ExportManager

Ausgabe 7 | 8. September 2021
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südostasien

Vietnam in Pandemiezeiten | Jobverlagerung nach Übersee | Chinas unterschätzte Innovationskraft | Orientierung für Exportweltmeister | Green Loans in der Exportfinanzierung | Gespannte Lieferketten | EU-Mehrwertsteuerreform 2021 auf dem Prüfstand | BAFA-Merkblätter zur Dual-Use-Verordnung | Military-End-User-Sanktionen

Die Pandemie trifft Südostasien noch einmal mit voller Wucht. Gleichzeitig stottert der chinesische Wachstumsmotor und die Materialversorgung läuft nicht rund. Doch die vorübergehenden Einschränkungen dürften im kommenden Jahr überwunden sein und das Wachstum an Fahrt aufnehmen. Der aktuelle **ExportManager** blickt auf die Situation in Vietnam, auf die Chancen einer Verlagerung von Telearbeitsplätzen nach Südostasien und Chinas unterschätzte Innovationskraft. Im Vorbericht zum „Tag der Exportweltmeister" geht es um das Thema Nachhaltigkeit in der Textilherstellung in Bangladesch. Spannend sind auch die Green Loans in der Exportfinanzierung. Zurück zum Fernosthandel bringen uns dann der Bericht zu den Spannungen in den weltweiten Lieferketten. Das aktuelle Thema EU-Mehrwertsteuerreform wirft noch einmal die Frage nach der digitalen Umsetzung der neuen Anforderungen auf. Schließlich blicken wir auf die Merkblätter des BAFA zur EU-Dual-Use-Verordnung und die Sanktionen gegen militärische Endverwender. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und gute Geschäfte!

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Vietnam in Zeiten der Pandemie
Das Land lag bei den Infektionszahlen im August nur knapp hinter den am stärksten betroffenen ASEAN-Staaten – mit steigender Tendenz.
Karin Riley, Lutz Dunker, Oddo BHF

6 Wandern Jobs Richtung Übersee ab?
Deutsche Firmen könnten 6% ihrer Arbeitskosten einsparen, wenn sie jede vierte telearbeitsfähige Stelle in Schwellenländer auslagerten. Vor allem das Potenzial der Region Südostasien ist groß.
Marcos Carias, Coface

8 Chinas unterschätzte Innovationskraft
China mausert sich vom Imitator zum Innovator. Das liegt an massiven staatlichen Investitionen sowie an der Bereitschaft der Bevölkerung, Neues rasch zu adaptieren. Und an vielen jungen Firmen.
Deutsche Bank

VERNETZEN

10 Orientierung für Exportweltmeister
Die Rahmenbedingungen im internationalen Geschäft haben sich verändert: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Lieferkette sind die Keywords 2021. Der „Tag der Exportweltmeister" greift sie auf.
Gunther Schilling

FINANZIEREN

12 Green Loans in der Exportfinanzierung
Kredite mit ökologischen Auflagen erfreuen sich zunehmenden Interesses – und sind mehr als nur ein grüner Anstrich für Bestellerkredite.
Michael Waitz, KfW IPEX-Bank

LIEFERN

14 Weltweite Lieferketten: bis zum Zerreißen gespannt
Vor den chinesischen Häfen stauen sich die Schiffe. Gleichzeitig sind die Auftragsbücher voll. Die deutsche Industrie steht vor nie dagewesenen Herausforderungen.
Barbara Ambrus, Lennart Lachmann, LBBW

16 EU-Mehrwertsteuerreform 2021 auf dem Prüfstand
Die EU-weite Umsatzsteuermodernisierung soll eine Vereinfachung des grenzübergreifenden Warenverkehrs bewirken und mögliche Steuerschlupflöcher stopfen. Eine derart tiefgreifende Reform bringt allerdings auch einige Hürden für alle Beteiligten mit sich.
Thomas Maulbeck, MHP Solution Group

18 Neufassung der Dual-Use-Verordnung: BAFA veröffentlicht Merkblätter
Mitte August hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zwei Merkblätter zur Neufassung der Dual-Use-Verordnung, die ab dem 9. September 2021 gelten wird, veröffentlicht. Diese sollen für die Wirtschaftsbeteiligten eine Hilfestellung sein.
Marian Niestedt, GvW Graf von Westphalen

20 Military-End-User-Sanktionen
Am 23. Dezember 2020 hat das US-amerikanische BIS neue MEU-Sanktionen veröffentlicht. Sie führen dazu, dass Unternehmen bei Exporten in vier Länder umfassende Prüfungen vornehmen müssen.
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

22 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Vietnam in Zeiten der Pandemie

Die ASEAN-Staaten verzeichneten im August 2021 die höchsten Infektionszahlen der gesamten Pandemie. In Relation zur Bevölkerungszahl war Malaysia am stärksten betroffen, gefolgt von Thailand und den Philippinen. Vietnam lag nur knapp dahinter – mit steigender Tendenz.

Karin Riley
Associate Regional Manager,
International Banking,
ODDO BHF

karin.riley@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Lutz Dunker
Senior Regional Manager,
International Banking,
ODDO BHF

lutz.dunker@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Bis ins Frühjahr 2021 galt Vietnam als Vorbild im Kampf gegen Corona. Mit vergleichsweise niedrigen Infektionszahlen und einem – trotz Coronabedingter Einschränkungen – stabilen Wirtschaftswachstum von 2,9% im Jahr 2020 wurde der Umgang des Landes mit der Pandemie international gelobt. Seit Ausbruch der Pandemie im Januar 2020 zählte Vietnam bis ins Frühjahr 2021 weniger als 3.000 Erkrankte und 35 Tote in Verbindung mit Covid-19.

Die exportorientierte Industrie hat sich im Jahr 2020 vergleichsweise gut behauptet. Trotz Unterbrechungen der Lieferketten zu Beginn der Pandemie stabilisierte sich die Produktion in der Textilindustrie, einem wichtigen Standbein der vietnamesischen Wirtschaft, im Laufe des Jahres. Ebenso konnte sich die Produktion der Elektronikunternehmen trotz zwischenzeitlicher Probleme bei Zulieferungen weitestgehend normalisieren. Vietnam war damit eines der wenigen Länder mit positivem Wirtschaftswachstum im Pandemiejahr 2020.

Verhaltene Zuversicht Anfang 2021

Anfang des Jahres 2021 schien die Krise überwunden, das Wachstum der Wirtschaft im ersten Quartal 2021 zog noch einmal deutlich an und belief sich auf 4,5%. Die Ausfuhren von Januar bis April 2021 konnten um 30% gesteigert werden, die Weltbank hielt ein reales Wachstum des BIP im Jahr 2021 von 6,7% für möglich. Zwar leidet der Dienstleistungssektor (vor allem der Tourismus) nach wie vor, doch die exportorientierte Industrie schien die pandemiebedingten Hürden aus dem Jahr 2020 hinter sich gelassen zu haben und blickte zuversichtlich ins neue Jahr. Geplante höhere staatliche Investitionen und die Aussicht auf eine anziehende Konsumbereitschaft der vietnamesischen Bevölkerung ließen die Wachstumsaussichten steigen.

©Huy Thoai/Shutterstock

Die Delta-Variante des Coronavirus konnte sich in Ho-Chi-Minh-Stadt verbreiten.

Mit dem Auftauchen der Delta-Variante des Coronavirus im April 2021 hat sich die Lage zusehends verändert. Seit Juli dieses Jahres ist die Situation insbesondere in Ho-Chi-Minh-Stadt sehr schwierig geworden.

Vierte Corona-Welle in Vietnam

Ende April kam es in Hanoi und zwei nördlichen Provinzen (Bac Giang und Bac Ninh) zu vereinzelten Ausbrüchen von Corona, die der Delta-Variante zugeschrieben wurden. Durch die hier ausgerufenen Eindämmungsmaßnahmen waren auch die Standorte internationaler Elektronikkonzerne betroffen.

Seit Anfang Juli 2021 befinden sich Ho-Chi-Minh-Stadt und die umliegenden Distrikte in einem strikten Lockdown, der Ende August nochmals verschärft wurde. Hintergrund sind stark steigende Infektionszahlen, die per 26. August 2021 bei 11.569 neuen Fällen pro Tag lagen, davon allein in Ho-Chi-Minh-Stadt 3.934 und in der angrenzenden Provinz Binh Duong

4.868. Es herrschen strenge Ausgangsbeschränkungen, selbst der Lebensmitteleinkauf ist nicht gestattet. Die Versorgung der Bevölkerung mit Essen und anderen Gütern des täglichen Bedarfs wird vom Militär sichergestellt. Die Armee überwacht die Ausgangsbeschränkungen, es wurden flächendeckende Straßensperren und Kontrollpunkte errichtet. Fabriken in den betroffenen Gebieten dürfen nur weiterarbeiten, wenn sie ihre Arbeiter auf dem Fabrikgelände beherbergen (es gilt die sogenannte 3-in-1-Regel: Arbeiten, Essen, Schlafen im Betrieb). Unternehmen, die diese Pandemieauflagen nicht erfüllen können, müssen ihre Tätigkeit vorübergehend unterbrechen. So sind laut Auskunft der Vietnam Textile and Apparel Association rund 30% der textilverarbeitenden Betriebe derzeit geschlossen.

Banken und andere Unternehmen haben für ihre Mitarbeiter ebenfalls die 3-in-1-Regel umgesetzt. So werden Gruppen von Angestellten gebildet, die für zwei bis drei Tage oder bis zu einer Woche im Betrieb untergebracht und versorgt werden. Die Mitarbeiter müssen für diesen Zeitraum Kleidung und Pflegeprodukte mitbringen und in kleineren Zelten übernachten. Ärztliches Personal in den Kliniken ist teilweise seit zwei Monaten ohne Unterbrechung am Arbeitsplatz. Um die Krankenhäuser zu entlasten, werden mobile Versorgungsteams zu (leicht) Erkrankten nach Hause geschickt.

Auch der Warenverkehr ist gerade im Süden des Landes betroffen, Gütertransporte zwischen den Provinzen werden durch Kontrollpunkte und wechselnde Pandemie-Vorgaben für Fahrer und Ladung erschwert.

© Oddo BHF

Arbeiten, Essen und Schlafen im Betrieb: Auch das ist in Vietnam harte Realität.

Der Hafen Cat Lai von Ho-Chi-Minh-Stadt hinkt aufgrund Corona-bedingter Personalknappheit bei der Güterabfertigung hinterher, sodass es zu Liefer- und Versorgungsverzögerungen kommt.

Impfkampagne startet langsam, nimmt aber Fahrt auf

Nachdem die Pandemie im vergangenen Jahr so gut kontrolliert werden konnte, hat die Regierung in Hanoi den Start der Impfkampagne zu zögerlich begonnen. Mitverantwortlich hierfür war der fehlende Druck aufgrund der ursprünglich niedrigen Inzidenzzahlen und der Umbesetzungen von politischen Posten nach dem Parteikongress Anfang 2021 und der Nationalversammlung im Mai 2021. Das Thema Impfungen stand dort nicht vorne auf der Agenda, sodass die Impfkampagne erst sehr spät im Juli 2021 richtig ins Rollen kam, als die Delta-Variante sich bereits stark ausbreitete.

Per Ende August 2021 waren in Vietnam 12% der Bevölkerung einmal geimpft. Die Impfdosen stammen zu einem großen Teil aus dem COVAX-Programm (Covid-19 Vaccines Global Access) sowie aus internationalen Spenden. So haben die USA im August nochmal 1 Million Impfdosen von Pfizer/BioNTech zugesagt, nachdem bereits im Juli 5 Millionen Dosen von Moderna (ebenfalls im Rahmen von COVAX) gespendet wurden.

Es wird auch an der Entwicklung eigener Impfstoffe gearbeitet; insgesamt sind vier in der Erforschung, von denen einer, Nano Covax, bereits Ende des Jahres mit einer Notfallzulassung rechnen könnte. Über seine Wirksamkeit gibt es bisher keine Einschätzungen.

Auch in der Impfstoffherstellung will sich Vietnam engagieren. Im Juli 2021 wurde bereits erfolgreich eine Test-Charge des russischen Impfstoffs Sputnik V produziert. Weiterhin ist das Land mit den USA in Verhandlungen hinsichtlich eines Technologietransfers zur Herstellung eines mRNA-Vakzins. Die Regierung plant, bis Ende 2021 der Hälfte der vietnamesischen Bevölkerung eine Impfung anbieten zu können; bis Ende des ersten Quartals 2022 sollen 70% der Bevölkerung mit Impfstoff versorgt sein. Zugelassen sind die Impfstoffe von Moderna, BioNTech, AstraZeneca, Johnson&Johnson, Sputnik V und Sinopharm. Gegenüber dem chinesischen Impfstoff Sinopharm herrschen jedoch starke Vorbehalte.

Zur Finanzierung der Impfkampagne hatte die Regierung im Mai 2021 einen öffentlichen Fonds über 1,1 Mrd USD aufgelegt, den „Vietnam Fund for Vaccination and Prevention of Coronavirus Disease“, an dem sich Unternehmen, Institutionen und Privatleute beteiligen können. Per Juni 2021 konnten bereits 180 Mio USD von mehr als 230.000 Organisationen und Einzelpersonen eingesammelt werden.

Wirtschaft wächst gedämpft weiter

Das Wirtschaftswachstum des ersten Halbjahres 2021 hat mit real 5,6% die Wirtschaftsleistung wieder auf das Vor-Krisen-Niveau zurückgebracht. Mit Eintreffen der vierten Welle und den damit einhergehenden Einschränkungen ist zumindest im dritten Quartal 2021 mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung zu rechnen.

Die Weltbank geht in ihrem aktuellen Bericht von einem BIP-Wachstum von 4,8% im Jahr 2021 aus und hat damit ihre ursprüngliche Prognose aus Dezember 2020 um 2 Prozentpunkte adjustiert. Hinsichtlich der soliden wirtschaftlichen Eckdaten Vietnams werden für 2022 wieder BIP-Wachstumsraten zwischen 6,5% und 7,0% erwartet.

Wie schnell die Wirtschaft sich im zweiten Halbjahr erholen kann, hängt u.a. davon ab, wie gut die Regierung den Ausbruch der vierten Welle unter Kontrolle bekommt und wie effektiv ihre Impfkampagne vorankommt. Den „Preußen Asiens", die für ihre Willensstärke und ihr Gemeinschaftsgefühl bekannt sind, ist eine zügige Abwicklung zuzutrauen.

Die strikten Lockdown-Maßnahmen werden zunächst bis Mitte September 2021 aufrechterhalten bleiben und dann hoffentlich entsprechende Wirkung zeigen. Gesundheitsexperten erachten die hohen Corona-Zahlen in Ho-Chi-Minh-Stadt in diesen Tagen als „Höhepunkt" der vierten Welle. Die Impfkampagne der Regierung wird nun an Fahrt aufnehmen, sodass Einschränkungen kurzfristig gelockert werden können und das (Geschäfts-)Leben sich wieder normalisieren kann.

Aktuelle Geschäftsansätze

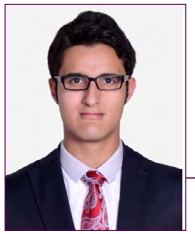
Durch den pandemiebedingt erforderlichen Ausbau des Gesundheitssystems bieten sich Chancen für Firmen, die im Bereich von Krankenhausausstattung, insbesondere im Bereich der Behandlung von Covid-Patienten, tätig sind.

Für Unternehmen, die bereits in Vietnam tätig sind oder entsprechende Aktivitäten in Erwägung ziehen, ist ein verlässlicher lokaler Partner sehr hilfreich. ODDO BHF ist seit 1987 in Vietnam tätig und seit 1993 als eine der ersten deutschen Banken mit einer Repräsentanz vertreten. Die jahrzehntelange Präsenz ermöglicht es, Geschäfte bestmöglich abzuwickeln und Unternehmen sowie ihren Tochterunternehmen, bspw. aus Frankreich, die großen Marktchancen, die Vietnam bietet, verlässlich zu erschließen. Die Expertise beinhaltet auch die Unterstützung bereits in Vietnam ansässiger Firmen, etwa bei Verhandlungen zu Akkreditiv- und Zahlungsbedingungen oder auch zu ECA-Finanzierungen.

Anzeige

Wandern Jobs Richtung Übersee ab?

Einer Schätzung von Coface zufolge würden deutsche Unternehmen 6% ihrer Arbeitskosten einsparen, wenn sie jede vierte telearbeitsfähige Stelle in Schwellenländer auslagerten. Vor allem das Potenzial der Region Südostasien wird im Rahmen einer Analyse deutlich. Bei Angestellten in großen Volkswirtschaften könnte dieses „virtuelle Offshoring" hingegen wirtschaftliche Ängste auslösen und zur Quelle politischer Risiken werden.



Marcos Carias
Volkswirt für Südeuropa, Coface

marcos.carias@coface.com
www.coface.de

Was bleibt, wenn die Pandemie überstanden ist? Fest steht: Die Nachwehen von Covid-19 werden die Wirtschaft und viele Unternehmen noch über Jahre hinweg prägen. Eine einschneidende Entwicklung ist sicherlich, dass Corona die Arbeit im Homeoffice in vielen Bereichen salonfähig gemacht hat. Bis zu 40% der Arbeitnehmer in der EU haben während des ersten Lockdowns im vergangenen Jahr regelmäßig im Homeoffice gearbeitet. Dabei wurden viele Unternehmen von der Produktivität ihrer Belegschaft positiv überrascht und öffneten sich zunehmend der Idee einer teilweise globalisierten virtuellen Belegschaft.

Kulturwandel und Kostendruck als Treiber

Laut einer Stichprobe von The Conference Board unter 330 großen US-Firmen ist der Anteil der Unternehmen, die bereit sind, ausländische Mitarbeiter auf Vollzeitbasis einzustellen, auf 36% gestiegen – gegenüber 12% vor der Pandemie. Dieser Kulturwandel – gepaart mit einem steigendem Kostendruck, um konkurrenzfähig zu bleiben – könnte Firmen in Industrieländern demnach verleiten, dauerhaft neue und weitaus günstigere Arbeitskräfte in Schwellenländern einzustellen. Nach Berechnungen von Coface würden deutsche Unternehmen 6% ihrer Arbeitskosten einsparen, wenn sie nur ein Viertel der telearbeitsfähigen Arbeitsplätze ins Ausland verlagerten. Noch höher sind die Einsparpotenziale in Frankreich (7%) und im Vereinigten Königreich (9%).

Coface schätzt, dass die Gesamtzahl der Remote-fähigen Arbeitsplätze in Volkswirtschaften mit hohem Einkommen etwa 160 Millionen beträgt, während die Zahl der potenziellen Telearbeiter in Volkswirtschaften mit niedrigem und mittlerem Einkommen bei etwa 330 Millionen liegt. Das bedeutet jedoch nicht, dass alle Arbeitsplätze virtuell verlagert werden können. Viele Aufgaben erfordern eine teilweise Präsenz vor Ort, persönlichen Kontakt mit Kunden oder ein gutes Verständnis der lokalen Kultur.

Potenzielle „Hotspots" vor allem in Südostasien

Um unter den Schwellenländern diejenigen mit den besten Voraussetzungen für

Rank	Country	Global Score	Potential Telemigrants	Internet Servers Per Capita	Labor Cost	Business Climate
1	India	53	62	2	87	63
2	Poland	51	5	100	0	100
3	China	45	100	4	13	63
4	Indonesia	43	15	8	74	75
5	Russia	42	17	45	45	63
6	Brazil	41	15	13	59	75
7	Turkey	40	5	26	54	75
8	Ukraine	39	4	38	65	50
9	Viet Nam	39	7	13	73	63
10	Thailand	38	5	7	55	88
11	Mexico	38	8	1	68	75
12	Pakistan	36	8	0	86	50
13	Philippines	36	8	1	71	63
14	Bangladesh	35	7	0	85	50
15	Colombia	35	4	4	59	75

© ILO, World Bank, Coface

Bewertung von Schwellenländern und deren Voraussetzungen für virtuelles Offshoring

Interpretationsbeispiel: China ist das Land mit dem höchsten Potenzial an Tele-Migranten (Score: 100). Der entsprechende Score-Wert für Indien liegt bei 62, das Potenzial in Indien beläuft sich also nur auf 62% im Vergleich zu China. Die Durchschnittslöhne in Indonesien betragen nur 26% (100–74) von denen in Polen, dem Land mit den höchsten Löhnen in der Länderauswahl. Rosa markierte Länder schneiden bei dem von Coface errechneten Indikator gut ab, könnten aber von Investoren aus geostrategischen Gründen und/oder Cybersicherheitsbedenken gemieden werden.

virtuelles Offshoring zu identifizieren, hat Coface einen Indikator entwickelt, der auf vier Schlüsselkriterien basiert: die Zahl geeigneter Arbeitskräfte für Remote-Arbeit, die Wettbewerbsfähigkeit bei den Arbeitskosten, die zur Verfügung stehende digitale Infrastruktur und das Coface-Geschäftsklima, das u.a. die Rechtssicherheit im jeweiligen Land ausdrückt.

Südostasien erweist sich als Region mit hohem Potenzial. Vor allem Indien und Indonesien, aber auch Brasilien haben eine große Anzahl potenzieller Telearbeiter und vergleichsweise niedrige Arbeitskosten. Polen sticht durch sein gutes Geschäftsklima in Verbindung mit einer sehr guten digitalen Infrastruktur hervor. Auch China und Russland sind theoretisch ideale Ziele für eine Verlagerung. Wachsende geopolitische Spannungen und Cybersicherheitsprobleme mit dem Westen stellen jedoch ein großes Hindernis dar.

Die Schattenseiten: Abwärtsdruck und politische Polarisierung

Eine Verlagerung der Arbeit in dieser Größenordnung könnte destabilisierende gesellschaftliche Auswirkungen in den betroffenen Industrieländern haben. Es gibt einen gut dokumentierten Zusammenhang zwischen der Deindustrialisierung und dem Aufstieg von Anti-Establishment-Politikern, der in den westlichen Demokratien im vergangenen Jahrzehnt beobachtet wurde. Dabei führte das physische Offshoring in der Fertigung zu einer Einkommensstagnation bei weniger qualifizierten Arbeitnehmern, was sie in der Folge für eine Anti-Globalisierungsrhetorik empfänglich machte. Bei der virtuellen Verlagerung von Arbeitsplätzen besteht die Gefahr, dass sich ein ähnliches Muster bei hochqualifizierten Fachkräften durchsetzt.

Hinzu kommt, dass es im Westen bereits einen Trend zu sinkenden Erträgen aus der Hochschulbildung gibt, da das Angebot an Hochschulabsolventen schneller steigt als die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften. Demnach könnte eine Verlagerung gen Osten einen zusätzlichen Abwärtsdruck auf hochqualifizierte Einkommen in den entwickelten Volkswirtschaften ausüben, insbesondere in Einstiegspositionen. In der jüngeren Vergangenheit haben gut ausgebildete junge Fachkräfte die Globalisierung im Allgemeinen begrüßt und von ihr profitiert – anhaltend pessimistische Jobaussichten könnten die Waage in die entgegengesetzte Richtung kippen lassen. In der Folge würden die Risiken für eine politische Polarisierung und soziale Unruhen steigen.

Die komplette Studie gibt es HIER zum Download.

Anzeige

Chinas unterschätzte Innovationskraft

China mausert sich vom Imitator zum Innovator. Das liegt an massiven staatlichen Investitionen sowie an der Bereitschaft der Bevölkerung, Neues rasch zu adaptieren. Und an vielen jungen Unternehmern. Was folgt daraus für deutsche Firmen?

Boris Karkowski, Chefredakteur „results. FinanzWissen für Unternehmen"

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

Why China can't innovate" hieß im Jahr 2014 ein Artikel in der renommierten „Harvard Business Review". Die Argumente lagen damals auf der Hand: Die günstigen Produkte „made in China" zeichneten sich vielfach durch die „Adaption" und „Imitation" von fremdem geistigem Eigentum aus. Heute jedoch sieht die Lage ganz anders aus. China meldet mit mehr als 1 Million pro Jahr mehr Patente als jedes andere Land der Welt an und liegt immerhin auf Platz 14 im weltweiten Global Innovation Index der World Intellectual Property Organization WIPO. Auch die „Harvard Business Review" erkennt das in einem aktuellen Beitrag an: China sei sogar noch innovativer, als es diese Statistiken widerspiegelten. Denn die Innovationsbereitschaft der Bevölkerung sei nicht berücksichtigt. Sie aber sorge dafür, argumentiert Autor Zak Dychtwald im Artikel „China's new innovation advantage" (Chinas neuer Innovationsvorteil), dass die Innovationen auch tatsächlich eingesetzt werden. Eine Innovation ist schließlich erst dann wertvoll, wenn der Anwender einen Nutzen darin erkennt. Als Beleg dient Dychtwald vor allem die weite Verbreitung von mobilen Payment-Lösungen in China. Doch auch in anderen Bereichen wie E-Learning oder E-Medizin ist China Deutschland (und Europa) weit voraus.

Die große Offenheit der Kundschaft, Innovationen schnell anzunehmen, hat zwei wesentliche Effekte: Chinesische Unternehmen können ihre Entwicklungsinvestitionen schneller refinanzieren. Und sie müssen kontinuierlich an weiteren Innovationen feilen, um im Wettbewerb mithalten zu können. Langfristig ausgerichtete, staatlich forcierte Innovationsprogramme sorgen zugleich dafür, dass in ganz unterschiedlichen Bereichen Innovationscluster entstehen. So liegen 17 der Top-Innovationscluster weltweit in China, darunter die Region Hongkong–Shenzhen–Guangzhou und die Hauptstadt Peking auf den Plätzen zwei und vier.

© Virojt Changyencham/Shutterstock

Chinas digitale Plattformen gelten für ausländische Unternehmen als besonders verschlossen.

Berater wie Hermann Simon – er prägte den Begriff der „Hidden Champions" – werben dafür, nicht nur Produktion und Verkauf, sondern auch Forschung und Entwicklung in China anzusiedeln. Nur so erreiche man den Zugang zu den Innovationsnetzwerken des Landes. Auch die Initiative „German Innovators in China" (GINN) sieht sich als Brücke zwischen deutschen, innovativen Unternehmen und der chinesischen „Innovationslandschaft". Die eigene F&E direkt in China anzusiedeln dürfte vielen Unternehmen allerdings nicht geheuer sein.

Welcher deutsche Technologieführer weiß nicht von Imitaten, Kopien oder einer anderen Form von Diebstahl geistigen Eigentums in China zu berichten. So gut wie möglich versuchen die Produzenten des Westens daher, ihre Entwicklungen und Forschungen unter Verschluss zu halten – was angesichts notwendiger Produktion vor Ort nicht immer gut möglich war. Die bisherige Abschottung Chinas verspricht zudem Ausländern keine einfachen Zugänge zu den Innovationsclus-

tern des Landes und zu den besten Köpfen der Universitäten. China zeichnet sich in vielen Wirtschaftsbereichen durch geschlossene Systeme aus – die digitalen Plattformen sind dafür das augenscheinlichste Beispiel.

Hinzu kommen geopolitische Risiken, erklärt Marc Schattenberg von Deutsche Bank Research. „Wir haben im Handelsstreit zwischen den USA und China gesehen, wie schnell Unternehmen dabei zwischen die Fronten geraten können." Ein Embargo könnte nicht nur die meist regional begrenzte Produktion und den Absatz in China unterbrechen, sondern auch schon ganz am Anfang die Entwicklung neuer Produkte, die auch noch in ganz anderen Märkten angeboten werden sollen.

Allerdings sei keine Forschung in China auch keine Lösung, erläutert Ökonom Schattenberg. „China hat ein riesiges Reservoir an sehr gut ausgebildeten Fachleuten – mit einem enormen Erfolgsehrgeiz." Man schmälere die Innovationskraft Chinas nicht dadurch, dass man als deutsches Unternehmen auf den Zugang zu diesem kreativen Potenzial verzichte. Schattenberg sieht die Risiken für innovative deutsche Unternehmen durchaus, weshalb er eine Komplettverlagerung von Entwicklungsabteilungen nach China kritisch sieht. Außerdem müsse jedes Unternehmen individuell schauen, was es im Gegenzug für möglichen Know-how-Abfluss durch China gewinne. Dabei warnt er zugleich vor zu einfachen Rechnungen: „Die Lohnvorteile sollten nicht alleine den Ausschlag geben. Unternehmer sollten analysieren, welche Zugänge sie zu Innovationsclustern bekommen können und wie sie sich auch den Zugang zum chinesischen Markt dadurch sichern können."

Unterschätzte Unternehmen

Immer noch gilt: Die Innovationskraft Chinas wird leicht unterschätzt. Das liegt nicht nur an der jüngeren Historie als „Kopierwerkstatt", sondern auch an augenfälligen Produktbereichen wie Automobilen oder Luxusgütern. Wer das notwendige Kapital hat, kauft auch in China westliche Produkte. Diese kommen zwar dem chinesischen Markt im Design entgegen; dafür reicht aber in der Regel eine Marktforschungsabteilung.

Außerdem ist es bisher nur wenigen chinesischen Giganten gelungen, auch den Rest der Welt zu erobern. Zu den wenigen Ausnahmen gehören Alibaba, Haier, Huawei und TikTok (ByteDance, chin. Douyin). Ob es dagegen der seit Ende Juni in den USA börsennotierten Uber-Konkurrenz Didi gelingen wird, auch in Deutschland, Frankreich und Großbritannien wie geplant Fuß zu fassen, muss sich erst noch zeigen. Chinesische Fahrzeuge oder Maschinen sind in Europa bis heute Exoten geblieben.

Mark Greeven, Professor an der renommierten Wirtschaftshochschule IMD, weist aber auf die „nächste Generation" hochinnovativer Unternehmen hin. In China hat er mit Hunderten Unternehmen gesprochen und ein chinesisches „Innovation Framework" erkannt. Neben den „Pionieren" wie Alibaba und Huawei, die weltweit bekannt sind, gebe es inzwischen viel mehr Innovatoren. Greeven unterteilt sie in die Gruppen der „Hidden Champions", der „Technology Underdogs" und der „Changemakers". So gebe es schon über 200 Hidden Champions, die Top-Marktpositionen in China oder sogar weltweit besetzten. Über 1.000 „Technology Underdogs", oft in den USA und Europa hochqualifizierte Unternehmer, seien nach China zurückgekehrt und haben in Wissenschaft und Technologie Unternehmen aufgebaut. Diese seien in der Regel erst recht klein, weshalb sie – und ihr Potenzial – außerhalb Chinas wenig sichtbar seien. Schließlich gebe es noch die Gruppe der „Changemaker", warnt Greeven. Diese Spielveränderer hätten teils verrückte Ideen, könnten damit aber etablierte Märkte komplett verändern. Denn mit Milliardenfinanzierungen von Venture-Capital-Investoren hätten sie die Mittel, ihre Ideen in kurzer Zeit zu skalieren. Bestes Beispiel: TikTok-Mutter ByteDance, noch keine zehn Jahre alt.

Auch Hermann Simon macht auf die Hidden Champions in China aufmerksam. Diese seien bislang deutlich seltener als Deutschlands Hidden Champions; es fehle ihnen zudem an internationaler Präsenz und Markenausstrahlung. Doch sie wachsen schnell. Und sie haben schon jetzt oftmals sehr viel größere F&E-Abteilungen: Lens Technology beschäftigt rund 8.700 F&E-Mitarbeiter, Carl Zeiss etwa 3.100. Und China will noch deutlich mehr (Hidden) Champions entwickeln. Für ein vor wenigen Wochen gestartetes Förderprogramm wurden knapp 2.000 künftige „kleine Riesen" ausgewählt; es soll in den kommenden Jahren auf 10.000 Unternehmen ausgeweitet werden. Anders als sonst stehen diesmal also vor allem KMU im Mittelpunkt staatlicher Förderung.

Diese Innovatoren sind neben dem sich verändernden riesigen chinesischen Absatzmarkt ein weiteres Argument für westliche Unternehmen, sich in chinesische Innovationsnetzwerke einzuarbeiten. Denn diese innovativen Unternehmen fliegen bislang unter dem internationalen Radar. Wenn sie auftauchen, kann es schon zu spät für Gegenwehr sein.

China als künftiger Innovationstreiber wird die deutschen Marktführer prägen, da sind sich die Experten einig – auch wenn dem Westen diese Veränderungen nicht immer gleich präsent sein mögen. „Viele neue elektronische Lösungen im Auto, insbesondere bei Assistenzsystemen oder Konnektivität im Entertainmentbereich, dürften schon jetzt vor allem deshalb verbaut werden, weil es chinesische Konsumenten so erwarten", beobachtet Deutsche-Bank-Ökonom Schattenberg.

Orientierung für Export-weltmeister

Der Welthandel zieht wieder an. Auch die deutschen Exporte erholen sich vom Einbruch des Vorjahres. Doch die Rahmenbedingungen im internationalen Geschäft haben sich verändert: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Lieferkette sind die Keywords 2021. Der „Tag der Exportweltmeister" am 4. Oktober 2021 greift diese Themen auf.

Gunther Schilling
Redaktion ExportManager

redaktion@exportmanager-online.de
www.exportmanager-online.de

Sorgfaltspflichten für die Lieferkette und Menschenrechtsaspekte in der Exportkontrolle sind zwei neue Prüfaufgaben im Außenhandel. Exportierende Unternehmen sehen sich schon seit Jahren wachsenden Anforderungen an die außenwirtschaftliche Compliance gegenüber. Gleichzeitig wächst auch der Anspruch der Kunden an die ökologische und soziale Werthaltigkeit des Leistungsangebots. Unternehmen stehen damit nicht nur in der Verantwortung, sondern profitieren auch von einer überzeugenden Unternehmensphilosophie und einem authentischen Markenauftritt.

Wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit erfolgreich zusammengehen, präsentiert Dr. Peter Tauber in seiner Eröffnungsrede auf dem „Tag der Exportweltmeister". Der frühere Generalsekretär der CDU und ehemalige Parlamentarische Staatssekretär leitet die Unternehmenskommunikation und den Bereich soziale Verantwortung bei Engelbert Strauss. Als einer der weltweit führenden Hersteller für Berufsbekleidung und Arbeitsschutz erwirtschaftet das Unternehmen einen Großteil seines Umsatzes online. Der Familienbetrieb mit Sitz im hessischen Main-Kinzig-Kreis beschäftigt 1.400 Mitarbeiter und fertigt in 31 Ländern weltweit mit Schwerpunkt in Südostasien – insbesondere in Bangladesch. Dort hat Engelbert Strauss einen Lehrstuhl für Nachhaltigkeit und Textile Innovation aufgebaut.

Für einen Bekleidungshersteller scheint es naheliegend, in Zeiten geschlossener Geschäfte auf den Onlinehandel umzustellen und die Qualität seiner Zulieferer im Auge zu behalten. Doch wie sieht es im Maschinenbau aus? Auch für den Lüfterhersteller ebm-papst steht die ressourceneffiziente Produktion und Ausführung seiner Produkte im Fokus der Innovationsprozesse. Thomas Nürnberger, seit April 2021 Gruppengeschäftsführer Vertrieb und Marketing bei ebm-papst, setzt auf „klare Signale für mehr Energieeffizienz und Klimaschutz". Dazu kommen eine konsequente Digitalisierungsstrategie und ein Ausbau des Asien-Geschäfts. Nürnberger wird in die Eröffnungsdiskussion auf dem „Tag der Exportweltmeister" aus China zugeschaltet und kann ein aktuelles Bild der Situation im stark wachsenden Absatzmarkt seines Unternehmens übermitteln.

© taranchic/Shutterstock

Der Deutsche Bank Park in Frankfurt am Main ist Schauplatz für den diesjährigen „Tag der Exportweltmeister".

Rahmenbedingungen verbessern und Lösungen entwickeln

Mit den Unternehmensvertretern aus der Industrie diskutieren Dr. Volker Treier, Außenwirtschaftschef des DIHK, und Michael Dietz, Global Head of Trade Finance Flow der Deutschen Bank AG. Treier bringt frische Eindrücke zu Konjunkturerwartungen und Versorgungsengpässen aus der Breite der Mitgliedsunternehmen des DIHK mit. Angesichts der internationalen Herausforderungen dürfte auch ein Statement in Richtung der neuen Bundesregierung nicht fehlen. Dietz beleuchtet die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung aus Sicht der Finanzbranche. Mit Green Finance und innovativen Plattformlösungen leisten auch die Banken ihren Beitrag zur Modernisierung der deutschen Wirtschaft.

Nach der Eröffnungsdiskussion folgen Themenforen zu digitalen Finanzierungslösungen. So hat die Deutsche Bank für ihre Firmenkunden eine „Autobahn“ eingerichtet, die auf mehreren digitalen Wegen zu den richtigen Finanzprodukten führt. TraFinScout wiederum setzt auf einen einfachen digitalen Zugang zu Finanzierungsangeboten für „Small Tickets“.

Den Nachmittag eröffnet ein Impulsvortrag von Georg Pietsch, Abteilungsdirektor des BAFA. Er erläutert aktuelle Herausforderungen in der Exportkontrolle wie die neue EU-Dual-Use-Verordnung. Anschließend widmen sich Themenforen der Finanzierung in Lateinamerika, dem Aufbau interner Compliance-Systeme für die Exportkontrolle, den Anforderungen an Compliance im US-Geschäft sowie intelligenten Logistiklösungen. Dabei kommen Vertreter von Industrieunternehmen zu Wort, die sich in ihrem weltweiten Geschäft immer wieder den Herausforderungen von Marktentwicklung, Finanzierung, Exportkontrolle und Logistik stellen.

Zum Abschluss diskutieren Vertreter von Eintracht Frankfurt über das internationale Geschäft. Exportierende Unternehmen nutzen erfolgreich Netzwerke, um ihre Ambitionen in ausländischen Märkten umzusetzen. Dabei gleichen sie Fußballvereinen, die auf der internationalen Bühne mitspielen wollen. In beiden Fällen bedarf es erfahrener Vermittler. Global agierende Banken können die nötigen Kontakte herstellen und Ressourcen mobilisieren. Der „Tag der Exportweltmeister“ endet mit einem stimmungsvollen Get-together im Lounge-Bereich des Stadions von Eintracht Frankfurt.

Tag der Exportweltmeister

Die Bewältigung der Corona-Krise dauert an. Zwar nimmt die Weltwirtschaft bereits wieder kräftig Fahrt auf; für 2021 erwartet der Internationale Währungsfonds ein Wachstum von 6%. Doch die Märkte haben sich verändert. Durch Corona hat die Digitalisierung einen Schub erhalten, Plattformen etablieren sich im gesamten Wertschöpfungsprozess. Politische Fragestellungen wie Klimaschutz und Menschenrechte gewinnen an Gewicht. Mit Green Finance und dem Lieferkettengesetz rücken neue Themen auch auf die Agenda der deutschen Exporteure. Der „Tag der Exportweltmeister 2021“ bringt sie auf den neuesten Stand.

Der „Tag der Exportweltmeister“ findet am 4. Oktober 2021 im Deutsche Bank Park Frankfurt am Main statt. Weitere Informationen finden Sie HIER. Eine Anmeldung zur Teilnahme vor Ort oder digital ist HIER möglich.

Anzeige

Green Loans in der Exportfinanzierung

Kredite mit ökologischen Auflagen erfreuen sich zunehmenden Interesses – und sind mehr als nur ein grüner Anstrich für Bestellerkredite.

© Elnur/Shutterstock

Soziale und ökologische Aspekte spielen eine immer größere Rolle bei Kreditvergaben an Unternehmen.

Die Welt ist im Umbruch. Aus dem Nischenthema Nachhaltigkeit mit seinen Facetten auf ökologischer, sozialer und ökonomischer Ebene hat sich ein Trend entwickelt, der mit der intensiver werdenden Diskussion rund um den Klimawandel massiv an Dynamik gewinnt. Mit der Unterzeichnung des Pariser Abkommens auf der Klimakonferenz 2015 wurde nach mehreren Verhandlungsjahren vereinbart, den Anstieg der weltweiten Durchschnittstemperatur zu begrenzen. Damit ist ein Grundstein gelegt und fast alle Staaten weltweit haben sich dazu verpflichtet, die Weltwirtschaft auf eine klimafreundliche Weise zu verändern. Langfristiges Ziel ist eine Limitierung des Temperaturanstieges auf deutlich unter 2°C gegenüber vorindustriellen Werten. Die Staaten haben dadurch ein großes Augenmerk auf diesem Thema, was sich unmittelbar auf die Instrumente der staatlichen Exportkreditagenturen überträgt, so auch auf der deutschen Seite mit der Entwicklung einer Klimastrategie durch Euler Hermes. Weitere Umwelt- und Sozialaspekte inklusive der Menschenrechte hatten bei Exportfinanzierungen bereits in der Vergangenheit einen hohen Stellenwert und bekommen aus dem Blickwinkel von Green Loans erneute Aufmerksamkeit.

Begleitende Rolle der Kreditinstitute

Kern einer nachhaltigen Lösung ist das vom Exporteur angebotene Exportgut oder eine Dienstleistung, mit denen der Besteller seinen Weg in Richtung künftiger Klimaneutralität, idealerweise auch weiterer positiver sozialer und ökonomischer Effekte gehen kann. Dennoch wird auch von den Kreditinstituten ein Beitrag erwartet. Ihnen kommt in ihrer Funktion als Finanzintermediär eine wichtige Lenkungsrolle zu.

Sie sind auch aus Sicht der Regulierungsbehörden zum einen dazu aufgefordert, bei der Bonitätseinschätzung ihrer Kunden klimabezogene Risiken (dazu gehören physische, aber auch transitorische Risiken) in ihren Ratingprozess mit aufzunehmen, da diese Risiken in der Vergangenheit ggf. nicht überall ausreichend abgedeckt wurden. Dadurch möchte man die Entstehung weiterer Risiken im Kreditbestand der Institute vermeiden. Gerade bei Krediten mit langen Laufzeiten ist es besonders wichtig, dieses Risikofeld im Auge zu behalten. Zum anderen werden Banken aufgefordert, in den kommenden Jahren ein sogenanntes GAR (Green Asset Ratio) auszuweisen.

Die Kreditinstitute reagieren auf das neue Umfeld, indem sie zunehmend Finanzierungen mit nachhaltigem Charakter anbieten, die auch international anerkannten Standards entsprechen, die in den vergangenen Jahren entstanden

© KfW/ Voelkel

Michael Waitz
Teamleiter ECA-Deckungen und Fördermittel, KfW IPEX-Bank

michael.waitz@kfw.de
www.kfw-ipex-bank.de

sind. Für mittel- und langfristige Exportfinanzierungen bietet sich vor allem die Nutzung sogenannter zertifizierter Green Loans an, da diese investitionsgebunden sind und eine entsprechende Kontrolle der Mittelverwendung zulassen. Bestellern wird damit der Übergang in eine nachweislich (noch) nachhaltigere Zukunft ermöglicht.

Welche Investitionen eignen sich für Green Loans?

Die Nutzung von Green Loans ist nur im Rahmen definierter herausfordernder ökologischer Parameter möglich, die vom strukturierenden Kreditinstitut festgelegt und dann auf Kunden-/Darlehensnehmerseite von externen Experten (Second Party Opinion) zertifiziert werden. Zu den denkbaren Investitionen gehören bspw. solche, die bezogen auf eine Vergleichsanlage mindestens einen bestimmten Prozentsatz an Energie einsparen, sowie Kapazitäten für erneuerbare Energien, Technologien für nachhaltiges Abwassermanagement oder an die Kreislaufwirtschaft angepasste Produkte, Produktionstechnologien und Prozesse.

Motivation des Bestellers

Was ist aber die Motivation des Bestellers, einen Green Loan einem herkömmlichen Kredit vorzuziehen? Dafür gibt es je nach Situation des Bestellers verschiedene Gründe. Die Endverbraucher achten immer stärker auf die Herkunft und Nachhaltigkeit von Produkten und Dienstleistungen und haben steigende Erwartungen an Unternehmen. Investoren stellen das Thema bei ihrer Selektion in den Vordergrund. Und das Unternehmen selbst beginnt oder unterstreicht mit der Aufnahme eines Bestellerkredits in Form eines Green Loans das Interesse, sich mit den eigenen Veränderungen in Richtung einer nachhaltigeren Zukunft bereits heute auseinanderzusetzen. Dabei erhalten sowohl die Investitionen als auch die Finanzierung ein zertifiziertes grünes Branding, das gerade nicht nur einen grünen Anstrich zur Imagepflege oder „Green Washing" darstellt. Es geht vielmehr darum, wirklich etwas zu bewegen. Angefangen bei einer Zertifizierung des Kreditnehmers bis hin zum Monitoring während der Kreditlaufzeit bleibt die Investition im engen Fokus von Besteller und Kreditinstitut.

Orientierungsrahmen LMA Green Loan Principles

Als Standard für Green Loans haben sich die Green Loan Principles der Loan Market Association (LMA) und weiterer Partner durchgesetzt. Sie definieren den Rahmen für das spezifische umweltfreundliche oder klimapositive Vorhaben mit konkreter Mittelverwendung, die Beurteilung des Investitionsvorhabens sowie die entsprechende Informationsbereitstellung dazu und für das erforderliche Reporting. Diese Aspekte werden in der Kreditvertragsdokumentation reflektiert.

> ***„Vor dem Abschluss des Kreditvertrags wird ein externer Berater herangezogen, der die Nachhaltigkeitseffekte der Investition beim Kreditnehmer verifiziert. Während der Kreditvertragslaufzeit ist jährlich konkret zur Mittelverwendung zu berichten und damit wird die Einhaltung des ‚grünen Zweckes' überwacht."***

Vor dem Abschluss des Kreditvertrags wird ein externer Berater herangezogen, der die Nachhaltigkeitseffekte der Investition beim Kreditnehmer verifiziert. Während der Kreditvertragslaufzeit ist jährlich konkret zur Mittelverwendung zu berichten und damit wird die Einhaltung des „grünen Zweckes" überwacht. Erfahrene Besteller oder Projektfinanziers kennen dieses Monitoring bereits und sehen darin eine Erweiterung der Ausrichtung von Monitoring und Reporting an die Bank und ggf. auch an die Öffentlichkeit zum Projekt/zur Investition.

Aktuell ist der Markt für Bestellerkredite mit Green-Loan-Charakter noch überschaubar, die Nachfrage kommt in erster Linie aus High-Income-Ländern. Für die KfW IPEX-Bank ist das Themenfeld Umwelt & Klima seit Langem ein definierter Finanzierungsschwerpunkt. Mit dem Angebot von Green Loans ist ein Element verfügbar, mit dem Kreditnehmer mit besonders hohem Engagement für dieses Themenfeld auch im Rahmen von Bestellerkrediten das passende Angebot finden.

EU-Kommission legt Vorschläge für nachhaltiges Finanzsystem vor

Die EU-Kommission will das Finanzsystem der EU nachhaltiger gestalten und hat dazu am 6. Juli 2021 eine neue Strategie mit sechs umfassenden Vorschlägen vorgelegt. Außerdem hat die EU-Kommission einen Vorschlag für einen EU-Standard für grüne Anleihen unterbreitet sowie neue Vorschriften zu klaren und vergleichbaren Nachhaltigkeitsinformationen für Anleger, um Grünfärberei („Greenwashing") zu verhindern.

Die Europäische Kommission hat überdies den delegierten Rechtsakt zur Ergänzung von Artikel 8 der Taxonomieverordnung angenommen, wonach Finanz- und Nicht-Finanzunternehmen Anlegern Informationen über die Umweltfreundlichkeit ihrer Vermögenswerte und wirtschaftlichen Tätigkeiten zur Verfügung stellen müssen. Märkte und Investoren benötigen klare und vergleichbare Nachhaltigkeitsinformationen, um Grünfärberei zu verhindern.

Im delegierten Rechtsakt ist festgelegt, welche Informationen über den der EU-Taxonomie entsprechenden Anteil ihrer Geschäfts-, Investitions- oder Anleihetätigkeit große Finanz- und Nicht-Finanzunternehmen nach welcher Methodik in welcher Form offenzulegen haben.

Weltweite Lieferketten: bis zum Zerreißen gespannt

Vor den chinesischen Häfen stauen sich die Schiffe, die Container- und Rohstoffpreise sind auf sehr hohe Niveaus gestiegen. Gleichzeitig sind die Auftragsbücher voll. Die deutsche Industrie steht vor nie dagewesenen Herausforderungen.

Barbara Ambrus
Senior Analystin,
Landesbank Baden-Württemberg

barbara.ambrus@lbbw.de
www.lbbw.de

Lennart Lachmann
Research Associate,
Landesbank Baden-Württemberg

lennart.lachmann@lbbw.de
www.lbbw.de

Im weltweit drittgrößten Containerhafen Ningbo-Zhoushan stauen sich die Containerschiffe. Ende August warteten noch immer 44 Frachter auf ihre Abfertigung – und damit mehr als doppelt so viele wie üblich. Auch die Nachbarhäfen in Shanghai, Yantian, Hongkong, Shekou und Busan bekommen den Stau zu spüren und können die Wartenden nicht mehr zügig genug abfertigen. Auf kleinere Häfen ausweichen funktioniert nicht, da die meisten Containerschiffe schlichtweg zu groß sind und tiefe Fahrrinnen benötigen.

Die Folgen für den Welthandel und die deutsche Industrie sind gravierend: Auf den Schiffen sind nämlich volle Container verladen, die dringend für neue Fracht benötigt würden. Zudem nehmen die Lieferzeiten immer weiter zu. Normalerweise dauert das Be- und Entladen eines Containerschiffs in chinesischen Häfen durchschnittlich 0,6 Tage. Durch die Staus vor den Häfen kommen die Schiffe aber erst gar nicht bis zur Abfertigung – und müssen meist tage- bis wochenlang vor einem Hafen warten.

Volle Auftragsbücher, nicht genügend Rohstoffe

Die Folge: steigende Preise. Seit August 2020 haben sich die Frachtkosten für den Seeweg eines 40-Fuß-Containers von China nach Europa fast versiebenfacht. Im August 2020 kostete die Beförderung mit einem 40-Fuß-Container rund 2.000 USD, im August 2021 waren es 14.000 USD. Die Schifffahrtskrise ist auf die chinesische Null-Covid-Politik zurückzuführen. Die Volksrepublik schließt direkt ganze Häfen, sobald nur ein einziger Hafenmitarbeiter positiv auf Corona getestet wird. Zudem reglementiert sie die Anzahl der Hafenarbeitskräfte stark.

Das stellt die deutsche Industrie vor ein nie dagewesenes Problem. Auf der einen Seite hat das Welthandelswachstum ein Rekordhoch erreicht. Aktuell ist das Welthandelsvolumen – wenngleich durch den Basiseffekt etwas überzeichnet – rund 15% höher im Vergleich zum Vorjahr. Schon im Dezember 2020 wurde der Höchststand des Welthandelswachstums aus dem Jahr 2018 überschritten. Weltweite Konjunkturprogramme, die im Zuge der Corona-Krise aufgesetzt wurden, zeigen Wirkung und die stark zunehmende Nachfrage bestimmt das wirtschaftliche Geschehen.

Das führt dazu, dass sich auch der Auftragsbestand der deutschen Industrie auf einem Rekordhoch befindet. Der preisbereinigte Auftragsbestand im verarbeitenden Gewerbe legte im Juni 2021 um 2,8% gegenüber dem Vormonat zu und erreichte seinen Höchststand seit Einführung dieser Statistik im Jahr 2015. Die deutschen Industrieunternehmen müssten nun theoretisch sieben Monate lang produzieren, um ihre hohen Auftragsbestände abzuarbeiten.

Auf der anderen Seite steht die Schifffahrtskrise, die die Containerpreise explodieren lässt und Lieferzeiten verlängert. Dazu kommt der Rohstoffmangel und der damit verbundene Preisanstieg: Metalle, Mineralien, Kunststoffe und Holz sind gerade Mangelware. Die Nachfrage nach Rohstoffen im Zuge der konjunkturellen Erholung ist unerwartet hoch, zugleich sind die Produktionskapazitäten zu gering.

© chuyuss/Shutterstock

Die Staus an den großen chinesischen Überseehäfen haben massiven Einfluss auf die Weltwirtschaft.

Das wirkt sich naturgemäß auf die Preisbildung aus. Wie stark die Rohstoffpreise angezogen haben, zeigt ein Blick auf die deutschen Produzentenpreise: Sie waren im Juli 2021 um 10,4% höher als im Vorjahresmonat – das ist der stärkste Anstieg seit der Wiedervereinigung, erstmals gab es ein zweistelliges Plus. Eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags zeigt, dass 83% der deutschen Industriebetriebe steigende Energie- und Rohstoffpreise zunehmend als Risikofaktor für ihre wirtschaftliche Entwicklung sehen. Zum Jahresbeginn waren es mit 45% deutlich weniger, die diesen Faktor als kritisch betrachteten.

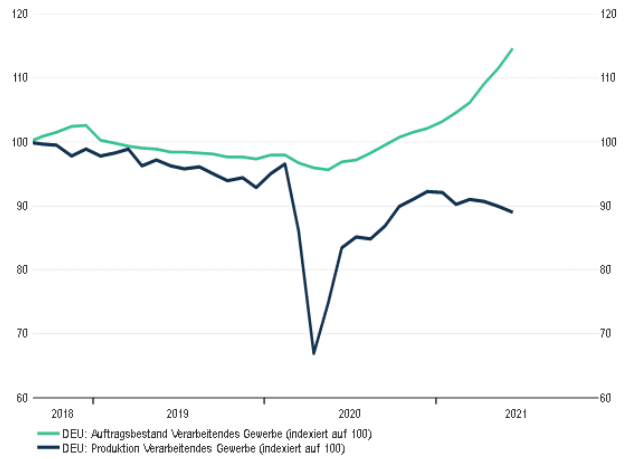
Die Preise dürften noch weiter steigen, da die Hersteller die hohe Nachfrage derzeit noch weitgehend aus ihren bestehenden Lagerbeständen bedienen. Aber die leeren sich nun zusehends. Infolgedessen ist absehbar, dass in der Zukunft weitere Nachfrage den Markt überschwemmen wird und die Preise anziehen könnten – wenn auch nicht ganz so dynamisch wie zuvor.

Eine kurzfristige Erholung ist nicht in Sicht. Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) in Kiel erwartet, dass die Beeinträchtigungen der Lieferketten durch die Probleme im Schiffsverkehr die deutsche Wirtschaft mindestens bis ins dritte Quartal 2022 beschäftigen werden. Jedoch ist mit deutlichen Nachholeffekten im Jahr 2022 zu rechnen. Um davon zu profitieren, muss die deutsche Industrie ihre Produktionskapazitäten allerdings erhöhen, die durch die Lieferengpässe aktuell stark geschwächt sind. Das IfW schätzt, dass die Lieferengpässe die deutsche Industrie 5% an Wertschöpfung kosten – umgerechnet rund 25 Mrd EUR.

Von China abkoppeln? Keine Option

Trotz der signifikanten Lieferprobleme und des daraus folgenden Rohstoffmangels halten deutsche Unternehmen an ihren internationalen Lieferketten fest. Sie begegnen den Herausforderungen, indem sie ihre Lagerhaltung erhöhen, die Produktion flexibler gestalten und ihre Lieferantennetzwerke ausbauen. Und: Zwei Drittel der deutschen Unternehmen geben die gestiegenen Einkaufspreise an ihre Kunden weiter.

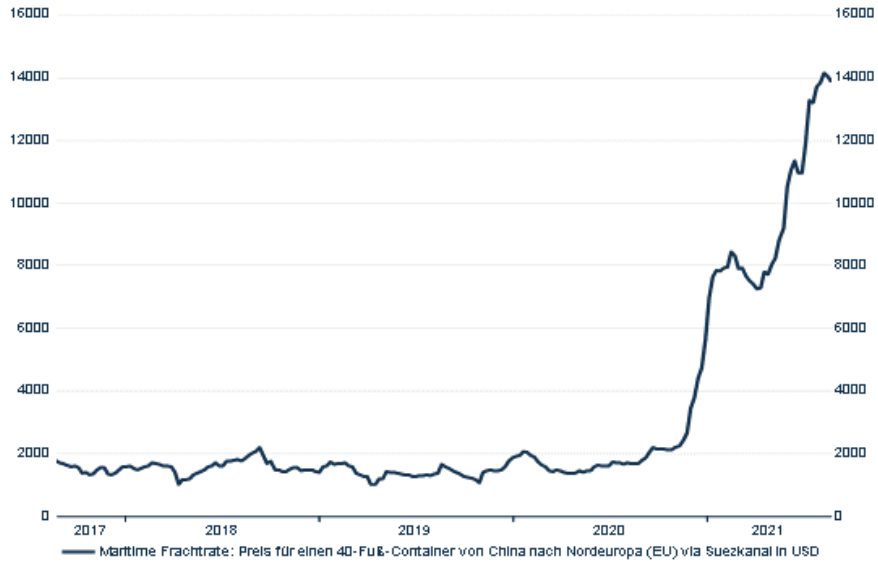
Immer öfter werden Stimmen laut, die eine Entkopplung Deutschlands von internationalen Lieferketten fordern. Eine tragfähige Alternative ist das allerdings nicht: Berechnungen des IfW zufolge würde eine komplette Entkopplung der deutschen Wirtschaft von internationalen Lieferketten das Bruttoinlandsprodukt um bis zu 5,8% schmälern. Das Realeinkommen könnte infolgedessen um 6,9% sinken. Würde sich Deutschland nur von China abkoppeln, könnten das BIP bis zu 1,3% und die Realeinkommen um 1,4% abnehmen. Es bleibt also zu hoffen, dass sich der Flaschenhals vor Chinas Küste zügig verbreitert.



©Statistisches Bundesamt, Refinitiv, LBBW Research

Die Schere geht auseinander

Die deutsche Industrie verbucht immer mehr Aufträge, aber produziert aufgrund der Knappheit von Vorprodukten gleichzeitig weniger. Die Folge: Die Aufträge lassen sich nur schleppend abarbeiten.



©Refinitiv, LBBW Research

Containerpreise explodieren

Der Mechanismus von Angebot und Nachfrage zeigt sich eindrucksvoll an den Kosten pro Container für den Seeweg von China nach Europa. Mit rund 14.000 USD pro 40-Fuß-Container sind die Preise auf einem Rekordhoch.

EU-Mehrwertsteuerreform 2021 auf dem Prüfstand

Am 1. Juli ist die zweite Stufe des Mehrwertsteuer-Digitalpakets in Kraft getreten mit umfangreichen Änderungen für Onlinehändler und Versanddienste. Die EU-weite Umsatzsteuermodernisierung soll eine Vereinfachung des grenzübergreifenden Warenverkehrs bewirken und mögliche Steuerschlupflöcher stopfen. Eine derart tiefgreifende Reform bringt allerdings auch einige Hürden für alle an der Lieferkette Beteiligten mit sich.

Thomas Maulbeck,
Senior Software Manager, TIA innovations GmbH – Member of MHP Solution Group,
thomas.maulbeck@tia.com, www.tia.com

Die für Händler wichtigste Änderung betrifft die Einfuhrabgaben: Um EU-Unternehmen einen fairen Wettbewerb zu ermöglichen, greift seit dem 1. Juli mit dem zweiten Teil des Reformpaketes die Einfuhrumsatzsteuer (EUSt) auch schon bei Kleinstbeträgen für Sendungen aus Drittländern. Die bisherige Freigrenze von 22 EUR entfällt damit. Sendungen werden mit dem im jeweiligen Bestimmungsland geltenden Mehrwertsteuersatz versteuert. Sämtliche Kosten, also der Sachwert plus Zölle, EUSt sowie Gebühren, müssen bereits beim Kauf berechnet und für den Kunden ersichtlich sein.

Mehrwertsteuerreform 2021 – was hat sich geändert?

Für nicht verbrauchssteuerpflichtige Waren bis zu einem Sachwert von 150 EUR im Consumer-Umfeld können Verkäufer aus Drittstaaten oder ihre in der EU ansässigen Vertreter das neue Mehrwertsteuersystem Import One Stop Shop (IOSS) nutzen. Hierüber wird die anfallende Umsatzsteuer mittels einer EU-weit gültigen Identifikationsnummer dem Käufer in Rechnung gestellt und vorab an die jeweiligen Finanzbehörden des Mitgliedstaates überwiesen. Bei der anschließenden Verzollung der Ware entfällt dann die EUSt. Auch Plattformbetreiber und EU-Unternehmen, die unmittelbar Waren aus einem Drittland importieren und im Inland verkaufen, können sich beim IOSS registrieren.

Ein weiteres Novum der Mehrwertsteuerreform ist die Verpflichtung zur digitalen Zollanmeldung aller Sendungen mit dem Ziel, grenzübergreifende Abläufe zu vereinfachen und transparenter zu gestalten. Die Anmeldung erfolgt in den meisten Fällen über das jeweilige Versand- oder Kurierunternehmen und wird mit einer Servicepauschale an die Kunden abgerechnet.

Um die umfassenden zoll- und steuerrechtlichen Änderungen effizient umsetzen zu können und Informationen digital verfügbar zu halten, entwickeln die deutschen Zollbehörden die neue Anwendung ATLAS-IMPOST (Importabfertigung von Post- und Kuriersendungen). Die Anwendung umfasst neben der Abgabe von Zollanmeldungen auch den Informationsaustausch über geplante Kontrollen und den Versand und Empfang von Abgabenbescheiden. Mit ATLAS-IMPOST steigt die Generalzolldirektion (GZD) außerdem erstmals auf moderne Webservice-Technologien um: nicht nur, um die Anwenderfreundlichkeit zu steigern, sondern auch, um den höher werdenden Anforderungen an die IT-Sicherheit Rechnung zu tragen.

Erste Auswirkungen der Reform

Das neue EU-Mehrwertsteuergesetz soll einen fairen globalen Wettbewerb fördern, stellt Händler, Plattformbetreiber und Versender aber auch vor neue Herausforderungen.

Um die anfallenden Gesamtkosten für Käufer transparent darstellen zu können, sind umfassende Kenntnisse der jeweiligen Steuersätze des Bestimmungslandes, inklusive aller Ausnahmeregelungen,

© Pla2na/Shutterstock

Das neue EU-Mehrwertsteuergesetz hat einen hohen Anspruch an die Preistransparenz.

erforderlich. Dies bedeutet zunächst einen immensen bürokratischen und administrativen Mehraufwand.

Das IOSS wiederum ist nur für (B2C-) Waren ausgelegt, die keinerlei Verboten oder Beschränkungen unterliegen. Zwar können Kunden im Idealfall von einer deutlich schnelleren Zustellung ihrer Sendungen profitieren, da aufwendige Zollkontrollen entfallen. Doch auch hier benötigen Unternehmen das nötige Fachwissen, um die Waren bei der Importzollanmeldung korrekt und vollständig zuzuordnen und zu tarifieren.

Um die Importeure bei der richtigen Besteuerung und Verzollung ihrer Waren zu entlasten, arbeiten die Zollbehörden mit Hochdruck an der Fachanwendung ATLAS-IMPOST – die allerdings nicht vor Mitte Januar 2022 eingeführt werden soll. Bis dahin müssen alle Zollanmeldungen weiterhin als vollumfängliche Einzelzollanmeldung abgegeben werden. Unternehmen mit hohem, durch die Reform bedingtem Sendungsaufkommen sollten jedoch ihre Sendungen nicht über die Standard-ATLAS-Anwendung (ATLAS Zollbehandlung) abwickeln, da die Anwendung nicht für ein Volumen von mehr als 3.000 Einzelsendungen pro Tag ausgelegt ist. In der Regel sind hiervon Kurier- und Paketdienste betroffen, die ihre Sendungen als Excel-Listen in Form sogenannter Manifeste zusammenfassen und an die Zollverwaltung übermitteln müssen. Die jeweilige Umsatzsteuer dieser „Special Arrangements“ wird bei den Empfängern erhoben und von den Logistikunternehmen monatlich gesammelt abgeführt.

Vertreiben die Händler aus Nicht-EU-Ländern ihre Waren nicht direkt, sondern über Plattformbetreiber wie Amazon und Ebay, müssen diese die Mehrwertsteuer der Händler direkt an das jeweilige Finanzamt abführen. Um der Haftung zu entgehen, sollten die Plattformbetreiber außerdem die steuerliche Registrierung ihrer Verkäufer nachweisen können. Bereits jetzt verzeichnen die Finanzbehörden einen deutlichen Anstieg der Anträge auf Identifikationsnummern von Drittlandanbietern. Die positive Wirkung der Mehrwertsteuerreform wird jedoch dadurch verwässert, dass zahlreiche Kleinhändler aus Drittländern aufgrund der neuen Steuerpflicht von den etablierten Plattformen zu anderen Anbietern wechseln. Diese sind schwerer kontrollierbar oder vertreiben ihre Produkte direkt über Social-Media-Kanäle und Webshops außerhalb der EU.

Logistikkonzerne wie die Deutsche Post oder DHL befürchten zudem aufgrund der Reform „unerfreuliche Überraschungen“ für die Verbraucher, was die Gesamtkosten ihrer Sendungen betrifft. Übersteigt der Wert einer Warensendung 150 EUR, fallen nun neben Steuern und Servicepauschale auch Importzölle und höhere Verzollungsgebühren an. Aufgrund der Tatsache, dass alle Sendungen digital beim Zoll angemeldet werden müssen, gestaltet sich auch das Thema Rücksendungen und Rückerstattung deutlich komplexer als bisher.

Wie geht es weiter?

Zwar gibt es einen Leitfaden der EU, der den Handlungsspielraum des Mehrwertsteuer-Digitalpakets definiert, über die praktische Umsetzung entscheiden jedoch die nationalen Zollverwaltungen. Wie die einzelnen Länder mit der sicherlich steigenden Anzahl an Importmeldungen umgehen, dürfte EU-weit recht unterschiedlich ausfallen.

Während die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Händler im Vergleich zu Drittländern wie China gerade im Niedrigpreissegment also durch die Mehrwertsteuerreform erhöht wird, steigt auch die Komplexität in puncto Verwaltung für Unternehmen innerhalb der EU immens. Um alle neuen Regeln gesetzeskonform zu befolgen, sind optimal abgestimmte Prozesse im Unternehmen und die notwendige Softwareunterstützung unerlässlich. Allein um wie gefordert die zu erwartenden Kosten übersichtlich darzustellen, müssen Unternehmen die zu importierenden Waren nach dem jeweiligen Zolltarif des Bestimmungslandes richtig einreihen können, die Einfuhrabgaben (Zoll und Mehrwertsteuer) kennen und etwaige Servicegebühren berücksichtigen. Um Zoll- und steuerrechtliche Haftungsrisiken zu vermeiden, ist es außerdem sinnvoll, mit der digitalen Zollanmeldung und dem IOSS vertraut zu sein.

Auch für Versender bedeutet das Mehrwertsteuer-Digitalpaket einige Änderungen, nicht zuletzt aufgrund des deutlich erhöhten Meldevolumens. Um diesen Mehraufwand von behördlicher Seite abfedern zu können, wird der Zoll nicht umhinkommen, den Personalbestand aufzustocken und zumindest in der Übergangszeit ein besonderes Augenmerk auf das Risikomanagement zu legen.

Speziell für den Außenhandel entwickelte Softwareanwendungen können hier für alle Beteiligten wertvolle Unterstützung leisten. Diese wickeln die elektronischen Import-Zollanmeldungen automatisiert ab und übermitteln die notwendigen Daten fehlerfrei an die zuständigen Behörden. Für E-Commerce-Anbieter ist an dieser Stelle besonders interessant: Auch die notwendigen Informationen zu anfallenden Einfuhrabgaben können über eine solche Lösung ermittelt und mit der entsprechenden Anbindung automatisch an das Shopsystem übergeben werden.

Ob die Reform mittelfristig die erhoffte Erleichterung und Vereinheitlichung im grenzübergreifenden Handel innerhalb der EU bewirkt, bleibt abzuwarten. Wer beim Außenhandel aber auf gutes Fachpersonal und eine intelligente Software setzt, kann letztlich von dem neuen EU-Mehrwertsteuerpaket profitieren.

Neufassung der Dual-Use-Verordnung: BAFA veröffentlicht Merkblätter

Am 16. August 2021 hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zwei Merkblätter zur Neufassung der Dual-Use-Verordnung, die ab dem 9. September 2021 gelten wird, veröffentlicht. Diese sollen für die Wirtschaftsbeteiligten eine Hilfestellung sein.

Marian Niestedt
Rechtsanwalt und Partner,
GvW Graf von Westphalen

m.niestedt@gvw.com
www.gvw.com

© pdsc/Shutterstock

Der Gesetzgeber will solche Güter besser kontrollieren, die sowohl zivil als auch militärisch nutzbar sind.

Hintergrund: Am 9. September 2021 wird die Neufassung der Dual-Use-Verordnung, die Verordnung (EU) 2021/821 vom 20. Mai 2021, die aktuell noch geltende Verordnung (EG) 428/2009 ersetzen. Um die Anwendung zu erleichtern, sieht die neue Verordnung vor, dass die Kommission und der Rat Leitlinien zur Verfügung stellen. Da diese Leitlinien der EU nicht mehr vor Inkrafttreten der Neufassung der Dual-Use-Verordnung am 9. September 2021 erscheinen werden, sondern nach derzeitigem Stand erst im Laufe des Jahres 2022 mit entsprechenden Leitlinien gerechnet wird, hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) selbst zwei Merkblätter bereitgestellt, die seit dem 16. August 2021 über die Webseite des BAFA abrufbar sind. Es handelt sich dabei zum einen um das generelle Merkblatt „Die neue Dual-Use-Verordnung (Verordnung [EU] 2021/821)“ sowie um ein spezielles Merkblatt zum neuen Artikel 5 der Verordnung, der eine sogenannte Catch-all-Klausel für bestimmte Güter der digitalen Überwachung enthält.

Die Merkblätter haben den Charakter von Empfehlungen, ihnen kommt keine rechtliche Bindungswirkung zu. Sie stellen jedoch eine Auslegungs- und Anwendungshilfe dar und verdeutlichen insbesondere das Verständnis der neuen Verordnung seitens des BAFA, das auf nationaler Ebene für die Umsetzung und behördliche Anwendung der neuen Dual-Use-Verordnung zuständig ist.

Allgemeines Merkblatt

Das allgemeine Merkblatt enthält unter anderem Ausführungen zu neuen oder geänderten Genehmigungspflichten nach der neuen Dual-Use-Verordnung auf Ebene der EU. Dabei gibt das Merkblatt etwa Hinweise zum Inhalt der eine Genehmigungspflicht auslösenden Vorschriften, zum Antragsteller, zur zuständigen Behörde sowie zu den Hinweis- und Aufbewahrungspflichten.

In Artikel 8 der neuen Dual-Use-Verordnung werden erstmals auf EU-Ebene Vorschriften zur Kontrolle technischer Unterstützung eingeführt, mithin für technische Hilfe u.a. im Zusammenhang mit der Reparatur, Entwicklung, Herstellung, Montage, Erprobung oder Wartung von in Anhang I der Dual-Use-Verordnung gelisteten Gütern. Bislang war die technische Unterstützung rein national in §§ 49 ff. der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) geregelt. Artikel 8 sieht eine Genehmigungspflicht für die Erbringung solcher technischen Unterstützung vor, wenn der Erbringer der Dienstleistung vom BAFA über die kritische Verwendungsmöglichkeit des gelisteten Gutes unterrichtet wurde oder der Dienstleistungserbringer selbst positive Kenntnis von einer derartigen Verwendung hat. Mit der „Ersten Verordnung zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes und der Außenwirtschaftsverordnung“, die sich noch in der Ressortabstimmung befindet, sollen die Vorschriften der AWV an

die neue Dual-Use-Verordnung angepasst werden. Das betrifft insbesondere diverse Verweise auf die Neufassung der Dual-Use-Verordnung. Zugleich soll § 53 AWV neu gefasst werden, indem § 53 Nr. 2 AWV künftig ausdrücklich vorsieht, dass §§ 49–52b AWV im Regelungsbereich von Artikel 8 der Verordnung (EU) 2021/821 nicht gelten.

Anders als die technische Unterstützung waren bestimmte Vermittlungstätigkeiten bereits zuvor genehmigungspflichtig. Mit der neuen Dual-Use-Verordnung werden die Genehmigungspflichten für Vermittlungstätigkeiten aber nunmehr ausgeweitet. Künftig sind auch solche Handels- und Vermittlungsgeschäfte genehmigungspflichtig, die sich auf eine militärische Endverwendung in einem Waffenembargoland beziehen oder auf die Verwendung eines Gutes als Bestandteil oder Komponente eines gelisteten Rüstungsgutes, das zuvor ohne eine gültige Genehmigung ausgeführt wurde (wobei die zuletzt genannte Konstellation nur von geringer Praxisrelevanz sein dürfte). Eine parallele Regelung enthält Artikel 7 der neuen Dual-Use-Verordnung, nach dem die Behörden in diesen Fällen die Durchfuhr durch die Bundesrepublik Deutschland verbieten können.

Auf dem Gebiet der Genehmigungen werden mit der neuen Dual-Use-Verordnung ferner insbesondere zwei neue Allgemeine Genehmigungen (EU007 und EU008) geschaffen. Mit der EU007 wird eine Allgemeine Genehmigung für den konzerninternen Technologie- und Softwaretransfer an Tochter- und Schwestergesellschaften des Ausführers eingeführt, wobei die Nutzung der Allgemeinen Genehmigung an diverse Voraussetzungen geknüpft ist. So darf die ausgeführte Software und Technologie durch die Tochter- bzw. Schwestergesellschaft lediglich für die gewerbliche Produktentwicklung verwendet werden. Nicht erfasst von der EU007 ist hingegen die Ausfuhr von Herstellungs- oder Verwendungstechnologie. Mit der EU008 werden zukünftig Ausfuhren von bestimmten Verschlüsselungsgütern allgemein genehmigt, wobei Ausführer ein Wahlrecht hinsichtlich der Nutzung der nationalen Allgemeinen Genehmigung 16 (Telekommunikation und Informationssicherheit) und der EU008 haben.

Zu beachten ist weiterhin, dass die Aufbewahrungspflichten hinsichtlich ausgeführter Güter verlängert werden, d.h. Aufzeichnungen und Papiere sind künftig nicht mehr nur drei, sondern fünf Jahre lang aufzubewahren.

Neu eingeführt wird durch die Neufassung der Dual-Use-Verordnung ein Catch-all-Tatbestand (d.h. eine Auffangregelung für nicht gelistete Güter, die sowohl militärisch als auch zivil verwendet werden können) für nicht gelistete Güter für digitale Überwachung. Auch dazu enthält das Allgemeine Merkblatt Ausführungen, die in dem speziellen Merkblatt näher konkretisiert werden.

Merkblatt zu Artikel 5 Dual-Use-Verordnung 2021/821

Dieses zweite Merkblatt betrifft speziell den neuen Artikel 5 der Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821. Artikel 5 sieht die Pflicht zur Einholung einer Genehmigung für die Ausfuhr bestimmter, nicht gelisteter Güter für die digitale Überwachung vor. Dabei handelt es sich um solche Dual-Use-Güter, die besonders konstruiert sind, um die verdeckte Überwachung natürlicher Personen zu ermöglichen. Die Ausfuhr solcher Güter ist genehmigungspflichtig, wenn der Ausführer in Deutschland vom BAFA davon unterrichtet wurde, dass die betreffenden Güter ganz oder teilweise für eine Verwendung im Zusammenhang mit interner Repression und/oder der Begehung schwerwiegender Verstöße gegen die Menschenrechte und das humanitäre Völkerrecht bestimmt sind oder bestimmt sein können.

Ist dem Ausführer „im Rahmen seiner Sorgfaltspflichten“ bekannt, dass das Gut aus dem Bereich Abhör- und Überwachungstechnik für eine sensitive Verwendung im vorgenannten Sinne bestimmt ist, muss er das BAFA unterrichten. Nicht ausreichend ist, dass das Gut für eine derartige Verwendung bestimmt sein könnte.

Die Vorschrift stellt den Rechtsanwender vor Probleme, weil nicht näher konkretisiert ist, was etwa unter „schwerwiegenden Menschenrechtsverstößen“ oder „im Rahmen seiner Sorgfaltspflichten“ zu verstehen ist. Das Merkblatt enthält nähere Ausführungen dazu, was unter Gütern für digitale Überwachung zu verstehen ist, wann solche Güter für eine sensitive Verwendung im Sinne von Artikel 5 bestimmt sind, wann Kenntnis des Ausführers von der sensitiven Verwendung angenommen wird und welche Sorgfaltspflichten den Ausführer nach Ansicht des BAFA treffen. Zur Illustration führt das BAFA verschiedene Beispiele an. Das Merkblatt benennt darüber hinaus in der Praxis zu beachtende „Red Flags“ hinsichtlich betroffener Güter, des Empfangslandes sowie des Endverwenders.

Fazit

Gerade in Anbetracht der unterschiedlichen, insbesondere in Artikel 5 verwendeten unbestimmten Rechtsbegriffe ist die nähere Erläuterung dieser Begriffe durch das BAFA zu begrüßen. Die Merkblätter des BAFA beantworten dabei keineswegs sämtliche Auslegungsfragen (sie haben auch nicht diesen Anspruch) und die jeweilige Interpretation durch das BAFA ist nicht in allen Fällen rechtlich zwingend. Trotz der Merkblätter werden sich daher sicherlich weiterhin verschiedentlich Probleme bei der Anwendung der neugefassten Dual-Use-Verordnung ergeben. Aber zumindest lässt sich den Merkblättern die für die Praxis wichtige Sichtweise des BAFA hinsichtlich des Verständnisses der neuen Verordnung entnehmen.

Military-End-User-Sanktionen

Am 23. Dezember 2020 hat das US-amerikanische BIS (Bureau of Industry and Security) eine neue Sanktionsliste „Military End-User (MEU) List“ veröffentlicht. Die MEU-Sanktionen führen dazu, dass Unternehmen bei Exporten in vier Länder (Birma, China, Russland und Venezuela) umfassende Prüfungen vornehmen müssen, ob ihr Kunde ein MEU ist. Was bedeutet das?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: Die Firma D in Deutschland möchte ein Flugzeuggetriebe an die Shenyang Aircraft Corporation (nachfolgend S) in China exportieren. Das Flugzeuggetriebe enthält je nach Ausführung US-Komponenten mit einem US-Wertanteil von 10% oder 30%, die auf der Position 9A991 gelistet sind. Was muss D nach US-Exportrecht beachten?

Abwandlung: D möchte das gleiche Gut an die Firma C in China exportieren. Durch Zufall erfährt D davon, dass C Güter in Rüstungsgüter einbaut. Was muss D hier nach US-Exportrecht beachten?

Die MEU-Sanktionen

Militärische Endverwender (MEU) aus den vier Ländern Birma, China, Russland und Venezuela sind auf der MEU-Liste (Suppl. 7 zu Teil 744 EAR) eingetragen. Es geht nicht um ein generelles Bereitstellungsverbot von Geldern bzw. Wirtschaftsressourcen an die Gelisteten. Vielmehr wird hierdurch allein der Erwerb von Gütern, die mit ihren Listenpositionen auf der MEU-Güterliste (Suppl. 2 zu Teil 744 EAR) genannt sind, abhängig von einer US-Genehmigung gemacht, falls die weiteren Voraussetzungen dort eingehalten sind. Der „US-Türöffner“ dafür, dass die MEU-Sanktionen eingreifen, besteht dann, wenn die Güter „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion“ sind, also vor allem, wenn sie in Verbindung stehen zu:

© Wangkun Jia/Shutterstock

Wer mit Firmen aus China und drei anderen Ländern Geschäfte macht, muss womöglich US-Exportrecht beachten.

- US-Territorium,
- US-Personen (nur in bestimmten Konstellationen),
- US-Gütern (Gütern *made in the USA*),
- direkten Produkten aus US-Technologie oder
- „ausländischen“ (z.B. deutschen) Gütern, die „kontrollierte“ US-Komponenten über der De-Minimis-Grenze beinhalten.

Allerdings ist die MEU-Liste nicht abschließend. Wie sich aus § 744.21 EAR ergibt, müssen Exporteure auch dann, wenn sie mit keiner in der MEU-Liste aufgeführten Firma handeln, prüfen, ob es sich bei ihrem Kunden um einen MEU handelt oder ob es bei dieser Aktivität um eine „militärische Endverwendung“ geht. Das kann beim Handel mit diesen vier Ländern zu umfassenden Due-Diligence-Risikoanalysen (bzgl. der Güter und vor allem der Endverwender) führen; die Prüfung KYC („Know your customer“) rückt hierbei in den Fokus.

Lösung Ausgangsfall

Im Ausgangsfall ist S auf der MEU-Liste gelistet. Von daher braucht hier nicht mehr geprüft zu werden, ob D hier Kenntnis hat, dass das Gut von einem MEU gebraucht werden soll. D hat diese Kenntnis.

„Wie sich aus § 744.21 EAR ergibt, müssen Exporteure auch dann, wenn sie mit keiner in der MEU-Liste aufgeführten Firma handeln, prüfen, ob es sich bei ihrem Kunden um einen MEU handelt oder ob es bei dieser Aktivität um eine ‚militärische Endverwendung' geht."

Es müssen dann zwei Voraussetzungen geprüft werden. Erstens: Ist das Gut auf der MEU-Güterliste gelistet? Zweitens: Ist das Gut hier „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion"? Die erste Voraussetzung ist gegeben, da die Listenposition 9A991 von Suppl. 2 zu Teil 744 gelistet ist.

Aufwendiger ist hier die Prüfung der zweiten Voraussetzung. Es geht dabei darum, dass US-Komponenten in diesem Gut „Made in Germany" enthalten sind. Zum „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion" wird dies nur dann, wenn es um „kontrollierte" US-Komponenten geht, also um solche, die gelistet sind, wobei der Kontrollzweck hinter der Güterlistung für das Endverwendungsland sensitiv ist, und wenn dabei die De-Minimis-Grenze überschritten wird. Zwar wird mit dem US-Wertanteil von 30% die De-Minimis-Grenze für China (25%) überschritten. Dennoch liegen diese Voraussetzungen im Ausgangsfall nicht vor, weil der Kontrollzweck AT (Anti-Terrorism) hinter der Güterlistung 9A991 nicht für China sensitiv ist. Es liegt hier somit kein „Controlled US-Content" vor, sodass diese US-Komponenten nicht in die De-Minimis-Berechnung einbezogen werden. Daher ist in beiden Varianten (10% und 30% US-Wertanteil) keine US-Genehmigung für die Belieferung von S mit diesem Gut erforderlich.

Lösung Abwandlung

Hier ist C nicht auf der MEU-Liste gelistet. D hat jedoch durch Zufall erfahren, dass C Güter in Rüstungsgüter einbaut. Dies ist ein eindeutiger Fall, der unter eine „militärische Endverwendung" (§ 744.21 f EAR) fällt. Ansonsten ist diese Definition relativ vage, weil darunter auch Folgendes fällt: „jedes Gut, das zum Betrieb, Aufbau, zur Wartung, Reparatur, Überprüfung, Modernisierung, Entwicklung oder Produktion von Rüstungsgütern beiträgt oder diese unterstützt".

Variante: Angenommen, D hätte erfahren, dass C die chinesische Armee bei Truppenübungen unterstützt, könnte C selbst ein MEU sein. Denn nach der Definition in § 744.21 g EAR gehört zu den MEU nicht nur die Armee eines Landes, sondern auch jede Person, die „militärische Endverwendungen" unterstützt. Zumindest bei einer weiten Auslegung des Begriffes „militärischer Endverwendungen" könnte auch dieser Fall hier erfasst sein.

Zurück zum Abwandlungsfall: D hat hier Kenntnis von einer „militärischen Endverwendung". Die US-Komponente in diesem Gut mit der Position 9A991 ist in der MEU-Güterliste gelistet. Allerdings fehlt hier wieder – wie im Ausgangsfall – die weitere Voraussetzung, dass dieses Gut „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion" ist, weil der Kontrollzweck hinter der Güterlistung 9A991 für China nicht sensitiv ist. Auch im Abwandlungsfall kann D an C ohne eine US-Genehmigung liefern, weil das Gut kein „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion" ist.

„Für den Handel mit den vier Ländern Birma, China, Russland und Venezuela wird den deutschen Exporteuren empfohlen, Fragebögen v.a. zum Endverwender und Gebrauch zu verwenden. Durch solche Maßnahmen zur Risikominimierung kann ein Verstoß gegen die MEU-Sanktionen und somit gegen US-Exportrecht im Zweifel vermieden werden."

Variante: Dies wäre anders, wenn es um ein Gut der MEU-Güterliste ginge, hinter dessen Listung z.B. der Kontrollzweck NS (National Security) stünde, der für China sensitiv ist; dann wäre nur noch das Überschreiten der De-Minimis-Grenze entscheidend. Nur dann wäre eine US-Genehmigung für die Belieferung von C erforderlich.

Resümee

Gerade der Abwandlungsfall zeigt die Brisanz der MEU-Sanktionen, weil D nur durch Zufall von einer „militärischen Endverwendung" erfährt. Es sollten aber reine Zufallsfeststellungen, die zur Notwendigkeit einer US-Genehmigung führen können, vermieden werden. Für den Handel mit den vier Ländern Birma, China, Russland und Venezuela wird den deutschen Exporteuren empfohlen, Fragebögen zu verwenden, die vor allem Fragen zum Endverwender und zum Gebrauch (und evtl. zur Eigentümerstruktur) stellen. Hierdurch oder durch vergleichbare Maßnahmen zur Risikominimierung kann im Zweifel vermieden werden, dass deutsche Exporteure gegen das US-Exportrecht verstoßen, weil sie übersehen haben, für eine MEU-Situation eine US-Genehmigung zu beantragen.

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

Strategische Partner

Bayerische Landesbank
Matthias Öffner
Abteilungsleiter für Chapter
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-271
matthias.oeffner@bayernlb.de

Coface
Niederlassung in Deutschland
Sebastian Knierim
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
(0 61 31) 323-335
sebastian.knierim@coface.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
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**
Nanette Bubik
Head of Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(07 11) 127-760 18
nanette.bubik@lbbw.de

**TIA innovations GmbH –
Member of MHP Solution Group**
Darya Basarhina
Senior Sales Manager
Adlergasse 7
73560 Böbingen
(0 71 73) 91 25-44
01 70 635 90 76
darya.basarhina@tia.com

Mitigram AB
Christian Zürcher
Sales Director
Kömmendorsgatan 16
114 48 Stockholm
Schweden
(0 70 82) 416 96 17
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,
Credendo, Deutsche Bank,
GvW Graf von Westphalen,
Hagemann, Helaba, Hohmann
Rechtsanwälte, KfW IPEX-Bank,
Landesbank Baden-Württemberg,
MHP Solution Group, 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**