken. Allein das Serum Institute of India (SII) sollte 1,1 Milliarden Dosen der von AstraZeneca und Novavax entwickelten Impfstoffe liefern. Das vorübergehende Exportverbot würde somit die Impfkampagnen in fast 70 Ländern in Asien, Afrika und Lateinamerika verlangsamen, die auf indische Impfstoffexporte angewiesen sind.

Das "Handbuch Länderrisiken 2021" mit ausführlichen Bewertungen für 162 Länder und Analysen für 13 Branchen steht HIER zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Corona schwächt asiatische Wirtschaft

Auch wenn China sich schnell von der Corona-Krise im ersten. Ouartal 2020 erholt hat, viele Länder der Region leiden im Frühjahr 2021 noch (oder wieder) unter steigenden Infektionszahlen. Die Impfungen kommen dagegen nur langsam voran.

n Südasien und Südostasien sind viele Länder von den intensivsten Corona-Wellen seit Ausbruch der Pandemie betroffen. Indien ist das asiatische Epizentrum mit mehr als 400.000 registrierten Neuinfektionen und über 4.000 gemeldeten Todesfällen pro Tag. Mehrere Staaten, darunter Maharashtra und die Hauptstadt Neu-Delhi, haben strenge lokale Sperren verhängt. Auch in vielen anderen Ländern und Hauptstädten in Süd- und Südostasien wurden wieder lokale Eindämmungsmaßnahmen eingeführt. Neben ausgeprägten Infektionsspitzen auf den Philippinen und in Indonesien – und in geringerem Maße in Malaysia und Pakistan - sind die Anstiegsraten in anderen Ländern bescheidener, überschreiten jedoch die Spitzenwerte des vergangenen Jahres. Sogar Länder wie Laos und Kambodscha, wo Corona-Fälle im Jahr 2020 fast nicht vorhanden waren, verzeichnen derzeit Infektionen.



Obwohl die aufstrebende asiatische Wirtschaftsregion 2020 mit einem Rückgang des BIP um 1% ihre erste Rezession seit 60 Jahren verzeichnete, war sie im vergangenen Jahr mit Abstand die widerstandsfähigste der Welt. Dies war auf eine weitgehend eingedämmte Pandemie zurückzuführen. Corona ist aber auch sehr resistent, wie Mutantenvarianzeichnen auch südasiatische Nachbarländer wie Bangladesch und Pakistan einen deutlichen Anstieg der Fälle, der in den kommenden Wochen jedoch rasch zunehmen könnte. Diese besorgniserregende Entwicklung ist derzeit auch in vielen Ländern Südostasiens zu beobachten, am stärksten betroffen sind die Philippinen und Indonesien. Da das Virus im vergangenen Jahr in diesen Regionen weitgehend unter Kontrolle war, erklärt sich die Intensität der aktuellen zweiten oder dritten Welle wahrscheinlich aus den verschiedenen und ansteckenden Virusvarianten und der möglichen Erschöpfung

der Eindämmungsregeln.

ten zeigen, und die Bekämpfung erfordert ständige Vorsicht. Dies ist eine bit-

In viel geringerem Maße als in Indien ver-

tere Lehre für die indische Regierung.

Impftempo zieht an

Die Entwicklung könnte die nationalen Behörden motivieren, die zu langsamen Impfpläne zu beschleunigen. Mit Ausnahme von Bhutan, den Malediven und Singapur ist die durchschnittliche Impfrate in der Tat sehr niedrig und liegt in Asien unter 4%. Erklärungen liegen insbesondere in Versorgungsproblemen und möglicherweise in der Vergangenheit, in der man erfolgreich bei der Bekämpfung des Virus war. Etwas positiver ist zu vermerken, dass die Impfrate Mitte April in Indien 8% und in China 15% erreichte und in den kommenden Monaten stark ansteigen könnte.

Hinter diesen beiden Riesenländern weisen Kambodscha (7,7%) und Indonesien (4,3) die besten Impffortschritte auf. Bei



Atmen in höchster Not: Sauerstoffflaschen für schwer an Covid-19 Erkrankte sind in Indien Mangelware.



Karsten Koch Country Manager, Credendo

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



dem gegenwärtigen Tempo und sogar angesichts der steigenden Versorgung mit chinesischen und russischen Vakzinen könnte die Impfung der Mehrheit der Bevölkerung ein sehr langer Prozess sein und für viele Länder bis 2023 dauern. In Myanmar ist die Impfung angesichts der tiefen politischen und wirtschaftlichen Krise ein zusätzliches Problem. Obwohl seit dem Staatsstreich im Februar keine Daten mehr gemeldet wurden, ist es sehr wahrscheinlich, dass die chaotische Situation die Test- und Impfkampagne beeinflusst hat.

Wirtschaftliche Aussichten günstig

Diese schärfsten Corona-Wellen treten zu einem Zeitpunkt auf, an dem sich die Region nachhaltig erholt. Im aufstrebenden Asien sind die Aussichten für das reale BIP-Wachstum 2021 gut (+8,5%). Es wird erwartet, dass sich die Volkswirtschaften weiter in Richtung Normalisierung und Präpandemie erholen. Die Exporte des verarbeitenden Gewerbes, angekurbelt durch die globale und chinesische Nachfrage, und die öffentlichen Ausgaben bleiben die Hauptwachstumsmotoren. Der Anstieg der Infektionszahlen stellt jedoch ein Risiko für die wirtschaftlichen Aussichten in Süd- und Südostasien dar, insbesondere wenn über einen längeren Zeitraum Eindämmungsmaßnahmen ergriffen werden und das Impftempo nicht wesentlich zunimmt.

Darüber hinaus dürften die Störungen in den globalen Lieferketten – insbesondere der Mangel an Halbleitern – im Laufe des Jahres anhalten, während der Tourismussektor weiterhin darunter leiden wird, da die Reisebeschränkungen über einen längeren Zeitraum aufrechterhalten werden könnten. Die endlose Tourismuskrise impliziert, dass Volkswirtschaften wie die Malediven, Sri Lanka, Thailand und Malaysia, die stärker von dem Sektor abhängig sind, sich langsamer erholen könnten. Gleiches gilt natürlich für die gesamtwirtschaftliche Aktivität Indiens.

Für andere Länder könnten die Auswirkungen geringer sein. Zu diesem Zeitpunkt dürften gute Fundamentaldaten in der Region – trotz der Unterschiede zwischen den Ländern -, belastbare Überweisungen und ein Aufschwung des Außenhandels die anhaltende Erholung unterstützen und die Länderrisiken kaum beeinflussen. In diesem unsicheren wirtschaftlichen und gesundheitlichen Kontext und abhängig von der Entwicklung von Corona und der Impfungen könnten die Wirtschaftsprognosen später in diesem Jahr etwas nach unten korrigiert werden. In der Zwischenzeit zeichnet sich eine Gewissheit ab: Die Zahl der Coronatoten in Süd- und Südostasien dürfte 2021 höher sein als 2020.

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



Impffortschritt verringert Länderrisiken

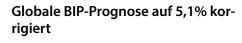
Der Kreditversicherer Coface rechnet mit einer Abnahme der Risiken in Ländern mit hohen Impfquoten. Auch in Branchen, die von der Pandemie profitiert haben oder deren Auswirkungen überwunden haben, bessern sich die Bewertungen.

'ür insgesamt fünf Nationen hat Coface seine Länderrisikoeinschätzung zum Ende des ersten Quartals 2021 heraufgestuft. Israel konnte sich von A3 auf A2 verbessern, obwohl die jüngsten Wahlen das politische Patt rund um die Ministerpräsidentschaft Benjamin Netanjahus nicht lösen konnten. In erster Linie tragen die deutlichen Fortschritte der Impfkampagne zur Aufwertung bei. Weit über die Hälfte der Bevölkerung ist bereits vollständig geimpft. "Ein erneuter Lockdown wird dadurch immer unwahrscheinlicher. Das gibt der israelischen Wirtschaft eine positive Perspektive", erklärte Coface-Volkswirtin Christiane von Berg bei der Vorstellung der neuen Länderrisikoeinschätzung.

Die Bewertung der Vereinigten Arabischen Emirate, hier sind 40% der Bevölkerung vollständig geimpft, steigt von A4 auf A3. Gleiches gilt für Chile, das auch zu den zehn Ländern mit der höchsten Impfquote zählt. Ebenfalls auf A3 verbessert sich das Länderrisiko des Vereinigten Königreichs. "Neben der starken Impfkampagne spielt hier vor allem das neue

Handelsabkommen mit der Europäischen Union eine wichtige Rolle, welches nach Jahren der Unsicherheit endlich Planungssicherheit bietet", sagte von Berg.

Heraufgestuft wird auch Guatemala, von Risikoklasse D auf C. In Guatemala waren allerdings weniger die Impferfolge ausschlaggebend als vielmehr die politische Stabilisierung, ergänzte von Berg in einem Vortrag auf dem "Coface Kongress Länderrisiken". Die USA, die bei der Impfkampagne schnell vorankamen, wurden dagegen nicht hochgestuft, da die politische Unsicherheit im Vorfeld der Urteilsverkündung zur Tötung von George Floyd erhöht war. Die Länderrisikoeinschätzung von Coface spiegelt die Wahrscheinlichkeit von erhöhten Zahlungsausfällen in einem Land in den nächsten sechs Monaten wider.



Die globalen Konjunkturaussichten fallen für das Jahr 2021 weiterhin positiv aus. Coface hat die Prognose für das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) für das Jahr 2021 von 4,5% auf 5,1% korrigiert. Dies ist in erster Linie einer besseren Entwicklung der wirtschaftlichen Aktivität in vielen Schwellenländern zum Ende des Jahres 2020 geschuldet. Da die zweite Pandemiewelle deutlich größere und längere Ausmaße angenommen hat, als dies vorab angenommen wurde, starteten







Redaktion ExportManager redaktion@exportmanageronline.de

www.exportmanager-

Gunther Schilling

viele große Volkswirtschaften in Europa mit einem negativen BIP-Wachstum ins Jahr 2021. Das drückt die Konjunkturprognosen für Frankreich (BIP-Wachstum für 2021 von zuvor 7,1% auf 5,4% revidiert), Spanien (von 6.4% auf 6.1%) und Italien (von 5,1% auf 4,2%) ebenso wie für das Vereinigte Königreich (von 5,9% auf 4,0%).

Die Länderrisikoeinschätzung von Coface für Deutschland bleibt zum Ende des ersten Quartals 2021 jedoch bei A3."In gewisser Weise ist das ärgerlich. Der Fokus der deutschen Wirtschaft auf dem verarbeitenden Gewerbe ist derzeit eine sehr gute Ausgangsposition für eine deutliche Belebung und damit einhergehend auch für eine Aufwärtsrevision der Länderrisikoeinschätzung. Der große Knackpunkt bleibt aber die Impfkampagne. Lange Zeit stagnierte die Zahl der täglichen Impfungen. Hinzu kamen das Hin und Her über den Einsatz des Impfstoffs von Astra-Zeneca sowie die Lieferengpässe des Unternehmens", sagte von Berg.

Weniger Arztbesuche aufgeschoben, mehr Bedarf an Kartonagen

In der aktuellen Beurteilung der Branchenrisiken verbesserten sich die Einschätzungen für die Pharmaindustrie (von mittleres auf niedriges Risiko), die Papier-(von hohes auf mittleres Risiko) und die Metallbranche (von sehr hohes auf hohes Risiko). Der Ausblick für die Pharmaindustrie hat sich aufgehellt, weil die Pharma-

Rohstoffknappheit großteils abgenommen hat und weil im aktuellen Lockdown Arztbesuche seltener aufgeschoben werden. Dadurch hat sich die Medikamentennachfrage normalisiert."Deutschland profitiert zudem vom starken Fokus auf Forschung und Entwicklung, Gerade im Bereich der Behandlung von Covid-19 wird aktuell viel investiert", erläuterte von Berg.

Der Papiersektor wird zum einen beflügelt von der hohen Nachfrage nach medizinischen Produkten wie Masken, zum anderen von der Verpackungsindustrie und deren Nachfrage nach Kartonagen, die im E-Commerce genutzt werden. Ein Manko bleibt allerdings die weiterhin sinkende Nachfrage nach hochwertigen Papieren, da immer weniger Druckerzeugnisse wie Magazine oder Zeitungen gelesen werden.

"Die Metallbranche profitiert vor allem von der Belebung des Maschinenbaus und des globalen Automobilmarktes, bleibt aber auch auf der neuen Risikostufe eines unserer Sorgenkinder", sagte von Berg. Gerade die Rohstoffknappheit, bspw. von Aluminium, bremse derzeit die Produktion stellenweise aus. Die Risikoeinschätzung von Coface spiegelt die Wahrscheinlichkeit von erhöhten Zahlungsausfällen in einer Branche in den nächsten sechs Monaten wider.





Was sind nachhaltige Finanzierungen?

Der Trend zur Nachhaltigkeit hat längst auch die Finanzierungen erfasst. Die Banken treiben das Thema mit Macht voran. Und sie legen fest, was eine nachhaltige Finanzierung eigentlich ist.

Der Beitrag erschien erstmals im Magazin "results. FinanzWissen für Unternehmen". Ausgabe 03/2021.

Autor: Bastian Frien

Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den Link finden Sie HIER

n der Börse ist Berichtssaison, und so langsam reichen auch die Mittelständler ihre Geschäftszahlen für das Ausnahmejahr 2020 ein. Darauf folgen die traditionellen Jahresgespräche mit den Firmenkundenbetreuern. Die haben einen klar strukturierten Verlauf, doch dieses Mal bringt nicht nur die Pandemie eine ganz neue Facette in den Dialog. Viele Mittelständler werden sich darüber wundern. dass die Berater auch das Thema Nachhaltigkeit auf die Agenda setzen.

Nachhaltigkeitsfinanzierungen trotzen Corona

Das war vor einem Jahr nicht unbedingt zu erwarten. Zu Beginn der Corona-Krise wurde oft die bange Befürchtung geäußert, das Virus könne die Sustainability-Anstrengungen der Wirtschaft um Jahre zurückwerfen. Mittlerweile ist klar: Das wird nicht passieren. Im Gegenteil, der Zug nimmt gerade mächtig Fahrt auf. Und die Finanzwirtschaft treibt die Unternehmen voran. Banken und institutionelle Investoren sind gleichermaßen erfasst vom Trend zur Nachhaltigkeit.

Jetzt wird es pragmatisch

Nach Jahren der Verunsicherung und Ratlosigkeit wird nun zugepackt. Vorbei sind die Zeiten, in denen diskutiert wurde, ob nur Unternehmen oder auch Finanzierungen "grün" sein können und ob der sau-



Ein Wald voller Bäume: Nachhaltige Investitionen haben die unterschiedlichsten Facetten.

berste in einer "schmutzigen" Branche nachhaltig ist oder nur ein Feigenblatt. Der Finanzierungsmarkt ist über diesen Streit hinweggegangen und hat gezeigt, dass es für alle Ansätze Argumente und Investoren gibt. Und es haben sich Standards herausgebildet, an denen sich alle orientieren können.

Noch ist der Markt nicht klar ausdifferenziert, aber die Lähmung ist verschwunden - nun soll alles ganz schnell gehen. Keine Bank, die das Thema nicht als geschäftliches Wachstumsfeld besetzen will, das auch noch positiv auf das eigene Image

abstrahlt. Auch Deutschlands größte Bank hat sich ehrgeizige Ziele verpasst: Bis 2025 will die Deutsche Bank 200 Mrd EUR an nachhaltigen Finanzierungen in die Bücher nehmen oder arrangieren. Geregelt werden die Anstrengungen der Bank in einem Rahmenwerk, dem "Sustainable Finance Framework".

Ein Blick in das Rahmenwerk hilft Mittelständlern zu verstehen, wie Banken das Thema nachhaltige Finanzierung angehen. Für den eiligen Leser hier die gute Nachricht: Das Rad wird nicht neu erfunden, das Rahmenwerk orientiert sich an

Anzeige

der sogenannten EU-Taxonomie und an internationalen Standards. Das ist gut, weil Mittelständler wenig Lust haben dürften, sich mit gänzlich unterschiedlichen Ansätzen ihrer Hausbanken zu beschäftigen.

Drei Wege zur nachhaltigen **Finanzierung**

Auf drei Wegen gelangt man zu einer nachhaltigen Finanzierung. Der erste Weg führt über die Verwendung der Mittel. Unternehmen müssen die Finanzierung entweder dafür einsetzen, die Umwelt zu erhalten, zu verbessern oder zu schützen. Oder sie ermöglichen die soziale Entwicklung insbesondere von Randgruppen. Was so lapidar formuliert noch nebulös bleibt, wird nach Sektoren mit Beispielen unterfüttert: Die Produktion von Bauteilen für die Gewinnung regenerativer Energie fällt genauso darunter wie Investitionen in verbessertes Recycling oder in bezahlbaren Wohnraum. Hier wird also ein Anreiz geschaffen, eine Investition in eine bestimmte Richtung zu lenken. Im Zweifel hilft ein Gespräch mit der Bank, um zu verstehen, ob eine geplante Ausgabe die Kriterien erfüllt.

Der zweite Weg ist der schwierigste. Über ihn kommen nur solche Unternehmen zu einer nachhaltigen Finanzierung, die mindestens 90% ihres Umsatzes aus nachhaltiger Tätigkeit erwirtschaften. In diesem Fall ist die Verwendung der Mittel egal.

Der dritte Weg wiederum steht vielen Unternehmen offen. Finanzierungen werden als nachhaltig eingestuft, wenn sie an Nachhaltigkeitsziele gekoppelt sind. Diese Ziele müssen – nach Einschätzung der Bank – ehrgeizig formuliert sein und die Kernaktivitäten des Unternehmens betreffen. Hier werden Anreize geschaffen, das eigene Geschäft möglichst rasch auf Nachhaltigkeit umzustellen. Typischerweise winken dem Kunden niedrigere Finanzierungskosten, wenn die selbst gesteckten Ziele tatsächlich erreicht werden.

"Finanzierungen werden als nachhaltig eingestuft, wenn sie an Nachhaltigkeitsziele gekoppelt sind. Diese Ziele müssen ehrgeizig formuliert sein und die Kernaktivitäten des Unternehmens betreffen."

Bankenrating und Reporting

Die drei Wege bieten für fast jeden Mittelständler die Möglichkeit, eine nachhaltige Finanzierung abzuschließen. Allerdings nicht für jede Investition. Doch das ist auch nicht notwendig: "Einige Kunden haben sich bereits mit der Frage bei uns gemeldet, ob wir sie überhaupt noch finanzieren, wenn sie die Kriterien des Rahmenwerks nicht erfüllen", berichtet Henrike Pfannenberg, die das ESG-Kompetenzteam der Deutschen Bank leitet.



Sie konnte beruhigen: "Aktuell geht es hier noch um eine freiwillige Klassifizierung von Geschäft, das bewusst einen positiven Beitrag zur Nachhaltigkeitstransformation leisten soll."

Auch im Kunden-Rating der Banken spiegelt sich die Nachhaltigkeit zunächst nur qualitativ wider. "Die Einbindung der Nachhaltigkeit in die klassische Risikobeurteilung befindet sich noch in einer sehr frühen Phase", sagt Viktoriya Brand, die den Bereich Sustainability bei der Deutschen Bank leitet. Doch die Datenerfassung und die Modellierung haben längst begonnen. Auch wenn es noch viele Fragen dazu gibt, inwiefern diese Themen auf ein Rating Einfluss nehmen werden: Künftig könnten auf Unternehmen, die sich der Nachhaltigkeit konsequent verweigern, höhere Kosten zukommen.

Dabei hapert es oft mehr an der Kommunikation als am Handeln. "Gerade im Mittelstandsbereich gibt es viele 'Hidden Champions', die Nachhaltigkeit integrieren, das bislang jedoch wenig transparent nach außen darstellen", sagt Henrike Pfannenberg. Oft wird der Aufwand gescheut, obwohl Reporting-Standards für mittelständische Unternehmen schon lange zur Verfügung stehen, z.B. von der gemeinnützigen Global Reporting Initiative (GRI). Sinnvoll ist weder die Scheu vor dem Umbau noch die Verschlossenheit. "Künftig werden nicht nur die Banken mittelständische Unternehmen auffordern, ihre Aktivitäten zu beziffern, die zur nach-

haltigen Entwicklung beitragen", sagt Viktoriya Brand. "Auch Kunden und Lieferanten werden für ihre eigenen Reportings Fragen stellen."

"Die Investoren am Kapitalmarkt hungern nach nachhaltigen Assets, die Banken haben sich Nachhaltigkeit auf die Fahnen geschrieben und auch der Staat stützt Initiativen mit veraünstiater Refinanzieruna."

Auf der Finanzierungsseite gehen also zwar nicht gleich die Lichter aus, wenn man das Thema Nachhaltigkeit ein bisschen schleifen lässt. Noch ist Nachhaltigkeit Kür, nicht Pflicht. Aber wer Nachhaltigkeit ernst nimmt und seine Anstrengungen dokumentiert, der kann in der Finanzierung sogar profitieren: Die Investoren am Kapitalmarkt hungern nach nachhaltigen Assets, die Banken haben sich Nachhaltigkeit auf die Fahnen geschrieben und auch der Staat stützt Initiativen mit vergünstigter Refinanzierung. Im Klartext: Es ist absehbar, dass Finanzierungen, die als nachhaltig qualifiziert werden können, zu besseren Konditionen erhältlich sein werden. Darum spricht viel dafür, dass sich nicht nur Nachhaltigkeits-Reportings, sondern auch nachhaltige Finanzierungen im Mittelstand auf breiter Front durchsetzen werden.



Finanzierungsengpass in Asien überwinden

Digitale Lösungen haben sich in der Pandemie bewährt. Für die Handelsfinanzierung boten Plattformlösungen schon zuvor eine neue Infrastruktur. Über den Aspekt der effizienten Abwicklung hinaus ist auch die Vermittlung von Angebot und Nachfrage ein bedeutendes Anwendungsfeld.

ach dem Einbruch des Welthandels und den daraus resultierenden Lieferschwierigkeiten steht der Aufbau leistungsfähiger Lieferketten auf der Agenda. Die Pandemie hat ebenso wie die Sperrung des Suez-Kanals gezeigt, dass Engpässe schnell und effizient überwunden werden müssen. Daten und digitale Plattformen liefern dafür die notwendigen Informationen und die für eine marktgerechte Lösung erforderliche Transparenz. Gerade zur Finanzierung des Handels leistet die Digitalisierung einen wichtigen Beitrag.

Informationen und Markttransparenz fehlen

Wenn Nachfrage und Angebot nicht zueinanderfinden, muss das nicht immer am Preis liegen. Oft fehlt es an Informationen und der notwendigen Markttransparenz. Feste Bankbeziehungen führen bisweilen nicht zu einer Finanzierung, während unbekannte Anbieter auf ihrem Risikoappetit sitzen bleiben. Die Summe der abgelehnten Finanzierungsanfragen ist beträchtlich. Im Jahr 2019 schätzte die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) die globale Handelsfinanzierungslücke auf 1.5 Bill USD, aber unter dem Eindruck der Pandemie ist diese Zahl in die Höhe geschnellt. Eine neue Studie der Internationalen Handelskammer (ICC) schätzt, dass 1,9 bis 5 Bill USD notwendig sind, um auf dem Handelskreditmarkt das Niveau von 2019 wieder zu erreichen.

Berücksichtigt man diese Schätzung zusammen mit der von der ADB identifizierten Handelsfinanzierungslücke für 2019 in Höhe von 1,5 Bill USD, bedeutet dies, dass zwischen 3,4 und 6,5 Bill USD benötigt werden, um ausreichend Finanzierungen anbieten zu können. Der dadurch ermöglichte Handel ist u.a. eine Voraussetzung für die Umsetzung der Nachhaltigen Entwicklungsziele der UN von 2015.

Neue Finanzpartner erforderlich

Die veränderten Marktbedingungen für Handelsfinanzierungen wirken sich auch auf gute und teils seit vielen Jahren bestehende Geschäftsbeziehungen zwischen Exporteuren und ihren Hausbanken aus:

Da sich möglicherweise die Kundenbonität der Abnehmer im Ausland verschlechtert hat oder die eigene Risikopolitik zu mehr Vorsicht bei der Vergabe von Lieferantenkrediten im Auslandsgeschäft rät, steigt einerseits der Absicherungsbedarf der Exportwirtschaft. Andererseits reduzieren Finanzinstitutionen aus verschiedenen Gründen ihre Linien auf bestimmte Risiken oder ziehen sich auch ganz aus Märkten oder Regionen zurück – eine tendenziell steigende Nachfrage trifft auf ein tendenziell sinkendes Angebot.

Aus diesem Grund sind Exporteure jeglicher Größenordnung und Branche immer wieder vor die Herausforderung gestellt, einen Finanz- und/oder Absicherungspartner außerhalb des eigenen Netzwerks



Mit der richtigen digitalen Handelsplattform behält man auch in Krisenzeiten einen guten Überblick.



Christian Zürcher Sales Director, Mitigram AB

christian.zurcher@ mitigram.com www.mitigram.com

nzeiae

zu identifizieren. Dies kann sich schnell als eine Suche nach der sprichwörtlichen "Nadel im Heuhaufen" herauskristallisieren.

Marktplätze erhöhen Transparenz

In vielen Bereichen des Außenhandels halten neue Formen der Vermittlung von Angebot und Nachfrage Einzug. Virtuelle Plattformen bieten eine sichere Datenerfassung und -prüfung, die eine gezielte Angebotserstellung für Anfragen, z.B. aus den Bereichen Logistik, Finanzierung und Absicherung, ermöglichen.

Auch für die Vermittlung von Handelsfinanzierungen sind Plattformen verfügbar. So hat die Firma Mitigram eine Lösung entwickelt, die sich seit ihrer Einführung im Sommer 2020 sehr gut bewährt hat. Die Nutzer können sich über das Portal "Open Market Discovery" auf die Suche nach passenden Finanzierungspartnern begeben. Sowohl Exporteure als auch Banken können die Plattform nutzen, um Angebote für die Absicherung und Finanzierung von Import- und Exportgeschäften einzuholen bzw. abzugeben. Sollten sich die Beteiligten einig werden, können diese Geschäfte auch über die Plattform abgeschlossen werden.

Während die Exporteure eine Vereinbarung mit Mitigram über die Nutzung der Plattform benötigen, können über dieses Medium alle Banken weltweit angesprochen werden, ohne dass diese der Plattform beigetreten sein müssen. Über den Marktplatz werden inzwischen monatlich Transaktionen im Volumen von 2,5 Mrd USD platziert. Über 200 renommierte Unternehmen und Banken zählen mittlerweile zum Kreis der Vertragspartner. Die registrierten Banken haben die Möglichkeit, auf der Plattform ihren Risikoappetit für bestimmte Geschäfte und Konstellationen zu hinterlegen, differenziert nach Regionen und Ländern, Risikoart oder dem Land des Firmensitzes des anfragenden Exporteurs.

Sollte nun der Exporteur von seinen Hausbanken kein oder kein passendes Angebot bekommen haben, kann er sich diejenigen Banken anzeigen lassen, die einen zu seiner Transaktion passenden Risikoappetit hinterlegt haben. Aus dieser Liste kann der Exporteur dann diejenigen Banken auswählen, die er um ein Angebot bitten möchte, und diesen die Anfrage über die Plattform zuleiten. Auf diese Art und Weise können sich Unternehmen auf Basis einer konkreten Geschäftsanfrage eventuell neue Bankbeziehungen erschließen.

Der Aspekt der neuen Geschäftsbeziehung macht den Marktplatz von Mitigram auch für Banken sehr attraktiv, der mit seiner speziellen Funktionalität einen Beitrag dazu leisten kann, die Handelsfinanzierungslücke zu schließen.



Webinar am 9. Juni 2021 14:00 Uhr bis 16:00 Uhr

Schulterschluss nach dem Brexit

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

Folgende Themen erwarten Sie:

- Wie steht UK nach dem Brexit und der Pandemie da?
- Welche Standortvorteile und Vergünstigungen bietet UK?
- Wie nutzen deutsche Unternehmer die Geschäftsmöglichkeiten in Großbritannien nach dem Brexit?
- Welche Möglichkeiten der Finanzierung bieten sich vor Ort?

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

Veranstalter:

Mitveranstalter:





Verpackungsindustrie in Indien stellt sich um

Die Corona-Krise setzt dem Subkontinent stark zu. Obwohl die gesundheitliche Lage vor Ort prekär ist, müssen Unternehmen vor Ort weitermachen – und sich mit neuen Gesetzen befassen. Vor allem der Verpackungsindustrie stehen Änderungen bevor.



Ab 2022 darf in Indien kein Einwegplastik mehr verkauft werden, weshalb Kartonagen stark gefragt sind.



Frank Schmitz Executive Director, Export Finance Origination, Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)

frank.schmitz@lbbw.de www.lbbw.com



Sandeep Babbar Chief Representative, LBBW-Repräsentanz Mumbai

sandeep.babbar@lbbwin.com www.lbbw.com

n der Spitze mehr als 400.000 Neuinfektionen binnen 24 Stunden, überfüllte Krankenhäuser, eine noch ansteckendere Mutante: Das Coronavirus hat Indien erneut fest im Griff. Der Subkontinent befindet sich wieder im Lockdown - so wie schon im vergangenen Jahr. Damals reagierte Indiens Regierung zügig und beherzt. Sie fuhr Wirtschaft und gesellschaftliches Leben weitgehend herunter, beschloss einen der restriktivsten Lockdowns weltweit – und schaffte (zunächst) die Trendwende.

Dabei nahm sie in Kauf, dass das Wirtschaftswachstum auf einen historischen Tiefstand fiel. Das Bruttoinlandsprodukt schrumpfte von April bis Juni 2020 um fast ein Viertel. Dann sollte es wieder aufwärtsgehen: Noch im Frühjahr 2021 prognostizierte die Regierung für 2021 eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts von 10% bis 12%. Die Ratingagentur Moody's rechnete sogar mit 14%. Für die Wirtschaft gab es kaum noch Auflagen: Die Unternehmen produzierten wieder, die Menschen kauften wieder ein.

Corona und Plastikverbot belasten Verpackungsindustrie

Dann kam die dritte Corona-Welle. Während Tausende Menschen um ihr Leben kämpfen, muss das wirtschaftliche Leben indes weitergehen. Die Verpackungsin-

dustrie bspw. überarbeitet gerade auf Hochtouren ihre Abläufe und Produkte. Ab 2022 darf in Indien nämlich kein Finwegplastik mehr verkauft werden. Das hat die Regierung im Oktober 2019 per Gesetz festgelegt. Strohhalme gibt es vielerorts bereits aus Papier, Besteck aus Weichholz. Plastikeinkaufstüten werden stabiler, sodass Supermarktkunden sie auch mehrfach benutzen können.

Was sich nach vergleichsweise einfachen Lösungen anhört, stellt zahlreiche Unternehmen vor Herausforderungen: Sie müssen nicht nur ihre Lieferketten und Herstellungsprozesse überdenken, auch die Kosten steigen, etwa für Material. Plastiktüten bspw. müssen ab Oktober mehr als doppelt so dick sein wie bisher – 120 statt 50 Mikrometer. Indiens Regierung verbietet nicht nur die Herstellung von Einwegplastik, sondern alles, was damit zusammenhängt - von der Nutzung über den Verkauf bis hin zum Import und zur Abwicklung. Um die einschneidenden Veränderungen abzumildern, tritt das Verbot stufenweise in Kraft: Seit Januar sind Einwegprodukte wie Tüten, Strohhalme, Besteck und Flaschen verboten, in der zweiten Phase geht es an die Industrieverpackungen. So haben Indiens Unternehmen Zeit, sich umzustellen.

Lockdown erhöht Verpackungsbedarf

Die Branche profitiert indes davon, dass sie auch während des Lockdowns weiter



produzieren darf. Und nicht nur das: Die Nachfrage nach ihren Produkten steigt sogar. Denn die Menschen gehen seltener auswärts essen, nehmen Speisen und Getränke nun häufiger mit nach Hause. Auch der E-Commerce boomt. Noch verbraucht Indien im weltweiten Vergleich zwar relativ wenig Kunststoff. Mit 13,6 kg pro Kopf liegt der Subkontinent weit unter dem weltweiten Durchschnitt von etwa 30 kg, hat der indische Industrie- und Handelsverband FICCI errechnet.

"Momentan entfallen fast 59% des gesamten Kunststoffverbrauchs in Indien auf Verpackungen, davon der Großteil auf flexible Materialien wie Folien."

Doch: Je stärker die Wirtschaft wächst, desto stärker steigt auch der jährliche Kunststoffverbrauch, sind sich FICCI-Experten sicher. Momentan entfallen laut Verband fast 59% des gesamten Kunststoffverbrauchs in Indien auf Verpackungen, davon der Großteil auf flexible Materialien wie Folien. Das macht rund 10 Mio t Kunststoffverpackungen pro Jahr.

Hermesdeckung macht viele Geschäfte erst möglich

Die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) arbeitet seit Jahrzehnten eng mit

Unternehmen der Verpackungsindustrie zusammen. Seit 2010 finanziert sie auch den Export von Maschinen für die Verpackungsmittelindustrie in Indien und unterstützt Unternehmen der Branche jetzt, ihre Investitionspläne an die neuen Richtlinien anzupassen.

Vor allem in den vergangenen zwölf Monaten hat die Bank eine Schlüsselrolle in der Finanzierung von Exportvorhaben deutscher Maschinenbauer gespielt: Da die Verpackungsnachfrage in Indien so stark angezogen hat, sind auch die Auftragsbücher der deutschen Hersteller gut gefüllt. Wer aktuell eine Maschine bestellt, muss 12 bis 24 Monate darauf warten. Die Maschinenbauer investieren deshalb nicht nur in neue Technologien, um ihre Maschinen für die neuen umwelttechnischen Anforderungen fit zu machen, sondern sie erhöhen auch ihre Kapazitäten.

Vor allem staatliche Exportversicherer (Export Credit Agencies/ECAs) spielen dabei eine besondere Rolle: Die meisten Geschäfte in Indien werden mit ECA-Deckungen abgesichert. In Deutschland unterstützt der Bund Auslandsgeschäfte hiesiger Exporteure, indem er politische und wirtschaftliche Risiken in Ländern übernimmt, für die es keine oder nur unzureichende Absicherungsmöglichen der privaten Versicherungswirtschaft gibt. Als Mandatar des Bundes übernimmt die Euler Hermes Aktiengesellschaft die Abwicklung der Hermesdeckungen, die sich also vor allem auf Entwicklungs- und Schwellenländer konzentrieren. Die Bundesrepublik Deutschland übernimmt das Risiko eines Zahlungsausfalls und hilft Exporteuren so dabei, schwer zugängliche Märkte zu erschließen und Geschäftsbeziehungen auch in herausfordernden Zeiten aufrechtzuerhalten.

Eine ECA-gedeckte Finanzierung kann sogar das Zünglein an der Waage sein, damit ein Exportgeschäft überhaupt zustande kommt. Sie deckt vergleichsweise lange Laufzeiten ab, unter Umständen bis zu zehn Jahre (zzgl. in der Regel zwei Jahre Vorlauf), und kann deshalb auch besonders risikoreiche Geschäfte darstellen. Akkreditive hingegen, auch Letters of Credit genannt, sind zwar ebenfalls als Absicherung beliebt, dürfen in Indien aber nur Geschäfte für maximal drei Jahre absichern und finanzieren. Gerade für den Kauf und die Finanzierung von langfristigen Investitionsgütern in der Verpackungsmittelindustrie reicht so ein Zeitfenster oft nicht aus.

Eine Deckung durch den deutschen Exportversicherer Euler Hermes kann auch hohe Auftragswerte absichern. Ein indischer Hersteller von Folien für die Verpackung von Lebensmitteln bspw. investiert aktuell 30 Mio EUR auf dem Subkontinent - davon entfallen 20 Mio EUR allein auf Maschinen aus Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen. Die Prämie für die Hermesdeckung richtet sich nach der Höhe des Auftragsvolu-

mens und dem Risiko des Geschäfts. Letzteres setzt sich u.a. zusammen aus der Laufzeit und dem Länder- bzw. Käuferrisiko. Um das Risiko einzelner Länder darzustellen, stuft Euler Hermes sie in Kategorien ein: 1 bedeutet geringstes Risiko, 7 höchstes. Indien fällt unter die Länderkategorie 3. Das Käuferrisiko zeigt an, wie wahrscheinlich es ist, dass der Käufer nicht zahlt. Berücksichtigt werden dabei auch die gestellten Sicherheiten und die Deckungsquote, die üblicherweise bei 95% liegt.

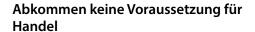
Unterstützung vor Ort

Die LBBW betreibt seit mehr als 25 Jahren eine Niederlassung in Singapur, von der aus sie die gesamte Region Asien/Pazifik betreut. Die Experten dort und aus Deutschland unterstützen Exporteure aus dem deutschsprachigen Raum beim Markteintritt und stehen diesen mit Finanzierungslösungen und Marktkenntnis zur Seite. Um optimale Marktexpertise zu bieten, deckt die LBBW-Repräsentanz in Mumbai seit Ende 1999 mit mittlerweile vier Mitarbeiten zudem den kompletten indischen Markt ab - von Neu-Delhi über Mumbai und Pune bis nach Bangalore und Kolkata. Gerade in herausfordernden Zeiten ist ein verlässlicher Partner mit Marktexpertise unverzicht-

US-Importverfahren für europäische Unternehmen

Die Entscheidung der USA, die Zölle auf Waren aus Großbritannien und der EU, darunter Scotch Whisky und Käse, auszusetzen, hat Hoffnungen auf ein transatlantisches Handelsabkommen geweckt. Doch auch ohne ein solches Abkommen Johnt sich der Handel mit den USA.

ie EU ist in einen lang anhaltenden Handelsstreit mit den USA über Subventionen für die rivalisierenden Flugzeughersteller Airbus und Boeing verwickelt. Dies gipfelte darin, dass die Trump-Administration eine Reihe von Waren aus der EU (und Großbritannien) mit einem satten Zoll von 25% belegte. Nach dem Ausscheiden aus der EU hob Großbritannien einige der von der EU auferlegten Zölle auf US-Güter auf und löste damit ein vorübergehendes Tauwetter in den Handelsbeziehungen mit den USA aus. Diese Annäherung verschafft Großbritannien und der EU gleichermaßen eine gewisse Atempause, um ein Abkommen mit den USA auszuhandeln.



EU-Unternehmen sollten mit Handelsaktivitäten in Richtung USA jedoch nicht warten, bis ein Freihandelsabkommen mit den USA abgeschlossen wird. Ein Handelsabkommen garantiert nicht weniger Ärger oder gar zollfreien Handel – weit gefehlt. Das wird gerade in den Handelsbeziehungen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU deutlich.

Trotz des Handels- und Kooperationsabkommens kämpfen viele Unternehmen mit der Bürokratie, einschließlich komplexer Ursprungsregeln, und müssen mit saftigen Geldstrafen rechnen, wenn sie etwas falsch machen. Sie müssen immer



noch komplizierte Zollerklärungen ausfüllen und Gesundheitszeugnisse vorlegen, wenn sie bestimmte Produkte exportieren. Viele Firmen benötigen die professionellen Dienste von Zollagenten und -spezialisten, die ihnen helfen, die neuen Handelsvereinbarungen zu meistern.

Handel zu WTO-Bedingungen

Wie viel schwieriger kann es also sein, ohne ein Freihandelsabkommen Handel zu treiben, also Handel zu den Bedingungen der Welthandelsorganisation (WTO)?

Immerhin handeln europäische Unternehmen bereits mit mehreren Ländern zu WTO-Bedingungen, darunter China, Indien und Saudi-Arabien, und es gibt keinen Grund, warum wir das nicht auch mit den USA und anderen Ländern tun können.

Der Import in die USA kann ein ebenso komplizierter Prozess sein wie der Handel zwischen der EU und Großbritannien nach dem Brexit. Die gute Nachricht ist, dass der Handel mit den USA nicht mehr so überwältigend kompliziert ist, wenn man sich mit den neuen Anforderungen im Warenverkehr mit Großbritannien



Arne Mielken Geschäftsführer, Customs Manager Ltd.

arne.mielken@customsmanager.com www.customermanager.org

vertraut gemacht hat. Doch auch in den USA kann es ohne ein gutes Verständnis des Prozesses immer noch zu Verzögerungen und Mehrkosten kommen, nur weil ein einziger Stempel auf einem Dokument fehlt. Handelsabkommen hin oder her: Es gibt einige grundlegende Details, die EU-Unternehmen richtig machen müssen, um in den USA erfolgreich zu sein.

"Der wichtigste Vorschlag ist, die Dienste eines lizenzierten Zollmaklers in Anspruch zu nehmen. Dieser hat die nötige Erfahrung und Kenntnis des US-Zolls, um bei der Überwindung der vielen möglichen Grenzproblemen zu helfen."

Tipps für einen reibungslosen Importprozess in die USA

Der wichtigste Vorschlag ist, die Dienste eines lizenzierten Zollmaklers in Anspruch zu nehmen. Dieser hat die nötige Erfahrung und Kenntnis des US-Zolls, um bei der Überwindung der vielen möglichen Grenzproblemen zu helfen.

Wer z.B. der "Importeur of Record" ist und auf dem Zolleintrag erwähnt wird, ist in den Augen der Zoll- und Grenzschutzbehörde U.S. Customs and Border Protection (CBP) auch rechtlich verantwortlich. Als verantwortliche Partei muss das Unternehmen die US-Importprozesse gründlich verstehen. Es muss z.B. wissen.

- wie Handelsrechnungen und Packliste aussehen müssen, um die Anforderunaen zu erfüllen:
- wo und wie eine US-Zollbürgschaft für eine Sendung zu erhalten ist;
- wie viel Zölle und andere Gebühren anfallen und wie diese bezahlt werden. können:
- wie Pakete, Paletten, Kisten etc. beschriftet und behandelt werden müssen:
- ob eine Vorankündigung der Sendung erforderlich ist, um den Behörden genügend Zeit zu geben, die Waren abzufangen und zu kontrollieren;
- welche Standards der Kunde erwartet, die eingehalten werden müssen;
- welche Konformitätsbewertungen mit technischen Produktvorschriften vor dem Export durchgeführt werden müssen;
- wie ein Produkt für den US-Markt gekennzeichnet werden muss, um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen und den Erwartungen der Verbraucher zu entsprechen;
- ob Maße und Gewichte korrekt sind:

- ob eine bestimmte Lizenz, Genehmigung oder Zertifizierung benötigt wird (ohne diese besteht das Risiko einer vollständigen Ablehnung);
- ob es eine Importkontrolle für die Menge der Ware gibt, bekannt als Ouote:
- wann der Makler eine Eintragung in das elektronische Zollabfertigungssystem ACE der USA vornehmen und die notwendigen CBP-Formulare ausfüllen muss oder wann er z.B. den HTS-Code, den Zollwert und das Ursprungsland angeben muss;
- ob durch die Einfuhr von Waren zu einem reduzierten Zollsatz im Rahmen eines Freihandelsabkommens Geld gespart werden kann;
- · welche Anforderungen in den US-Gesetzen zum "Importer Security Filing" (ISF/10+2) für Seeschiffstransporte bestehen;
- ob angemessene und vollständige Aufzeichnungen geführt wurden, die belegen, dass "Reasonable Care" angewendet wurde.

Bei der Aufregung um große, neue Exportmärkte für ihre Produkte sollten Unternehmen die vielen Anforderungen nicht unterschätzen, die Importeure nach dem US-Zollrecht haben. Selbst beim besten Makler der Welt kann die Bereitstellung

unvollständiger oder falscher Informationen zu Verzögerungen führen und Unternehmen dem Risiko aussetzen, dass sie die US-Einfuhrbestimmungen und -gesetze nicht einhalten.

"Wenn Unternehmen ihre Hausaufgaben machen und über die richtige Lieferkette und Unterstützung verfügen, können sie die Komplexität des globalen Handels auch ohne Abkommen meistern und trotzdem profitabel handeln."

Fazit

Eine Einigung mit den USA mag die Dinge für einige Exporteure einfacher machen, aber Freihandelsabkommen sind kein Allheilmittel, wie unsere Erfahrung in Europa gezeigt hat. Wenn Unternehmen ihre Hausaufgaben machen und über die richtige Lieferkette und Unterstützung verfügen, können sie die Komplexität des globalen Handels auch ohne Abkommen meistern und trotzdem profitabel handeln. Und wenn sie die Feinheiten des Handels zu WTO-Bedingungen gemeistert haben, steht ihnen die Welt offen.

Kann der Logistiker die **EUSt als Vor**steuer abziehen?

Logistikdienstleister werden neben ihrem Auftraggeber zum Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer, wenn sie die Einfuhrzollanmeldung als indirekter Vertreter im eigenen Namen und für Rechnung ihres Auftraggebers abgeben. Fällt der Auftraggeber aus, stellt sich die Frage, ob der Logistikdienstleister die entstandene Finfuhrumsatzsteuer als Vorsteuer abziehen kann.

u dieser Frage äußerte sich das Finanzgericht (FG) Hamburg in einem aktuellen Urteil vom 18. Dezember 2020 (Az.: 5 K 175/18). Im konkreten Fall lehnte das FG den Vorsteuerabzug ab, ließ aber zugleich die Revision zum Bundesfinanzhof (BFH) zu (Az.: VII R 9/21). Das letzte Wort zum Vorsteuerabzug der Logistikdienstleister ist also noch nicht gesprochen.

Der folgende Beitrag widmet sich dem einfuhrumsatzsteuerlichen Risiko der Logistikdienstleister und dessen Behandlung durch die Rechtsprechung. In der Praxis sind Logistikdienstleister häufig überrascht von der Steuerpflicht, da es nicht um "ihre" Waren geht, und noch mehr davon, dass trotz Bestehens der Steuerpflicht in der Regel kein Recht zum Vorsteuerabzug besteht. Daher bietet das Urteil einen guten Anlass, sich die Zusammenhänge bewusst zu machen.

Bige Zollschuldentstehung

stellt der Dienstleister seinem Auftragge-

ber die Kosten der Dienstleistung und die verauslagte EUSt in Rechnung. Fällt der Auftraggeber aus, könnte der Dienstleister den durch die EUSt entstandenen Schaden vermeiden, wenn er diese als Vorsteuer abziehen könnte.

Zum Schuldner der EUSt kann ein Logistikdienstleister nach Art. 79 Abs. 3 UZK ferner dann werden, wenn er gegen formelle Vorschriften des von ihm verantworteten Zollverfahrens verstößt und dadurch die Einfuhrzollschuld und infolgedessen die EUSt entsteht. Zwei Ent-

wicklungen haben dieses Risiko zuletzt abgemildert: Zum einen wurden bei Schaffung des UZK die Tatbestände ausgeweitet, die zum Erlöschen der Zollschuld führen, sodass manche formellen Verstöße nun heilbar sind oder die Zollschuld bei Hinzutreten weiterer Umstände erlischt (vgl. Art. 124 Abs. 1 lit. h und lit. k UZK). Zum anderen hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) eine Reihe von Szenarios identifiziert, in denen die Zollschuldentstehung ausnahmsweise nicht die Entstehung der EUSt zur Folge hat. Liegt indes keine dieser beiden Situatio-



Bietet ein Logistikdienstleister die indirekte Vertretung bei der Einfuhr an, ist er sich seiner Steuerschuldnerschaft in aller Regel bewusst. Als Anmelder wird er nach Art. 77 Abs. 3 Unionszollkodex (UZK) zum Zollschuldner, daraus folgt über § 21 Abs. 2 Umsatzsteuergesetz (UStG) die Steuerschuldnerschaft hinsichtlich der Einfuhrumsatzsteuer (EUSt). Im Normalfall



Logistikdienstleister müssen sich viele steuerliche Fragen stellen, allen voran bei der Einfuhrumsatzsteuer.



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

Dr. Hartmut Henninger

GvW Graf von Westphalen

Rechtsanwalt und

Partner,



nen vor, könnte der Dienstleister den entstandenen Schaden auch bei der unregelmäßigen Zollschuldentstehung nur vermeiden, wenn er die EUSt als Vorsteuer abziehen könnte.

"Die Frage nach dem Vorsteuerabzug kann sowohl bei der indirekten Vertretung als auch bei der unregelmäßigen Zollschuldentstehung Bedeutung erlangen."

Die Frage nach dem Vorsteuerabzug kann somit bei der indirekten Vertretung und auch bei der unregelmäßigen Zollschuldentstehung gleichermaßen Bedeutung erlangen: Der Logistikdienstleister möchte die von ihm geschuldete EUSt für einen Gegenstand als Vorsteuer abziehen, auf den sich zwar seine Dienstleistung bezieht, der ihm aber nicht gehört und der grundsätzlich für seinen Auftraggeber eingeführt wurde.

Abzug der EUSt als Vorsteuer

Nach § 15 Abs. 1 UStG kann der Unternehmer die entstandene EUSt für solche Gegenstände als Vorsteuer abziehen, die für sein Unternehmen eingeführt worden sind. Nach herrschender Ansicht und ständiger Rechtsprechung des BFH soll diese Voraussetzung bei dem Unternehmer erfüllt sein, der im Zeitpunkt der Einfuhr die Verfügungsmacht über den Gegen-

stand besitzt. Diese Formulierungen sprechen auf den ersten Blick deutlich gegen das Vorsteuerabzugsrecht des Dienstleisters, denn die Verfügungsmacht wird in aller Regel sein Auftraggeber besitzen.

Bei der Auslegung ist jedoch zu beachten, dass die deutsche Vorschrift im Einklang mit den Vorschriften der EU-Mehrwertsteuersystemrichtlinie (Richtlinie 2006/112/EG) stehen muss. In Art. 168 dieser Richtlinie ist geregelt, dass der Steuerpflichtige die EUSt als Vorsteuer abziehen kann für Gegenstände, die für die Zwecke seiner besteuerten Umsätze verwendet werden. Angesichts dieser Formulierung ist es alles andere als eindeutig, ob der Berechtigte nicht der Dienstleister sein kann. Diese Unklarheit und die große praktische Relevanz haben zu einer interessanten Auseinandersetzung in der Rechtsprechung geführt.

Vorstoß des FG Hamburg 2012

In einem Urteil vom 19. Dezember 2012 (Az.: 5 K 302/09) hat das FG Hamburg einem Inhaber eines Zolllagers den Vorsteuerabzug in einem Fall zugestanden, in dem die EUSt wegen Verstößen gegen formelle Vorschriften des Zolllagerverfahrens entstanden war. Das FG argumentierte, dass es auf die Verfügungsmacht nicht ankomme, da schon der Gesetzeswortlaut hierfür keine hinreichende Stütze biete. Die Umsatzsteuer solle für Unternehmen kein Kostenfaktor sein. daher seien alle Aufwendungen zu erfassen, die durch die unternehmerische Tätigkeit veranlasst seien. Der Vorsteuerabzug sei zu gewähren, wenn ein sachlicher Zusammenhang mit den steuerpflichtigen Umsätzen und eine Verknüpfung mit dem Unternehmen gegeben seien. Im konkreten Fall habe der Lagerhalter die Gegenstände für die Zwecke seiner besteuerten Umsätze verwendet, da er ohne diese keine steuerbare Lagerleistung hätte erbringen können. Diese Verknüpfung reiche für die Berechtigung zum Vorsteuerabzug.

Gegenansicht des FG Schleswig-Holstein 2014

Das FG Schleswig-Holstein hatte kurze Zeit später in einem vergleichbaren Fall zu entscheiden. In einem Urteil vom 9. Oktober 2014 (Az.: 4 K 67/13) wandte es sich ausdrücklich gegen die Entscheidung des FG Hamburg. Es argumentierte, dass der Einsatz des eingeführten Gegenstandes zur Bewirkung von Umsätzen für den Vorsteuerabzug nicht ausreiche, da hierdurch die - stets nur einem Unternehmer zustehende – Abzugsberechtigung bezüglich der EUSt nicht eindeutig festgestellt werden könne. Eine Verwendung für die Zwecke der besteuerten Umsätze liege nur vor, wenn die EUSt ein Kostenelement der Dienstleistungsumsätze wäre, was nicht der Fall sei.

Entscheidung durch den BFH 2015

Bevor der BFH im Revisionsverfahren über die Entscheidung des FG Schleswig-Holstein befand, wartete er das Urteil des EuGH im Verfahren gegen den dänischen Spediteur DSV Road A/S (Rs. C-187/14) ab. Darin ging es um den Vorsteuerabzug des Spediteurs, der aufgrund eines Verstoßes gegen formelle Vorschriften des Versandverfahrens zum Schuldner der EUSt geworden war. Der EuGH lehnte den Vorsteuerabzug ab. Für die Zwecke der besteuerten Umsätze des Steuerpflichtigen würden eingeführte Gegenstände nur verwendet, wenn die Kosten der Eingangsleistungen im Preis der Ausgangsumsätze oder im Preis der Gegenstände oder Dienstleistungen enthalten seien, die der Steuerpflichtige im Rahmen seiner wirtschaftlichen Tätigkeiten liefere oder erbringe. Bei einer Speditionsleistung fließe der Wert der Gegenstände nicht in das Entgelt ein, daher bestehe kein Abzugsrecht. Der BFH hielt in seiner Revisionsentscheidung vom 11. November 2015 (Az.: 4 K 67/13) an dem Merkmal der Verfügungsmacht fest und wendete die sog. Kostenformel des EuGH als Präzisierung seiner Rechtsprechung an.

Aktuelle Entscheidung des FG Hamburg

In dem Urteil des FG Hamburg vom 18. Dezember 2020 (Az.: 5 K 175/18) lehnte das Gericht den Vorsteuerabzug

eines Dienstleisters ab, der die Einfuhrzollanmeldung als indirekter Vertreter abgegeben hatte. Kurz vor der Entscheidung des FG hatte sich der EuGH erneut mit der Frage nach dem Vorsteuerabzug befasst.

"Auch Personen, die Gegenstände einführen, "ohne sie zu besitzen", können das Recht auf Steuerabzug in Anspruch nehmen, wenn sie nachweisen, dass die Kosten der Einfuhr in den Preis bestimmter Ausgangsumsätze oder allgemein in den Preis der vom Steuerpflichtigen im Rahmen seiner wirtschaftlichen Tätigkeit erbrachten Dienstleistungen eingegangen sind."

In dem Verfahren im Falle des Logistikers Weindel (Rs. C-621/19) stellte der EuGH fest, dass auch Personen, die Gegenstände einführen, "ohne sie zu besitzen", das Recht auf Steuerabzug in Anspruch nehmen können, wenn sie nachweisen, dass die Kosten der Einfuhr in den Preis bestimmter Ausgangsumsätze oder allgemein in den Preis der vom Steuerpflichtigen im Rahmen seiner wirtschaftlichen Tätigkeit erbrachten Dienstleistungen eingegangen sind. Im konkreten Fall verneinte das FG Hamburg das Vorliegen der vom EuGH genannten Voraussetzungen, ging aber aufgrund der Entscheidung im Fall Weindel davon aus, dass es bei Vorliegen dieser Voraussetzungen für die

Berechtigung zum Vorsteuerabzug auf das Vorliegen der Verfügungsmacht nicht ankomme. Das FG ließ die Revision zum BFH zu, damit dieser Gelegenheit habe, seine Rechtsprechung erneut zu präzisieren.

Ausblick

Die Entscheidung des BFH ist mit Spannung zu erwarten. Die Rechtsprechung ist bislang insgesamt nicht günstig für die Logistikbranche, sie befindet sich aber noch in der Entwicklung und ist auch nicht unwidersprochen. So wird durchaus vertreten, dass nicht weiterbelastbare EUSt-Beträge zumindest kalkulatorisch als Gemeinkosten in die Preise für die Dienstleistungen einfließen dürften. Solche Argumente erhalten durch die Entscheidung im Fall Weindel Rückenwind. In der Praxis müssen Unternehmen der Branche jedoch weiterhin vorsichtig sein. Das Risiko der unregelmäßigen Zollschuldentstehung ist durch Compliance zu minimieren und dort, wo Risiken bestehen bleiben, sollten sich Dienstleister durch entsprechende Vertragsklauseln oder Sicherheiten abzusichern versuchen.



Menschenrechtsverpflichtungen wegen **EU-Verordnung** 2020/1998

Die Bemühungen der EU, die Wahrung der Menschenrechte stärker global durchzusetzen, werden aktuell außer durch die Novellierung der Dual-Use-Verordnung besonders durch die Verordnung (EU) 2020/1998 des Rates vom 7. Dezember 2020 über restriktive Maßnahmen gegen schwere Menschenrechtsverletzungen zum Ausdruck gebracht. Was bedeutet dies für den internationalen Handel? Worauf sollten vor allem Exporteure jetzt achten?



PD Dr. Harald Hohmann Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmannrechtsanwaelte.com www.hohmannrechtsanwaelte.com

usgangsfall: D in Deutschland unterhält seit Langem geschäftliche Beziehungen zu C in China. C ist ein Händler und vertreibt die Produkte von D in ganz China. D weiß nicht, wer die Endkunden sind, die C in China beliefert. Das Produktportfolio von D beinhaltet keine sensitiven Güter. Ebenso sind keine Güter gelistet. Treffen D trotzdem exportkontrollrechtliche Pflichten?

Güter- und Personenprüfungen nach EU-Exportrecht

D muss bei Exporten prüfen, ob die exportierten Güter selbst oder ihre wesentlichen Bestandteile gelistet sind. Dann würde D eine Ausfuhrgenehmigung des BAFA benötigen. Dies ist hier nicht der Fall. Ebenso ist auch keine Genehmigungspflicht nach der Catch-all-Regelung in Art. 4 Dual-Use VO ersichtlich, da eine sensitive Verwendung nicht gegeben ist. Eine güterbezogene Genehmigungspflicht für Exporte an C in China liegt nicht vor.

Zusätzlich muss D prüfen, ob C oder eine der übrigen Personen in der Lieferkette auf EU- und evtl. auf US-Sanktionslisten gelistet ist. Hier wäre u.a. auch erforderlich, die direkten Kunden von C zu prüfen, soweit dies möglich ist. Aus Sicht von D besteht aber die Schwierigkeit darin, dass die Kunden von C nicht bekannt sind. Zum einen wird C möglicherweise zum Zeitpunkt des Exports aus Deutschland selbst noch nicht wissen, wer die Endkun-



Die europäischen und chinesischen Geschäftsinteressen wehen nicht immer in die gleiche Richtung.

den sein werden, zum anderen wird C diese Namen geheim halten wollen, damit D diese nicht direkt beliefert. Wenn aber C einen direkten Kunden beliefern würde, der auf solchen Sanktionslisten gelistet ist, könnte D evtl. wegen Teilnahme an diesem Sanktionslistenverstoß haften. Es geht hier um zwei Risiken: das allgemeine Sanktionslistenrisiko und das spezielle Sanktionslistenrisiko wegen Menschenrechten.

Minimierung des allgemeinen Sanktionslistenrisikos

Um das allgemeine Sanktionslistenrisiko zu minimieren, sollte D die direkten Kunden des C screenen und, wenn dies nicht möglich ist, möglichst mit C eine vertragliche Vereinbarung treffen, dass C keine

Personen beliefern darf, die unmittelbar oder mittelbar auf EU- und US-Sanktionslisten gelistet sind, und dass C allein das Sanktionslisten-Screening durchführen muss. Sofern eine solche vertragliche Vereinbarung strikt, transparent und effektiv (d.h. möglichst mit Schadensersatzverpflichtungen versehen) ist, besteht eine Chance, dass D das strafrechtliche Risiko (wegen Teilnahme an einem Verstoß des C) an C weitergeben kann.

Das spezielle Sanktionslistenrisiko (wegen Menschenrechten)

Vor allem beim Handel mit China, Russland, Nordkorea, Libyen, Südsudan und Eritrea sind zusätzlich noch spezielle Listungen zu beachten bzgl. Personen, die bei schweren Menschenrechtsverletzun-

gen involviert waren. Dies ist unmittelbare Folge der Verordnung (EU) 2020/1998 des Rates vom 7. Dezember 2020 über restriktive Maßnahmen gegen schwere Menschenrechtsverletzungen, die im Rahmen des EU-Aktionsplans für Menschenrechte und Demokratie (2020-2024) erlassen und jüngst durch die Durchführungs-VO 2021/478 (mit weiteren Listungen) präzisiert wurde. Die erstrebten gezielten restriktiven Maßnahmen zur weltweiten Bekämpfung schwerwiegender Menschenrechtsverletzungen und -verstöße sollen durch Listung von Personen oder Einrichtungen erreicht werden, die für schwere Menschenrechtsverletzungen verantwortlich waren oder diese unterstützt haben. Es gilt somit ein Bereitstellungsverbot von Geldern und wirtschaftlichen Ressourcen an diese gelisteten Personen sowie an Personen, die im Eigentum oder unter Kontrolle eines Gelisteten stehen. EU-Wirtschaftsbeteiligte können auch verpflichtet sein, entsprechende Informationen an ihre nationalen Behörden zu Erleichterungen bei der Umsetzung dieser Verordnung zu geben (Art. 9).

Der Anwendungsbereich der Sanktionen wird in Art. 2 Abs. 1 vor allem wie folgt definiert: Völkermord; Verbrechen gegen die Menschlichkeit; folgende schwere Menschenrechtsverletzungen oder -verstöße: Folter und andere grausame, unmenschliche oder erniedrigende Behandlung oder Strafe, Sklaverei, außergerichtliche Hinrichtungen, willkürliche Tötungen und Massenhinrichtungen, Ver-

schwindenlassen von Personen, willkürliche Festnahmen oder Inhaftierungen: andere Menschenrechtsverletzungen oder -verstöße wie Menschenhandel, sexuelle Gewalt, Verstöße gegen die Versammlungs-, Meinungs- und Religionsfreiheit. Art. 2 Absatz 2 ergänzt dann, um welche völkerrechtlichen Konventionen es geht. (Konkreter Anlass für diese Verordnung waren vor allem folgende Menschenrechtsverstöße: Verfolgung der Uiguren in China; willkürliche Festnahmen und Unterdrückung der Meinungs- und Versammlungsfreiheit in Russland – u.a. Nawalny -; systematische Verfolgungen von Oppositionellen in Tschetschenien; Folterungen, willkürliche Hinrichtungen und Verhaftungen in Nordkorea; willkürliche Festnahmen/Hinrichtungen in Libyen, Südsudan und Eritrea).

Lösung des Ausgangsfalls

Um das spezielle Sanktionslistenrisiko wegen Menschenrechten zu minimieren, sollte D die Direktkunden des C screenen und, wenn dies nicht möglich ist, mit C eine vertragliche Vereinbarung treffen, dass C keine Personen beliefern darf, die unmittelbar oder mittelbar auf dieser EU-Verordnung gelistet sind, und dass C allein das Sanktionslisten-Screening durchführen muss. Beim Handel mit den derzeitigen o.g. sechs Ländern dürfte eine gesteigerte Sorgfaltspflicht bestehen, sodass sich hier in jedem Fall eine vertragliche Vereinbarung anbietet – analog der

oben beschrieben Vorgehensweise: Sofern eine solche vertragliche Vereinbarung strikt, transparent und effektiv (d.h. möglichst mit Schadensersatzverpflichtungen versehen) ist, besteht eine Chance, dass D das strafrechtliche Risiko (wegen Teilnahme an einem Verstoß von C) an C weitergeben kann. Zu prüfen wäre dann evtl. noch, ob eine solche Vereinbarung gegen das neue chinesische "Antiboykottrecht" von Januar 2021 verstoßen könnte - wir meinen: Nein.

Resümee

Mögliche Menschenrechtsverletzungen werden zunehmend zu einem Genehmigungskriterium für den Export. Dies gilt jetzt schon vor allem beim Handel mit Rüstungsgütern (wegen "interner Repression" nach dem GASP-Standpunkt 2008/944/GASP) und darüber hinaus auch dann, wenn es zur willkürlichen Tötung von Oppositionellen gekommen ist (vgl. Genehmigungsverweigerungen und Rücknahmen wegen Verschärfungen der außenpolitischen Lage Saudi-Arabiens nach dem Khashoggi-Mord). Künftig soll eine solche Genehmigungspflicht (nach Inkrafttreten der novellierten Dual-Use-VO) auch dann bestehen, wenn nicht gelistete Güter der Abhör- und Überwachungstechnik z.T. für eine Verwendung "im Zusammenhang mit interner Repression und/oder Begehung schwerwiegender Menschenrechtsverletzungen" (Art. 4 a DUV neu) bestimmt sein könnten

bzw. wenn in der EU nicht gelistete Güter, die nur national gelistet sind, z.T. für Zwecke verwendet werden könnten, "die wegen öffentlicher Sicherheit - einschließlich der Verhinderung von Terrorismus oder wegen Menschenrechtserwägungen bedenklich sind" (Art. 8 a DUV neu; vgl. dazu unseren Beitrag in AW-Prax 5/2021).

Neu ist, dass es wegen Menschenrechtsverletzungen zu einem Bereitstellungsverbot an gelistete Personen kommt. Wenn deutsche Exporteure die unmittelbaren Kunden der von ihnen belieferten Personen nicht kennen und diese nicht genügend Kenntnis von Sanktionslisten haben, sollten die Exporteure über eine vertragliche Weitergabe des allgemeinen und speziellen Sanktionslistenrisikos an ihre Kunden nachdenken. Damit lässt sich im Zweifel eine eventuelle Haftung wegen der Teilnahme an einem Sanktionsverstoß des belieferten Kunden ausschließen. Während die Menschenrechtsklauseln in der novellierten Dual-Use-VO sehr vage bleiben, sind die Kriterien in der EU-VO 2020/1998 klar, da die erfassten Verstöße und Konventionen exakt beschrieben werden. Auf vertraglicher Grundlage sollte dann versucht werden, die Umsetzung dieser EU-VO beim weltweiten Handel anzustreben, um den Anforderungen an die Export-Compliance gerecht zu werden.

Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht val. HIER und wegen Hinweisen zum Handel mit China vgl. HIER

Strategische Partner



Baverische Landesbank Matthias Öffner Abteilungsleiter für Chapter Trade & Export Finance Lorenzer Platz 27 90402 Nürnberg (09 11) 23 59-271

matthias.oeffner@bayernlb.de

cofoce

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

CREDENDA

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 info@hohmannrechtsanwaelte.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

I B = BW

Landesbank Baden-Württemberg

Michael Maurer Global Head **Export Finance** Am Hauptbahnhof 2 70173 Stuttgart (07 11) 127-760 18 michael.maurer@lbbw.de

MITIGRAM

Mitigram AB

Christian Zürcher Sales Director Kömmendorsgatan 16 114 48 Stockholm Schweden (0 70 82) 416 96 17 christian.zurcher@ mitigram.com

IMPRESSUM

Verlag:

MBM Martin Brückner Medien 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@exportmanageronline.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 Vollständigkeit des Inhalts des ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.

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

ODDO BHF

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