ExportManager

Ausgabe 1 | 9. Februar 2022
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordafrika/Naher Osten

Tunesien ringt mit sich und der steigenden Verschuldung | Bremst die Inflation den türkischen Aufschwung aus? | Der grüne Goldrausch | Wie weit reicht das Metaverse? | Packager-Lösung für das Exportgeschäft | Flexibel finanziert mit Deferred-Payment-Akkreditiven | Sieben Tipps für die „Full Border Control“ | Blocking-VO: Bank-Melli-Urteil | „Die Blocking-VO wirkt auf manche wie ein zahnloser Tiger“

Die Omikron-Wand und die bedrohliche Situation an der ukrainischen Grenze dominieren in diesem noch jungen Jahr die Lage in Europa. Eine Entwicklung geht dabei leicht unter: Der globale Außenhandel liegt trotz aller Umstände nach wie vor nicht allzu weit von seinem Höchststand 2018 entfernt. Dazu tragen auch solche Regionen bei, die nicht zu den Exportlokomotiven zählen.

Im neuen **ExportManager** geht es um die nordafrikanischen Länder Marokko und Tunesien. Letzteres hat seit Kurzem die erste Ministerpräsidentin der Geschichte. Derweil überschlagen sich die Ereignisse in der Türkei fast täglich. Zuletzt hat Erdogan seinen Statistikchef entlassen. 49% Inflation im Januar dürften auch ihm nicht mehr geheuer sein.

Und dann gab es kurz vor Weihnachten noch ein bahnbrechendes EuGH-Urteil zur größten iranischen Staatsbank Melli, die in Hamburg eine Niederlassung betreibt. Unsere Rechtsexperten haben diesen Fall unter die Lupe genommen. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und freue mich auf den Austausch!

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Tunesien ringt mit sich und der steigenden Verschuldung
Viele Hoffnungen liegen auf der ersten tunesischen Ministerpräsidentin der Geschichte. Doch noch kämpft das Land mit vielen Problemen.
Karsten Koch, Credendo

5 Bremst die Horror-Inflation den türkischen Aufschwung aus?
Trotz erheblicher Unsicherheiten hat sich die türkische Konjunktur 2021 deutlich belebt. Im Dezember erreichte die Inflationsrate des Landes allerdings ein 19-Jahres-Hoch von 36%.
Seltem Iyigun, Coface

7 Der grüne Goldrausch
Marokko liegt nicht nur strategisch günstig, sondern will sich auch als Weltmarktführer im Bereich der Energiewende positionieren.
Youssef Bouya, Eloise Biollu, Oddo BHF

9 Wie weit reicht das Metaverse?
Was sich dahinter verbirgt, welche Geschäftschancen damit verbunden sein können und wer außer Facebook profitieren könnte.
Deutsche Bank

FINANZIEREN

11 Wie die Packager-Lösung viele Exportgeschäfte erst möglich macht
Die Packager-Lösung vereint Hersteller verschiedener Länder in einem Liefervertrag – ein Praxisbeispiel aus Ägypten.
Georg Pischtschan, Steffen Schmidt, LBBW

13 Flexibel finanziert mit Deferred-Payment-Akkreditiven
Akkreditivfinanzierungen haben in den vergangenen Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Dabei sind häufig kreative Lösungen erforderlich, um alle Parteien zufriedenzustellen.
Iuri Petraroia, Helaba

LIEFERN

15 Sieben Tipps für die „Full Border Control“
Der Brexit liegt schon etwas zurück, dennoch treten erst in diesem Jahr wichtige Regelungen vonseiten der britischen Regierung in Kraft. Worauf es nun ankommt.
Arne Mielken, Customs Manager

16 Blocking-VO: Bank-Melli-Urteil
Am 21. Dezember 2021 wurde das EuGH-Urteil in Sachen Bank Melli zur Antiboykott-VO 2271/96 bzw. Blocking-Verordnung (Blocking-VO) verkündet. Was bedeutet dieses Urteil für die Tätigkeit deutscher Exporteure, vor allem dann, wenn US-Sanktionen drohen?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

19 „Die Blocking-Verordnung wirkt auf manche schon jetzt wie ein zahnloser Tiger“
Die beiden GvW-Anwälte Gerd Schwendinger und Renata Rehle über das aufsehenerregende EuGH-Urteil, Konsequenzen für Unternehmen und mögliche Strategien vor Gericht.
Dr. Gerd Schwendinger, Renata Rehle, GvW Graf von Westphalen

23 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Tunesien ringt mit sich und der steigenden Verschuldung

Viele Hoffnungen liegen in dem nordafrikanischen Land auf der ersten Ministerpräsidentin seiner Geschichte. Doch noch kämpft Tunesien mit einer ganzen Reihe an Problemen politischer und wirtschaftlicher Natur.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Am 11. Oktober des vergangenen Jahres vereidigte der tunesische Präsident Kais Saied eine neue Regierung unter Führung der kurz zuvor ernannten Ministerpräsidentin Najla Bouden – der ersten Frau in der Geschichte Tunesiens, die dieses Amt innehat. Über zwei Monate vor dieser Nominierung hatte der Präsident den vorigen parteilosen Regierungschef Hichem Mechichi abgesetzt, das Parlament suspendiert und die gesamte Exekutivgewalt auf sich konzentriert. Dem politischen Schachzug waren monatelange Spannungen zwischen dem Präsidenten, dem damaligen Regierungschef und dem Parlamentspräsidenten Rached Ghannouchi vorangegangen. Saied führte jedoch Tunesiens Wirtschafts- und Gesundheitskrise als Rechtfertigung für die außergewöhnlichen Maßnahmen an.

©Hussein Eddeb/Shutterstock

Er hatte in letzter Zeit einiges um die Ohren: Tunesiens Staatspräsident Kais Saied.

Politische Instabilität

Seit dem Arabischen Frühling, der den Rücktritt des langjährigen autokratisch regierenden Präsident Ben Ali bewirkte, kam es in Tunesien immer wieder zu politischer Instabilität. So hatte das Land zwischen 2011 und 2020 neun verschiedene Ministerpräsidenten. Die aktuelle politische Krise wird von vielen Beobachtern jedoch als ernst zu nehmende Bedrohung der erzielten politischen Errungenschaften gesehen. Trotz der Vereidigung eines neuen Kabinetts erhält der Präsident die im Juli 2021 eingeführten Notstandsmaßnahmen weiterhin aufrecht und beschneidet damit die Kompetenzen der Regierung. Internationale Geber wie die Europäische Union zeigen sich von der politischen Instabilität besorgt und haben zur Rückkehr zur demokratischen Ordnung aufgerufen. Der Präsident hat derweil für Juli 2022 ein Verfassungsreferendum und für Ende dieses Jahres Parlamentswahlen angekündigt.

Nachdem der mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF) eingeleitete Dialog aufgrund der politischen Unruhen ausgesetzt worden war, hat die neue Regierung erneut Fachgespräche mit dem IWF bezüglich eines möglichen Programms aufgenommen. Die Einleitung strukturieller und glaubwürdiger Haushaltsreformen unter IWF-Aufsicht gilt als entscheidender Schritt, um eine untragbar hohe Schuldenlast zu verhindern und die makroökonomische Stabilität zu verbessern. Die Haushalts- und Finanzlage Tunesiens gibt Anlass zur Sorge, da sie sich im vergangenen Jahrzehnt deutlich verschlechtert hat. Doch auch schon vor der aktuellen politischen Krise wurde die Reformierung der Personalausgaben im öffentlichen Dienst, der Energiesubventionen sowie der Staatsunternehmen angesichts der Stärke der Gewerkschaften und der Gefahr weiterer sozialer Unruhen als äußerst problematisch betrachtet.

Kreditwürdigkeit herabgestuft

Ohne die Umsetzung von Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung dürfte die Staatsverschuldung, die 2020 auf nahezu 90% des BIP angeschwollen ist, weiter zunehmen. Da über zwei Drittel der Staatsschulden aus Auslandsschulden bestehen, hatte der Anstieg im Laufe der Jahre eine Erhöhung der Bruttoauslandsverschuldung und des Schuldendienstes zur Folge. Dies hat zu einer Verschlechterung des tunesischen Finanzrisikos geführt und damit die von Credendo vorgenommene Einstufung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos, die die Zahlungsfähigkeit des Landes widerspiegelt, unter Druck gesetzt.

„Eine deutliche Verschärfung des globalen Finanzumfelds würde den Zugang des Landes zu internationalen Märkten weiter einschränken, während die rasche Umsetzung von Reformen unter Federführung des IWF die Aussichten verbessern würde."

Bedenken über die Finanzlage Tunesiens haben den Zugang des Landes zu internationalen Kapitalmärkten eingeschränkt. So wurde die Kreditwürdigkeit des nordafrikanischen Landes im vergangenen Jahr von renommierten Ratingagenturen herabgestuft. Eine deutliche Verschärfung des globalen Finanzumfelds (z.B. eine Erhöhung der US-Zinssätze) würde den Zugang des Landes zu internationalen Märkten weiter einschränken, während die rasche Umsetzung von Reformen unter Federführung des IWF die Aussichten verbessern würde.

Die wirtschaftlichen Perspektiven Tunesiens sind von Herausforderungen und Unsicherheiten geprägt. Die Prognosen sehen eine partielle Erholung in Form eines realen BIP-Wachstums von 3% im vergangenen sowie von 3,3% in diesem Jahr vor, die von der Beschleunigung der Impfkampagne gestützt wird. Dennoch wäre das erwartete Wachstum in den Jahren 2021 und 2022 nicht ausreichend, um den Rückgang von 2020 (8,6%) auszugleichen. Gebremst wird der Aufschwung von der anhaltenden politischen Instabilität, dem Covid-19-Ausbruch im vergangenen Sommer, zurückhaltenden Hilfsmaßnahmen (aufgrund mangelnder finanzpolitischer Spielräume) sowie von der bescheidenen Erholung der Tourismusbranche.

Trotz des problematischen Umfelds wird das kurzfristige bzw. mittel- bis langfristige politische Risiko unverändert in Kategorie 5/7 bzw. 6/7 eingestuft. Allerdings setzen die finanziellen und fiskalischen Anfälligkeiten Tunesiens diese Bewertung unter erheblichen Druck.

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

Anzeige

ExportManager

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

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

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

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

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

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

Die Strategischen Partner:

coface · Credendo · Deutsche Bank · ecovium · GW Graf von Westphalen · Helaba · Hohmann Rechtsanwälte · KFW IPEX-Bank · LBBW · ODDO BHF · TraFinScout

Bremst die Horror-Inflation den türkischen Aufschwung aus?

Trotz erheblicher Unsicherheiten rund um die Pandemie-Entwicklung und staatlicher Maßnahmen hat sich die türkische Konjunktur 2021 deutlich belebt. Im Dezember erreichte die Inflationsrate allerdings ein 19-Jahres-Hoch von 36%, Anfang des Jahres lag sie dann sogar noch höher; eine weitere Lira-Abwertung ist nicht unwahrscheinlich. Dies könnte die Wirtschaft zunehmend belasten.

Seltem Iyigun
Volkswirtin für Mittlerer Osten und Türkei, Coface

seltem.iyigun@coface.com
www.coface.com

Der starke Inflationsanstieg ist auf die drastische Abwertung der türkischen Lira im November und Dezember 2021 zurückzuführen – getrieben durch frühe und unerwartete Senkungen des Leitzinses um insgesamt 500 Basispunkte durch die Zentralbank. Darüber hinaus stieg der Erzeugerpreisindex aufgrund höherer Importpreise im Dezember um 19,1% gegenüber dem Vormonat (saisonbereinigt) und erreichte damit eine Jahresrate von 79,9%. Der türkische Einkaufsmanagerindex (PMI), ein Frühindikator für die Industrieproduktion, blieb im Dezember davon noch unbeeindruckt und stabil bei 52,1 Punkten (nach 52 Punkten im November; ab einem Niveau von 50 Punkten signalisiert er Wachstum). Auch der Außenhandel der Türkei zeigte sich robust. Das Exportgeschäft stieg im Jahr 2021 auf ein Rekordhoch von 225,4 Mrd USD, ein Plus von 33% im Vergleich zum Vorjahr.

Exporte: Wachsende Nachfrage aus dem Ausland

Im Jahr 2021 steigerten 26 Sektoren in der Türkei ihre Ausfuhren, angeführt vom Automobilsektor, der Waren im Wert von 29,3 Mrd USD (+15% gegenüber dem Vorjahr) exportierte, gefolgt vom Chemiesektor mit Gesamtexporten in Höhe von 25,3 Mrd USD (+39% gegenüber dem Vorjahr). Die Ausfuhren des Stahlsektors stiegen im Jahresvergleich gar um 77,4% auf 22,4 Mrd USD. Die Teilnehmer an der PMI-Umfrage erwarten, dass die Auftragseingänge im Exportgeschäft angesichts der internationalen Nachfrage weiter zunehmen werden.

Wie wichtig der Außenhandel für die Türkei ist, zeigt die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. In den ersten drei Quartalen 2021 machten die Nettoexporte (Exporte abzüglich Importe) fast die Hälfte der BIP-Wachstumsrate aus: Das BIP stieg in diesem Zeitraum preisbereinigt um 11,7%, wobei die Nettoexporte einen Beitrag von 5,1 Prozentpunkten leisteten. Die Kapazitätsauslastung blieb mit 78,7% im Dezember 2021 nahe ihrem bisherigen Höchststand, was darauf hindeutet, dass die Unternehmen je nach den wirtschaftlichen Bedingungen weitere Investitionen zur Kapazitätserweiterung tätigen könnten, um die Auslandsnachfrage zu decken. In den ersten elf Monaten des Jahres 2021 blieb die Industrieproduktion entsprechend widerstandsfähig und wuchs um 17% gegenüber dem Vorjahr.

Gestiegene Produktionskosten treiben Verbraucherpreise

Probleme gibt es jedoch bei der Preisgestaltung. Aufgrund der starken Abwer-

© John Weford/Shutterstock

Wie auf dem Basar: Auf türkischen Märkten und im ganzen Land grassiert die Inflationsangst.

tung der Lira werden ausländische Produkte für türkische Produzenten teurer. So sind die Produktionskosten im verarbeitenden Gewerbe im Dezember im Durchschnitt aller Branchen saisonbereinigt um 20% zum Vormonat gestiegen. Konkret betrug der Anstieg 23,9% in der Textilindustrie, 22% in der chemischen Industrie, 24,7% in der Metallindustrie und 17,3% in der Kunststoffindustrie. Da die Produzenten einen großen Teil des Preisanstiegs an die Konsumenten weitergeben, sind im Dezember die Verbraucherpreise überraschend stark um 13,6% zum Vormonat gestiegen. Den größten Anteil hieran hatten die Kosten für Transportmittel, die (u.a. aufgrund hoher Benzinpreise) im Vormonatsvergleich um 28,5% stiegen und damit allein schon 4,4 Prozentpunkte zur Gesamtinflation beitrugen.

„Die Tatsache, dass die Erzeugerpreise schneller stiegen als die Verbraucherpreise, zeigt, dass Potenzial für weitere Preissteigerungen besteht."

Obwohl der Preisanstieg bei Gemüse und Obst im Dezember verhältnismäßig moderat ausfiel (+7,9% zum Vormonat, saisonbereinigt), stiegen die Preise in der Kategorie „verarbeitete Lebensmittel" stärker an (+16,5%). Waren, deren Preise stärker auf die Volatilität der Lira reagieren, legten sogar um 16,5% (Möbel), 23% (Haushaltsgeräte) bzw. 19% (Artikel für die Instandhaltung und Reparatur von Häusern) zu.

Auch bei den Kerninflationsindikatoren ist die Dynamik nach oben gerichtet: Auf Monatsbasis stieg der Verbraucherpreisindex ohne unverarbeitete Nahrungsmittel, Energie, alkoholische Getränke, Tabak und Gold im Dezember 2021 um 13,9%, verglichen mit +3,2% im November. Die Tatsache, dass die Erzeugerpreise schneller stiegen als die Verbraucherpreise, zeigt, dass Potenzial für weitere Preissteigerungen besteht.

Sinkendes Handelsbilanzdefizit, steigende Tourismuseinnahmen

Frühindikatoren deuten darauf hin, dass die Auslandsnachfrage die türkische Produktionsleistung weiterhin stützen sollte. Von Januar bis Oktober 2021 verringerte sich das Leistungsbilanzdefizit bereits von 28,6 Mrd USD im Vorjahr auf 8,4 Mrd USD, was auf starke Warenexporte, steigende Tourismuseinnahmen (in den ersten drei Quartalen 2021 erreichten die Tourismuseinnahmen immerhin 62% der Einnahmen von 2019) und sinkende Goldimporte zurückzuführen ist.

Beim Ankauf von Gold handelt es sich um ein traditionelles Instrument türkischer Haushalte zum Schutz ihrer Ersparnisse vor Inflation. Die Kernleistungsbilanz (ohne Gold und Energie) verzeichnete im Oktober 2021 einen Überschuss von 26,4 Mrd USD. Ein sinkendes Handelsbilanzdefizit und höhere Einnahmen aus dem Tourismus dürften das Leistungsbilanzdefizit weiter auf 0,5% des BIP im Jahr 2022 verringern, verglichen mit erwarteten 2,5% im Jahr 2021 und 5% im Jahr 2020. Neue Covid-19-Varianten im In- oder Ausland könnten diese Verbesserung jedoch gefährden.

Energiepreise und Mindestlohn verstärken Inflationsdruck

Die Unsicherheit im Hinblick auf die Geldpolitik und die erhebliche Verschärfung der Inflationsdynamik wiegen allerdings schwer. Es wird erwartet, dass die jährliche Inflationsrate in der ersten Jahreshälfte 2022 auf über 40% ansteigen wird und einige Monate lang auf diesem Niveau verharrt (dies bedeutet im Umkehrschluss, dass der Realzins nahe bei –26 Prozentpunkten liegen würde; der niedrigste Wert unter den Schwellenländern).

Der Anstieg der Erzeugerpreise (insbesondere aufgrund des Anstiegs der Energie- und Vorleistungsgüterpreise in Lira) deutet darauf hin, dass die Überwälzung auf die Verbraucherpreise im Jahr 2022 anhalten und die Türkei erst 2024 zu einer einstelligen Inflationsrate zurückkehren wird. Die jüngsten Preiserhöhungen bei Strom und Erdgas sowie die Anhebung des Mindestlohns um 50% – für etwa 40% aller Beschäftigten – werden den Inflationsdruck ebenfalls verstärken.

Kann die Lira-Abwertung gestoppt werden?

Eine erneute Lira-Schwäche würde diese Aussichten zusätzlich belasten. Die Einführung eines staatlichen Schutzplans für Lira-Einlagen vom 21. Dezember 2021 scheint immerhin die Volatilität der Lira relativ verringert und ihre Abwertung begrenzt zu haben. Dieser Plan garantiert durch Zusatzzahlungen den Werterhalt der in Lira nominierten Ersparnisse und zielt darauf ab, die Einleger vom Tausch der Ersparnisse in eine Fremdwährung abzuhalten (und damit eine weitere Abwertung der Lira zu vermeiden). Allerdings ist der Höchstzinssatz in diesem Schutzplan bei maximal +3% festgelegt, was angesichts der hohen Inflation die Sparer kaum überzeugen dürfte, ihre Ersparnisse in Lira zu halten.

Auch die Ankündigung der Zentralbank vom 29. Dezember 2021, Gold- und Beteiligungsfondsbesitzern Anreize für den Umtausch in Lira zu bieten, dürfte eine weitere Schwächephase der Lira nicht ausschließen, was wiederum die ohnehin schon schwache Inflationsdynamik der Türkei beeinträchtigen würde. Hier wird die Zentralbank kreativ werden müssen, um einerseits eine geldpolitische Straffung durchzuführen – mit anderen Instrumenten als dem Leitzins, der von der Regierung bewusst niedrig gehalten werden soll – und um andererseits die Konjunkturerholung nicht abzuwürgen.

Der grüne Goldrausch

Marokko liegt nicht nur strategisch günstig, sondern ist auch klimatisch begünstigt. Das Land will sich als Weltmarktführer im Bereich der Energiewende positionieren und Sonne und Wind zur Erzeugung grüner Energie nutzen.

Youssef Bouya
Regional Manager International Banking, ODDO BHF

youssef.bouya@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Eloise Biollu
Assoc. Regional Manager International Banking, ODDO BHF

eloise.biollu@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Aufgrund seiner Lage – vor den Toren Europas im Norden, vor den Toren des Maghreb im Osten und vor den Toren Afrikas südlich der Sahara im Süden – befindet sich Marokko in einer strategisch guten Position auf dem afrikanischen Kontinent. Wirtschaftlich gesehen hat die Gesundheitskrise das Königreich schwer getroffen. Die Regierung reagierte zwar schnell und konnte den Schaden begrenzen, einen starken Rückgang des BIP im Jahr 2020 (–6,3%) jedoch nicht verhindern. Im vergangenen Jahr erholte sich das Land mit einem Wachstum, das der IWF in seinem jüngsten „World Economic Outlook“ auf 3,1% geschätzt hat. Diese leichte Erholung kann durch die Abschwächung der Pandemie und das Ende einer zwei Jahre andauernden Dürre erklärt werden. Darüber hinaus wird für 2021 ein Handelswachstum von über 20% prognostiziert.

Marokko ist derzeit von zwei wichtigen Wirtschaftszweigen abhängig: dem Agrarsektor, der etwa 14% des BIP ausmacht und in dem etwa 40% der Beschäftigten tätig sind, sowie dem Tourismussektor, der 12% des BIP und der Gesamtbeschäftigung ausmacht. Im Rahmen seiner Bemühungen um eine sektorale Diversifizierung hat sich das Land in den vergangenen Jahren der nachhaltigen Entwicklung und insbesondere der Erzeugung grüner Energie zugewandt. Ziel ist es, den Verbrauch und die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zu verringern.

Angesichts der Folgen der Pandemie, des Klimawandels und seiner Abhängigkeit von der Landwirtschaft hat Marokko beschlossen, einen Schwerpunkt auf die Stärkung des Industriesektors und insbesondere des Sektors der erneuerbaren Energien zu legen. Die Industrialisierung, die Urbanisierung und der steigende Lebensstandard der Bevölkerung tragen dazu bei, dass der Energiebedarf des Landes ständig wächst. In dem Bestreben, sich als Weltmarktführer im Bereich der Energiewende zu positionieren, und im Bewusstsein seiner Energieabhängigkeit vom Ausland hat sich Marokko zum Ziel gesetzt, den Anteil der erneuerbaren Energien im Land bis 2030 auf 52% zu steigern. Gemäß den jüngsten Zahlen des Ministeriums für Energiewende und nachhaltige Entwicklung lag der Anteil Ende Dezember 2021 bei 37%. Auch die Quote der Energieabhängigkeit fiel von 97,5% im Jahr 2009 auf 90,51% 2021. Ziel der Regierung ist es, bei der Stromproduktion immer weniger abhängig vom Ausland zu sein und die Quote bis 2030 auf unter 85% zu senken.

Eine führende Position bei der Energiewende

Marokko kann aufgrund seines Klimas und seiner strategischen Lage auf verschiedene Arten grüner Energie setzen. Schon heute gehört das Königreich zu den arabischen Ländern, die die Herausforderung der Umstellung gemeistert haben, und verzeichnet in diesem Sektor ein beispielloses Wachstum, ebenso wie die Vereinigten Arabischen Emirate.

© DanielCz/Shutterstock

Bei der Erzeugung von grünem Wasserstoff durch Solarenergie will Marokko hoch hinauswachsen.

Seit Anfang Januar 2022 beziehen die Hochgeschwindigkeitszüge ihren Strom aus Windenergie. ONCF, das staatliche Eisenbahnverkehrs- und Infrastrukturunternehmen, möchte die Nutzung von grüner Energie bis 2023 schrittweise auf 50% steigern. Das Museum Mohammed VI für moderne und zeitgenössische Kunst hat ebenfalls auf grüne Energie umgestellt. Es wird nun mit Solarenergie betrieben und ist damit das erste Museum in Afrika, das seinen Strom selbst erzeugt. Seit Kurzem interessiert sich Marokko zudem für eine andere Energiequelle – insbesondere zur Verwendung im eigenen Industriesektor: grüner Wasserstoff. Dieser spielt auch im Rahmen des 2019 vorgelegten Green Deal der EU eine entscheidende Rolle. Nachdem eine Studie bestätigt hatte, dass Marokko dazu fähig ist, bis zu 4% der weltweiten Nachfrage nach dieser Energie zu bedienen, führte das Land 2020 eine entsprechende Entwicklungsstrategie ein.

Im Mai 2021 startete IRESEN (Institut de Recherche en Energie Solaire et Energies Nouvelles), das im Bereich Solarenergie und erneuerbare Energien forscht, in Fortsetzung des „Memorandum of Understanding" mit Deutschland, das ein Jahr zuvor unterzeichnet worden war, das Projekt „Cluster GreenH2". Ziel dieses Projekts ist es, die Branche durch innovative Kooperationsprojekte in Marokko und im Ausland zu fördern. Zu den interessierten Industrieunternehmen gehören Engie aus Frankreich und Siemens Energy. Langfristig und in großem Maßstab würde die Nutzung von Wasserstoff je nach Herstellungsverfahren verschiedene Anwendungen ermöglichen, z.B. Wärmeerzeugung, Erzeugung synthetischer Kraftstoffe, Stromerzeugung, Düngemittelproduktion u.v.m.

Diese von der Regierung angestrebte Strategie der Energiewende bleibt nicht ohne Auswirkungen auf entscheidende Fragen des Wasserressourcenmanagements. In einem Land, das gelegentlich mit Wassermangel umgehen muss, sind eine flächendeckende Wasserversorgung und effiziente Lösungen für die Abwasserentsorgung Dauerthemen. Das Bevölkerungswachstum, die Urbanisierung sowie die stetig steigende Nachfrage aus Landwirtschaft und Industrie sind große Herausforderungen für Marokkos Wassermanagement. Im Agrarsektor werden 90% der Trinkwasserressourcen verbraucht.

Der Wasserverbrauch steigt stetig an: 2014 waren es 13,7 Mrd m^3. Für 2022 belaufen sich die Schätzungen auf über 15 Mrd m^3, wovon etwa 90% für die Bewässerung und 10% für die Industrie verwendet werden sollen. Für die Produktion von erneuerbaren Energien und insbesondere von grünem Wasserstoff wird ebenfalls viel Wasser benötigt. Bisher sind im Königreich rund 50 Projekte im Bereich erneuerbare Energien mit einer Gesamtkapazität von 3.950 MW in Betrieb. Nach Angaben des Ministeriums für Energiewandel und nachhaltige Entwicklung plant das Land bis 2025 eine zusätzliche Kapazität von über 4.000 MW aus erneuerbaren Energien, wodurch das Problem der Wasserverteilung zwischen den verschiedenen Wirtschaftssektoren weiter verstärkt wird. Mit ihrem 2020 gestarteten nationalen Wasserprogramm will die Regierung bis 2030 die Wasserversorgung im ganzen Land sicherstellen. Zwischen 2020 und 2027 sollen insgesamt rund 12 Mrd USD investiert werden: die Hälfte davon in den Bau von Staudämmen, der Rest in Bewässerungssysteme für den Agrarsektor und das Abwasserrecycling.

Aussichten für den Export- und Importsektor

Nach Abkühlung der diplomatischen Beziehungen zwischen Marokko und Deutschland seit März 2021 aufgrund „tiefgreifender Missverständnisse" insbesondere in der Westsahara-Frage scheinen sich Berlin und Rabat nach den „positiven und konstruktiven" Äußerungen der neuen deutschen Regierung zur Lösung dieses Konflikts wieder anzunähern. Deutschland bezeichnet Marokko als wichtiges Bindeglied zwischen dem Norden und dem Süden, sowohl politisch als auch wirtschaftlich, und als Schlüsselpartner der EU und Deutschlands in Nordafrika.

Die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern werden vom Warenaustausch dominiert. Im Jahr 2020 importierte Deutschland aus Marokko Waren im Wert von 1,4 Mrd EUR, während es Waren im Wert von 1,9 Mrd EUR exportierte. Deutschland liefert vor allem Fahrzeuge und Fahrzeugteile (18,7%), chemische Erzeugnisse (15,1%) und Maschinen (13,1%) nach Marokko, während Marokko vor allem Lebensmittel (28,4%), Textilien/Bekleidung (27,0%) sowie Elektrotechnik (16,0%) exportiert.

Vielversprechende Investitionsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen bestehen daher in den Bereichen erneuerbare Energien und Wassermanagement, aber auch im Bau- und Infrastruktursektor. Darüber hinaus ist Marokko Teil der G20-Initiative „Compact with Africa", die darauf abzielt, die Rahmenbedingungen für private Investitionen zu verbessern. Zudem könnte Marokko aufgrund seiner geografischen Lage für die rund 300 vor Ort ansässigen Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung als Ausgangsstandort dienen, um die Märkte Subsahara-Afrikas zu erschließen. Deutsche Unternehmen aus den Bereichen Energie, Bauwesen und Maschinenbau könnten so ihre Aktivitäten auf dem afrikanischen Kontinent ausweiten.

Die ODDO BHF Gruppe verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich der Handelsfinanzierung und begleitet deutsche und europäische Exporteure bei ihren Auslandsaktivitäten. Auch aufgrund der Partnerschaften mit führenden Korrespondenzbanken kann ODDO BHF in Nordafrika und speziell in Marokko eine breite Palette an Finanzdienstleistungen anbieten.

Wie weit reicht das Metaverse?

Seit der Umbenennung des Facebook-Konzerns in Meta ist das „Metaverse“ in aller Munde. Was sich hinter dem Schlagwort verbirgt, welche Geschäftschancen damit verbunden sein können und wer außer Facebook profitieren könnte.

Boris Karkowski, Chefredakteur „results. FinanzWissen für Unternehmen“. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den dazugehörigen Link finden Sie HIER

Was ist das „nächste große Tech-Ding“? Seit nunmehr 15 Jahren treibt der Smartphone-Trend die Tech-Industrie an, doch langsam gerät die Technologie an ihre Grenzen. Noch bessere Kameras, höhere Auflösungen oder klappbare Displays werden keinen neuen Nachfrage-Hype auslösen und auch nicht ganz neue Geschäftsfelder ermöglichen. Zugleich haben die Anwendungen rund um virtuelle und erweiterte Realität – kurz: VR (Virtual Reality) und AR (Augmented Reality) – die Hoffnungen ihrer Entwickler noch nicht erfüllt. Trotzdem war das Echo groß, als Facebook-Gründer Mark Zuckerberg das „Metaverse“ als Vision zeichnete.

In der Games-Welt sind Vernetzung und gemeinsames Spielen längst Standard. Spieler tauschen sich in Echtzeit über Spielzüge aus, treten im virtuellen Raum mit- und gegeneinander an. Durch die Corona-Pandemie sind es Menschen nun auch im Arbeitsumfeld durch Videokonferenzen und virtuelle Veranstaltungen gewohnt, im digitalen Raum zu interagieren. Der eigene Avatar streift durch eine digitale Ausstellung, bei MS Teams können alle Teilnehmer gemeinsam in weißen virtuellen Sesseln Platz nehmen und miteinander konferieren.

Das Metaverse geht aber viel weiter. Menschen sollen alles, was virtuell geschehen kann, auch dort erleben: Der Avatar geht ins Büro, zum Standesamt, zum Konzert, auf Reisen, ins Bekleidungsgeschäft. Die

© thinkhubstudio/Shutterstock

Menschen haben im Metaverse ungeahnte Möglichkeiten, Unternehmen ebenfalls.

Erlöserwartung des Metaverse ist entsprechend gigantisch. Zum Ersten aus Marketingsicht: Wenn Menschen ihre Freizeit im Metaverse verbringen, nehmen sie (fast) nur noch dort Werbung wahr. Zum Zweiten aber, so die Hoffnung, würden sie sich eine parallele Welt aufbauen. Kleidung, Haus, Möbel, Reisen für den Avatar, alles in digital. Die Herstellkosten sind fast null, die Marge erheblich. Wie gut das funktioniert, zeigt die Games-Branche: Spieler zahlen viel reales Geld für virtuelle Ausrüstung. Vielleicht geht es sogar so weit, dass reale Dinge und Erlebnisse deutlich weniger nachgefragt werden: Wer die Welt vor allem durch eine VR-Brille wahrnimmt, wird weniger echte Reisen, Möbel, Kleidung nachfragen. In den Lockdown-Zeiten der Corona-Pandemie stieg die Nachfrage nach Jogginghosen; Oberhemden und Anzüge hingegen wurden kaum nachgefragt.

Anziehungskraft des Metaverse

Damit das Metaverse funktioniert, braucht es nicht nur VR-Brillen oder leistungsstarke Rechner, sondern vor allem attraktive Anwendungen. Doch das ist schwieriger als gedacht. Zwar gelten Spieleplattformen wie Roblox, die es jedem Nutzer erlauben, eigene 3-D-Anwendungen für alle zu entwickeln, als Vorläufer eines

Metaverse. Das Ziel sind unzählige virtuelle Angebote zum Spielen, Austauschen, Konsumieren. Die ersten Konzerne aus der „echten Welt“ wie Coca-Cola und Gucci zeigen sich bereits im Roblox-Versum. Auch Epic, Herausgeber des erfolgreichen Spiels Fortnite, arbeitet bereits an einer eigenen Vision vom Metaverse und hat dafür 1 Milliarde US-Dollar von Investoren eingesammelt.

Andere Ansätze wie „Second Life“ sind aber nach kurzer Begeisterung wieder „entvölkert“ worden; Googles „Daydream“-Plattform ist nie richtig abgehoben und wurde nun leise begraben. Auch Facebooks neues Angebot „Horizon Workrooms“ trifft bislang auf wenig Interesse. Die virtuellen Welten haben zwei grundsätzliche Schwierigkeiten: Zum einen ist teure Hardware wie VR-Brillen und leistungsstarke Prozessoren notwendig. Zum anderen hat der virtuelle Raum noch enge Grenzen.

Eine Expedition der weltgrößten Höhle in Vietnam per Oculus-VR-Brille ist faszinierend, aber am Ende nicht viel mehr als ein Film. Gerüche, Haptik, Temperatur fehlen für eine echte „Immersion“ in die andere Realität, das Erlebnis hat sich schnell abgenutzt. Auch ist es sehr aufwendig, solche komplexen 3-D-Videosequenzen noch mit spielerischen und Interaktionselementen wie Kommunikation mit anderen Besuchern in Echtzeit zu verschmelzen. Nur selten stellt sich bislang das Gefühl ein, in eine neue Dimension einzutauchen.

Allein wird es nicht gehen

Experten schätzen, dass es noch fünf bis zehn Jahre dauern wird, ein echtes Metaverse zu schaffen, das grenzenlos zu sein scheint (wie es heute das World Wide Web ist). Metaverse-Vordenker Matthew Ball rechnet eher in Dekaden. Denn für ihn ist die Grenzenlosigkeit nicht nur nach außen, sondern auch innerhalb des Metaverse unverzichtbar: Das bei Porsche virtuell entworfene Fahrzeug soll sich dann bei Roblox einsetzen lassen; die bei Fortnite erworbene Waffe kann in einem anderen Spiel eingesetzt werden. Außerdem verschwinden die Grenzen zwischen realer und virtueller Welt; Avatare besuchen den Eifelturm gemeinsam mit echten Menschen.

Balls Vision: Das Metaverse ist nicht nur eine Evolution des Internets, sondern wird strukturell komplett anders gedacht. Während heute Server jeweils bilateral miteinander kommunizieren, ist die neue Infrastruktur komplett offen und vernetzt. Auch wenn das Internet streamt und Kommunikation in Echtzeit zulässt, wäre es strukturell völlig überlastet von einem echten Metaverse. Wie die Struktur aber aussehen kann, ob es dafür einen dominanten Eigentümer wie Zuckerbergs Meta oder eher eine Open-Source-Architektur braucht – das ist alles noch völlig offen und umstritten.

Klar ist nur: Es wird schwierig werden, sich auf gemeinsame Standards und Protokolle zu einigen. Ein Unternehmen allein wird das Metaversum nicht erbauen können, zugleich wird aber jeder Erbauer versuchen, durch eine dominante Marktstellung seine Standards durchzusetzen. Erst wenn es diese Standards und Schnittstellen gibt, werden die unterschiedlichen Welten von Meta, Epic, Roblox und vielen anderen Entwicklern dann miteinander verbunden werden können. Noch ist völlig unklar, wem das gelingen könnte. Vielleicht sind es tatsächlich die genannten Roblox oder Epic, vielleicht Facebook mit seiner riesigen Zahl registrierter Nutzer. Aber auch Microsoft mit seinen Cloud-Kapazitäten und Erfahrungen in der vernetzten Berufs- wie Spielewelt (Xbox), Amazon oder Apple könnten sich als späterer Standard-Setter des Metaverse erweisen.

Gewinner und Verlierer

Profitieren dürften von der Errichtung eines Metaverse natürlich auch alle Komponentenhersteller von VR-Brillen, leistungsstarker Rechnerinfrastruktur und die Entwickler attraktiver Software-Anwendungen. Auch wenn Vordenker Ball das Metaverse nicht mit einem gigantischen App-Store verglichen sehen will, dürfte sich wohl wie in den zahlreichen anderen Fällen der Tech-Welt ein Oligopol oder Monopol herausbilden; die führenden Unternehmen werden entsprechend allen anderen die attraktivsten Marktplätze zur Verfügung stellen.

Verlieren dürften dauerhaft die Unternehmen, die allein auf die analoge Welt setzen. Vertrieb und Onlinemarketing haben die Gewichte in vielen Branchen schon deutlich verschoben; das Metaverse könnte auch die materiellen Gegenstände betreffen, die eigentlich nicht zu digitalisieren sind. Wer beim möglicherweise „nächsten heißen Tech-Ding“ Metaverse mitmischen will, sollte künftig auch Luxushandtaschen, Fahrzeuge oder Möbel digital anbieten – und sich gegen eine ganz neue Konkurrenz durchsetzen können in einer Welt, in der andere Werte als handwerkliche Fertigungskunst oder ein zuverlässiger Antrieb zählen. Das dürfte Markenherstellern leichter fallen, wenn sie ihre Strahlkraft aus der echten Welt in die virtuelle übertragen können.

Vielen deutschen Mittelständlern hingegen, die vor allem auf überzeugende Produktqualität als Verkaufsargument setzen, wird es schwerfallen zu profitieren: Sie haben selten eine im Metaverse relevante Marke. Und ihre Stärken in der Fertigung werden sie nur schwer ins Digitale übertragen können – nicht zuletzt, weil sie nicht selbst Urheber der Digital-Repliken sein werden, sondern das an Softwarehäuser abgegeben haben. Es wird eine große Herausforderung werden, Produkteigenschaften und andere Vorteile ihrer Produkte in nachgefragte Vorteile in einer virtuellen Welt zu übersetzen.

Wie die Packager-Lösung viele Exportgeschäfte erst möglich macht

Die Welt wird immer internationaler, auch im Export realisieren Unternehmen zunehmend Multi-Sourcing-Projekte. Damit kleinteilige Aufträge zustande kommen, gibt es die Packager-Lösung: Sie vereint Hersteller verschiedener Länder in einem Liefervertrag – ein Praxisbeispiel aus Ägypten.

Georg Pischtschan
Export Finance Origination, Landesbank Baden-Württemberg

georg.pischtschan@lbbw.de
www.lbbw.de

Steffen Schmidt
Executive Manager Export Finance, Jebsen & Jessen Industrial Solutions GmbH

steffen.schmidt@jebsen-jessen.com
www.jebsen-jessen.com

Eine Abfüllanlage aus Deutschland, Kühltechnik aus Italien, Antriebsmotoren aus China und Baudienstleistungen aus Ägypten: Das Exportgeschäft wird immer internationaler, keine Frage. Ein großer ägyptischer Lebensmittelhersteller orderte vor einiger Zeit Maschinen und Technik von Unternehmen aus verschiedenen Ländern, um eine neue Speiseeisproduktion aufzubauen. Während Multi-Sourcing im Einkauf längst zum Tagesgeschäft gehört, stellt es die Absicherer und Finanziers solcher Transaktionen vor Herausforderungen. Rund 15 Mio EUR investiert der Lebensmittelspezialist insgesamt in seine neue Linie, die seine Produktionskapazität verdoppeln soll. Das Problem: Die verschiedenen Einzelbestellungen bei den unterschiedlichen Herstellern sind zu gering, um sie mit separaten Exportkreditgarantien abzusichern.

Hier kommen sogenannte Packager wie Jebsen & Jessen Industrial Solutions (vgl. Kasten, Seite 12) ins Spiel. Sie treten als Generalexporteure auf und bündeln die einzelnen Verträge verschiedener Hersteller in einem großen Liefervertrag. Dieser eine Vertrag wird auch als Ganzes finanziert und abgesichert. Das erleichtert nicht nur die Finanzierung, sondern reduziert auch die Komplexität aufseiten des Importeurs: Der ägyptische Speiseeishersteller unterzeichnet nur einen Vertrag – nämlich mit Jebsen & Jessen bzw. dem Generalexporteur.

© waleedyousef/Shutterstock

Im Einkauf ist Multi-Sourcing längst Standard, bei der Exportfinanzierung ist dieses Vorgehen noch speziell.

Multi-ECA: Mehrheitsherkunft entscheidet

Die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) hat die Transaktion mittels eines Bestellerkredits finanziert. Mit einem solchen Kredit finanziert ein Besteller im Ausland Investitions- und Anlagegüter. Bestellerkredite werden direkt an ausländische Abnehmer vergeben, ohne dass eine Bank im Land des Käufers eingeschaltet werden muss. Möglich werden Bestellerkredite durch eine sog. ECA. Die Abkürzung steht für „Export Credit Agency", also einen Exportkreditversicherer. Weltweit gibt es eine Vielzahl solcher staatlichen Kreditversicherer, in Deutschland ist Euler Hermes mit dem Management der staatlichen Exportkreditgarantien betraut und fungiert als Mandatar des Bundes.

Die Herausforderung: Bei Multi-Sourcing-Projekten stammen die Exporteure aus verschiedensten Ländern – und für jedes gibt es eine eigene ECA. Da beim Speiseeisauftrag rund 55% des Liefervertrags von deutschen Firmen kamen, deckte Euler Hermes den gesamten Liefervertrag ab. Hier entscheidet nämlich die sogenannte Mehrheitsherkunft.

Die Realisierung verschiedener kleinerer Aufträge kann also schnell reichlich kompliziert werden. Umso wichtiger ist auch die Beratung vor Ort, die Lösungsansätze wie die Bündelung mittels eines Packagers vorschlagen kann. Die Landesbank Baden-Württemberg betreut Geschäfte in Ägyp-

ten in ihrer Repräsentanz „Middle East“. Drei Kollegen mit Sitz in Dubai unterstützen Exporteure u.a. beim Umgang mit ihren Kunden, beim Zahlungsverkehr und beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen. Sie sprechen Deutsch, Englisch, Arabisch und Französisch und können so auch komplexe Finanzierungsdetails ohne Sprachbarrieren klären.

Die LBBW hat den Ort der Repräsentanz bewusst gewählt: Dubai als eines der größten Logistik- und Handelszentren in der Golfregion ist ein besonders dynamischer Wirtschaftsstandort. Seit mehr als zwölf Jahren betreut die Repräsentanz „Middle East“ deutsche Mittelständler beim Eintritt in die arabischen Märkte – und darüber hinaus. Ihr breites Netzwerk im Nahen Osten und in Afrika umfasst mehr als 25 Staaten.

Ägyptens Wirtschaft auf Vorkrisenniveau

Finanzierungen in Ägypten zählen bereits seit vielen Jahren zum Repertoire der LBBW. Die Wirtschaft des Landes wächst, der Bedarf an Wohnraum und Infrastruktur ebenso. Die Regierung investiert kräftig, insbesondere die zahlreichen Bauvorhaben locken deutsche Unternehmen sowie ausländische Investoren. Die Corona-Krise hat das Wirtschaftswachstum in den Jahren 2020 und 2021 zwar gedämpft. Doch schon im laufenden Jahr dürfte Ägyptens Bruttoinlandsprodukt einer IWF-Prognose zufolge um 5,2% wachsen und damit wieder das Vorkrisenniveau erreichen. Der Außenhandel übertrifft dieses sogar: Deutsche Maschinenbauer spüren den Aufwind, da ägyptische Hersteller von Nahrungsmitteln, Bekleidung, Kunststoff und Kunstdünger ihre Exporte 2021 weiter erhöht haben. Nicht nur Ägypten ist für hiesige Unternehmen interessant, sondern die gesamte Region Nordafrika. Jenseits Ägyptens als wichtigstem Markt der Region holen insbesondere Algerien und Marokko auf – auch wenn deren Wirtschaft deutlich stärker in der Krise eingebrochen ist. Finanzierungsbedarf besteht in jedem Fall auch dort, und mit der entsprechenden Absicherung im kurz- oder langfristigen Bereich steht neuen Geschäften nichts mehr im Weg.

Das hanseatische Handelshaus Jebsen & Jessen

Das 1909 in Hamburg gegründete Handelshaus Jebsen & Jessen ist Teil einer weltweit operierenden, familiengeführten Firmengruppe mit mehr als 100 Unternehmen. Jebsen & Jessen Hamburg ist mit vier Geschäftsbereichen – Chemikalien, Textilien, Granatsand und Industrial Services – in mehr als 80 Ländern mit eigenen Standorten oder über exklusive Geschäftspartnerschaften vertreten. Im Oktober 2020 hat Jebsen & Jessen den deutschen Industriedienstleister Ferrostaal Trading übernommen. Unter dem Namen Jebsen & Jessen Industrial Solutions bieten die Hanseaten nun auch Finanzierungen für Investitionsgüter und Anlagen an.

Anzeige

Schulungen und Seminare für
Außenhandel, Export und Zoll

Sichern Sie sich den entscheidenden Wissensvorsprung

über 10 Jahre Schulungskompetenz

Um den vielfältigen Anforderungen in Ihrem Unternehmen gerecht zu werden, planen wir alle Live-Veranstaltungen mit Ihnen individuell und stimmen sie auf Ihre konkreten Bedürfnisse ab. Ganz wichtig ist uns dabei der Praxisbezug: ob Inhouse-Seminar oder individuelles Online-Webinar, die beste Theorie ist nur so gut, wie sie in der Praxis einsetzbar ist! Deswegen liegt uns viel daran, im engen Austausch mit Ihnen die gewünschten Themen und Inhalte abzustimmen, die Sie nach vorne bringen.

Alle Seminarthemen können Sie als eigene Schulung buchen oder mit Ihren Themen kombinieren, Ihre firmeninterne Veranstaltung maßschneidern sowie Ihre Kollegen und Mitarbeiter hinzuziehen.

Profitieren Sie von:
- Top aktuellen, genau auf Ihren Bedarf zugeschnittenen Inhalten
- Lernen im Team mit direktem Bezug zu Ihrer täglichen Praxis
- Hoch qualifizierten Referenten mit langjähriger Praxis-Erfahrung

Gerne beraten wir Sie kostenfrei unter
+49 (0) 821 2428021

Aktuelles Angebot: Intrastat Onlineschulung aktuell 2022

www.mwm-medien.de/exportseminare
Telefon:+49 (0) 821 2428021
E-Mail: seminare@promv.de

mwm Märkte Weltweit Medien

Flexibel finanziert mit Deferred-Payment-Akkreditiven

Akkreditivfinanzierungen haben in den vergangenen Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Dabei sind häufig kreative Lösungen erforderlich, um alle Parteien zufriedenzustellen.

Iuri Petraroia
Kundenbetreuer Ausland, Sparkassen & Mittelstand, Helaba

iuri.petraroia@helaba.de
www.helaba.de

Das Dokumentenakkreditiv dient im Trade-Finance-Geschäft seit vielen Jahrzehnten in erster Linie dem Exporteur dazu, die Zahlung nach erfolgtem Vertragsabschluss abzusichern. Aber auch dem Importeur verschafft dieses Akkreditiv Sicherheit, da seine Zahlungspflicht erst durch den Nachweis der erfolgten Lieferung eintritt.

Während der Exporteur unter einem klassischen Sicht-Akkreditiv die Zahlung sofort nach der Vorlage der akkreditivkonformen Verschiffungsdokumente erhält, kann er in der Nachsicht-Variante für den Importeur ein Zahlungsziel einräumen (üblicherweise 90, 180 oder 360 Tage nach Verschiffung). Die verschobene Zahlung spielt oft eine wichtige Rolle für das Zustandekommen der Verträge und stellt einen sehr wichtigen Wettbewerbsfaktor für den Exporteur dar. Der Käufer kann sich ggf. für die Ware eines anderen Mitbewerbers entscheiden, falls dieser ihm eine bessere Finanzierungsoption gewährt (vgl. Kasten, Seite 12).

Infolgedessen haben sich inzwischen kombinierte Varianten zur Finanzierung des Importeurs etabliert. Bei den sogenannten Discounted-Deferred-Payment-Akkreditiven (Nachsicht-Akkreditive mit einer vorzeitigen Auszahlung) erhält der Exporteur die Zahlung wie bei einem Sicht-Akkreditiv, also unmittelbar nach erfolgter Lieferung bei Dokumentenvorlage von der bestätigenden Bank. Die Rückzahlung an diese Bank erfolgt üblicherweise mit variabler Verzinsung auf Basis zuvor im Akkreditiv festgelegter Modalitäten (Referenzzinssatz, Zinsmarge, Rückzahlungszeitpunkt, evtl. Ratenzahlung). Damit ist diese Variante für den Exporteur quasi ein Sicht-, für den Importeur jedoch ein Nachsicht-Akkreditiv.

Kreativität in der Lösungsfindung

Was aber, wenn die Bedürfnisse der Parteien außerhalb dieser standardisierten Klärungsbedarfe liegen, die das Dokumentengeschäft löst? In einem aktuellen Fall stellte sich für die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) folgende Herausforderung dar:

Der Importeur hatte den Bedarf nach einer mehrjährigen Finanzierung mit fixem Rückzahlungstermin und festem Zinsbetrag. Er wünschte sich eine Gesamttilgung und Gesamtzinszahlung in einer Summe am Fälligkeitstag. Der Exporteur hingegen strebte nach variablen Lieferzeiträumen für die geplanten Teillieferun-

© winnie vinzence/Shutterstock

Wenn die Vertragsparteien untereinander und mit dem Kreditinstitut Hand in Hand arbeiten, ist vieles möglich.

gen mit sofortigem Teilzahlungserhalt ohne weitere Verpflichtungen.

„In der finalen Ausgestaltung des Akkreditivs konnte dem Importeur zum vereinbarten Zahlungstermin ein endfälliger, fester Betrag als Kalkulationssicherheit angeboten werden. Der Exporteur konnte hingegen variabel in der Lieferung und variabel in der Ausnutzung seiner Ziehungen bei Teillieferung gestellt werden.“

Die besondere Herausforderung lag also darin, eine attraktive Finanzierungsstruktur zu gestalten, die die auf den ersten Blick konträr erscheinenden Bedarfe vereint, gleichzeitig aber auch den Struktur-, Ertrags- und Risikoanforderungen der Helaba entspricht. In intensiven Dialogen mit allen Beteiligten wurde mit hoher Kreativität die Finanzierungskonstruktion basierend auf den Anforderungen beider Vertragsparteien vielfach angepasst, bis schließlich der Durchbruch gelang.

In der finalen Ausgestaltung des Akkreditivs konnte dem Importeur zum vereinbarten Zahlungstermin ein endfälliger, fester Betrag als Kalkulationssicherheit angeboten werden. Der Exporteur konnte hingegen variabel in der Lieferung und variabel in der Ausnutzung seiner Ziehungen bei Teillieferung gestellt werden. „Eine außergewöhnliche, innovative und immer angepasste Lösung passend zum Verhandlungsstand“, kommentierte der Exporteuer den Verlauf der Verhandlungen.

Reinhard Wüst, Abteilungsleiter Vertrieb Süd für Sparkassen und Mittelstand, bei der Helaba resümierte: „Interessanterweise haben wir dabei festgestellt, dass Lösungen durchaus in der kreativen Kombination bestehender Produkte liegen, statt in der zeit- und kostenaufwendigen Entwicklung von komplexen, modernen Schöpfungen.“

Günstige Konditionen als Anreiz für den Importeur

In bestimmten Märkten wie bspw. in der Türkei, Russland und Bangladesch werden Akkreditive für langlebige Güter überwiegend in Kombination mit einer Finanzierung eröffnet. Der Importeur kommt dabei – aufgrund geringerer Ausfallrisiken im Akkreditivgeschäft und höherer lokaler Marktpreisen für Betriebsmittelkredite – in den Genuss von sehr günstigen Konditionen. In Ländern wie Bangladesch tritt der Faktor Devisenknappheit hinzu. Mit einer Akkreditiv-finanzierung verschafft sich der Importeur Zeit, um mit den erworbenen Gütern Exporterlöse zu generieren, aus denen die Rückzahlung gespeist wird.

Anzeige

Das Qi für Ihr
ASIENGESCHÄFT!

::: ASIA BRIDGE IM TESTABO

Jetzt Sonderkonditionen sichern!

15,90 € statt 20,65 € monatlich
als Drei-Monate-Kurzabo

ASIA BRIDGE

zusätzlich zu Business und Politik mit spannenden Rubriken wie

- Messen & Kongresse
- Recht & Steuern
- Transport & Logistik
- Business Travel & Lifestyle

Weitere Informationen unter: Email: abo@maerkte-weltweit.de Tel.: +49 (0)69 66 56 32 15

::: Jeden Monat **topaktuelle** Nachrichten und Analysen!

Das Kurz-Abonnement beginnt mit der ersten Lieferung und läuft drei darauffolgende Monate. Es kann mit einer Frist von einem Monat zum Ende des dritten Monats gekündigt werden. Wenn Sie weiter beziehen wollen, müssen Sie nichts tun, dann geht Ihr Abo in ein reguläres Abo über mit 3-monatiger Kündigungsfrist zum Jahresende. Die Abonnementgebühr ist im Voraus fällig. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Martin Brückner Medien GmbH, die ich auf Wunsch zugeschickt bekomme, die auf der Website www.maerkte-weltweit.de zu lesen oder herunterzuladen sind. Alle genannten Preise verstehen sich monatlich zzgl. gesetzlicher Mwst. Versandkosten werden zusätzlich berechnet, Inland 3 € pro Monat, Ausland je nach Entfernung. Dieses Angebot ist gültig bis zum 01. Oktober 2021.

Firma : .....

Name : .....

Straße : ..... Nr. .....

PLZ : ..... Ort: .....

E-Mail : .....

Ich bezahle per: Bankeinzug* ○ Rechnung ○

Ort, Datum, Unterschrift:

** Bitte senden Sie mir die Unterlagen zu.*

Sieben Tipps für die „Full Border Control“

Der Brexit liegt schon etwas zurück, dennoch treten erst in diesem Jahr wichtige Regelungen vonseiten der britischen Regierung in Kraft. Worauf es nun ankommt.

Arne Mielken
Geschäftsführer,
Customs Manager Ltd.

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

Der Brexit, der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU, ist nun schon seit einem Jahr vollzogen. Die Handelspartner haben die Lieferketten relativ schnell angepasst, auch weil Zollanmeldungen nach Großbritannien und Lieferantenerklärungen zur Ursprungsbegründung zunächst noch ausgesetzt waren. Doch das ändert sich in diesem Jahr. Nun heißt es „Full Border Control“, womit der Brexit im Warenverkehr weitgehend vollzogen ist. Die folgenden sieben Tipps helfen dabei, sich gut auf die Neuerungen einzustellen.

1. HS-Warennummer richtig bestimmen

Bekanntlich fängt der internationale Warenverkehr damit an. Ohne die Codenummer des Harmonisierten Systems (HS) gibt es weder Ausfuhr noch Einfuhr. Die Einreihungsregeln des englischen Zolltarifs müssen dabei – zusätzlich zu den generellen, globalen Regeln – befolgt werden. Mit fehlerhaften HS-Codes drohen Lieferverzögerungen und Strafen.

2. Zollanmeldung

Ohne Zollanmeldung ist keine Einfuhr nach Großbritannien mehr möglich. Eine Vielzahl von Daten muss daher vom Importeur oder von dessen Vertreter im E-Zoll-System der britischen Finanz- und Zollbehörde rechtzeitig eingegeben werden. Je nach Einfuhrort kann dabei eine Vorabanmeldung nötig sein. Außerdem wird in diesem Jahr das E-Zoll-System umgestellt.

3. Ursprung

Die Nutzung von Präferenzzöllen bleibt auch 2022 eine wichtige Strategie zur Reduzierung der Brexit-Kosten. Es muss nur der angemeldete Ursprung lückenlos begründet sein. Lieferantenerklärungen müssen vorliegen, auch für Warensendungen des vergangenen Jahres.

4. Goods Vehicle Movement Service

Einige britische Häfen, wie z.B. in Dover, nutzen das neue Voranmeldesystem Goods Vehicle Movement Service GVMS. Dieses verbindet Zollanmeldereferenzen mit dem Lkw-Kennzeichen und generiert eine neue Referenz, die Goods Movement Number (GMR). Diese muss zur Nutzung der Fähre oder des Eurotunnels vorliegen. Ohne GMR wird nichts befördert.

5. Import of products, animals, food and feed system (IPAFFS)

Bei Produkten mit tierischem Ursprung wird seit dem 1. Januar 2022 schärfer kontrolliert. Das neue IPAFFS-System muss noch vor der Zollanmeldung mit genauen Angaben der Warenlieferung versehen werden, damit die britische Gesundheitsbehörde überhaupt die sogenannten SPS-Kontrollen durchführen kann.

6. Einfuhrumsatzsteuer

Die sogenannte Import-VAT kann zu einem großen Problem für EU-Ausführer werden, besonders wenn diese Steuer erhoben werden muss und nicht als UK-Tax in der britischen Steuererklärung angerechnet werden kann. Besonders vorsichtig sollte man daher sein, wenn der EU-Ausführer sich bereit erklärt, Zollanmeldungen im eigenen Namen im Vereinigten Königreich abzugeben. Es drohen nicht erstattungsfähige Kosten von 20% des Einfuhrumsatzsteuer-Wertes.

7. Incoterms

Die Version der Incoterms von 2020 ist zwingend im internationalen Warenhandel zu nutzen, um zwischen Verkäufer und Käufer die Aufgaben, das Risiko und die Kosten klar zu definieren. Sonst kann es zu Verzögerungen und hohen Aufwendungen kommen. Es gilt, vorab schriftlich festzulegen, wer wann was macht.

Fazit

Der Brexit wird europäische Unternehmen noch lange beschäftigen. Sie mussten die Lieferketten und Warenabwicklung aufwendig anpassen. Für 2022 stehen weitere Änderungen an – besonders im Bereich der sanitären und phytosanitären (SPS) Kontrollen. Unternehmen sind gut beraten, Änderungen mit viel Vorlauf zu bearbeiten und die Auswirkungen auf ihre Lieferkette gründlich auszuwerten. Erst nach dieser „Brandbekämpfung“ kann etwas Ruhe und Kontrolle in die Lieferketten kommen und sich ein „New Normal“ einstellen.

Blocking-VO: Bank-Melli-Urteil

Am 21. Dezember 2021 wurde das EuGH-Urteil in Sachen Bank Melli zur Antiboykott-VO 2271/96 bzw. Blocking-Verordnung (Blocking-VO) verkündet. Was bedeutet dieses Urteil für die Tätigkeit deutscher Exporteure, vor allem dann, wenn US-Sanktionen drohen?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: Die BMI-D, die deutsche Zweigniederlassung der Bank Melli Iran (BMI), hatte mit der Telekom (nachfolgend T), einer Tochter der Deutschen Telekom AG, einen Vertrag über die Erbringung von Telekom-Dienstleistungen geschlossen. Diese Dienstleistungen waren für die BMI-D unentbehrlich, um am Geschäftsverkehr in Deutschland teilzunehmen. Die Deutsche Telekom AG wies darauf hin, dass sie ca. die Hälfte ihrer Umsätze in den USA erwirtschaftet. Nachdem sich die USA im August 2018 aus dem Wiener Atomvertrag (JPOA) mit Iran zurückgezogen hatten, verhängten sie ab dem 5. November 2018 neue Sekundär-Sanktionen gegen den Iran. In diesem Zusammenhang wurde die BMI wieder auf der SDN-Liste mit Sekundär-Sanktionen gelistet. Am 16. November bzw. 11. Dezember 2018 kündigte die T sämtliche Verträge der BMI-D „mit sofortiger Wirkung" bzw. „zum nächstmöglichen Zeitpunkt", ohne Gründe hierfür zu nennen.

Auf eine Klage der BMI-D verurteilte das LG Hamburg die T, die Verträge bis zum Ablauf der ordentlichen Klagefristen zu erfüllen. Dabei ging es davon aus, dass die ordentliche Kündigung der Verträge durch die T mit Art. 5 der Antiboykott-VO 2271/96 (nachfolgend AB-VO oder „Blocking-VO") vereinbar sei, u.a. deswegen, weil hier Weisungen der USA fehlten; vgl. das Urteil des OLG Köln vom 7. Februar 2020: Solche Weisungen seien erforderlich, um Art. 5 Abs. 1 AB-VO anwenden zu können (vgl. Schwendinger/Rehle, Export-Manager 5/2020, S. 13 f).

Die Auslegungsfragen

Auf die Berufung der BMI-D legte das OLG Hamburg im Wege der Vorabentscheidung dem EuGH sinngemäß folgende vier Fragen vor:

- Frage 1: Findet Art. 5 Abs. 1 AB-VO nur dann Anwendung, wenn an den handelnden EU-Wirtschaftsteilnehmer entsprechende US-Anweisungen ergangen sind, oder reicht es, dass das Handeln des EU-Wirtschaftsteilnehmers auch ohne solche Anweisungen darauf gerichtet ist, US-Sekundär-Sanktionen zu befolgen?
- Frage 2: Falls Frage 1 im Sinn der zweiten Alternative beantwortet wird: Steht Art. 5 Abs. 1 AB-VO einem Verständnis entgegen, dass es dem Kündigenden möglich ist, jede Kündigung eines Dauerschuldverhältnisses mit einem SDN-Gelisteten auszusprechen, ohne beweisen zu müssen, dass der Kündigungsgrund nicht darin liegt, US-Sanktionen zu befolgen?
- Frage 3: Sofern Frage 2 bejaht wird: Ist eine ordentliche Kündigung, die gegen Art. 5 Abs. 1 AB-VO verstößt, zwingend als unwirksam anzusehen,

© Manuel Esteban/Shutterstock

Der EuGH hat sich damit beschäftigt, ob die Telekom den Vertrag mit der iranischen Bank Melli kündigen durfte.

oder ist dem Zweck der VO auch mit anderen Sanktionen (z.B. mit einem Bußgeld) genügt?

- Frage 4: Sofern Frage 3 im Sinne der ersten Alternative beantwortet wird: Gilt dies in Ansehung von Art. 16 und 52 EU-Grundrechtecharta und der Möglichkeit von Ausnahmegenehmigungen nach Art. 5 Abs. 2 AB-VO auch dann, wenn dem EU-Wirtschaftsteilnehmer mit der Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung zum SDN-Gelisteten erhebliche Verluste auf dem US-Markt drohen?

Zur Blocking-VO

Art. 5 Abs. 1 AB-VO verbietet es Personen/Unternehmen, die in der EU ansässig sind, den im Anhang genannten völkerrechtswidrigen US-Sanktionen gegen Kuba bzw. Iran nachzukommen, sofern keine Ausnahmegenehmigung nach Art. 5 Abs. 2 vorliegt. Hier ging es um einen dieser gelisteten US-Akte gegen den Iran, weil der IFCPA (*Iran Freedom and Counter-Proliferation Act*) u.a. verbietet, erhebliche Unterstützungen für SDN-gelistete Personen bereitzustellen. Nach dem Wortlaut von Art. 5 Abs. 1 AB-VO war es somit der T verboten, die Kündigung auf die SDN-Listung der BMI zu stützen. Die T war somit in einer Zwickmühle:

- Nach US-Recht durfte sie (wegen der SDN-Listung der BMI mit Sekundär-Sanktionen) keine erhebliche Unterstützung der BMI leisten und
- nach EU-Recht durfte sie diese US-Sekundär-Sanktionen nicht befolgen, weil (ohne Einholen einer Ausnahmegenehmigung) eine Ordnungswidrigkeit wegen eines Verstoßes nach § 7 AWV droht (hier sind Bußgelder bis zu 500.000 EUR möglich).

Bei diesem – eigentlich zivilen – Rechtsstreit ging es um eine Auslegung der Blocking-VO, die sowohl den gesetzgeberischen Interessen der EU (Schutz vor der Anwendung völkerrechtswidriger extraterritorialer US-Sanktionen in der EU) als auch der Privatautonomie der Wirtschaftsbeteiligten Rechnung tragen sollte: Wenn es ausreichen würde, dass der Kündigende bloß behaupten muss, dass die Kündigung nicht dazu dient, eine der gelisteten US-Sanktionen zu befolgen, dann könnte die Blocking-VO jederzeit umgangen werden durch solche Behauptungen, zumal innere Tatsachen (Motive) schwer nachzuweisen bzw. Geschäftsgeheimnisse sind („symbolischer Aktionismus"). Daher wäre es für eine optimale Durchsetzung zu begrüßen, wenn anstelle einer schwer umsetzbaren Motivkontrolle eine Beweislastumkehr stattfinden würde: Dann müsste der Kündigende nachweisen, dass die Kündigung nicht durch die Befolgung von US-Sanktionen motiviert ist (vgl. Plath/Schrömbges, Foreign Trade 2/2021, S. 40 ff). Nur mit diesem Nachweis wäre seine Kündigung trotz Art. 5 Abs. 1 AB-VO zulässig. Dieser Argumentation ist der Gerichtshof unter Wahrung der Grundsätze der Privatautonomie auch weitgehend gefolgt. Im Einzelnen:

Auslegung der Fragen 1 und 2

Mit guten Gründen macht der Gerichtshof (im Rahmen der Frage 1) die Anwendung von Art. 5 Abs. 1 nicht davon abhängig, dass es vorher zu entsprechenden US-Anweisungen gekommen ist. Hierfür sprechen in der Tat Wortlaut und Effektivität. Zu Frage 2 hatte der Generalanwalt vorgeschlagen, eher von der Beweislastumkehr auszugehen und dass der Kündigende immer eine Begründung für seine Kündigung angeben muss, welche das Gericht auf seine Richtigkeit überprüfen muss. Ganz so weit will der Gerichtshof nicht gehen: Der Kündigende muss nicht zwingend eine Begründung angeben, denn grundsätzlich sind Vertragsparteien in ihren geschäftlichen Entscheidungen autonom. Wenn allerdings alle Beweismittel, über die das nationale Gericht verfügt, auf den ersten Blick dafürsprechen, dass es dem Kündigenden um die Befolgung der US-Sanktionen geht, dann kann wohl von einer Umkehr der Beweislast ausgegangen werden. Dann ist von einem Eingreifen von Art. 5 Abs. 1 auszugehen; anders ist die Rechtslage nur dann, wenn entweder eine Ausnahmegenehmigung nach Art. 5 Abs. 2 vorliegt oder wenn der Kündigende nachweist, dass sein Verhalten nicht darauf abzielte, diesen US-Sanktionen nachzukommen.

Auslegung der Fragen 3 und 4

Hier kommen Gerichtshof und Generalanwalt – wegen des Grundrechts der unternehmerischen Freiheit (Art. 16 GR-Charta) und der Verhältnismäßigkeit (Art. 52 GR-Charta) – zu divergierenden Ergebnissen, was u.a. daraus zu erklären ist, dass dem Text der Blocking-VO selbst nicht zu entnehmen ist, was die exakten Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen die Blocking-VO sind, außer dass Schadenersatz verlangt werden kann (Art. 6) und dass die Mitgliedstaaten Sanktionen für einen Verstoß festlegen müssen (Art. 9). Da der Generalanwalt in Art. 5 Abs. 1 einen gerechtfertigten verhältnismäßigen Eingriff in die Unternehmerfreiheit sieht, sprach er sich für die Unwirksamkeit der Kündigung aus – also dafür, dass der Vertrag im Fall eines solchen Verstoßes gegen die Blocking-VO fortgesetzt werden muss, weil die anderen Sanktionen allein für die Effektivität nicht reichten. Hingegen verlangt der Gerichtshof hier erst eine aufwendige Verhältnismäßigkeitsprüfung, bevor die Kündigung als unwirksam angesehen werden darf: Die Verfolgung der Ziele von Art. 5 Abs. 1 muss mit der Wahrscheinlichkeit und dem Ausmaß der US-Sanktionen abgewogen werden; erst wenn diese Abwägung verhältnismäßig ist, darf die Kündigung als unwirksam angesehen werden.

Hierbei hielt der Gerichtshof die Beschränkung der Unternehmerfreiheit durch Art. 5 Abs. 1 der Blocking-VO grundsätz-

lich für geeignet und erforderlich im Sinn der Ziele der Blocking-VO. Zweifel gab es nur bzgl. der Angemessenheit, vor allem dann, wenn sehr hohe wirtschaftliche Einbußen aus der Nichtbeachtung der US-Sanktionen resultierten. Hierfür will der Gerichtshof u.a. die Kriterien von Art. 4 der DVO 2018/1101 berücksichtigen: wahrscheinliche spezifische Gefährdung der geschützten Interessen, das Bestehen einer wesentlichen Verbindung zur USA, die nachteiligen Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit etc. Dabei darf auch berücksichtigt werden, ob der Kündigende einen Ausnahmeantrag nach Art. 5 Abs. 2 gestellt hat, weil er es damit selbst in der Hand hat, solche schwerwiegenden Auswirkungen zu vermeiden – denn bei einem erfolgreichen Antrag nach Art. 5 Abs. 2 muss der Kündigende nicht mehr Art. 5 Abs. 1 befolgen.

Resümee

Es handelt sich um ein wegweisendes Urteil zur Blocking-VO, weil es vor allem durch die Auslegung der Fragen 1 und 2 den Anwendungsbereich und die Auslegung präzisiert: Ihr Eingreifen unabhängig von US-Anweisungen und vor allem die Beinahe-Umkehr der Beweislast sind hier sehr zu begrüßen. Diese Auslegung war erforderlich, um zu vermeiden, dass die Blocking-VO zum bloßen „symbolischen Aktionismus“ wird; sie hat jetzt das Potenzial für die erforderliche strikte Auslegung.

Hingegen ist die Auslegung der Fragen 3 und 4 nicht ganz frei von Zweifeln und außerdem mit erneutem Prüfaufwand im Einzelfall verbunden: In dem Bestreben, dem von US-Sanktionen bedrohten Kündigenden einen Freiraum zu verschaffen, damit er nicht unverhältnismäßig belastet wird, kommt der Gerichtshof hier zu einer u.E. wenig überzeugenden Schlussfolgerung. Wenn diese aufwendige Abwägung zum Ergebnis kommen sollte, dass die Kündigung hier wirksam (also nicht unwirksam) ist, würde dies bedeuten, dass der Kündigende trotz wirksamer Kündigung Schadenersatzforderungen (vgl. Art. 6) und Bußgeldern (vgl. Art. 9) ausgesetzt wird.

Macht es wirklich Sinn, die Kündigung als wirksam anzusehen, den Kündigenden aber trotzdem mit Schadenersatz und Geldbußen zu überziehen? (Oder wollte der Gerichtshof sagen, dass in diesem Fall auch diese beiden Rechtsfolgen, die sich unmittelbar aus Art. 6 und 9 ergeben, nicht gelten sollen? Wir meinen, nein). U.E. hätte es näher gelegen, diesen Freiraum vor unverhältnismäßigen US-Eingriffen vor allem dadurch zu schaffen, dass der Gerichtshof den Kündigenden zwingend auf die Notwendigkeit des Ausnahmeantrags nach Art. 5 Abs. 2 verweist und hierbei Hinweise für eine weniger strikte Auslegung der EU-Kommission als die bisherige für den Erfolg des Ausnahmeantrags aufzeigt. Das wäre u.E. ein sehr viel effektiverer und praxisnäherer Weg – als die jetzt erforderliche aufwendige Verhältnismäßigkeitsabwägung – gewesen, um die o.g. „Zwickmühle“ für den Kündigenden zu beseitigen und ihn vor unverhältnismäßigen US-Sanktionen zu schützen.

Praktische Folgen dieser Entscheidung

U.E. sind zwei Schlussfolgerungen für die praktische Handhabung der Blocking-VO zwingend:

Erstens sollte jeder, der eine Vertragskündigung aussprechen will, die wegen des Kontextes mit den völkerrechtswidrigen US-Sanktionen gegen Iran und Kuba in den Anwendungsbereich der Blocking-VO fällt, vorher eine Ausnahmegenehmigung bei der EU-Kommission nach Art. 5 Abs. 2 beantragen und in diesem Rahmen das Risiko von unverhältnismäßigen US-Sanktionen darlegen. Dann bestehen gute Chancen, dass sein Antrag erfolgreich ist, sodass die „Zwickmühle“ für ihn beseitigt wird.

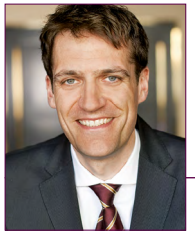
Zweitens sollten die Voraussetzungen für einen Ausnahmeantrag nach Art. 5 Abs. 2 von der EU-Kommission weniger strikt ausgelegt werden, um unverhältnismäßige Ergebnisse für die Betroffenen zu vermeiden. Ein Beispiel: Für die Frage der Wahrscheinlichkeit von US-Sanktionen für einen Antragsteller hat die EU-Kommission bei drei unserer Anträge vor allem darauf abgestellt, ob Äußerungen des OFAC, der dem US-Finanzministerium unterstellten Kontrollbehörde (Office of Foreign Assets Control), vorlagen, dass es voraussichtlich diese Aktivitäten unter US-Sanktionen stellen würde. Im Lichte des Melli-Urteils darf u.E. kaum auf solche Äußerungen der US-Regierung abgestellt werden (vgl. Frage 1). Von daher dürfte es nicht ganz unproblematisch sein, für die Frage der Wahrscheinlichkeit von US-Sanktionen auf solche Ankündigungen von US-Sanktionen abzustellen, zumal dies schwierige Situationen für die Betroffenen schaffen kann. Im Lichte des Melli-Urteils sollte der Nachweis der US-Nähe ausreichen, also dass ein erheblicher Teil der Umsätze in den USA generiert wird und/oder dass US-Töchter vorhanden sind. Wenn dann weiter nachgewiesen wird, dass ohne den EU-Ausnahme-Bescheid nach Art. 5 Abs. 2 US-Sanktionen drohen, die für den Antragsteller gravierende finanzielle Folgen haben oder seine wirtschaftliche Liquidität bedrohen könnten, dann muss u.E. dieser Antrag erfolgreich sein.

Wenn auch diese zwei Punkte umgesetzt würden, spricht einiges dafür, dass die Blocking-VO eventuell zu einer Erfolgsstory (vgl. hierzu unsere Beiträge in ExportManager 3/2019, S. 25 f. und in ExportManager 8/2018, S. 22 f.) werden könnte.

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. HIER *und zum EU-Exportrecht (inklusive Blocking-VO) vgl.* HIER

„Die Blocking-Verordnung wirkt auf manche schon jetzt wie ein zahnloser Tiger“

Gerd Schwendinger und Renata Rehle beantworten Fragen des **ExportManagers** zu dem aufsehenerregenden EuGH-Urteil (C-124/20), Konsequenzen für Unternehmen und möglichen Strategien vor Gericht.



Dr. Gerd Schwendinger, LL.M.
Rechtsanwalt und Partner, GvW Graf von Westphalen

g.schwendinger@gvw.com
www.gvw.com

Renata Rehle, LL.M. (Stellenbosch)
Rechtsanwältin, GvW Graf von Westphalen

r.rehle@gvw.com
www.gvw.com

Das Urteil des Europäischen Gerichtshof im Fall Bank Melli hat hohe Wellen geschlagen. Warum ist das so?

Zahlreiche Verfahren vor nationalen Gerichten drehten und drehen sich um die Anwendung und Reichweite der sogenannten Blocking-Verordnung (Blocking-VO) der EU. Obwohl es dieses EU-Gesetz schon seit 1996 gibt, ist das Hanseatische Oberlandesgericht (HansOLG) in Hamburg, vor dem der Fall Bank Melli auf nationaler Ebene verhandelt wird, das erste Gericht eines EU-Mitgliedstaates, das hierzu den Europäischen Gerichtshof (EuGH) in Luxemburg angerufen hat.

Große Aufmerksamkeit zieht das EuGH-Urteil auch deshalb auf sich, weil die Blocking-VO ein Instrument mit außenpolitischer Dimension ist. Ihr Zweck ist es, die Souveränität des EU-Gesetzgebers und des europäischen Sanktionsrechts zu schützen. Die Verordnung soll einer aus Sicht der EU völkerrechtswidrigen Praxis von manchen Drittländern wie den USA entgegenwirken: Denn Letztere verhängen ihre Wirtschaftssanktionen extraterritorial, also insbesondere auch gegenüber europäischen Unternehmen, ohne jeglichen lokalen oder personellen Anknüpfungspunkt zu den USA. Dies wird von der EU nicht akzeptiert.

Was genau bezwecken die Amerikaner mit ihren Sanktionen?

Derzeit droht in der EU ansässigen Unternehmen insbesondere eine Sanktionierung durch die USA, wenn sie Geschäfte mit Iran- oder Kuba-Bezug machen, die aus Sicht der EU völlig legitim sind. Auf diese Weise wollen die USA ihre außenpolitischen Ziele im Hinblick auf Iran und Kuba durchsetzen. Die Blocking-VO verbietet es nun ihrerseits den der EU-Jurisdiktion unterliegenden Unternehmen, sich an die betreffenden US-Sanktionen zu halten. Dennoch beugen sich europäische Unternehmen unter Verstoß gegen die Blocking-VO häufig dem Druck der USA und befolgen deren Sanktionen, um negative Konsequenzen, insbesondere ihren Ausschluss vom US-Markt, zu vermeiden. Für die betroffenen Unternehmen stellt dieser Konflikt zwischen EU- und US-Recht ein echtes Dilemma dar.

© Fotokon/Shutterstock

„Für die betroffenen Unternehmen stellt der Konflikt zwischen EU- und US-Recht ein echtes Dilemma dar.“

Konkret hatte in dem vom EuGH entschiedenen Fall eine Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom der Hamburger Niederlassung der Bank Melli Ende 2018 den Telekommunikationsanschluss gekündigt, ohne den Letztere nicht am Geschäftsverkehr teilnehmen kann. Was waren die Beweggründe für dieses Vorgehen?

Der in der Berufungsinstanz vor dem HansOLG anhängige Rechtstreit dreht sich um die Wirksamkeit der Kündigung und dabei letztlich um die Frage, was die Beweggründe der Telekom für die Kündigung waren. Die Telekom hatte der Bank Melli eine sogenannte ordentliche Kündigung erklärt, d.h. eine fristgebundene Kündi-

gung, bei der gerade kein besonderer Kündigungsgrund genannt werden muss.

Die Bank vermutet allerdings, dass die Kündigung der Verträge allein aus Sorge vor der Sanktionierung durch die USA erfolgte. Denn die Bank Melli steht auf einer US-Sanktionsliste, namentlich der SDN-Liste. SDN bedeutet „Specially Designated Nationals and Blocked Persons". Nachdem die USA im Jahr 2018 unter der Regierung Trump aus dem Iran-Atomabkommen, dem Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA), ausgetreten waren, sind die zwischenzeitlich ausgesetzten US-Iran-Sanktionen wieder in Kraft getreten und teilweise verschärft worden.

Obwohl die Telekommunikationsverträge, um die es vorliegend geht, in Deutschland geschlossen worden sind und die an dem Vertrag Beteiligten keine US-Personen sind, steht – wegen der extraterritorialen US-Sekundär-Sanktionen – möglicherweise eine Sanktionierung der Telekom durch die USA im Raum. Ein in einem solchen Fall drohender Ausschluss vom US-Markt würde den Telekom-Konzern freilich hart treffen, da er angeblich etwa die Hälfte seines Umsatzes mit seiner Tätigkeit in den USA erwirtschaftet.

Die größte staatliche Bank Irans ging gegen diese Entscheidung vor und erzielte mit der EuGH-Urteilsverkündung kurz vor Weihnachten einen wichtigen Teilerfolg. Warum ist der Fall bei der höchsten Instanz gelandet?

Die Bank Melli Iran hatte in einem Zivilrechtsstreit vor dem Landgericht Hamburg ohne Erfolg gegen die ordentliche Kündigung geklagt und ihr Begehren nun in der Berufungsinstanz vor dem HanseOLG weiterverfolgt. Aus Sicht der Bank Melli verstößt die Kündigung gegen das in Art. 5 Abs. 1 der Blocking-VO geregelte Verbot, Forderungen oder Verboten nachzukommen, die auf dem in ihrem Anhang gelisteten Rechtsakten beruhen. Derzeit sind im Anhang der Blocking-VO ausschließlich US-Rechtsakte gelistet, die Sanktionen in Bezug auf Iran und Kuba vorsehen. Die Blocking-VO ist ein EU-Gesetz, das unmittelbar verbindlich und in den Mitgliedstaaten anzuwenden ist. Stellen sich in einem Rechtsstreit Zweifelsfragen im Hinblick auf die Auslegung eines EU-Gesetzes, kann bzw. muss das zuständige nationale Gericht den EuGH anrufen.

Unternehmen dürfen demnach nur dann gegen das EU-Regelwerk zur Abwehr von US-Sanktionen gegen den Iran verstoßen, wenn andernfalls unverhältnismäßige Auswirkungen – insbesondere wirtschaftlicher Natur – drohen. Wie bewerten Sie diese Entscheidung?

Diese Darstellung ist so nicht ganz zutreffend. Es stimmt, dass der EuGH den nationalen Gerichten auferlegt hat, bei der Prüfung, ob eine Kündigung wegen eines Verstoßes gegen die Blocking-VO unwirksam ist, eine Verhältnismäßigkeitsprüfung durchzuführen. Dies gebiete die Achtung der in Art. 16 der Grundrechtecharta verankerten unternehmerischen Freiheit. Ein nationales Gericht kann also zu dem Ergebnis kommen, dass die Kündigung des Vertrages trotz Befolgung der US-Sanktionen wirksam ist, wenn dem Kündigenden andernfalls unverhältnismäßige Auswirkungen drohen.

Diese EuGH-Position ist auch insofern bemerkenswert, als er hier über die Schlussanträge des Generalanwalts hinausgeht. Aus Sicht des Generalanwalts ist das Vertragsverhältnis aufrechtzuerhalten, sobald ein nationales Gericht festgestellt hat, dass eine Kündigung gegen Art. 5 Abs. 1 der Blocking-VO verstößt. Die Verhältnismäßigkeit des in Art. 5 Abs. 1 der Blocking-VO geregelten Verbots hat er bejaht.

Was bedeutet das konkret?

Die Schlussanträge des Generalanwalts scheinen im Vergleich zum Ansatz des EuGH strenger, aber auch klarer und konsequenter zu sein. Der EuGH ist zwar erkennbar um „Einzelfallgerechtigkeit" bemüht und „öffnet" mit der von ihm postulierten Verhältnismäßigkeitsprüfung „eine Tür", um im Individualfall – trotz eines Verstoßes gegen Art. 5 Abs. 1 der Blocking-VO – eine Loslösung des Kündigenden von geschlossenen Verträgen zu ermöglichen. Aber dieser auf den Einzelfall abstellende Ansatz des Gerichtshofs wirft weitere Fragen auf und schafft neue Rechtsunsicherheiten.

Selbst wenn ein nationales Gericht die Unwirksamkeit einer Kündigung als unverhältnismäßig erachten sollte, kann dem kündigenden Unternehmen dennoch Ungemach drohen. Nach deutschem Recht ist ein Verstoß gegen das Verbot der Blocking-VO eine Ordnungswidrigkeit und mit einer Geldbuße bis zu 500.000 EUR belegt. In anderen Mitgliedstaaten der EU sind in einem solchen Fall sogar strafrechtliche Konsequenzen vorgesehen.

Das EuGH-Urteil ändert im Grundsatz nichts daran, dass es sich bei einer auf der Befolgung von US-Sanktionen beruhenden Kündigung um einen Verstoß gegen die Blocking-VO handelt – auch wenn die Kündigung aus Gründen der Verhältnismäßigkeit wirksam sein mag. Insofern ist der kuriose Fall denkbar, dass sich jemand unter diesen Umständen zwar zivilrechtlich von einem Vertrag lösen kann, jedoch gleichwohl wegen des darin liegenden Verstoßes gegen die Blocking-VO hierfür straf- oder bußgeldrechtlich zur Verantwortung gezogen werden kann. Hier scheint das EuGH-Urteil möglicherweise noch nicht ganz konsequent zu Ende gedacht: Kann es wirklich sein, dass die Unwirksamkeit einer Vertragskündigung unverhältnismäßig wäre, eine hierauf bezogene straf- oder bußgeldrechtliche Sanktion aber verhältnismäßig?

Wie kann die Prüfung der Verhältnismäßigkeit in der Gerichtspraxis erfolgen?

Es ist fraglich, in welcher Weise sie durch die nationalen Gerichte in der Praxis zur Anwendung kommen und zugunsten welcher Vertragspartei sie im Einzelfall ausfallen wird. Der EuGH scheint ersichtlich darauf hinwirken zu wollen, dass die Unternehmen vor Befolgung der US-Sanktionen einen Antrag bei der Kommission nach Art. 5 Abs. 2 der Blocking-VO auf Befreiung von dem in Art. 5 Abs. 1 normierten Verbot stellen. Wenn einem Unternehmen tatsächlich unverhältnismäßige Auswirkungen drohen, sollte die Kommission ihm – eigentlich – genehmigen, den US-Sanktionen nachzukommen. Denn sie hat zu prüfen, ob die Interessen der betroffenen Personen andernfalls geschädigt würden, wobei auch erhebliche wirtschaftliche Verluste zu berücksichtigen sind.

Es wäre kaum nachvollziehbar, wenn der vom EuGH vorgegebene Verhältnismäßigkeitsmaßstab bei der Gerichtsentscheidung über eine Vertragskündigung ein anderer sein sollte als bei der Entscheidung der – als Unionsorgan ebenfalls an den allgemeinen Rechtsgrundsatz der Verhältnismäßigkeit gebundenen – Kommission über eine Ausnahmegenehmigung. Wir verstehen den EuGH so, dass ein nationales Gericht im Rahmen der Verhältnismäßigkeitsprüfung zulasten des Unternehmens zu berücksichtigen hätte, wenn es keinen Genehmigungsantrag gestellt haben sollte. Das Argument des EuGH ist, dass das Unternehmen in einem solchen Fall die Möglichkeit gehabt hätte, bereits vorab die Beschränkung der unternehmerischen Freiheit zu vermeiden. Aber was ist, wenn das Unternehmen zwar einen Genehmigungsantrag gestellt, die Kommission diesen aber abgelehnt hat und nun das nationale Gericht in einem Zivilprozess die Frage der Verhältnismäßigkeit anders beurteilt als die Kommission?

Hier drohen mit Blick auf ein und denselben Sachverhalt möglicherweise divergierende Entscheidungen der Kommission, der nationalen Zivilgerichte sowie der für Bußgeld- oder Strafsachen zuständigen mitgliedstaatlichen Behörden und Gerichte.

In der Praxis dürfte sich ein solcher Nachweis unverhältnismäßiger Auswirkungen eher schwierig gestalten. Welche Möglichkeiten sehen Sie hierfür?

Es ist letztlich Aufgabe der nationalen Gerichte zu bewerten, wie wahrscheinlich eine Sanktionierung der Unternehmen durch die USA wäre und ob die drohenden wirtschaftlichen Verluste die Unwirksamkeit einer Kündigung unverhältnismäßig erscheinen lassen. Das kündigende Unternehmen könnte im Zivilprozess bspw. Unterlagen – wie etwa Gutachten US-amerikanischer Experten – vorlegen, um die Wahrscheinlichkeit eines Einschreitens der US-Behörden zu belegen, sofern keine konkreteren Hinweise, wie etwa dahingehende Äußerungen der US-Behörden, vorliegen. Diese haben bei der Anwendung der einschlägigen US-Gesetze erheblichen Spielraum, was die Vorhersehbarkeit ihres Vorgehens erschwert.

Im konkreten Fall wird das HansOLG außerdem entscheiden müssen, inwieweit die dem Telekom-Konzern angeblich drohenden wirtschaftlichen Verluste von 50% des Umsatzes in den USA ausreichend wären, um die Kündigung aus Verhältnismäßigkeitsgründen ausnahmsweise als wirksam anzusehen. Die Frage der Verhältnismäßigkeitsprüfung stellt sich für das HansOLG allerdings nur, wenn die Telekom keine anderen tragfähigen wirtschaftlichen oder geschäftspolitischen Gründe für die Kündigung vortragen und beweisen kann.

Die Einholung einer Ausnahmegenehmigung der Kommission nach Art. 5 Abs. 2 der Blocking-VO wäre doch eigentlich eine weniger komplizierte und aufwendige Lösung für die betroffenen europäischen Unternehmen?

In der Tat sieht die Blocking-VO die Möglichkeit vor, dass die Kommission im Benehmen mit dem Ausschuss für extraterritoriale Rechtsakte solche Ausnahmegenehmigungen erteilen kann. Soweit ersichtlich, scheuen es betroffene europäische Unternehmen bislang, das Instrument der Ausnahmegenehmigung in Anspruch zu nehmen. Das ist auch nachvollziehbar: Die Genehmigung nach Art. 5 Abs. 2 der Blocking-VO muss nach verbreiteter Auffassung vor einer Befolgung der US-Sanktionen eingeholt werden. Da die Beantragung einer Genehmigung keine aufschiebende Wirkung hat, ist der Antragsteller während der Dauer des Genehmigungsverfahrens verpflichtet, die Bestimmungen der Blocking-VO vollumfänglich einzuhalten. In diesem Zeitraum droht dem europäischen Unternehmen aber bereits eine Sanktionierung durch die US-Behörden. Zudem war die Kommissionspraxis zur Erteilung von Ausnahmegenehmigungen bisher augenscheinlich eher restriktiv. Belastbare Auskünfte über die Erfolgsquote von Genehmigungsanträgen sind nicht zu erhalten.

Inwieweit könnte sich die Kommissionspraxis nun angesichts des EuGH-Urteils ändern?

Es ist davon auszugehen, dass die europäischen Unternehmen die Beantragung einer Kommissionsgenehmigung von nun an vermehrt in Betracht ziehen, da jedenfalls die „Taktik" der Telekom, die Beweggründe des Agierens zu verschweigen, nicht erfolgversprechend ist, wenn prima facie das Verhalten des kündigenden Unternehmens für eine Befolgung von US-Sanktionen spricht. Letztlich ist jedoch fraglich, ob die Kommission das Genehmigungsverfahren künftig „attraktiver" gestalten wird, d.h. vor allem zügiger, transparenter und mit mehr Aussicht auf Erfolg für die Antragsteller. Denn für die Kommission und die in dem vorgenannten Ausschuss vertretenen EU-Mitgliedstaaten

stellt sich in diesem Zusammenhang folgendes Problem: Die Effektivität der Blocking-VO wurde ohnehin schon vor der Entscheidung des EuGH vielfach in Zweifel gezogen.

> ***„Nach welchen Kriterien die Schadenhöhe zu ermitteln ist und wer als Schadenverursacher zur Zahlung verpflichtet ist, bleibt weiterhin offen, da die Auslegung von Art. 6 der Blocking-VO nicht Thema der Entscheidung des EuGH war. Soweit ersichtlich, haben deutsche Gerichte noch keinen Schadenersatz nach Art. 6 der Blocking-VO zugesprochen."***

Angesichts der wirtschaftlichen Bedeutung des amerikanischen Marktes und des US-Einflusses auf das internationale Finanzsystem wirkt sie auf manche schon jetzt wie ein zahnloser Tiger in Anbetracht der zahlreichen unionsansässigen Unternehmen, die offenkundig trotz des in der EU insoweit geltenden Verbots US-Sekundär-Sanktionen befolgen. Wenn die Kommission nun unter dem Eindruck des EuGH-Urteils noch beginnen sollte, in weitem Umfang Ausnahmegenehmigungen zu erteilen, wäre es um die praktische Wirksamkeit der Blocking-VO wohl vollends geschehen – was letzten Endes nicht im Interesse der EU sein kann. Vor diesem Hintergrund dürfte nicht unbedingt mit einer merklichen Lockerung der bisherigen restriktiven Genehmigungspraxis zu rechnen sein.

Die Blocking-VO legt außerdem fest, dass europäische Firmen für mögliche Kosten und Verluste, die durch die Anwendung der im Anhang der Blocking-VO aufgeführten US-Gesetze entstehen, Entschädigung verlangen können. Was hat es damit auf sich und gegenüber wem kann Schadenersatz gefordert werden?

Ein solcher Schadenersatzanspruch der europäischen Unternehmen ist in Art. 6 der Blocking-VO vorgesehen. In der Praxis ist die Auslegung der Regelung aber weitestgehend unklar. Nach welchen Kriterien die Schadenhöhe zu ermitteln ist und wer als Schadenverursacher zur Zahlung verpflichtet ist, bleibt weiterhin offen, da die Auslegung von Art. 6 der Blocking-VO nicht Thema der Entscheidung des EuGH war. Soweit ersichtlich, haben jedenfalls deutsche Gerichte noch keinen Schadenersatz nach Art. 6 der Blocking-VO zugesprochen.

Im nächsten Schritt muss nun das HansOLG das EuGH-Urteil aufnehmen und entscheiden, ob die Kündigung der Telekom-Tochtergesellschaft 2018 rechtens war. Die Beklagte hat bisher damit argumentiert, dass die Blocking-VO nicht ihr Recht berühre, die ordentliche Kündigung eines Vertrages ohne Angabe von Gründen auszusprechen. Inwieweit könnte diese Strategie doch noch zum Erfolg führen?

Es ist davon auszugehen, dass die Telekom vor Gericht erklären muss, warum sie gekündigt hat. Die Indizien, dass sie aus Sorge vor US-Sanktionen agiert hat, sind recht eindeutig. Die Telekom hat ihre Verträge mit der Bank Melli innerhalb von zwei Wochen nach dem erneuten Inkrafttreten der US-Sanktionen gekündigt und ein mehr oder weniger gleichlautendes Schreiben an vier weitere Kunden gerichtet, von denen jeder Verbindungen in den Iran hatte. In einer solchen Situation legt der EuGH der kündigenden Partei die Beweislast dafür auf, dass die Kündigung doch aus anderen Gründen als der Befolgung von US-Sanktionen erfolgte. Es bleibt abzuwarten, ob die Telekom andere wirtschaftliche oder geschäftspolitische Gründe vortragen und beweisen kann. Nur wenn das nicht der Fall sein sollte, hat das HansOLG in einem weiteren Schritt die Verhältnismäßigkeitsprüfung durchzuführen – mit all den Schwierigkeiten, die das mit sich mitbringt, wie bereits ausgeführt.

Inwieweit hat Ihrer Meinung nach die Blocking-VO der EU Zukunft?

Sollten die Verhandlungen zwischen den USA und dem Iran zu einer Rückkehr zum JCPOA und einer dauerhaften Aufhebung der US-Iran-Sekundär-Sanktionen führen, hätte sich die Anwendung der Blocking-VO insoweit erledigt. Von dieser Verordnung sind aber auch die US-Kuba-Sanktionen erfasst. Und es ist nicht ersichtlich, dass die USA unter der Regierung Biden grundsätzlich von der extraterritorialen Anwendung von Wirtschaftssanktionen abweichen wollen. Daher könnten auch künftige Disparitäten der Sanktionsregime der EU und der USA in der Blocking-VO ihren Niederschlag finden, indem weitere US-Gesetze in den Anhang der Verordnung aufgenommen werden. Außerdem könnte mit der Blocking-VO auch künftigen extraterritorialen Wirtschaftssanktionen anderer Drittländer begegnet werden.

Wird die EU die Blocking-VO nachjustieren?

Ja, das ist beabsichtigt. Wie eine solche Änderung der Verordnung aus Sicht der EU aussehen könnte, erscheint im Einzelnen noch konturlos. Da der Konsultationsprozess hierzu Ende 2021 abgeschlossen wurde, ist davon auszugehen, dass wir in diesem Jahr mehr Klarheit erhalten.

Ein politischer Wille des EU-Gesetzgebers zu wesentlichen Veränderungen der Blocking-VO ist derzeit noch nicht erkennbar – weder in Richtung einer Aufhebung noch mit Blick auf eine deutliche Ausweitung des Anwendungsbereichs der Blocking-VO. Das rechtliche und politische Grundproblem, dass sich zwei Sanktionsregime widersprechen, wird sich mit der – wie auch immer künftig möglicherweise modifizierten – Blocking-VO allein jedenfalls nicht lösen lassen. Der bestehende Konflikt kollidierender Rechtssysteme wird daher wohl leider weiterhin auf dem Rücken der europäischen Unternehmen ausgetragen werden. Hieran dürfte im Ergebnis auch das neue EuGH-Urteil nicht wirklich durchgreifend etwas ändern.

Strategische Partner

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

ecovium GmbH
Darya Basarhina
Director, Sales
Customs Division
Adlergasse 7
73560 Böbingen
(0 71 73) 91 25-44
01 70 635 90 76
darya.basarhina@
ecovium.com

GvW Graf von Westphalen
Dr. Lothar Harings
Rechtsanwalt
Poststraße 9 – Alte Post
20354 Hamburg
(040) 359 22-278
l.harings@gvw.com

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

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:
Jörg Rieger
Telefon: (09 31) 90 73-28 76
E-Mail: redaktion@exportmanager-
online.de

Anzeigenleitung:
Jens Walther

Lektorat:
Juliane Streicher

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

Strategische Partner:
Coface, Credendo, Deutsche Bank,
ecovium, GvW Graf von Westphalen,
Helaba, Hohmann Rechtsanwälte,
KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-
Württemberg, Mitigram, ODDO BHF,
TraFinScout

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

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