ExportManager

Ausgabe 2 | 9. März 2022
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Ostasien

Philippinen: Wachstum mit anhaltenden Risiken | „Chinesen ziehen Bequemlichkeit dem Datenschutz vor“ | China – gefangen in eigenen Ansprüchen | Ausländische Investoren meiden Myanmar | „Wir sprechen von der 360-Grad-Logistik“ | Entscheidet der Finanzier über Nachhaltigkeit? | Small Tickets: Besser ist lange noch nicht gut | Lieferkettengesetz: Aktueller Stand der Umsetzung | Die Folgen der neuen Russland-Sanktionen

Die Olympischen Winterspiele in Peking sind Geschichte. Die Welt hat sich an den Leistungen von Sportlerinnen und Sportlern erfreut, aber auch den Finger in die Wunde gelegt. In diese Gemengelage hinein platzte die Nachricht vom Krieg in Europa, aber auch, dass China 2021 zum sechsten Mal in Serie Deutschlands wichtigster Handelspartner war. Waren im Wert von fast 250 Mrd EUR sind im vergangenen Jahr zwischen der Bundes- und der Volksrepublik hin- und hergewandert.

Im neuen **ExportManager** werfen wir einen Blick auf die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt. An ihr scheiden sich die Geister; noch mehr an der prekären Lage in Myanmar. Und natürlich geht es auch um den Kriegstreiber Russland und die scharfen Wirtschaftssanktionen der EU.

In der neuen Ausgabe finden Sie außerdem Beiträge zum deutschen Lieferkettengesetz, zu Small Tickets sowie ein Interview mit dem CEO des digitalen Logistikspezialisten ecovium. All das lege ich Ihnen sehr ans Herz und wünsche eine aufschlussreiche Lektüre!

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Philippinen: Wachstum mit anhaltenden Abwärtsrisiken
Das Wirtschaftswachstum sollte 2022 wieder das Vor-Pandemie-Niveau erreichen. Unsicherheitsfaktoren bleiben Covid, relativ schwache Arbeitsmarktaussichten und die im Mai anstehenden Wahlen.
Bernard Aw, Coface

5 „Chinesen ziehen Bequemlichkeit dem Datenschutz vor“
Allein 2021 sind in der Volksrepublik 78 neue Unicorns entstanden. Der „ExportManager“ sprach mit den China-Experten Chanfang Wang und Thomas Willemsen über die Künstliche Intelligenz (KI), Chinas neuen KI-Einhorn-Boom und Chancen deutscher Firmen.

8 China – gefangen in eigenen Ansprüchen
Der Volksrepublik steht die Omikron-Welle wohl noch bevor. Während das Exportgeschäft boomt und das RCEP-Abkommen erste Früchte trägt, macht sich das Land innenpolitisch das Leben schwer.
Weijun Yin, Oddo BHF

10 Ausländische Investoren meiden Myanmar
Die wirtschaftliche und politische Lage ist angespannt. Den Devisenreserven droht ein Exodus. Das Risikorating bleibt in der zweitschlechtesten Kategorie 6/7 mit negativem Ausblick.
Karsten Koch, Credendo

VERNETZEN

12 „Wir sprechen von der 360-Grad-Logistik“
Die ecovium-Gruppe hat im Januar dieses Jahres den griechischen Datenanbieter Mantis übernommen. CEO Jasmino Burkic erläutert im Exklusivinterview diesen Zusammenschluss, die Mehrwerte von SCE-Lösungen und die Markenpositionierung.

FINANZIEREN

15 Entscheidet der Finanzier über Nachhaltigkeit?
Banken und Kapitalmarkt stürzen sich auf das Megathema Nachhaltigkeit. Ob all das ESG-Geld die Unternehmen wirklich nachhaltiger macht, ist fraglich. Intelligente Anreizsysteme sind gefragt.
Deutsche Bank

17 Small Tickets: Besser ist lange noch nicht gut
Die Digitalisierung und Pilotprojekte haben zuletzt die Small Tickets wieder salonfähiger gemacht. Doch das Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft.
Eckhard Creutzburg, TrafinScout

LIEFERN

20 Lieferkettengesetz: Aktueller Stand der Umsetzung
Am 22. Juli 2021 wurde das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz im Bundesgesetzblatt verkündet. Die konkrete Umsetzung des Gesetzes wirft eine Reihe von Fragen auf, die derzeit in Wissenschaft und Praxis engagiert diskutiert werden.
Dr. Lothar Harings, Max Jürgens, GvW Graf von Westphalen

23 Die Folgen der neuen Russland-Sanktionen
Am 23. und 25. Februar 2022 haben die EU-Mitglieder weitreichende Sanktionen gegen Russland beschlossen, als Antwort auf den völkerrechtswidrigen Angriff Russlands auf die Ukraine. Was bedeuten diese neuen Russland-Sanktionen für Exporteure in der EU?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

27 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Philippinen: Wachstum mit anhaltenden Abwärtsrisiken

Das Wirtschaftswachstum auf den Philippinen sollte im Jahr 2022 wieder das Vor-Pandemie-Niveau erreichen. Unsicherheitsfaktoren bleiben die strengen Covid-Beschränkungen, relativ schwache Arbeitsmarktaussichten und die im Mai anstehenden Wahlen, bei denen der Sohn von Ex-Diktator Ferdinand Marcos in aussichtsreicher Position liegt.

Bernard Aw
Volkswirt für die Region Asien-Pazifik, Coface

bernard.aw@coface.com
www.coface.com

Wer nicht gegen Corona geimpft ist, darf in der philippinischen Hauptstadt Manila keine öffentlichen Verkehrsmittel mehr benutzen. Präsident Rodrigo Duterte drohte Ungeimpften bereits damit, sie notfalls festnehmen zu lassen. Die Impfquote ist mit rund 58% deutlich niedriger als in anderen Staaten der Region wie Malaysia (81%), Vietnam (80%) und Taiwan (75%; alle Stand Ende Februar), wodurch die Philippinen anfällig für Pandemiewellen bleiben. Nichtsdestotrotz hat sich die Regierung darauf verständigt, zum 10. Februar ein fast zweijähriges Verbot von Einreisen für touristische Zwecke aufzuheben.

Privater Konsum zieht an – Bremsfaktor Arbeitslosenquote

Auch der Konsum der privaten Haushalte (74% des BIP) sollte sich im Laufe des Jahres allmählich erholen – unterstützt durch einen Anstieg der Überweisungen von Filipinos und Filipinas, die im Ausland leben und Geld an ihre Familien senden. Das macht 9,7% des BIP aus, wobei die USA, Malaysia und Südkorea die wichtigsten Quellen sind. Einen Bremsfaktor für den privaten Konsum sollten jedoch die relativ schwachen Arbeitsmarktaussichten darstellen. Im Gegensatz zu Nachbarländern, in denen sich der Arbeitsmarkt im Vergleich zum Vorkrisenniveau sogar verbessert hat, lag die Arbeitslosenquote auf den Philippinen mit 6,6% im Dezember 2021 noch deutlich über Vorkrisenniveau (4. Quartal 2019: 4,6%). Derzeit laufende Reformen sollten die strukturellen Schwächen des Arbeitsmarktes angehen: Die „National Employment Recovery Strategy" soll dabei die Arbeitsvermittlung effizienter machen sowie die soziale Absicherung und die Ausbildung verbessern.

© K Abejuela/Shutterstock

An der Politik des Präsidenten scheiden sich die Geister, bei den kommenden Wahlen darf er nicht mehr antreten.

Inflationsdruck dürfte Mitte des Jahres nachlassen

Begrenzt wird der private Konsum auch von den Inflationsaussichten. Der Inflationsdruck, der insbesondere von den hohen Lebensmittel- und Energiepreisen ausgeht, dürfte nur vorübergehend sein und bis Mitte 2022 nachlassen. Die philippinische Zentralbank BSP geht davon aus, dass die Inflation mit 3,2 bis 3,3% im Jahresdurchschnitt 2022 wieder innerhalb ihres Zielbandes von 2 bis 4% liegen wird. Die Einführung erster restriktiver geldpolitischer Schritte in den USA könnte die BSP veranlassen, ihre Geldpolitik bis zum Ende des ersten Halbjahres 2022 eben-

falls zu straffen. Durch solche Schritte sollte sich das Vertrauen der Unternehmen in die Philippinen allmählich verbessern. Dies führt voraussichtlich dazu, dass sich die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen erholen.

Auch die Exporte dürften, insbesondere bei elektronischen Produkten, robust bleiben und von der Erholung wichtiger Handelspartner wie China, der USA und Japan profitieren. Die öffentliche Infrastruktur mit Präsident Dutertes Vorzeigeprogramm „Build, Build, Build" sollte die Investitionen weiter ankurbeln. Einige Projekte könnten sich jedoch verzögern. Grund ist ein traditionell 45 Tage vor einer Wahl einsetzendes staatliches Ausgabenverbot für neue Projekte, das „Wahlgeschenke" verhindern soll.

Haushalts- und Leistungsbilanzen im negativen Bereich

Das staatliche Haushaltsdefizit sollte sich in diesem Jahr verringern, da sich die Einnahmen dank einer stärkeren wirtschaftlichen Erholung verbessern dürften. Die Regierung rechnete Ende 2021 mit einem Rückgang des Haushaltsdefizits von 9,6 auf 7,5%. Der größte Teil des Haushalts wird für Sozialausgaben (fast 38%) aufgewendet, wobei der Schwerpunkt auf Bildung, Infrastruktur und Sozialhilfe liegt. Der größte Teil des Defizits (77%) wird über die inländische Schuldenaufnahme finanziert.

Die Leistungsbilanz verbesserte sich während der Pandemie und wies einen Überschuss auf, da die Warenimporte deutlich stärker gesunken sind als Warenexporte. Dies führte mit zu einer Aufwertung des Peso und zur Erhöhung der zur Finanzierung der Importe notwendigen Devisenreserven.

„Die Leistungsbilanz verbesserte sich während der Pandemie und wies einen Überschuss auf, da die Warenimporte deutlich stärker gesunken sind als Warenexporte. Dies führte mit zu einer Aufwertung des Peso und zur Erhöhung der zur Finanzierung der Importe notwendigen Devisenreserven. Die Leistungsbilanz wird sich jedoch bald wieder dem steigenden Importbedarf anpassen und ein leichtes Defizit aufweisen."

Die Leistungsbilanz wird sich jedoch bald wieder dem steigenden Importbedarf anpassen und ein leichtes Defizit aufweisen. Das höhere Defizit im Warenhandel wird nur teilweise durch die weitere Erholung der Kapitalüberweisungen aus Übersee ausgeglichen. Zwar lässt die starke Auslandsnachfrage nach elektronischen Produkten die Exporte steigen. Doch die Zunahme der Importe dürfte noch kräftiger ausfallen, da sich die Inlandsnachfrage allmählich erholen dürfte und Rohstoffe weiterhin teuer sind.

Der Tourismus (12,7% des BIP im Jahr 2019) wird sich mit dem Fortschreiten der heimischen Impfkampagne langsam erholen. Es wird erwartet, dass der Peso daraufhin wieder schwächer wird, allerdings sind die Devisenreserven der Philippinen reichlich; sie entsprachen im August 2021 dem Einfuhrbedarf von 9,4 Monaten, was den Behörden einen gewissen Puffer gegen eine Abwertung der Währung verschaffen sollte.

Anstehende Wahlen könnten Reformen gefährden

Präsident Duterte beendet seine sechsjährige Amtszeit im Mai 2022 und kann gemäß der philippinischen Verfassung nicht mehr kandidieren. Seine Agenda konzentrierte sich hauptsächlich auf den Kampf gegen den Drogenhandel, das Gesundheitswesen, die Bildung und die Infrastruktur. Die Pandemie hatte seine Agenda jedoch verlangsamt, insbesondere im Bereich der Infrastruktur – nur 11 von 119 Projekten im Rahmen des „Build, Build, Build"-Programms waren bis November 2021 abgeschlossen.

In den aktuellen Umfragen hat lediglich Ferdinand Marcos Jr., Sohn des früheren philippinischen Diktators Ferdinand E. Marcos, eine reelle Chance auf die Präsidentschaft. Marcos wird zudem unterstützt von Sara Duterte, der Tochter des amtierenden Präsidenten, die als Vizepräsidentin kandidiert. Sie soll damit Dutertes Einfluss auf die Politik erhalten und gleichzeitig die Unbeliebtheit des Diktatorensohns bei Wählern und Aktivisten abmildern, die das 1972 unter Ferdinand E. Marcos verhängte Kriegsrecht längst nicht vergessen haben.

Außenpolitisch wird die neue Regierung möglicherweise ihre Haltung gegenüber China verschärfen und mehrere von der chinesischen Regierung unterstützte Projekte streichen. Obwohl die Volksrepublik beabsichtigte, einen Gesamtbetrag von umgerechnet 24 Mrd USD in Form von zinsgünstigen Krediten und Direktinvestitionen für eben diese Projekte beizusteuern, wurden nur einige wenige realisiert (drei befinden sich im Bau). Darüber hinaus verstärkten chinesische Schiffe ihre Aktivitäten in dem von den Philippinen beanspruchten Gebiet im Südchinesischen Meer. So gibt es zahlreiche Ansatzpunkte, die Dutertes lockere politische Haltung gegenüber China infrage stellen könnten.

Das „Country & Sector Risk Handbook 2022" mit ausführlichen Bewertungen für 162 Länder und Analysen für 13 Branchen steht HIER ab sofort zum kostenlosen Download zur Verfügung.

„Chinesen ziehen Bequemlichkeit dem Datenschutz vor“

Allein im vergangenen Jahr sind in der Volksrepublik 78 neue Unicorns entstanden. Die China-Experten Chanfang Wang und Thomas Willemsen sprachen im „ExportManager“ über die weltweiten Auswirkungen der Künstlichen Intelligenz (KI), Chinas neuen KI-Einhorn-Boom und Chancen deutscher Firmen.

Chanfang Wang
Freiberufliche Beraterin

chanfang.wang@outlook.com
www.chinaexpertservices.com

Thomas Willemsen
Freiberuflicher Berater und Interimmanager

t.willemsen@im-con.de
www.im-con.de

Frau Wang, Herr Willemsen, die voranschreitende Entwicklung und Anwendung von Robotik, Automatisierung und KI verändern Arbeitswelt und Gesellschaft insgesamt. In welchen Bereichen sehen Sie neue bzw. besondere Chancen für das Wachstum der Industrie in Asien sowie der Weltwirtschaft?

Chanfang Wang: Theoretisch gibt es keinen Unterschied zwischen Asien und dem Rest der Welt. Jede Branche, in der viele Daten verfügbar sind, bietet Wachstumschancen, wenn es um die Anwendung von Robotik, Automatisierung und KI geht. In den Bereichen intelligenter Einzelhandel, Gesundheitswesen, Wohnen, Stadt, Finanzen, Bildung, Logistik sowie in der Dienstleistungsbranche sehen wir ein starkes Wachstum im Zusammenhang mit der Anwendung von Robotik, Automatisierung und KI in China.

Thomas Willemsen: Da die Konsumkraft in China mit dem Aufschwung der Mittelschicht zunimmt, werden die Verbraucher immer anspruchsvoller, wenn es um den Kauf von Produkten geht. Die grundlegenden Bedürfnisse der Verbraucher zu verstehen und sich an sie anzupassen ist der Schlüssel zum Erfolg im chinesischen E-Commerce. Daten spielen dabei eine entscheidende Rolle. Dank der Echtzeitdaten von Alibaba konnte Mars bspw. feststellen, dass dieselben Personen, die Schokolade über die Ali-Bezahlplattform kaufen, auch scharfe Snacks mögen. Dies half Mars bei der Entwicklung des Spicy-Snickers-Schokoriegels mit Sichuan-Pfefferkörnern, einem beliebten Gewürz in China. Der Riegel wurde ein sofortiger Erfolg und benötigte nur die Hälfte der Zeit, die normalerweise für die Entwicklung neuer Produkte benötigt wird.

Im digitalen Zeitalter wird immer wieder über die Frage diskutiert, ob durch Automatisierung, KI und Robotik Arbeitsplätze wegfallen oder aber neue geschaffen werden. Was meinen Sie?

Wang: Wir glauben, dass man sich ständig neue Fähigkeiten aneignen muss, um in der neuen, auf KI und Robotik basierenden Wirtschaft überleben und gedeihen zu können. Wenn man nicht ständig neue Fähigkeiten erlernt, kann man zum Opfer werden. In den nächsten zehn Jahren werden viele Arbeitsplätze wegfallen und durch KI sowie intelligente Maschinen ersetzt werden. Dabei handelt es sich in der Regel um sich wiederholende Tätigkeiten wie z.B. Fahrer, Produktions- und Lagerarbeiter, Buchhalter, Kellner, Kuriere und Kassierer. Auch bei hochpräzisen Aufgaben wie Operationen haben sich Roboter als besser erwiesen als Menschen.

Willemsen: Wer heute für Lieferando ausliefert, wird sich fragen, ob dieses Berufsfeld noch eine Zukunft hat, wenn diese

© THINK A/Shutterstock

Der chinesisches Fahrdienst Didi verarbeitet nach eigenen Angaben mehr als 70 Terabyte Daten am Tag.

Dienstleistungen irgendwann durch selbstfahrende Fahrzeuge und Drohnen vollbracht werden. Sie könnten auf komplexen und offenen Straßen und Luftstraßen operieren. Inhaber auch von kleineren Ladengeschäften müssen überlegen, wie sie eine Onlinepräsenz aufbauen und ihre Geschäfte digital abwickeln können. Sie müssen lernen, wie sie auf Grundlage der Kundendaten und Informationen, die sie über ihr eigenes Webportal sammeln, spezifische Marketing- und Werbeaktionen durchführen können.

„Robotikanwendungen im Logistikbereich sind in China bedingt durch den sehr hohen Anteil am E-Commerce stärker verbreitet – und die chinesischen Lagerroboterunternehmen kommen heute nach Europa, weil es hier eine steigende Nachfrage nach solchen Anwendungen gibt."

Wo sehen Sie Chancen, dass direkt oder indirekt neue Arbeitsplätze entstehen?

Wang: Obwohl viele Aufgaben durch KI und Maschinen automatisiert werden, braucht man auch künftig Menschen, um sie zu bedienen. Sie brauchen Techniker, Ingenieure und Arbeiter, um das KI-System zu warten und zu programmieren. Benötigt werden auch talentierte Ingenieure, um die Robotertechnik weiterzuentwickeln, damit sie ein breiteres Spektrum an Bedürfnissen der Menschen erfüllen können. Alle Tätigkeiten, die kreatives Denken und komplexe Schlussfolgerungen sowie schöpferische Fähigkeiten erfordern, wie z.B. Softwareentwickler, wissenschaftliche Innovationen, Lehrtätigkeit, Kunst und Unterhaltung, werden weiterhin von Menschen ausgeführt werden müssen. Maschinen können die emotionale Intelligenz eines Menschen nicht erreichen oder ersetzen.

Deutschland ist in Europa sowohl in der Forschung als auch in der industriellen Umsetzung von Automatisierung und Robotik, aber auch KI sehr gut aufgestellt. Wo sehen Sie Unterschiede, aber auch Schnittmengen in der Entwicklung zu Asien?

Willemsen: Robotikanwendungen im Logistikbereich sind in China bedingt durch den sehr hohen Anteil am E-Commerce stärker verbreitet – und die chinesischen Lagerroboterunternehmen kommen heute nach Europa, weil es hier eine steigende Nachfrage nach solchen Anwendungen gibt. Deutschland konzentriert sich mehr auf die mechanische Automatisierung im traditionellen Maschinenbau. Aufgrund der hohen Personalkosten wurden Roboter schon früh in Deutschland eingesetzt, um Produktionskosten zu senken, Prozesse weitgehend zu automatisieren und menschliche Fehler zu minimieren. Die Dichte von Robotern ist dadurch in Deutschland viel höher als in Asien. Immer weiter steigende Löhne und hoher Wettbewerb treffen heute auch mehr und mehr Produzenten in China. Unternehmen in der Volksrepublik sind dadurch gezwungen, ihre Effizienz zu steigern und Kosten zu senken. China und Deutschland können so auch durch verschiedene Spezialisierungen voneinander lernen.

„Daten sind für KI unerlässlich, um sinnvolle Schlussfolgerungen und Vorschläge zu machen. Ohne eine ausreichende Menge an Daten mangelt es an Genauigkeit und Anwendbarkeit der Produkte."

Der globale KI-Vorreiter scheint mittlerweile China. Das Ziel der zweitgrößten Volkswirtschaft war es vor fünf Jahren, bis 2020 die USA einzuholen, bis 2025 große Durchbrüche zu erzielen und bis 2030 weltweit führend zu werden. Wie weit ist man bei diesem Vorhaben vorangekommen und welche Auswirkungen hat die Pandemie dabei?

Willemsen: China und die USA stellen circa 75 bis 80% der weltweiten KI-Unicorns. Allerdings schwankt die Zahl etwas, abhängig von verschiedenen Statistiken. Davon ausgehend, dass es in China vor 2014 keine KI-Unicorns gab, waren es 2021 bereits 301 im Vergleich zu 487 in den USA. In Deutschland gab es 2021 laut Statista 26. Die Pandemie hat die Entwicklung und den Einsatz von KI im Gesundheitswesen in China, aber auch in den westlichen Ländern beschleunigt. In der Volksrepublik wird sie wesentlich konsequenter zur Eindämmung der Pandemie eingesetzt, um die Nachverfolgung zu optimieren. Gleiches gilt auch für den Gesundheitsmarkt im Allgemeinen.

Wie erklärt sich der starke Anstieg der chinesischen Einhörner im KI-Bereich?

Wang: Die chinesische Regierung ist der Hauptbefürworter von Chinas KI-Entwicklung und -Anwendungen. Während der Pandemie nutzte die chinesische Regierung KI und Big Data, um die Corona-Infektionen zu verfolgen und die Infektionsketten zu stoppen. Aufgrund der 1,4 Milliarden Einwohner ist eine riesige Menge an Daten verfügbar.

Chinesische Verbraucher ziehen Bequemlichkeit dem Datenschutz vor. Obwohl die Menschen sensibel auf Datensicherheit und Datenlecks reagieren, sind sie offener für die Einführung neuer Technologien zur Verbesserung der Lebensqualität. Daten sind für KI unerlässlich, um sinnvolle Schlussfolgerungen und Vorschläge zu machen. Ohne eine ausreichende Menge an Daten mangelt es an Genauigkeit und Anwendbarkeit der Produkte. Didi, das größte Mitfahrunternehmen der Welt, verarbeitet laut CEO Liu Qing jeden Tag mehr als 70 Terrabyte an Daten, wobei täglich 9 Milliarden Routen geplant werden und 1.000 Fahrzeuganfragen pro Sekunde eingehen. Der Zugang zu KI-Finanzierung ist ein weiterer Parameter für das Wachstum von KI-Einhörnern.

Obwohl auch die KI-Branche im Jahr 2020 von Covid-19 getroffen wurde, investierte China 9,9 Mrd USD in KI-Start-ups, was 24% der globalen Investitionen ausmachte.

In den vergangenen zehn Jahren hat China 390.000 KI-Patentanmeldungen eingereicht, das sind drei Viertel der weltweiten Gesamtzahl. Warum ist die Volksrepublik so sehr enteilt und was bedeutet dieser Patentvorsprung?

Willemsen: Insbesondere durch die aktive staatliche Förderung ist China hier stark geworden. Gleichzeitig zwingt der interne Wettstreit in China die Unternehmen dazu, ihren Ideenvorsprung zu halten, um nicht von den Konkurrenten im eigenen Land kopiert zu werden. Zudem sichern sich die Unternehmen durch die Patentanmeldung auch den technologischen Vorsprung zu den westlichen Ländern. Chinesische Unternehmen werden immer reifer und globaler und wollen ihr geistiges Eigentum besser schützen. Bedingt durch die Patentanmeldung bestimmt China in der Zukunft die möglichen Anwendungen und Standards. Das führt gleichzeitig dazu, dass sich die chinesischen Unternehmen so den technologischen Vorsprung gegenüber anderen Ländern sichern.

Hätten Sie konkrete Praxisbeispiele parat, bei denen China in der KI bereits nachhaltige Erfolge vorweisen kann?

Wang: In China gibt es 6,8 Millionen unabhängige Einzelhandelsgeschäfte, die Hunderte von Millionen von Verbrauchern in den Städten beliefern. Alibaba hat diese kleinen Läden umgestaltet, indem es den Ladenbesitzern Einblicke in die Verbraucherwelt verschafft und ihnen hilft, die besten Produkte für den Verkauf in ihrem Laden auszuwählen. Alibaba hilft den Ladenbesitzern, ihre Verkäufe in Echtzeit zu verfolgen, ihre Bestände automatisch aufzufüllen, das zu verkaufende Sortiment auszuwählen, Buchhaltung und Finanzplanung zu erstellen und die Offlineverkäufe mit den Onlineverkäufen des Ladens zu integrieren.

„Traditionell brauchen Bekleidungsmarken etwa 30 Wochen, um ihre Designs vom Laufsteg in die Produktion zu bringen. Dank der KI- und Big-Data-Technologien ermöglicht die digitale Fabrik von Alibaba die Herstellung von Prototypen mit einer Vorlaufzeit, die 75% kürzer ist als bei der traditionellen Methode."

Im Jahr 2020 stellte Alibaba eine nutzerzentrierte digitale Fabrik vor, die auf der Grundlage des „Made-to-Sell"-Ansatzes anstelle des traditionellen „Made-to-Stock"-Ansatzes konzipiert ist. Traditionell brauchen Bekleidungsmarken etwa 30 Wochen, um ihre Designs vom Laufsteg in die Produktion zu bringen. Dank der KI- und Big-Data-Technologien ermöglicht die digitale Fabrik die Herstellung von Prototypen mit einer Vorlaufzeit, die 75% kürzer ist als bei der traditionellen Methode. Außerdem wurden die Gemeinkosten um 43% und die Lagerhaltung um 30% reduziert.

KI dürfte auch für deutsche Unternehmen sehr spannend sein, die entweder bereits in China Geschäfte machen oder dorthin expandieren möchten. In welchen Bereichen sehen Sie die größten Möglichkeiten für hiesige Firmen?

Wang: McKinsey zufolge werden hochautonome Fahrzeuge in China im nächsten Jahrzehnt massenhaft zum Einsatz kommen. Die meisten Verbraucher werden nicht in der Lage sein, ein vollständig autonomes Auto zu kaufen. Sie könnten sich aber Robotertaxis und -busse leisten, die rund um die Uhr fahren könnten. HIS Markit prognostiziert, dass Chinas Shared-Mobility-Markt bis 2030 ein Volumen von 352 Mrd USD erreichen wird, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 20 bis 28% entspricht. Alle Zulieferer, egal ob es sich um Hardware oder Software für autonome Fahrzeuge aus Deutschland handelt, werden vom Wachstum der autonomen Fahrzeuge in China profitieren. Derzeit ist China für den größten Ausstoß von CO_2-Gasen in der Welt verantwortlich. Das Ziel Chinas, bis 2060 kohlenstoffneutral zu werden, bietet Unternehmen aus Deutschland in den Bereichen erneuerbare Energien, umweltfreundliches Bauen und Transportieren, umweltfreundliche Produktion und sauberes Wasser immense Wachstumschancen vor Ort.

Was sollten Unternehmen konkret beachten, wenn Sie den Schritt in die Volksrepublik im KI-Bereich wagen?

Willemsen: Die Regeln im KI-Bereich gelten wie auch für andere Industrien: genaue Evaluation und Analyse des Wettbewerbs sowie der Anforderungen des Marktes – und zwar vorab. Zusätzlich ist unabdingbar, sich mit den lokal gegebenen Geschäftsgebaren auseinanderzusetzen. Die Märkte in China funktionieren anders als in Europa; dessen muss man sich vorab bewusst sein. Auch die sich immer weiter verschärfenden Sicherheitsvorschriften in China in Bezug auf die Verarbeitung und Weitergabe von persönlichen Daten sind genau zu beachten und nicht zu vernachlässigen. Daher gilt es, an dieser Stelle insbesondere mit versierten lokalen Partner und Beratern zusammenzuarbeiten, die die lokale Thematik gut kennen und entsprechend die Unternehmen unterstützen können.

China – gefangen in eigenen Ansprüchen

Der Volksrepublik steht die Omikron-Welle wohl noch bevor. Während das Exportgeschäft boomt und das RCEP-Abkommen erste Früchte trägt, macht sich das Land innenpolitisch mit bedenklichen Methoden das Leben schwer.

Im zweiten Corona-Jahr war Chinas Wirtschaft trotz zeitweisen Lockdowns, gestörten Lieferketten, Stromknappheit und einem strauchelnden Immobilienmarkt so stark wie seit fast 20 Jahren nicht mehr. Aufs Gesamtjahr 2021 betrachtet wuchs das chinesische BIP um 8,1%, vor allem dank eines bärenstarken ersten Quartals. Doch die Wachstumsdynamik scheint im vierten Quartal an Schwung verloren zu haben und verlangsamte sich auf „nur“ noch 4%. Chinas Null-Covid-Strategie war lange Zeit erfolgreich und schien dem Rest der Welt in dieser Pandemie überlegen zu sein. Aber was nun, wenn der Rest der Welt die Omikron-Welle überstanden hat und allmählich zur Normalität zurückkehrt? Aber was nun, wenn der Rest der Welt die Omikron-Welle überstanden hat und allmählich zur Normalität zurückkehrt? Schafft China diese Zeitenwende?

© IHOR SULYATYTSKYY/Shutterstock

Von einer neuen Normalität ist man in Chinas Städten noch weit entfernt.

Schattenseite der Null-Covid-Politik

Die Null-Toleranz-Strategie von China im Kampf gegen das Coronavirus hat einen hohen Preis – nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht, sondern auch in sozialen und persönlichen Aspekten. Eine einzige positiv getestete Person kann dafür sorgen, dass ein Wohnviertel oder Firmengelände mit mehreren Zehntausend Menschen abgeriegelt wird. In der Stadt Xi'an z.B. hielt die Regierung 100.000 Studierende und Lehrkräfte in nebeneinander liegenden Campus-Universitäten über Monate hinweg fest, nur weil es ein Dutzend Corona-Fälle gegeben haben soll. Herzinfarktpatienten oder hochschwangere Frauen wurden von den Notaufnahmen der Krankenhäuser abgewiesen, nur weil der PCR-Test um wenige Stunden abgelaufen war. Als die Athleten aus aller Welt im Februar bei den Olympischen Winterspielen zu Gast waren, erfuhren sie am eigenen Leib, wie ernst die Chinesen das Virus nehmen.

In erster Linie sind die Einheimischen die Leidtragenden, aber auch ausländische Firmen klagen über hohe Belastungen. Produktionsanlagen können nicht in Betrieb genommen werden, weil die erfahrenen Techniker aus dem Ausland nicht einreisen dürfen. Viele Firmen hatten ohnehin den Plan, ihren Produktionsstandort nach Südostasien zu verlegen – die Null-Covid-Politik hat diesen Prozess noch einmal beschleunigt.

Die noch größere Herausforderung ist, wie China mit der stärker ansteckenden Omikron-Variante zurechtkommen wird, die um die Landesgrenze der Volksrepublik bestimmt keinen Bogen machen wird. Fast alle Länder der Welt lassen allmählich

Weijun Yin
International Banking,
ODDO BHF Aktiengesellschaft

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

die Corona-Einschränkungen fallen, nur China darf das nicht tun. Sobald sich der Reiseverkehr etwas normalisiert, wird Omikron auch die Volksrepublik heimsuchen. Es ist im Nachhinein ein Fehler, dass Chinas Führung den Kampf gegen Corona schon längst als gewonnen erklärt hat. Es wäre aus Sicht von Xi Jinping ein politisches Fiasko, falls die Volksrepublik am Ende gar die Erfahrungen des Westens übernehmen sollte. China ist quasi fest in den eigenen Ansprüchen gefangen, ein Covid-freies Land zu sein.

Hartes Durchgreifen bei Fintechs und im Nachhilfesektor

Der Binnenkonsum läuft in China auch nicht so rund, wie man es gern hätte. Fast über Nacht hat die Regierung einen florierenden Wirtschaftszweig für außerschulische Nachhilfe eliminiert, an dem Millionen hochqualifizierte Arbeitsplätze hängen. Die Begründung war, dass die finanzielle Belastung junger Eltern so groß sei, dass die demografische Entwicklung durch niedrige Geburtenraten in Schieflage gerate. Für fast zehn Millionen Akademiker wurde quasi ein Berufsverbot verhängt. Man kann nur rätseln, wieso China so hart mit sich selbst ins Gericht gegangen ist. Es wäre doch naiv zu glauben, dass die Schülerinnen und Schüler dadurch weniger Lerndruck vom familiären und sozialen Umfeld bekommen würden – oder sich sogar junge Eltern motiviert fühlten, mehr Kinder in die Welt zu setzen.

Im Fintech-Sektor passiert Ähnliches: Tech-Giganten wie Alibaba oder Tencent mussten für die vermeintlich unzweckmäßige Nutzung von personenbezogenen Daten Milliarden an Bußgeld zahlen – und das, obgleich gerade in China Datenschutz noch nie ein besonders ernstes Thema gewesen ist. Eine auffällige Gemeinsamkeit der betroffenen Konzerne ist, dass sie erfolgreiche, profitable, privat geführte Unternehmen sind. Zu dem beeindruckenden BIP-Wachstum des vergangenen Jahres dürften sie allerdings kaum etwas beitragen haben. Vielleicht ist eine gewisse Umverteilung doch das beabsichtigte Ziel von Peking.

„Die hohe Verschuldung des Immobiliensektors war schon immer das Damoklesschwert über Chinas Binnenwirtschaft. Als die China Evergrande Group, einer der größten Immobilienentwickler des Landes, die Kuponzahlung für die ausstehenden Anleihen nicht mehr in vollem Umfang bedienen konnte, kam weltweit Panik auf, dass eine zweite Lehman-Krise für die Weltwirtschaft ausbrechen könnte."

Schwankender Immobiliensektor

Die hohe Verschuldung des Immobiliensektors war schon immer das Damoklesschwert über Chinas Binnenwirtschaft. Als die China Evergrande Group, einer der größten Immobilienentwickler des Landes, die Kuponzahlung für die ausstehenden Anleihen nicht mehr in vollem Umfang bedienen konnte, kam weltweit Panik auf, dass eine zweite Lehman-Krise für die Weltwirtschaft ausbrechen könnte. Immerhin macht der Immobiliensektor mehr als ein Drittel von Chinas BIP aus. Dieser Wert liegt weit höher als im internationalen Durchschnitt. Nach einem langen Tauziehen konnte der Staat mit größten Mühen eine drohende Katastrophe abwenden und die China Evergrande Group in einem kontrollierten Verfahren zerschlagen.

Exportboom hält an

Als wahrer Wachstumstreiber hat sich erstaunlicherweise der florierende Export erwiesen. Die zeitweise Schließung von Containerhäfen, Engpässe bei der Verschiffung und der Halbleitermangel: All diese Hindernisse spiegeln sich in den Handelsstatistiken nicht wirklich wider. Chinas Importe und Exporte legten 2021 gegenüber dem Vorjahr jeweils um ca. 30% zu. Dabei erreichte der Exportüberschuss einen Rekordwert von 676 Mrd USD und übertraf sogar den bisherigen Höchststand von 2015. Trotz Abkühlung der politischen Verhältnisse blieben die USA der größte Abnehmer chinesischer Waren. Auf der Importseite legten die ASEAN-Länder spürbar an Bedeutung zu. Sie belieferten die Volksrepublik mit den meisten Waren. Eine Entwicklung, die möglicherweise auf das RCEP-Abkommen zurückzuführen ist, die Regional Comprehensive Economic Partnership, die seit 2020 in Kraft ist.

Fazit

Für das Reich der Mitte wird 2022 voraussichtlich auch kein leichtes Jahr. Die Straffung der Geldpolitik vonseiten der amerikanischen Zentralbank Fed und die hohe Inflation in den USA werden für eine sinkende Kaufkraft der amerikanischen Konsumenten und somit für weniger Nachfrage nach Importwaren aus China sorgen. Die Binnennachfrage ist durch staatliche Eingriffe ebenfalls geschwächt. Geopolitische Spannungen im Indopazifik könnten durch die weitere Eskalation des Russland-Ukraine-Konflikts zunehmen. Nicht zuletzt fehlt China eine tragbare, langfristige Covid-Strategie, um sich aus dem jetzigen Dilemma zu befreien. Eine breite Grenzöffnung für ausländische Besucher ist in den kommenden 12 bis 18 Monaten nicht zu erwarten. Für Unternehmen aus Deutschland, die keine lokale Präsenz vor Ort haben, dürften eine Geschäftsanbahnung und Markterschließung weiterhin schwierig sein.

Ausländische Investoren meiden Myanmar

Die wirtschaftliche und politische Lage des zentralasiatischen Landes ist angespannt. Den Devisenreserven droht ein Exodus. Das Risikorating bleibt in der zweitschlechtesten Kategorie 6/7 mit negativem Ausblick.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die Ölkonzerne TotalEnergies und Chevron haben angekündigt, sich aus dem Offshore-Gasprojekt Yadana vor Myanmar zurückzuziehen. Die Gründe liegen aus unserer Sicht in einer Verschlechterung der Rechtsstaatlichkeit in dem asiatischen Land, dem hohen Druck auf Menschenrechtsaktivisten und dem zunehmenden Risiko westlicher Sanktionen gegen von der Junta kontrollierte Unternehmen.

Insgesamt wächst der Druck auf in Myanmar tätige Unternehmen. Seit den großen Protesten und breitem zivilem Ungehorsam nach dem Militärputsch vor etwa einem Jahr haben viele ausländische Investoren ihre Aktivitäten, insbesondere in der Bekleidungsbranche, nach und nach zurückgefahren oder sich komplett aus dem Land verabschiedet. Beispiele sind der norwegische Telekommunikationsgigant Telenor oder die französische EDF.

Der Ausstieg der beiden Ölkonzerne aus dem Gasprojekt ist ein wichtiger symbolischer und finanzieller Schritt. Erstens zeigt der entschädigungslose Ausstieg von TotalEnergies, immerhin seit 1992 im Land aktiv, wie ernst die politische Situation ist – und wie düster die Aussicht auf baldige Verbesserung. Zweitens ist es ein Signal dafür, dass angesichts steigender Reputations- und Sanktionsrisiken weitere ausländische Investoren (z.B. der japanische Bierkonzern Kirin) das Land verlassen könnten.

©R. Bociaga/Shutterstock

Den Protesten gegen die Militärjunta in Myanmar haben sich auch buddhistische Mönche angeschlossen.

Es ist zu erwarten, dass die Entscheidung die Militärjunta hart trifft, da die Gaseinnahmen wertvolle Devisen bringen. Auch wenn die Anteile von TotalEnergies und Chevron von verbleibenden Joint-Venture-Partnern – nämlich der von der Junta kontrollierten Myanma Oil and Gas Enterprise (MOGE) und Thai PTT Exploration and Production (PTTEP) – übernommen werden können, dürfte der externe Druck auf noch im Land tätige ausländische Investoren weiter wachsen. Dies würde auch dazu führen, dass die Devisenreserven des Landes verknappt werden.

Zudem besteht die Möglichkeit, dass sich US- und EU-Sanktionen, die auf Unternehmen im Besitz der Junta zielen, bald auch auf MOGE erstrecken könnten. Die Junta hat reagiert und sich bereit erklärt, ihren bilateralen Handel mit China ab diesem Jahr in Renminbi abzuwickeln – mit dem Ziel, Handel und Investitionen mit dem großen asiatischen Partner auszuweiten.

Kommt es zu einem Bürgerkrieg?

Unterdessen hat die Armee ihre Angriffe auf ethnische Rebellengruppen in den Grenzgebieten und auf die Volksverteidigungskräfte, bestehend aus zivilen Unterstützern der Regierung der Nationalen Union (NUG), intensiviert. Es ist zu

befürchten, dass sich der verschärfende Konflikt, der zu Tausenden von Binnenvertriebenen und Flüchtlingen im Ausland (in Indien und Thailand) führt, zu einem Bürgerkrieg ausweitet, wenn es der Junta nicht gelingt, das Land zu stabilisieren. Eine externe Vermittlung dürfte nur geringe Chancen haben, da beide Seiten an ihren Positionen festhalten und ausländische Einflussnahme zu weiterer Spaltung führen kann.

> *„Die derzeitige vierjährige Haftstrafe der nationalen Ikone Aung San Suu Kyi, die sich bald noch erhöhen könnte, zielt nach unserer Ansicht darauf ab, sie bei möglichen künftigen Wahlen als Rivalin der Junta zu beseitigen."*

Dies wurde Anfang Januar deutlich, als der kambodschanische Premierminister und Asean-Vorsitzende für 2022, Hun Sen, dem Junta-Führer den ersten ausländischen Besuch seit dem Putsch abstattete. Einige Asean-Mitglieder kritisierten, dass er sich nicht auch mit NUG-Vertretern getroffen habe. Die derzeitige vierjährige Haftstrafe der nationalen Ikone Aung San Suu Kyi, die sich bald noch erhöhen könnte, zielt nach unserer Ansicht darauf ab, sie bei möglichen künftigen Wahlen als Rivalin der Junta zu beseitigen. Die Wirtschaft, die im vergangenen Geschäftsjahr bis September 2021 um 18% eingebrochen war, könnte weiter schrumpfen.

Gründe für diese Annahme sind die politische Krise, die Pandemie (verschärft durch geringe Impfstoffimporte und Ärztemangel), sinkende Exporteinnahmen, Kapitalflucht, behinderte Produktionstätigkeit, schwacher Konsum, ein sinkender Kyat-Wert (die Währung hat seit dem Staatsstreich mehr als 30% verloren) und steigende Inflation von fast 7%.

In diesem unsicheren und beängstigenden politischen und wirtschaftlichen Kontext belässt Credendo das mittel- bis langfristige politische Risikorating in der zweitniedrigsten Kategorie 6/7 mit negativem Ausblick. Dasselbe gilt für das kurzfristige politische Risikorating, da die Deviseneinnahmequellen weiterhin unter Abwärtsdruck stehen.

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

Anzeige

„Wir sprechen von der 360-Grad-Logistik“

Die ecovium-Gruppe hat im Januar dieses Jahres den griechischen Datenanbieter Mantis übernommen. CEO Jasmino Burkic erläutert im Exklusivinterview mit dem „ExportManager“ diesen Zusammenschluss, die Mehrwerte von SCE-Lösungen und die Markenpositionierung.

© iStock/ecovium

Die Digitalisierung hat vieles auf den Prüfstand gestellt und sorgt auch in der Logistik ständig für frischen Wind.

Herr Burkic, Ihr Unternehmen ist einer der Vorreiter bei Supply-Chain-Execution(SCE)-Lösungen. Warum finden Sie dieses Geschäftsfeld so spannend?

Jasmino Burkic: In meiner beruflichen Laufbahn habe ich mich schon immer schwerpunktmäßig mit der Transformation technologiegetriebener Geschäftsbereiche befasst. Konkret ging es dabei um die digitale Weiterentwicklung der Unternehmen, oft auf internationaler Ebene. Genau das treibt mich auch bei ecovium an. Wir brauchen stabile Supply-Chains, damit unsere globale Wirtschaft funktioniert. Und es gibt zahlreiche Risiken, die einen reibungslosen Ablauf der Supply-Chains beeinträchtigen: politische Spannungen, wirtschaftliche Sanktionen und Lieferengpässe oder auch Umwelteinflüsse. Effektive digitale Logistiklösungen helfen, diese Risiken abzuschätzen und rechtzeitig abzufedern. Hier intelligente und vor allem auch nachhaltige End-to-End-Ansätze zu entwickeln halte ich für eine sehr reizvolle und vielseitige Aufgabe.

Was sind die konkreten Mehrwerte von SCE-Lösungen für Unternehmen?

Die Digitalisierung hilft Unternehmen, die komplexen logistischen Prozesse der Supply-Chains besser steuerbar zu machen und auf Basis verlässlicher Daten die richtigen Entscheidungen zu treffen. Wir bieten unseren Kunden an jeder Stelle der Lieferkette die passende Lösung an. Dazu arbeiten wir bei ecovium in fünf Divisions: Shipping und Tracking; Customs, also Verzollung, und Compliance; Transportmanagement; Intralogistik und Lager; Hardware. Eine moderne SCE-Lösung ist die Summe all dieser Module, die intelligent über vorbereitete Schnittstellen miteinander verknüpft sind und über eine einheitliche Systemplattform, das Logistik-Cockpit, flexibel gemanagt werden. Dabei geht es uns nicht nur um die Entwicklung smarter IT-Lösungen, sondern auch um ein gelungenes Changemanagement der Logistikprozesse.

Wie kann man sich das vorstellen?

Vieles, was lange gut funktioniert hat, wird im Zuge der Digitalisierung auf den Prüfstand gestellt und muss ggf. verändert werden. Das geht nicht von heute auf morgen. Bei ecovium gehen wir hier den Weg, gemeinsam mit großen Unternehmen „Best Practices“ zu entwickeln und diese danach auch kleineren Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Bei der Arbeit an unseren SCE-Lösungen kooperieren wir außerdem mit verschiedenen Universitäten, in Bereichen wie Predictive Analytics, Big Data, Internet of Things oder Künstliche Intelligenz. Unser Anspruch bei eco-

Jasmino Burkic
CEO, ecovium Holding GmbH

jasmino.burkic@ecovium.com
www.ecovium.com

vium ist es, Logistiklösungen mit einem Mehrwert sowohl für die Wirtschaft als auch für die Gesellschaft zu entwickeln. Daher beziehen wir immer auch den Nachhaltigkeitsaspekt unserer Arbeit mit ein.

„Unternehmen benötigen umfassende, gut integrierbare SCE-Plattformen, die innerhalb kurzer Zeit einsatzbereit sind. Daher setzen sie gern auf Softwarelösungen, die sich bereits in ihren jeweiligen Märkten und heimischen Regionen bewährt haben."

Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?

Ja, die intelligente Kombination und Analyse von Daten entlang der gesamten Supply-Chain, die im Idealfall in Echtzeit vorliegen. Der Überblick hilft Unternehmen, selbst beim internationalen Versand Touren und Zustellzeiten zu optimieren und Leerfahrten zu vermeiden. Werden jetzt noch Informationen aus dem Lager einbezogen, lässt sich die Supply-Chain mindestens CO_2-optimal gestalten. Unsere Kunden, die ja bereits die Vorzüge der einzelnen Lösungsmodule kennen, zeigen sich überzeugt von diesem ganzheitlichen SCE-Ansatz. Sie sind übrigens oft selbst Logistikdienstleister, wir arbeiten aber auch für zahlreiche Handels- und Industrieunternehmen. Unser Kundenstamm ist ein Querschnitt durch die gesamte Wirtschaft.

Die ecovium-Gruppe hat sich Anfang des Jahres mit dem griechischen Datenanbieter Mantis zusammengeschlossen. Was waren die Beweggründe für diese Übernahme?

Wir haben bei ecovium nicht nur aktuelle, sondern auch die zukünftigen Marktbedürfnisse im Blick. Wichtige Themen sind dabei die zunehmende Internationalisierung und Komplexität der Supply-Chains. Unternehmen benötigen umfassende, gut integrierbare SCE-Plattformen, die innerhalb kurzer Zeit einsatzbereit sind. Daher setzen sie gern auf Softwarelösungen, die sich bereits in ihren jeweiligen Märkten und heimischen Regionen bewährt haben. Vor diesem Hintergrund haben wir uns mit Mantis zusammengetan, um insbesondere den Unternehmen, die eine globale Abdeckung und Unterstützung suchen, Komplettlösungen anbieten zu können.

Wie ist der Zusammenschluss konkret über die Bühne gegangen? Worauf kam es an?

Unser erklärtes Ziel ist es, ecovium auf internationaler Ebene als Anbieter von nachhaltigen Logistiklösungen zu etablieren. Daher waren uns bei der Suche nach geeigneten Partnern deren globale Ausrichtung und ein gut funktionierendes Netzwerk zu Partnern und Kunden wichtig. Mantis hat sich bereits erfolgreich auf dem Weltmarkt als führender Anbieter für Lagerlogistiksysteme etabliert und sein umfangreiches Fachwissen ergänzt unsere Strategie perfekt. Durch den Zusammenschluss wird ecovium zu einem globalen Software- und Lösungsanbieter mit insgesamt mehr als 400 Mitarbeitern an 21 Standorten weltweit und rund 4.000 Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen.

„ecovium ist hervorgegangen aus zwölf eigenständigen IT-Unternehmen. Wir sehen die verschiedenen Perspektiven als absoluten Gewinn für die Gruppe und schätzen neben dem unglaublichen Fachwissen und Erfahrungsschatz unseres Teams gerade auch die Vielfalt der Meinungen."

Eine Übernahme ist häufig aufgrund unterschiedlicher Kulturen oder Systeme alles andere als einfach. Wie weit ist die Integration inzwischen fortgeschritten und wo gibt es noch Potenzial?

Unsere Unternehmenskultur ist schon aufgrund unserer Historie von Diversität geprägt. ecovium ist hervorgegangen aus zwölf eigenständigen IT-Unternehmen, die aus unterschiedlichen Logistiksparten stammen und auch geografisch über Europa verteilt sind. Wir sehen die verschiedenen Perspektiven als absoluten Gewinn für die Gruppe und schätzen neben dem unglaublichen Fachwissen und Erfahrungsschatz unseres Teams gerade auch die Vielfalt der Meinungen. Eine vollständige Integration ist natürlich auch aus technischer Sicht eine große Aufgabe und vermutlich nie zu 100% abgeschlossen. In vielen Teilbereichen sehen wir aber jetzt schon die Vorteile, wenn Systeme und einzelne Module unkompliziert miteinander verzahnt werden können.

Welche Schnittpunkte gibt es zwischen ecovium und Mantis, in welchen Bereichen ergänzen sich beide Unternehmen?

Uns verbinden die Kundenzentrierung und die Innovationsfreude. Smarte Lösungen für die Herausforderungen unserer Kunden zu finden steht im Mittelpunkt unserer Arbeit. Außerdem zeichnen sich sowohl Mantis als auch ecovium durch die hohe Technologie- und Industrieexpertise ihrer Teams aus. Unsere Produkte sind führend in den jeweiligen Logistiksparten, denken Sie nur an die Warehouse-Management-Lösung LogControl WHM, die Multicarrier-Versandsoftware V-LOG, das Transroad-Transportmanagementsystem oder auch Lösungen wie die Zollsoftware Z-ATLAS und das Tracking-System Shiptrack, ergänzt durch das Hardwareportfolio von Panda Products. Nun kommt mit der Logistics Vision Suite (LVS) von Mantis noch ein weiteres Supermodul für den Lager- und Distributionsbereich hinzu. Mit diesen Erfolgsgaranten im Rücken arbeiten wir intensiv an der system- und bereichsübergreifenden Integration der Produkte, um unseren Kunden perfekt auf ihre Bedürfnisse abgestimmte SCE-Lösungen zu bieten.

Im Hinblick auf die Märkte, in denen wir bisher bereits aktiv sind, ergänzen wir uns hervorragend. Während ecovium sich überwiegend auf den deutschsprachigen Raum konzentriert hat, operiert Mantis in Zentral- und Osteuropa, Nordamerika sowie Asien. Gemeinsam können wir also noch stärker auf dem internationalen Markt auftreten und haben das Ohr dabei immer ganz nah am Bedarf der Kunden. Das ermöglicht uns auch die Entwicklung branchenspezifischer SCE-Lösungen, wie etwa für den stetig wachsenden E-Commerce-Markt.

Wie haben Sie sich in der Führungsriege des neuen Unternehmens aufgestellt und was war dabei die Kernidee?

Wie erwähnt arbeitet ecovium in fünf Divisions entlang der Supply-Chain, um die Kunden genau da abzuholen, wo sie mit ihren Herausforderungen stehen: Customs, Warehouse, Shipping, Transport und Hardware. Divisionsübergreifend arbeiten wir an Business-Intelligence-Lösungen und bieten ganzheitliche Beratung und Services an. In diese Organisationsstruktur wird die Mantis Group unter dem Dach der ecovium Holding nahtlos integriert. Wir setzen auf unsere vereinte Logistikexpertise, die auf langjähriger Entwicklungs-, Beratungs- und Projektmanagementerfahrung basiert. So entwickeln wir ein End-to-End-Portfolio für Supply-Chain-Excellence, das integrierte Software und Hardware ebenso wie die dazugehörige Infrastruktur umfasst.

Welche strategischen Ziele verfolgen Sie in den nächsten Jahren mit der Marke ecovium?

Unser Ziel bei ecovium ist die Entwicklung nachhaltiger und wirtschaftlicher SCE-Lösungen für die gesamte internationale Logistikwertschöpfungskette. Unsere Kunden sollen sich auf funktionierende Lieferketten verlassen können und dabei im Idealfall Ressourcen einsparen, angefangen bei der Zeit bis hin zu Umweltressourcen. In vielen Bereichen bedeutet das, dass wir Bestehendes hinterfragen und neue Lösungswege einschlagen.

„Wir können die Herausforderungen der Lieferkette nicht zwingend alle beseitigen, aber Softwarelösungen werden durch die intelligente Verknüpfung von Daten entlang der Supply-Chain in der Lage sein, Probleme frühzeitig zu erkennen und – das ist der entscheidende Punkt – geeignete Alternativen vorzuschlagen. Wir sprechen in diesem Zusammenhang bei ecovium von der 360-Grad-Logistik."

Wir können die Herausforderungen der Lieferkette nicht zwingend alle beseitigen, aber Softwarelösungen werden durch die intelligente Verknüpfung von Daten entlang der Supply-Chain in der Lage sein, Probleme frühzeitig zu erkennen und – das ist der entscheidende Punkt – geeignete Alternativen vorzuschlagen. Wir sprechen in diesem Zusammenhang bei ecovium von der 360-Grad-Logistik, d.h., alle relevanten Parameter der Supply-Chain werden berücksichtigt, also auch Daten von partnerschaftlich verbundenen Unternehmen wie z.B. Lieferanten oder Speditionen. Um diese Parameter dann auch übersichtlich darzustellen, entwickeln wir das Logistik-Cockpit, das als Frühwarnsystem dient und rechtzeitig Handlungsalternativen anbietet. Eine spannende Rolle bei der Logistikoptimierung dürften auch Cloud-Lösungen spielen, die die Sammlung und Analyse verfügbarer Daten erleichtern.

Inwiefern?

Die Digitalisierung kann die vielschichtigen Prozesse der Logistik schneller und einfacher steuerbar machen. Die große Kunst besteht darin, aus dem hochkomplexen Datengeflecht eine Lösung zu gestalten, die den Menschen die Arbeit wirklich erleichtert. Dafür müssen alle Prozesse der Supply-Chain im Hintergrund zuverlässig ablaufen, während die Softwarelösung ihre Komplexität herunterbricht und auf übersichtliche und gut bedienbare Weise für die Anwender darstellt. Wir haben dafür den Begriff der „SimpleChain" geprägt – eine SCE-Lösung, die völlig unabhängig vom jeweiligen Standort oder irgendwelchen Schnittstellen auf Knopfdruck alle relevanten Daten, Prozesse und Softwaremodule bereitstellt.

Lassen Sie uns bitte an Ihren konkreten Marketingschritten teilhaben. Wie gehen Sie genau vor?

Wir positionieren uns als End-to-End-Anbieter, der bei seinen Kunden nicht nur einzelne Module installiert, sondern entlang der gesamten Supply-Chain beratend und mit der Entwicklung geeigneter Lösung präsent ist. Daher arbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden intensiv daran, unsere Produkte der einzelnen Divisionen noch besser miteinander zu verzahnen und kunden- und branchenspezifische, komplett integrierbare SCE- bzw. „SimpleChain"-Lösungen daraus weiterzuentwickeln. Wir setzen mit unseren „SimpleChain"-Lösungen alles daran, dass unsere Kunden nachhaltiger agieren können. Eine so große Aufgabe lässt sich in Partnerschaften am besten meistern. Daher halten wir im Rahmen einer dezidierten Partneroffensive nach geeigneten Anbietern Ausschau, um potenziell in allen Bereichen Kooperationen zu starten.

Planen Sie bzw. Ihr Hauptinvestor weitere Akquisitionen?

Wir werden uns auch weiterhin darum bemühen, das Angebot von ecovium und die internationale Kundenbasis zielführend auszubauen. Wenn ein erneuter Zukauf das Angebot der ecovium-Gruppe signifikant stärken kann, schließen wir nicht aus, weitere interessante Partner und Lösungen hinzuzugewinnen.

Entscheidet der Finanzier über Nachhaltigkeit?

Banken und Kapitalmarkt stürzen sich auf das Megathema Nachhaltigkeit. Ob all das ESG-Geld die Unternehmen wirklich nachhaltiger macht, ist fraglich. Intelligente Anreizsysteme sind gefragt.

Der Kapitalmarkt sucht immer mehr nachhaltige Anlagemöglichkeiten, auch die Banken setzen voll auf den Trend ESG (Environment, Social, Governance). Das klingt gut, aber die entscheidende Frage lautet: Handeln Unternehmen nachhaltiger, weil sie mit ESG-Geld finanziert werden? Dabei geht es nicht um den Vorwurf, dass Unternehmen mit der Finanzierung Greenwashing betreiben, sondern dass sie aus ganz anderen Gründen nachhaltiger werden und die Finanzierungen das nur widerspiegeln, aber nicht treiben. „Nachhaltige Aktivitäten gehen vom Unternehmen aus und vieles hat sich sehr positiv entwickelt", sagt Marcus Thiel, der bei der Deutschen Bank für das nachhaltige Kreditgeschäft verantwortlich zeichnet. „Unternehmer selbst, Kunden und Lieferanten, Mitarbeiter, Politik und Regulatorik treiben den Fortschritt."

Druck kommt aber auch vom Aktienmarkt, also von der Eigentümerseite. Allerdings sieht ESG-Investmentguru James Hulse dort ebenso wie im Anleihemarkt derzeit noch „mehr Geld als Wissen im Markt". Auch die Kreditgeber versuchen ihren Teil beizusteuern: Nachhaltige Finanzierungen sind um einige Basispunkte billiger, manche Finanzierungen belohnen das Erreichen nachhaltiger Ziele und ESG-konforme Anleihen finden leichter neue Investoren. Aber noch werden auch fast alle konventionellen Zwecke finanziert und die Einsparung ist zu gering, um Investitionsentscheidungen zu beeinflussen. Immerhin tragen Banken das Thema in die Finanzabteilung: „Wir sind beim Kunden manchmal Moderator zwischen den Nachhaltigkeitsexperten und dem Treasury", berichtet Thiel. „Wir sprechen beide Sprachen."

Markt und Politik vereint

Künftig könnte der Druck der Treasurer steigen: „Wenn der Margenunterschied zu deutlichen Ersparnissen führt, wird auch

© afotostock/Shutterstock

Kreditgeber sind regelmäßig Moderator zwischen den Nachhaltigkeitsexperten und dem Treasury.

Bastian Frien, Chefredakteur „results. Finanz-Wissen für Unternehmen". Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Diesen und weitere Beiträge finden Sie HIER

aus der Finanzabteilung ein Impuls in das Unternehmen gesendet", glaubt Thiel. Das ist noch ein weiter Weg, der aber durch Regulierung beschleunigt werden könnte. Finanzierungskosten an Nachhaltigkeit zu koppeln ist allerdings kein logischer Selbstläufer: Der Zins spiegelt im Wesentlichen das Ausfallrisiko des Kreditgebers wider – und das hat mit Nachhaltigkeit nur bedingt zu tun. Warum sollen die Eigentümer einer Bank die Belohnung für nachhaltiges Verhalten ihrer Kreditnehmer finanzieren? Oder umgekehrt davon profitieren, wenn die Kunden die Ziele verfehlen?

Die Steuerung muss von der Politik kommen. Ein Ansatz ist das „Green Asset Ratio": Die Banken werden zur Offenlegung ihres nachhaltigen Exposures verpflichtet, was irgendwann in höhere Eigenkapitalkosten für „braune" Assets münden könnte. Ein anderer Ansatz sind die Förderbanken: Sie könnten in alle Finanzierungen integriert werden und den Bonus für Nachhaltigkeit finanzieren, aber auch den Malus für Verstöße kassieren.

Belohnung und Strafe

Will der Finanzmarkt wirklich Einfluss nehmen, ist das System von Zuckerbrot und Peitsche unausweichlich. Bekannt ist der Ansatz bei Krediten bereits durch die sogenannten Margin-Grids, die ein verbessertes Rating mit einem verringerten Zinssatz belohnen – oder im negativen Fall bestrafen.

Nachhaltigkeitsratings sind allerdings wenig tauglich, weil sie zu ungenau sind. Bewährt haben sich dagegen spezifische nachhaltige Unternehmensziele (KPIs). Ob sich Unternehmen wegen der Finanzierung allerdings auf ambitioniertere Ziele einlassen oder sich nur auf die ohnehin geplanten verpflichten lassen, ist schwer zu sagen. Wichtig ist aber: Nicht der Ist-Zustand wird belohnt, sondern die Entwicklung. Wer bereits „State of the Art" ist, hat wenig zu gewinnen; die Nachzügler erhalten die Anreize. Das unterscheidet den Finanzmarkt positiv von den anderen Treibern wie Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Auch durch seinen Wissensdurst könnte der Finanzmarkt positiv wirken: „Investoren verlangen detailliertere und transparentere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit als andere Stakeholder", sagt Thiel. Die geforderte Datenqualität zwingt die Unternehmen, sich mit vielen Themen auseinanderzusetzen und sie anzupacken. Und wenn die ESG-Transformation der Wirtschaft zu langsam verläuft, dürfte die Politik in gewohnter Manier das Finanzsystem über Regulatorik in die Pflicht nehmen – Finanzierungen für die „falschen" Zwecke werden unangenehm teuer oder gar nicht mehr erhältlich sein. Spätestens dann wird die Macht des Finanzmarktes wirksam.

Anzeige

Small Tickets: Besser ist lange noch nicht gut

Die meisten Banken halten sich seit Jahren bei der Finanzierung der Brot- und Buttergeschäfte von Exporteuren zurück. Die Digitalisierung und Pilotprojekte haben zuletzt die Small Tickets wieder salonfähiger gemacht. Doch das Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft.

Eckhard Creutzburg
CEO, TraFinScout GmbH

eckhard.creutzburg@trafinscout.com
www.trafinscout.com

Exporteure von Investitionsgütern und ihre Interessenvertreter beklagen seit Jahren die mangelnde Unterstützung bei der Finanzierung ihrer Käufer bei kleineren Auftragswerten. Dieses Problem wird immer wieder unter dem Begriff „Small-Ticket-Problem“ in der Exportfinanzierung thematisiert. Wer sich bei Small Tickets Aufträge von 50.000 oder 150.000 EUR vorstellt, der irrt gewaltig. Vor zwei bis drei Jahren waren es noch Auftragswerte unterhalb von 5 Mio EUR, mittlerweile interessieren sich die meisten Geschäftsbanken nur noch für Geschäfte oberhalb von 10, teilweise sogar erst oberhalb von 20 Mio EUR.

Für Exporteure – und nicht nur die mittelständischen Exporteure – sind Aufträge von 2, 3, oder 5 Mio EUR weder klein noch uninteressant. Häufig sind das die Brot- und Buttergeschäfte. Auch für Banken sind Kreditvolumen in diesen Größen in vielen Geschäftsfeldern gesucht und attraktiv. Nur eben nicht bei Exportfinanzierungen. Dafür, dass sich Exportfinanzierungen unterhalb von 5 bis 10 Mio EUR nicht lohnen, werden viele Gründe angeführt.

Die Bandbreite reicht von regulatorisch verursachten (Fix-)Kosten über erhöhten Beratungsaufwand beim Kunden (Exporteur und Importeur) und den Aufwand in Verbindung mit der notwendigen Hermesdeckung bis hin zu den Kosten des Onboardings der ausländischen Kreditnehmer. Alle genannten Kosten und Aufwände fallen tatsächlich an. Wie diese bewertet und ob diese treffend zugeordnet werden, kann jede Bank nur für sich entscheiden. Gemeinsames Verständnis der Banken ist hier heute wohl: Der Aufwand ist zu hoch und bleibt zu hoch. Eine gute Nachricht für Exporteure gibt es dennoch: Das Problembewusstsein hat sich stetig geschärft und es wurden mittlerweile Lösungsangebote geschaffen.

Zugang wurde digitalisiert

Den Anfang hat bereits Ende 2009 die in Luxemburg entstandene Northstar Europe S.A. gemacht. Sie hatte ein Angebot für Exportfinanzierungen zwischen 500.000 und 5 Mio EUR am Markt, das inzwischen wieder eingestellt wurde. In etwa zu der Zeit, zu der Northstar das Small-Ticket-Geschäft wieder aufgab, waren die Rufe nach Lösungen so laut, dass sie gehört wurden.

Ein erster Leuchtturm entstand im Jahr 2018. Euler Hermes, als Mandatar des Bundes für die Exportkreditgarantien des Bundes, die Hermesdeckungen, zuständig, brach mit der digitalen Produktlinie „Hermesdeckung click&cover“ das Eis. Der Zugang zu den Sicherungsinstrumenten wurde innerhalb definierter Leitplanken digitalisiert und der Antragsprozess für Exporteure dadurch einfacher. Für digital gestellte Anträge gibt es dazu das Leistungsversprechen einer beschleunigten Bearbeitung. Anfang 2019 folgte

© Andrey_Popov/Shutterstock

Wer Exportbeträge von unter 20 Mio EUR absichern lassen will, sollte sich mit Small Tickets beschäftigen .

der digitale Antrag auch für Banken. Das war ein richtiger und wichtiger Schritt, um den Gesamtprozess einer gedeckten Exportfinanzierung zu vereinfachen und zu beschleunigen. In etwa zur gleichen Zeit entwickelte die AKA Ausfuhrkreditgesellschaft mbH ihre digitale Antragsstrecke für Small-Ticket-Bestellerkredite – und erste Fintechs nahmen sich der Vereinfachung eines Zugangs zu Exportfinanzierungen an.

Ein Fintech-Anbieter ist die TraFinScout GmbH. Sie betreibt eine Plattform, über die Exporteure digitalen Zugang zu unterschiedlichsten Produkten der Exportfinanzierung erhalten. Die Spannbreite reicht von der Akkreditivbestätigung über Bestellerkredite bis zu Forfaitierungen für staatlich gedeckte und privat versicherte Forderungen.

TraFinScout hat einen breiten Marktüberblick, der zeigt: Das Small-Ticket-Problem ist weiter sehr präsent. Differenziert nach den beiden Kernprodukten, dem Bestellerkredit und dem Ankauf gedeckter Exportforderungen (Forfaitierung), sieht TraFinScout keine Handvoll Banken, die Bestellerkredite unterhalb von 5 bis 10 Mio EUR selbst bearbeiten. An einen wachsenden Anbietermarkt glaubt TraFinScout nicht. Vielfach hat man ja ein Lösungsangebot, wenn auch überall das gleiche. Zu welchen Banken ein Exporteur eine Verbindung hat, spielt fast keine Rolle. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird er an die AKA verwiesen werden.

Positiv hieran ist, dass es immerhin eine Lösungschance gibt. Negativ ist, dass der Innovationsdruck in der Bankenwelt gering bleibt; Wettbewerb und damit eine Angebotsdifferenzierung gibt es nur, wenn der Exporteur selbst initiativ wird und alternative Angebote wie das von TraFinScout nutzt. Bei der Forfaitierung ist die Welt noch komplexer. Hier gibt es keine Bank, die eine generalisierte Lösung anbietet. Manche, meist sehr große Exporteure können gedeckte Forderungen an ihre Hausbanken verkaufen, soweit die Forderungsvolumen ausreichend groß sind. Spätestens unterhalb von 1 Mio EUR wird das aber auch für sehr große Unternehmen schwierig.

Aktuell schauen der Bankenverband und der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau bei Forfaitierungen wieder einmal in Richtung Hamburg und Berlin. Eine Forfaitierungsgarantie des Bundes, so klingt es, wäre das Allheilmittel für das Small-Ticket-Problem. Würde der Bund alle Risiken übernehmen, könnten Forderungen breit angekauft werden. Ob das dann wirklich so wäre, darf durchaus hinterfragt werden. Auch bei diesem Thema gilt: Verschiedene Perspektiven führen zu unterschiedlichen Bewertungen.

Als Fazit bleibt: Im Vergleich zu vor fünf Jahren ist das Angebot an Small-Ticket-Exportfinanzierungen, auch dank digitaler Zugangswege, besser geworden. Reicht „besser geworden" einer Volkswirtschaft, deren Exportquote im langjährigen Durchschnitt bei über 45% liegt und in der rund 28% der Arbeitsplätze direkt und indirekt vom Export abhängen? Wie viel Hoffnung darf die Exportwirtschaft haben, dass Angebot und Versorgung in den kommenden Jahren besser und breiter werden?

Die Hoffnung bleibt gedämpft

Exportfinanzierungen sind in Banken ein Nischenprodukt. Eine exakte Zahl der unter Hermesdeckung von Banken direkt (Bestellerkredite) oder indirekt (Forfaitierungen) finanzierten Exporte findet sich nicht. Unter der maximal optimistischen Annahme, alle im Laufzeitband ab einem Jahr einzeln mit einer Hermesdeckung unterlegten Exportgeschäfte seien finanziert worden, errechnet sich ein jährliches Durchschnittspotenzial von ca. 8 Mrd EUR. Der hieraus abgeleitete Finanzierungsbestand könnte bei rund 40 Mrd EUR liegen – für sich genommen eine beachtliche Zahl. Im Vergleich hierzu beläuft sich die Summe der Kredite an inländische Firmen und Selbstständige auf über 1.650 Mrd EUR. In welches Marktsegment würden wir begrenzte Ressourcen investieren?

Deutschland steht mit dem Small-Ticket-Problem nicht allein da. In den meisten europäischen Ländern ist es genauso präsent wie bei uns – ein schwacher Trost. Gerade weil das so ist, würde ein besseres und breiteres Angebot an Exportfinanzierungen gerade mittelständische Exporteure stärken. Eine starke Exportwirtschaft muss für Deutschland von gesamtwirtschaftlichem Interesse sein.

Bleiben dann doch nur der Blick in Richtung Berlin und die neuerliche Frage, ob nur eine staatliche, zumindest aber staatlich unterstützte Exportkreditbank das Small-Ticket-Problem lösen kann? Das wäre traurig. Andere Marktfelder haben vorgemacht, was mit Kreativität, Lösungswille und unternehmerischem Mut erreicht werden kann. Warum sollte das bei Exportfinanzierungen nicht möglich sein? Von Konfuzius stammt das Zitat: „Auch der weiteste Weg beginnt mit einem ersten Schritt." Erste Schritte hin zu mehr Small-Ticket-Exportfinanzierungen sind gegangen. Heute ist zwar noch nicht erkennbar, wann und wie weitere folgen. Aber sie werden folgen.

Small Tickets in Ostasien

Bei der Nachfrage nach Small-Ticket-Exportfinanzierungen steht der ostasiatische Raum bisher eher hinten an. Südkorea und Japan spielen als Länder mit hohem Einkommen, vergleichsweise guter lokaler Kreditversorgung und niedrigen lokalen Zinsen kaum eine Rolle. In jüngerer Zeit gab es erste Small-Ticket-Bestellerkredite für Käufer in China. Je nach verwendeter Definition zählt auch die Mongolei zu Ostasien. Aufgrund der Länderrisikoklassifikation ist es hier einerseits herausfordernder, eine Hermesdeckung zu erhalten, andererseits ist eine Nachfrage kaum wahrnehmbar.

COFACE
KONGRESS
LÄNDERRISIKEN

12. MAI 2022 | 10:00 – 12:30

JETZT ANMELDEN:
LAENDERRISIKEN.DE

KLIMA, KRISEN,
KATASTROPHEN –

AUF WELCHE RISIKEN
DIE WIRTSCHAFT JETZT
REAGIEREN MUSS

coface
FOR TRADE

Lieferkettengesetz: Aktueller Stand der Umsetzung

Am 22. Juli 2021 wurde das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz im Bundesgesetzblatt verkündet. Die konkrete Umsetzung des Gesetzes wirft eine Reihe von Fragen auf, die derzeit in Wissenschaft und Praxis engagiert diskutiert werden.

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

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

Max Jürgens
Rechtsanwalt, GvW Graf von Westphalen

m.juergens@gvw.com
www.gvw.com

Das Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen in Lieferketten (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – LkSG) gilt ab dem 1. Januar 2023 für Unternehmen mit Sitz in Deutschland und mehr als 3.000 im Inland beschäftigten Arbeitnehmern. Ab dem 1. Januar 2024 wird diese Schwelle auf 1.000 Arbeitnehmer abgesenkt. Innerhalb von verbundenen Unternehmen nach § 15 Aktiengesetz (AktG) werden die Arbeitnehmer sämtlicher Konzerngesellschaften der Obergesellschaft hinzugerechnet. Laut der Gesetzesbegründung zum LkSG werden ca. 3.000 Unternehmen ab 2024 direkt den Regelungen des neuen Gesetzes unterfallen.

Unternehmen beginnen mit Umsetzung der Sorgfaltspflichten

Unternehmen in Deutschland haben mit der Umsetzung der Sorgfaltspflichten aus dem LkSG begonnen. Die konkrete unternehmensinterne Umsetzung des Gesetzes ist dabei von viel Unsicherheit und Unklarheit geprägt: Während die umzusetzenden Sorgfaltspflichten zum Teil sehr detailliert beschrieben werden, werfen zahlreiche Formulierungen Fragen auf.

Vor dem Hintergrund bislang fehlender Handreichungen der Behörden (siehe § 20 LkSG) und eines hohen Umsetzungsdrucks – den ersten vollständigen Jahresbericht zur betriebsinternen Umsetzung des LkSG haben viele Unternehmen gemäß § 10 Abs. 2 LkSG bereits am 30. April 2024 zu veröffentlichen – müssen Unternehmen auf Grundlage der aktuellen Diskussion schwierige Richtungsentscheidungen treffen.

Einbeziehung von Abnehmern?

Die aktuelle Diskussion zeigt, dass exportierende Unternehmen möglicherweise stärker vom LkSG betroffen sind als angenommen. Derzeit wird diskutiert, wie der Begriff der „Lieferkette" in § 2 Abs. 5 LkSG auszulegen ist und ob dieser neben Lieferanten auch Abnehmer erfasst. Das klassische Verständnis der Lieferkette im Sinne einer Wertschöpfungskette würde Abnehmer von Produkten aus der Reichweite der Lieferkette herausnehmen – die Lieferkette würde im eigenen Geschäftsbereich eines Unternehmens enden und hätte keinen „Downstream"-Bezug.

Teilweise wird jedoch vertreten, dass mindestens der erste – wenn nicht weitere –

© sky-lord/Shutterstock

Exportierende Unternehmen trifft das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz womöglich stärker als erwartet.

Abnehmer von Produkten Teil der Lieferkette und entsprechend von den Sorgfaltspflichten erfasst ist. Für exportierende Unternehmen hätte dies zur Folge, dass die im Gesetz normierten Sorgfaltspflichten nicht nur im eigenen Geschäftsbereich und in Bezug auf Lieferanten umzusetzen sind, sondern auch Abnehmer erfassen müssen.

„Die Sorgfaltspflichten nach §§ 4 ff. LkSG beziehen sich allein auf den eigenen Geschäftsbereich, unmittelbare und mittelbare Zulieferer. Die Lieferkette mag daher Abnehmer erfassen, die Sorgfaltspflichten sind indes auf den eigenen Geschäftsbereich und Zulieferer beschränkt – vereinfacht ausgedrückt: Abnehmer sind keine Zulieferer und unterfallen daher nicht den Sorgfaltspflichten."

Für die verpflichtende Risikoanalyse würde dies bedeuten, dass im Exportgeschäft neben den klassischen Überprüfungen gegen Sanktions- und Güterlisten auch ein umfassendes Menschenrechtsscreening durchzuführen wäre. Das greift allerdings nach unserer Einschätzung zu weit: Die Sorgfaltspflichten nach §§ 4 ff. LkSG beziehen sich allein auf den eigenen Geschäftsbereich, unmittelbare und mittelbare Zulieferer. Die Lieferkette mag daher Abnehmer erfassen, die Sorgfaltspflichten sind indes auf den eigenen Geschäftsbereich und Zulieferer beschränkt – vereinfacht ausgedrückt: Abnehmer sind keine Zulieferer und unterfallen daher nicht den Sorgfaltspflichten.

Lieferanten von Hilfsprodukten als Zulieferer

Unklarheiten bestehen auch bei der Behandlung von Zulieferern, die lediglich Hilfsprodukte (Kugelschreiber, Kopierer) liefern, deren Produkte also für die Herstellung der Produkte eines Unternehmens oder die Erbringung von Dienstleistungen durch ein Unternehmen nur mittelbar eingesetzt werden. Während der Gesetzgeber den Lieferkettenbegriff (wohl) sehr weit versteht und solche Zulieferer von Hilfsprodukten als Teil der Lieferkette betrachtet, ist aufgrund des Wortlauts von § 2 Abs. 5 LkSG eine einschränkende Auslegung angezeigt: So umfasst die Lieferkette „alle Schritte im In- und Ausland, die zur Herstellung der Produkte und zur Erbringung der Dienstleistungen erforderlich sind".

Daraus ist zu folgern, dass es einen unmittelbaren Bezug zu Produkten oder Dienstleistungen des verpflichteten Unternehmens geben muss. An diesem Bezug fehlt es bei Hilfsprodukten wie Bürobedarf im Regelfall; dies gilt naturgemäß nicht, wenn ein Unternehmen Bürobedarf vertreibt und dies somit dem Unternehmenszweck unterfällt.

Umfang des „eigenen Geschäftsbereichs"

§ 2 Abs. 6 LkSG definiert den „eigenen Geschäftsbereich" eines Unternehmens. In verbundenen Unternehmen soll zum eigenen Geschäftsbereich der Obergesellschaft eine konzernangehörige Gesellschaft gehören, wenn die Obergesellschaft auf die konzernangehörige Gesellschaft einen „bestimmenden Einfluss" ausübt. Dieses weite Verständnis des „eigenen Geschäftsbereichs" hat zur Folge, dass unmittelbare Zulieferer einer Tochtergesellschaft als unmittelbare Zulieferer der Obergesellschaft behandelt werden, wenn ein „bestimmender Einfluss" von der Obergesellschaft ausgeübt wird.

„Der Gesetzgeber ist verpflichtet, Straf- und Bußgeldvorschriften so konkret zu fassen, dass der Inhalt des straf- oder bußgeldbewährten Verhaltens deutlich und die Strafbarkeit oder Bußgeldbewehrung vorhersehbar ist. Diesem Grundsatz wird § 24 LkSG möglicherweise nur unzureichend gerecht."

Unklar ist jedoch, ob dieses Verständnis zum Begriff der Lieferkette im Sinne von § 2 Abs. 5 LkSG und zu den Anwendbarkeitsvoraussetzungen aus § 1 Abs. 3 LkSG passt: Eine nicht operative Obergesellschaft würde nach § 1 Abs. 3 LkSG dem Gesetz direkt unterfallen, wenn ihre Tochter- und Enkelgesellschaften im Inland mehr als 3.000 Arbeitnehmer beschäftigen. Übt die Obergesellschaft aber keinen „bestimmenden Einfluss" über die Untergesellschaften aus, hat sie keinen erweiterten eigenen Geschäftsbereich – die Sorgfaltspflichten liefen weitestgehend leer.

Verfassungsmäßigkeit der Bußgeldvorschriften

§ 24 LkSG enthält einen umfangreichen Katalog an Bußgeldvorschriften. Zuletzt kamen Bedenken auf, ob einzelne dieser empfindlichen Vorschriften mit dem Grundgesetz (GG) in Einklang stehen. Die Bedenken entzünden sich am verfassungsrechtlichen Bestimmtheitsgebot (Art. 103 Abs. 2 GG): Der Gesetzgeber ist verpflichtet, Straf- und Bußgeldvorschriften so konkret zu fassen, dass der Inhalt des straf- oder bußgeldbewährten Verhaltens deutlich und die Strafbarkeit oder Bußgeldbewehrung vorhersehbar ist. Diesem Grundsatz wird § 24 LkSG möglicherweise nur unzureichend gerecht.

So heißt es bspw. in § 24 Abs. 1 Nr. 10 LkSG, dass die nicht richtige Erstellung des Jahresberichts nach § 10 Abs. 2 S. 1 LkSG eine Ordnungswidrigkeit darstellt. Zugleich erlaubt § 13 Abs. 2 LkSG, dass die zuständige Behörde – das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) – eine Nachbesserung des Jahresberichts verlangen darf. Für ein verpflichtetes Unternehmen ist nicht ersichtlich, wann

ein Bericht „nicht richtig“ erstellt ist; ob also der Bußgeldtatbestand aus § 24 Abs. 1 Nr. 10 LkSG schon dann aktiviert ist, wenn ein Bericht aus Sicht des BAFA nicht richtig ist, oder erst, wenn eine verlangte Nachbesserung nicht fruchtet. Entsprechende Unklarheiten sind in mehreren der Bußgeldtatbestände aus § 24 Abs. 1 LkSG enthalten. Hier bestehen erhebliche verfassungsrechtliche Bedenken, die letztlich auf dem Gerichtsweg zu klären sein werden.

Stakeholder-Einbezug bei der Risikoanalyse

Der Entwurf des EU-Parlaments für eine Richtlinie zu Sorgfaltspflichten in der Lieferkette fordert einen stärkeren Stakeholder-Einbezug bei der Entwicklung des Risikomanagements und der Risikoanalyse. Unternehmen sollen nach dem Richtlinienentwurf verpflichtet werden, Interessenträger wie Arbeitnehmervertreter, Gewerkschaften, Nichtregierungsorganisationen oder Bürgervereinigungen bei der Umsetzung der Sorgfaltspflichten einzubeziehen.

Das LkSG sieht eine solche verpflichtende Einbeziehung von Interessenträgern bislang nicht vor. Gleichwohl erwägen Unternehmen, Interessenträger aus den Bereichen Nachhaltigkeit, Menschenrechte und Umweltschutz in die Entwicklung einer umfassenden Risikoanalyse einzubeziehen, da der konkrete Inhalt der Risikoanalyse nach § 5 LkSG nicht näher umrissen ist und auf externe Erfahrungen gebaut werden kann. Insofern kann der Einbezug von Interessenträgern sicherlich hilfreich sein – die unterschiedlichen Interessen von Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Organisationen bieten gleichwohl viel Konfliktpotenzial.

Auf dem Weg zur Geltung des LkSG

Fest steht: Viele Unternehmen haben noch ein gutes Jahr, bis Risikomanagement, Risikoanalyse, Präventions- und Abhilfemaßnahmen stehen müssen. Vor dem Hintergrund zahlreicher offener Fragen zum Inhalt und Umfang der Sorgfaltspflichten, zur Reichweite der Lieferkette und zur Anwendbarkeit des Gesetzes auf Konzernstrukturen sollten Unternehmen die aktuellen Entwicklungen genau verfolgen, auch wenn sie nicht unmittelbar vom Anwendungsbereich des LkSG erfasst werden.

Zudem hat die EU-Kommission im Februar 2022 den Entwurf einer EU-Richtlinie zu Sorgfaltspflichten in der Lieferkette vorgelegt. Der Entwurf sieht weitergehende Haftungsregelungen, einen breiteren Anwendungsbereich und einen verstärkten Schutz des Klimas und der Umwelt vor. Sollte der Richtlinienentwurf angenommen werden, ist mit einer Anpassung des LkSG zu rechnen. Auch hier sollten die aktuellen Entwicklungen verfolgt werden.

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.

Die Folgen der neuen Russland-Sanktionen

Am 23. und 25. Februar 2022 haben die EU-Mitglieder weitreichende Sanktionen gegen Russland (und z.T. gegen besetzte Ukraine-Gebiete) beschlossen, als Antwort auf den völkerrechtswidrigen Angriff Russlands auf die Ukraine und die völkerrechtswidrige Anerkennung zweier Regionen als unabhängige Staaten. Was bedeuten diese neuen Russland-Sanktionen für Exporteure in der EU?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

© Novikov Aleksey/Shutterstock

Die Sanktionen der Europäischen Union gegen Russland kommen einem Fast-Total-Embargo gleich.

Ausgangsfall 1: D in Deutschland unterhält langjährige Geschäftsbeziehungen mit Firmen in Russland und in der Ukraine. Im Ukraine-Geschäft spielt die Krim-Region keine Rolle. Die Geschäftsbeziehungen werden auf russischer Seite von der Bank Rossiya betreut. Kann D diese Geschäfte fortsetzen?

Abwandlung zu Fall 1: Eines der Partnerunternehmen von D ist das in Donezk ansässige ukrainische Unternehmen U. Für die Abwicklung dieses Geschäftes werden nur deutsche und ukrainische Banken benutzt. Ist eine Fortführung dieser Geschäftsbeziehungen möglich?

Ausgangsfall 2: D in Deutschland betreibt seit Jahren ein Russland-Geschäft und möchte R in Russland mit einer gelisteten Maschine beliefern, die nach einer Prüfung durch D nur nicht-militärisch verwendet werden kann; R ist auch kein militärischer Endverwender. Ist dieses Geschäft zulässig?

Die Russland-Sanktionen vom 23. Februar 2022

An diesem Tag wurden fünf EU-Verordnungen und vier GASP-Beschlüsse veröffentlicht. Drei EU-Verordnungen befassen sich mit zusätzlichen Listungen in der Ukraine-VO 269/2014.

Durch die **EU-VO 2022/260** werden vier Einrichtungen und 22 Personen gelistet. Die 22 natürlichen Personen sind überwiegend hohe Militärangehörige Russlands, Stabchefs und der Verteidigungsminister Russlands. Zu den vier Einrichtungen gehören neben der Internet Research Agency, die für Russland Online-Einflussnahme-Operationen durchführt, vor allem die folgenden drei russischen Banken: Bank Rossiya, die persönliche Bank hoher Beamter Russlands; die Promsvyaz-Bank, eine russische Staatsbank, die das russische Militär unterstützt; die Bank VEB.RF, ein großes russisches Finanzentwicklungsinstitut, das direkte Anweisungen von Putin erhält (wegen eines Befreiungstatbestands bzgl. der Listung dieser drei Banken bzgl. der Erfüllung von Altverträgen vgl. EU-VO 2022/259).

Mit der **VO 2022/261** wurden 336 Mitglieder der russischen Staatsduma in der VO 269/14 gelistet, da sie für die Anerkennung der Separatistengebiete als unabhängige Staaten gestimmt haben. Mit der **VO 2022/262** kommt es zu einer kleinen Änderung der Russland-VO 833/2014 (Einfügen eines neuen Art. 5 a) – dies soll weiter unten im Zusammenhang mit der großen Änderungs-VO Russland thematisiert werden. Besonders wichtig ist die neue **VO 2022/263 (Donezk und Luhansk-VO)**. Sie entspricht inhaltlich weitgehend der Krim-VO (VO 692/2014);

denn genau wie diese VO enthält sie ein EU-Einfuhrverbot von Waren mit Ursprung „in diesen spezifizierten Gebieten". Es besteht ein Verbot der Ausfuhr und des Verkaufs (und von technischer Hilfe und Finanzhilfen) bzgl. der in Anhang II genannten Güter aus vier Schlüsselbereichen (Verkehr, Telekommunikation, Energie, Öl) an Personen in Donezk und Luhansk oder für den Gebrauch in diesen Regionen. Es besteht ein Verbot von tourismusbezogenen Aktivitäten sowie von Investitionen in diesen Gebieten. Ausnahmen bestehen vor allem für Altverträge (geschlossen vor dem 23. Februar 2022 und zu erfüllen bis 24. Mai 2022 bzw. bis 24. August 2022), sofern diese Ausnahmen dem BAFA zehn oder fünf Arbeitstage vorher gemeldet wurden. Für medizinische und humanitäre Zwecke können Ausnahmegenehmigungen erteilt werden.

Lösung Ausgangsfall 1

Durch die EU-VO 2022/260 wurde die Bank Rossiya in der VO 269/2014 gelistet; damit wurde ihr Vermögen in der EU eingefroren. Dadurch besteht ein Verbot, dieser Bank „unmittelbar oder mittelbar Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen oder ihr zugutekommen zu lassen". Da D für die Dienste der Bank Rossiya Gebühren zahlen müsste, würde D gegen das Bereitstellungsverbot verstoßen. Ausnahmen sind nur für wenige Zwecke (Grundbedürfnisse, juristische Dienstleistungen etc.) vorgesehen, die hier im Zweifel nicht vorliegen. Allenfalls über die Altvertragsregelung könnte noch eine Befreiung erreicht werden.

„Durch die GASP-Beschlüsse 2022/329 und 2022/333 wurde geklärt, dass den Verantwortlichen und denjenigen, die die Untergrabung der territorialen Unversehrtheit der Ukraine unterstützen, die Einreise verweigert werden kann, ebenso Geschäftsleuten, die mit den Separatisten im Donezk-Becken Geschäfte treiben oder die eine wichtige Einnahmequelle für die russische Regierung darstellen."

Lösung der Abwandlung zu Fall 1

Durch die EU-VO 2022/263 wurden bestimmte Geschäfte in den „spezifizierten Gebieten" (Donezk und Luhansk) verboten. D könnte ihre Geschäfte mit U nur dann fortsetzen, wenn sie keine Güter nach Anhang II in diese Regionen (bzw. zum dortigen Gebrauch) ausführt bzw. verkauft, wenn sie keine EU-Einfuhr mit Ursprung in Donezk und Luhansk betreibt und wenn sie keine verbotenen Investitionen durchführt. Gerade Letzteres ist hier sehr genau zu prüfen, weil es neben dem Erwerb von Eigentum an Immobilien in Donezk und Luhansk u.a. auch um den Erwerb einer neuen Beteiligung (bzw. Ausweitung einer Beteiligung) an Unternehmen in Donezk und Luhansk oder das Abschließen von Kreditvereinbarungen für Einrichtungen in beiden Städten geht. Notfalls ist die Altvertragsregelung zu prüfen (Meldung hierfür nicht vergessen!).

Die Russland-Sanktionen vom 25. Februar 2022

Hier geht es um drei EU-Verordnungen und vier GASP-Beschlüsse. Mit der **EU-VO 2022/332** werden 98 natürliche Personen in der Ukraine-VO 269/2014 gelistet; zu ihnen gehören weitere Mitglieder der russischen Staatsduma, die die Beschlüsse zu Donezk und Luhansk unterstützt haben, sowie mehrere militärische Machthaber sowie Minister und Beauftragte des russischen Präsidenten, inklusive Präsident Wladimir Putin und Außenminister Sergei Lawrow. Auch ihr Vermögen in der EU wird eingefroren, sodass sie ab sofort nicht mehr darüber verfügen können.

Durch die **GASP-Beschlüsse 2022/329 und 2022/333** wurde geklärt, dass den Verantwortlichen und denjenigen, die die Untergrabung der territorialen Unversehrtheit der Ukraine unterstützen, die Einreise verweigert werden kann (u.a. auch den Gelisteten), ebenso Geschäftsleuten, die mit den Separatisten im Donezk-Becken Geschäfte treiben oder die eine wichtige Einnahmequelle für die russische Regierung darstellen. Gleichzeitig erfolgte eine Teilaussetzung des Visa-Abkommens zwischen der EU und Russland, sodass auch Besuche von Geschäftsleuten aus Russland und von Delegationen der russischen Regierung in der EU schwieriger werden dürften.

Am wichtigsten für das Russland-Geschäft dürfte die **EU-VO 2022/328** sein: Es ist die große Änderungs-VO zur Russland-VO 833/2014. Sie enthält so viele Verschärfungen der Ausfuhr und der Geldmarktinstrumente, dass sie einem Fast-Total-Embargo entspricht. Die wichtigsten **neuen Ausfuhrbeschränkungen** sind:

- grundsätzliches Verbot des Verkaufs und Exports aller gelisteten Dual-Use-Güter (sowie der technischen Hilfe und der Finanzmittel) nach Art. 2 – es sei denn, der Ausführer weist einen der folgenden nicht-militärischen Zwecke nach: Humanitäres, Medizin, Nachrichtenmedien, Softwareaktualisierungen, Verbraucherkommunikationsgeräte, Informationssicherheit bzw. persönlicher Gebrauch für Russland-Reisende

- spezifisches Verbot des Verkaufs und Exports aller in Anhang VII genannten Güter (sowie der technischen Hilfe und der Finanzmittel), die zur militärischen/technischen Stärkung Russlands beitragen können (Art. 2 a). Für in Anhang IV genannte militärisch geprägte Einrichtungen werden Lieferungen von gelisteten Dual-Use-Gütern und von Anhang-VII-Gütern nur in Extremfällen genehmigt

- spezifisches Verbot des Verkaufs und Exports aller in Anhang X genannten Güter (sowie der technischen Hilfe und der Finanzmittel), die für Erdölraffination verwendet werden könnten (Art. 3 b)

- spezifisches Verbot des Verkaufs und Exports aller in Anhang XI genannten Güter (sowie der technischen Hilfe und der Finanzmittel), die in der Luft- und Raumfahrt verwendet werden könnten (Art. 3 c)

- Verbot, öffentliche Finanzmittel oder Finanzhilfen für den Handel mit Russland oder für Investitionen in Russland bereitzustellen (Art. 2 e); Ausnahmen für prioritäre Güter (Lebensmittel, Landwirtschaft, Medizin, Humanitäres)

Für alle Verbote bestehen Altvertragsregelungen (für Verträge, die vor dem 26. Februar 2022 geschlossen wurden), sofern eine Genehmigung vor dem 1. Mai 2022 beantragt wird bzw. sofern das Geschäft bis zum 28. März 2022 oder 27. Mai 2022 erfüllt wird.

Die wichtigsten **neuen Verschärfungen für Geldmarktinstrumente** u.Ä. sind:

- Verbot des Verkaufs/Kaufs von Geldmarktinstrumenten nach dem 12. April 2022, wenn sie von bestimmten Instituten in Russland (Anhang XII: Alfa Bank, Bank Otkritie, Bank Rossiya, Promsvyaz-Bank) oder ihren Auslandstöchtern begeben wurden (Art. 5 Abs. 2)

- Verbot des Verkaufs/Kaufs von Geldmarktinstrumenten nach dem 12. April 2022, wenn sie von bestimmten Firmen in Russland (Anhang XIII: Almez-Antey, Kamaz, Seehandelshafen Novorossiysk, Rostec, Russische Eisenbahn, JSC PO Sevmash, Sofcomflot, United Shipbuilding Corporation), sofern diese sich unter öffentlicher Kontrolle mit Gewinnbeteiligung für die russische Regierung oder Zentralbank befinden, oder ihren Auslandstöchtern begeben wurden (Art. 5 Abs. 4)

- Verbot, an EU-Handelsplätzen übertragbare Wertpapiere von russischen Unternehmen, die sich zu mindestens 50% in öffentlicher Inhaberschaft befinden, zu notieren und hierfür Dienstleistungen zu erbringen (Art. 5 Abs. 5)

- Verbot der Neuvergabe von Krediten an die Einrichtungen nach Abs. 1 bis 4 (Banken nach Anhang III und nach Anhang XII, Firmen mit militärischer Ausrichtung nach Anhang V, Ölfirmen nach Anhang VI, Firmen nach Anhang XIII; Art. 5 Abs. 6). Dies gilt nicht für Kredite, die vor dem 26. Februar 2022 vereinbart wurden, sofern alle Bedingungen danach nicht mehr verändert wurden.

- Verbot, übertragbare Wertpapiere und Geldmarktinstrumente, die nach dem 9. März 2022 begeben wurden, unmittelbar bzw. mittelbar zu kaufen, zu verkaufen oder hierfür Hilfsdienste zu erbringen, wenn sie von der Regierung Russlands, der Zentralbank Russlands oder von einer Einrichtung in ihrem Namen (Art. 5 a) begeben wurden (vgl. hierfür auch die Altvertragsregelung)

- Verbot für Zentralverwahrer in der EU, nach dem 12. April 2022 Wertpapierdienstleistungen an in Russland ansässige Personen zu erbringen (Art. 5 e)

- Verbot, auf Euro lautende Wertpapiere, die nach dem 12. April 2022 begeben wurden, an in Russland ansässige Personen zu verkaufen (Art. 5 f)

Neu sind auch die **Einschränkungen für „Oligarchen"-Einlagen**:

- Es ist verboten, Einlagen von Russen über 100.000 EUR entgegenzunehmen (Art. 5 b). Nur aus abschließend aufgezählten Gründen (Grundbedürfnisse, juristische Dienstleistungen, amtliche Tätigkeiten, Humanitäres, Förderung von Rechtsstaatlichkeit oder für außerordentliche Ausgaben – hier nur mit Sondergenehmigung) kann eine solche Einlage genehmigt werden.

- Kreditinstitute sind verpflichtet, bis zum 27. Mai 2022 und anschließend jährlich an die deutsche Behörde und die EU-Kommission eine Liste der Einlagen von in Russland Ansässigen über 100.000 EUR vorzulegen und an die deutsche Behörde Einlagen über 100.000 EUR von Russen, die im Rahmen eines Investorenprogramms die deutsche Staatsangehörigkeit erworben haben (Art. 5 g).

- Es scheint Konsens zu bestehen, dass die „goldenen Pässe", also der Verkauf von „EU-Pässen" an vermögende Russen, in der Praxis beendet werden sollen.

Lösung Ausgangsfall 2

Bisher war es nur erforderlich, dass zumindest dann, wenn das Portfolio des Kunden in Russland z.T. militärisch war, nachgewiesen wurde, dass es nicht um eine militärische Verwendung und nicht um einen militärischen Endverwender geht (vgl. unseren Beitrag in: Export-Manager 7/2015). Jetzt muss D erst einmal prüfen, ob es nicht um eines der Güter geht, die in weiteren Anhängen der Russland-VO 833/2014 (u.a. in den neuen Anhängen VII, X und XI) gelistet sind, und D muss nachweisen, dass es um einen der in Art. 2 abschließend genannten nicht-militärischen Zwecke (Humanitäres, Medizin, Nachrichtenmedien, Softwareaktualisierungen, Verbraucherkommunikationsgeräte, Informationssicherheit bzw. persönlicher Gebrauch für Russland-Reisende) geht. Sollte dieser Nachweis nicht möglich sein, muss D auf die Altvertragsregelung setzen, für die eine Genehmigung vor dem 1. Mai 2022 beantragt werden muss.

Resümee

Angesichts des Umstandes, dass die russische Regierung gegen zwingendes Völkerrecht (das Gewaltverbot) verstoßen

hat, wodurch das Leben von vielen Menschen, die keinen Anlass für diesen Krieg gegeben haben, gefährdet wird, mussten die EU-Mitglieder eine entschlossene und zielgerichtete Antwort geben. Weil eine militärische Intervention ausschied, musste die Antwort durch die Stärke des Embargo-Rechts erfolgen. Diese Antwort ist gelungen. Die EU-Mitglieder haben es geschafft, innerhalb von zwei Tagen ein Fast-Total-Embargo gegen Russland zu verhängen, um durch den weitgehenden Abbruch des Handels Russland die wirtschaftliche Möglichkeit zu nehmen, diesen Krieg länger fortzuführen.

„Alle deutschen Exporteure, die ihr Russland-Geschäft vor dem 23. Februar 2022 überprüft haben, sollten jetzt noch einmal prüfen, ob das Geschäft wegen des verschärften Russland-Embargos noch umgesetzt werden darf."

Besonders hervorzuheben ist der neue Anhang VII, der die Ausfuhr von Gütern verbietet, die zur militärisch-technischen Stärkung Russlands beitragen können. Dies ist absolut zielgenau, weil es die Fortführung eines Krieges erschwert. Weiter hervorzuheben ist das „Austrocknen" der Einnahmequellen für die russische Regierung und für die Zentralbank Russlands; auch das wird dazu beitragen, die Fortführung eines Krieges zu erschweren.

EU-Unternehmen, deren Ausfuhren jetzt unter eine der vielen Verbotspositionen fallen und die den für Altverträge wichtigen Stichtag verpassen (vor allem die Beantragung einer Ausfuhrgenehmigung vor dem 1. Mai 2022) – hier ist viel Eile erforderlich! –, werden sich als Leidtragende des verschärften Russland-Embargos sehen. Solange die Gefahr von nicht gerechtfertigten Gewaltverstößen der Regierung Putin besteht, solange wird es kaum ohne ein solch verschärftes Russland-Embargo gehen.

Die Verhältnismäßigkeit dürfte erfordern, diese verschärften Regelungen aber dann abzumildern, sobald die russische Kriegsgefahr nicht mehr akut ist. Dass die EU und die deutsche Regierung auch an die Verhältnismäßigkeit denken, sieht man nicht nur an den Altvertragsregelungen, sondern u.a. auch daran, dass von der EU beschlossen wurde, nicht ganz Russland von SWIFT abzukoppeln, sondern nur einzelne russische Banken – vor allem solche, die gelistet sind (dadurch bleibt der erlaubte Russland-Handel weiter möglich). Alle deutschen Exporteure, die ihr Russland-Geschäft vor dem 23. Februar 2022 überprüft haben, sollten jetzt noch einmal prüfen, ob das Geschäft – wegen des verschärften Russland-Embargos – noch umgesetzt werden darf.

Wegen aktueller Hinweise zum Russland-Embargo vgl. HIER und zum EU-Exportrecht (inkl. Blocking-VO) vgl. HIER.

Anzeige

ExportManager
FORUM UK

Webinar am 18. Mai 2022
10:00 Uhr bis 12:00 Uhr

Back to New Normal

Derzeit liegen die deutschen Exporte nach UK ein Viertel unter dem Wert des Vor-Brexit-Jahres 2015. Auch 2022 dürften administrative Hindernisse und Reisebeschränkungen den Austausch belasten. Doch am Horizont wird eine neue Normalität sichtbar, die den Austausch beider Länder wieder auf solide Beine stellt.

Nutzen Sie die Gelegenheit, um digital folgende Experten zu treffen:

- **Michael Schmidt**, Präsident, British Chamber of Commerce in Germany e.V.
- **Arne Mielken**, Managing Director, Customs Manager Ltd.
- **John Simkins**, Head of Transport and Logistics, Santander UK
- **Sam Galt**, Network Banking Relationship Director, Santander UK
- Moderator: **Martin Brückner**, Herausgeber „ExportManager"

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

Veranstalter:
MBM Martin Brückner Medien

Mitveranstalter:
Santander

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**