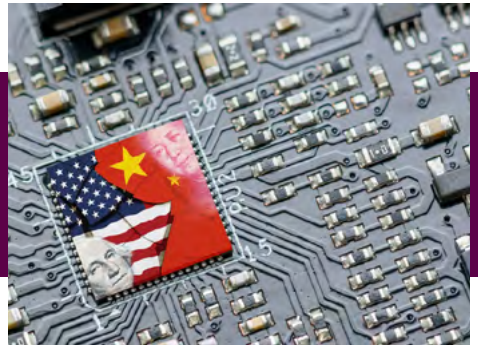
ExportManager

Ausgabe 9 | 9. November 2022
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordamerika

Was Kanada, die USA und Europa derzeit vereint | In Haiti kommt alles zusammen | Der Wandel des US-Arbeitsmarkts | TDEX: Im Zeichen der Zeitenwende | Sicherer Hafen USA: Stabiles Umfeld in unsicheren Zeiten | Der Hype um Krypto-Kredite | US-Sanktionen gegen Halbleitertechnologie aus China | Wie sich CO_2-Emissionen exakt berechnen lassen | Sanktionen gegen Russland: Kommt der Ölpreisdeckel?

Die USA und China sind die wichtigsten Exportländer Deutschlands. Die Handelsströme verlaufen freilich nicht nur in eine Richtung. Die Bundesrepublik importiert auch viel aus den größten Volkswirtschaften, und sie erhält von dort zahlreiche Direktinvestitionen. Während die amerikanischen Investoren meist willkommen sind, scheiden sich an den chinesischen die Geister – so wie zuletzt an der avisierten Beteiligung von Cosco am Hamburger Hafen.

So darf man gespannt sein, ob Xi Jinping nach dem ideologischen Schaulaufen am Parteitag wieder zu seiner pragmatischen Politik zurückfindet, die auch das europäisch-amerikanische Außenverhältnis prägt. Der neue **ExportManager** thematisiert den US-Markt, der auch für hiesige Firmen ein überaus wichtiger Standort ist. Wie unser „Tag der Exportweltmeister" gezeigt hat, gibt es darüber hinaus aktuell noch mehr lukrative Destinationen.

Auch der Rechtsteil kommt nicht zu kurz: In einem Beitrag geht es um neue, gegen China gerichtete US-Exportverbote, in einem anderen noch einmal um das achte EU-Sanktionspaket gegen Russland.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Was Kanada, die USA und Europa derzeit vereint
Coface-Volkswirt Ruben Nizard spricht im Interview über das aktuelle Verhältnis zwischen dem europäischen und dem nordamerikanischen Kontinent, die Auswirkungen der US-Dollar-Stärke sowie die neue Energiepartnerschaft mit Kanada.
Ruben Nizard, Coface

6 In Haiti kommt alles zusammen
Erst wurde der Karibikstaat von einer Naturkatastrophe nach der anderen heimgesucht, seit der Ermordung des Präsidenten vor eineinhalb Jahren dann von gewalttätigen Bandenkriegen. Und nun greift auch noch eine Seuche um sich. Das alles ist ein giftiger Cocktail für Menschen und Wohlstand.
Karsten Koch, Credendo

7 Der Wandel des US-Arbeitsmarkts
Arbeitnehmer und Arbeitgeber sehen sich in Nordamerika nach dem mutmaßlichen Ende der Corona-Pandemie einer neuen Normalität gegenüber. Allen voran deutsche Arbeitgeber genießen bei Arbeitnehmern ein hohes Ansehen und haben viele Möglichkeiten, produktive Arbeitsplätze zu schaffen.
Tilman Bender, T. H. Bender & Partners

VERNETZEN

9 TDEX: Im Zeichen der Zeitenwende
Mehr als 200 Teilnehmende und ein tolles Stadion bildeten die Kulisse für den diesjährigen „Tag der Exportweltmeister". Dabei nahmen die Export-Enthusiasten alternative Märkte zu Russland, aber auch zu China ins Visier.
Tim Goldau, Jörg Rieger, ExportManager

FINANZIEREN

12 Sicherer Hafen USA: Stabiles Umfeld in unsicheren Zeiten
Die Lage in den USA stabilisiert sich. Niedrigere Energiepreise, ein positives Wirtschaftswachstum und eine etablierte Community: Für deutsche Firmen bietet der US-amerikanische Markt viele Vorteile.
Tobias Nafe, Leonard Crann, LBBW

14 Der Hype um Krypto-Kredite
Kredit gegen Krypto-Währung: Im Sommer hat das sog. Krypto-Lending einen wahren Boom erlebt. Wie funktionieren die neuen Kredite, was ist zu beachten – und sind sie auch für Unternehmen geeignet?
Deutsche Bank

LIEFERN

16 US-Sanktionen gegen Halbleitertechnologie aus China
Anfang Oktober haben die USA neue Exportkontrollen für Hochleistungsrechner und Halbleiterproduktion für China erlassen. Wie wirken sich diese für europäische Exporteure aus?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

19 Wie sich CO_2-Emissionen exakt berechnen lassen
Das Thema Nachhaltigkeit ist längst auch in der Transportbranche angekommen. Kunden verlangen immer häufiger das exakte Ausweisen der ausgestoßenen Menge CO_2 entlang der Lieferstrecke.
Nico Pereira da Silva, K&S Informatik

21 Sanktionen gegen Russland: Kommt der Ölpreisdeckel?
Das achte EU-Sanktionspaket gegen Russland hat weitreichende Folgen für hiesige Unternehmen, sobald die Altvertragsregelungen ausgelaufen sind. Wie es mit dem Ölembargo weitergeht.
Katja Göcke, GvW Graf von Westphalen

24 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Was Kanada, die USA und Europa derzeit vereint

Coface-Volkswirt Ruben Nizard spricht im Interview mit dem „ExportManager" über das aktuelle Verhältnis zwischen dem europäischen und dem nordamerikanischen Kontinent, die Auswirkungen der US-Dollar-Stärke sowie die neue Energiepartnerschaft mit Kanada.

Herr Nizard, wie bewerten Sie die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und Deutschland bzw. der EU derzeit, z.B. in Bezug auf die Handelspolitik?

Ruben Nizard: Nach den eskalierenden Spannungen unter Donald Trump hat es sich die aktuelle Regierung unter Präsident Joe Biden zur Priorität gemacht, die transatlantischen Spannungen insb. im Bereich des Handels abzubauen. So haben die USA bereits im vergangenen Jahr die 2018 unter Trump verhängten protektionistischen Section-232-Zölle von 25% auf europäischen Stahl und 10% auf Aluminium aufgehoben. Stattdessen einigte man sich mit der EU auf die Einführung von Zollkontingenten, ein gewisses Kontingent an Menge und Wert wird also mit einem geringeren Satz verzollt, alles darüber hinaus mit einem höheren Zollsatz. 2021 wurde auch beschlossen, den bereits seit 2004 anhaltenden Streit bei der WTO um Subventionen für Airbus- und Boeing-Flugzeuge für die Dauer von fünf Jahren auszusetzen. Die Gründung des Handels- und Technologierats zwischen der EU und den USA Mitte 2021 spiegelt ebenfalls den Wunsch nach einer stärkeren Zusammenarbeit beider Regionen wider, gerade angesichts der wirtschaftlichen, technologischen und klimatischen Herausforderungen.

© BalkansCat/Shutterstock

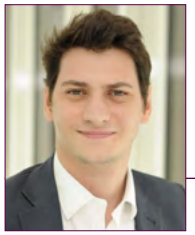
Kanada ist ein wichtiger Energieexporteur und könnte künftig auch bei Wasserstoff eine große Rolle spielen.

Geht die Annäherung unter Biden auch über wirtschaftliche Fragen hinaus?

Ja, das tut sie. Das zeigt z.B. die koordinierte Reaktion auf die russische Invasion in der Ukraine. Oder die von der US-Regierung im Oktober vorgestellte nationale Sicherheitsstrategie, die angesichts der beiden Hauptprioritäten, China auszustechen und Russland in die Schranken zu weisen, auf eine Vertiefung der Allianz mit Europa setzt.

Kurz vor Einbruch des Winters bestimmen in Europa der Ukraine-Krieg, die Inflation und die Energiekrise die Agenda. Wie ist die Lage in den USA?

Die USA haben sowohl mit Russland als auch mit der Ukraine nur begrenzte Handels- und Finanzbeziehungen. Das verlangsamte Wirtschaftswachstum in Europa und die höheren internationalen Preise, v.a. für Energie, wirken sich auch auf die USA aus, aber deutlich abgeschwächter als für die Volkswirtschaften in der EU. Als derzeit weltgrößter Erdöl- und Erdgasproduzent sind die USA energiepolitisch unabhängiger als Europa, die Gefahr einer Energiekrise ist gering. Die wirtschaftlichen Aussichten werden jedoch zunehmend schwieriger. Seit dem zweiten Quartal 2021 liegt die Inflation über dem 2%-Ziel der Fed. Die jährliche Inflation, gemessen am Verbraucherpreisindex, erreichte im Juni mit 9,1% ein 40-Jahres-Hoch. Obwohl sie zuletzt auf 8,2% im September zurückgegangen ist,



Ruben Nizard
Volkswirt für Nordamerika, Coface

ruben.nizard@coface.com
www.coface.com

ist der Preisdruck nach wie vor hoch. Die Fed reagiert darauf mit aggressiven Zinserhöhungen.

Die US-Wirtschaft dürfte in diesem Jahr nur um 2,5% wachsen, 2023 könnte die Wachstumsrate nicht mehr als 1% betragen. Was bedeutet das für die größte Volkswirtschaft der Welt?

Nach einer sehr kräftigen Erholung von der pandemiebedingten Rezession verlangsamt sich die US-Wirtschaft in der Tat und dürfte sich im nächsten Jahr weiter abschwächen. Das Inflationsproblem und die aggressive geldpolitische Straffung der Fed beginnen, sich auf das Wachstum auszuwirken. Die hohe Inflation schmälert die Kaufkraft der privaten Haushalte und damit die Verbraucherausgaben, während sich die ersten Zinserhöhungen mittlerweile in der Finanzierung im Wohnungsbau widerspiegeln. Dort werden Projekte gestoppt oder abgesagt, was in den Bauinvestitionen sichtbar ist. Der Arbeitsmarkt ist nach wie vor stark, was darauf hindeutet, dass die US-Wirtschaft angesichts dieser Schocks immer noch widerstandsfähig ist. Aber der anhaltende Inflationsdruck und das beispiellose Tempo der angesprochenen Geldpolitik werden diese Widerstandsfähigkeit in den kommenden Quartalen auf die Probe stellen. Kurz gesagt: Auch in den USA steigt die Wahrscheinlichkeit einer Rezession.

Blicken wir auf die verschiedenen Branchen in den USA: Welche haben mit Problemen zu kämpfen, welche sind derzeit in guter Verfassung?

Hier kommen wir wieder auf die straffe Geldpolitik der Fed zurück. Die erste Branche, die davon betroffen ist, ist der Bausektor. Der Hypothekenmarkt hat auf die höheren Kreditkosten reagiert. Nicht einmal zwölf Monate nach einem historischen Tiefstand von fast 3% nähern sich die Hypotheken mit 30-jähriger Laufzeit einem Zinssatz von 7%. Das ist der höchste Stand seit 2006. Infolgedessen ist die Nachfrage nach neuem Wohnraum eingebrochen, was sich wiederum auf die Bautätigkeit auswirkt. Die Anzahl der Baubeginne ist seit einem Allzeithoch im April 2022 deutlich zurückgegangen. Die Verlangsamung im Bausektor dürfte sich in den kommenden Monaten fortsetzen und sich auch auf andere Branchen des verarbeitenden Gewerbes auswirken, v.a. auf die Zulieferbranchen wie die Metall- und Holzindustrie. Die höheren Kreditkosten und die Inflation wirken sich auch negativ auf die meisten anderen Branchen aus.

Gibt es Ausnahmen?

Der Öl- und Gassektor ist eine Ausnahme, da er von hohen Energiepreisen und starker Nachfrage profitiert. Vor allem die Erdgasproduktion dürfte in den Jahren 2022 und 2023 einen neuen Rekordwert erreichen, da die LNG-Exportkapazitäten hochgefahren werden. In der Ölindustrie führt die Kombination aus steigenden Preisen und anhaltender Finanzdisziplin zu einer raschen Verbesserung der Bilanzen. Dies ist außergewöhnlich für einen Wirtschaftszweig, der in der Vergangenheit aufgrund des Fracking-Booms v.a. von überschuldeten Kleinunternehmen beeinflusst war, die auf das schnelle Geld aus waren.

„Da zahlreiche US-Politiker ihre Besorgnis über die wachsende Präsenz Chinas in der Region geäußert haben, hat die Regierung Biden die Stärkung der Beziehungen zu den südlichen Nachbarn und die Abwehr des wachsenden Einflusses Chinas in der Region als zentralen Punkt mit auf ihre Agenda genommen."

Bei den Exporten aus Lateinamerika läuft China den USA trotz der geografischen Nähe zunehmend den Rang ab. Was sind die Gründe für diese Entwicklung?

Seit Anfang dieses Jahrhunderts hat das starke chinesische Wirtschaftswachstum einen schier unersättlichen Appetit auf die allen voran von den südamerikanischen Ländern exportierten Rohstoffe geweckt. Dies war der Hauptfaktor für den schnellen Anstieg des Warenhandels zwischen Lateinamerika und dem Reich der Mitte. Im Jahr 2021 entfielen mehr als 70% der lateinamerikanischen Ausfuhren nach China auf Kupfer, Eisenerz, Sojabohnen und Rohöl. Der Bedeutungsgewinn Chinas für den lateinamerikanischen Handel spiegelt somit auch den Anstieg im Welthandel der vergangenen Jahre wider. China ist insb. für südamerikanische Länder wie Brasilien, Peru, Chile, Argentinien oder Uruguay zum größten Handelspartner geworden.

Warum sind die USA dann nach wie vor größter Handelspartner in Lateinamerika?

Dies ist v.a. dem Handel mit Mexiko zu verdanken. Mit dem Land besteht bereits seit 1990 ein Freihandelsabkommen. Da zahlreiche US-Politiker ihre Besorgnis über die wachsende Präsenz Chinas in der Region geäußert haben, hat die Regierung Biden die Stärkung der Beziehungen zu den südlichen Nachbarn und die Abwehr des wachsenden Einflusses Chinas in der Region als zentralen Punkt mit auf ihre Agenda genommen.

Im Gegensatz dazu sind die deutschen Exporte in die USA in diesem Jahr auf Rekordkurs. Was sind die Gründe dafür?

Nach der Pandemie hat sich der Welthandel sehr schnell erholt, auch zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten. In den vergangenen 18 Monaten haben das rasche Comeback der US-Wirtschaft und die starke Nachfrage der US-Industrie, die ihre erschöpften Lagerbestände wiederaufgebaut hat, in erheblichem Maße zu einem Anstieg der Importe aus der ganzen Welt beigetragen, auch aus Deutschland. Hier ist insb. die

Erholung im Automobilsektor zu nennen, da sich die Lieferketten etwas entspannt haben. Der Anstieg der Importpreise aus Deutschland trägt auch einen Teil zum Rekordumsatz der Handelsströme bei.

Der US-Dollar wird im Vergleich zum Euro immer stärker, v.a. aufgrund der Zinserhöhungen der Federal Reserve. Welche weiteren Effekte ergeben sich aus dieser späten, restriktiven Geldpolitik?

Eine restriktivere Geldpolitik hat in der Tat einen globalen Nachhall. Wie in früheren Straffungszyklen hat sich auch der aktuelle in einer Aufwertung des US-Dollar niedergeschlagen. Gegenüber einem handelsgewichteten Korb aus Währungen, sprich den Währungen, mit denen die USA den meisten Handel betreiben, hat der US-Dollar um 17% aufgewertet. Der Euro-Dollar-Kurs bewegt sich dagegen seit dem Sommer dieses Jahres um die Parität. Die rasche Aufwertung des US-Dollar hat wiederum Auswirkungen auf die Weltwirtschaft, v.a. auf die Kapitalmärkte und die Liquiditätsbedingungen.

Woran liegt das?

Da schätzungsweise die Hälfte des Welthandels in US-Dollar abgeschlossen wird, treibt eine Aufwertung die Preise für importierte Waren für den Rest der Welt in die Höhe. Darüber hinaus werden die meisten Rohstoffe in US-Dollar abgerechnet, sodass diese Preise ebenfalls von Währungsschwankungen gegenüber der heimischen Währung beeinflusst werden. Steigen die Zinssätze und wertet der US-Dollar auf, so erhöht sich auch die Dollar-Verschuldung. Nach Angaben der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich beliefen sich die auf US-Dollar lautenden Kredite an Unternehmen und private Haushalte, die sich außerhalb der USA befinden, zu Beginn des Jahres auf über 13 Bio USD. Und letztendlich drängt die Dollar-Stärke auch die anderen Zentralbanken zu einer strafferen Geldpolitik.

„Kanada und Deutschland haben eine starke und zuverlässige Beziehung und könnten mittel- bis langfristig zur Energiewende und zur Energiesicherheit beitragen. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass diese neue Wasserstoff-Allianz in naher Zukunft zur deutschen und europäischen Energiesicherheit beitragen wird, da die ersten Wasserstoffexporte nicht vor 2025 erwartet werden."

Deutschland und Kanada gehen eine neue Energiepartnerschaft ein, z.B. in puncto Wasserstoff. Inwieweit ist das gut für beide Seiten?

Auf dem Papier könnten alle Beteiligten von dieser Partnerschaft profitieren. Denn Kanada will ein wichtiger Produzent und Exporteur von Wasserstoff werden und Wasserstoff ist Teil des deutschen Plans zur Energiewende. Außerdem haben Kanada und Deutschland eine starke und zuverlässige Beziehung und könnten mittel- bis langfristig zur Energiewende und zur Energiesicherheit beitragen. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass diese neue Wasserstoff-Allianz in naher Zukunft zur deutschen und europäischen Energiesicherheit beitragen wird, da die ersten Wasserstoffexporte nicht vor 2025 erwartet werden.

In welcher Verfassung ist die kanadische Wirtschaft zurzeit?

Coface prognostiziert, dass das kanadische BIP 2022 um 3,4% und im kommenden Jahr um 1,7% zum Vorjahr wachsen wird. Ähnlich wie in den USA hat die Gesamtinflation in Kanada mit 8,1% im Juni ein Vier-Dekaden-Hoch erreicht. Um den Inflationsdruck einzudämmen, hat die Bank of Canada ihren Leitzins zwischen März und September 2022 ebenfalls aggressiv um 3 Prozentpunkte angehoben. Infolgedessen gibt es bereits Anzeichen für eine Verlangsamung der Wirtschaftstätigkeit. Und da die Zentralbank im Kampf gegen die Inflation weitere Zinserhöhungen anstrebt, werden die Hürden für das Wachstum höher.

Inwieweit profitiert Kanada aktuell?

Kanada ist ein wichtiger Exporteur von Energierohstoffen. Daher wirkt sich der Anstieg der Energiepreise positiv auf die sog. Terms of Trade, also das Verhältnis von Export- zu Importpreisen, aus und führt zu einer ausgeglichenen bis steigenden Handelsbilanz. Darüber hinaus erholen sich die Investitionsausgaben in diesem Sektor, der in den vergangenen zehn Jahren eher schwach war. Dies kurbelt die Nachfrage in der Gesamtwirtschaft zumindest etwas mit an.

Wie steht es um das Verhältnis zwischen Kanada und den USA?

Als Kanadas größter diplomatischer und wirtschaftlicher Partner sind die Beziehungen zu den USA nach wie vor wichtig. Nach Spannungen unter der Trump-Regierung scheint der Austausch zwischen beiden Ländern seit dem Regierungswechsel zuverlässiger zu sein. Dennoch gibt es nach wie vor Streitpunkte. An seinem ersten Tag im Amt widerrief Biden die Baugenehmigung für Phase 4 des Pipeline-Projekts Keystone XL, das die Ölausfuhr von Kanada in die USA erhöht hätte – mit dem Hinweis auf die negativen Auswirkungen auf die Umwelt. Diese Entscheidung sorgte in Kanada für Enttäuschung, insb. in der ölreichen Provinz Alberta, die wirtschaftlich am meisten von der Pipelineverlängerung profitiert hätte. Auch einige länger bestehende Handelsfragen führen weiterhin zu Spannungen. Heikle Themen waren zuletzt bspw. die Handelszölle der US-Regierung auf kanadisches Nadelschnittholz oder die Zuteilung von Zollkontingenten für kanadische Milcherzeugnisse.

Die Fragen stellte Jörg Rieger.

In Haiti kommt alles zusammen

Erst wurde der Karibikstaat von einer Naturkatastrophe nach der anderen heimgesucht, seit der Ermordung des Präsidenten vor eineinhalb Jahren dann von gewalttätigen Bandenkriegen. Und nun greift auch noch eine Seuche um sich. Das alles ist ein giftiger Cocktail für Menschen und Wohlstand.

©Joseph Odelyn/Shutterstock

Mit Straßenblockaden machen die Haitianer ihrem Ärger gegen die Regierung Luft.

Seit Wochen wird Haiti von gewalttätigen Protesten und Streiks erschüttert. Die Demonstranten fordern die Absetzung des amtierenden Premierministers Ariel Henry und weitere Maßnahmen gegen die hohe Inflation, die im Juli auf über 30% angezogen hat. Allen voran die Preise für Lebensmittel, Wasser und Kraftstoff explodierten. Die Insel ist in starkem Maße auf Importe angewiesen.

Premierminister Henry trat sein Amt – ohne demokratische Wahlen – nach der Ermordung des Präsidenten Jovenel Moïse im Juli 2021 interimsmäßig an. Der Posten des Staatsoberhaupts ist immer noch unbesetzt, da die derzeitige Übergangsregierung keine Wahlen organisiert bekommt. Das Parlament tagte seit 2020 nicht mehr. Gleichzeitig sind die kriminellen Banden immer mächtiger geworden. Der Kampf um Macht und Territorium hat zu einer Zunahme von Bandengewalt und Erpressung geführt. Einige Gangs haben effektiv die Kontrolle über verschiedene Viertel der Hauptstadt Port-au-Prince, wichtige Straßen, Häfen, Institutionen und ein bedeutendes Tankterminal übernommen. Angesichts des politischen Vakuums und der Tatsache, dass so bald keine demokratischen Wahlen stattfinden werden, befürchtet Credendo ein weiteres Umsichgreifen der Bandengewalt im ganzen Land.

Im Oktober eskalierte die Lage erneut, nachdem Henry befreundete Staaten gebeten hatte, bewaffnete Truppen zu schicken, um die Situation auf den Straßen unter Kontrolle zu bringen. Tausende demonstrierten in Port-au-Prince gegen eine Einmischung von außerhalb. Schulen sind geschlossen, auch Banken und Krankenhäuser haben nur an wenigen Tagen in der Woche geöffnet.

Mittlerweile leiden erstmals nahezu 20.000 Menschen in Haiti an Hungersnot, wie das Welternährungsprogramm der Vereinten Nationen (WFP) Mitte Oktober bekannt gab. Noch nie waren auf dem gesamten amerikanischen Kontinent Menschen in einer solch katastrophlen Lage. Nach Angaben des WFP gibt es für die Hungerleidenden höchstens eine Mahlzeit am Tag und so gut wie keine nahrhafte Nahrung. Wegen der prekären Sicherheitslage haben Hilfsorganisationen kaum Möglichkeiten, ins Land zu kommen. Anfang Oktober kehrte zu allem Überfluss auch noch die Cholera zurück.

Credendo befürchtet angesichts der angespannten politischen Lage auch negative Auswirkungen auf die Wirtschaft. Obwohl Haiti auf dem Papier eine relativ niedrige kurzfristige Auslandsverschuldung aufweist und über ausreichende Devisenreserven verfügt, könnten die hohe politische Instabilität, die zunehmende Macht von Banden und das Risiko von Naturkatastrophen zu einer Devisenknappheit führen. Dem Land drohen eine Rezession und weiter steigende Inflationsraten.

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

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Der Wandel des US-Arbeitsmarkts

Arbeitnehmer und Arbeitgeber sehen sich in Nordamerika nach dem mutmaßlichen Ende der Corona-Pandemie einer neuen Normalität gegenüber. Allen voran deutsche Arbeitgeber genießen bei Arbeitnehmern ein hohes Ansehen und haben viele Möglichkeiten, produktive Arbeitsplätze zu schaffen und somit die Rentabilität des Unternehmens zu verbessern.

US-Präsident Joe Biden hat Ende September de facto das Ende der Corona-Pandemie verkündet. Das hat auch Auswirkungen auf die Wirtschaft. Es zeichnen sich jetzt die Umrisse eines neuen amerikanischen Arbeitsmarktes ab: Nach der teilweise durch großzügige Zahlungen an Arbeitnehmer verursachten Great-Resignation-Welle wird vielen Arbeitnehmern bewusst, dass es nicht jeder neue Job erlaubt, die persönlichen Interessen voll auszuleben und ausschließlich von Zuhause aus zu arbeiten. Auch ein Arbeitsplatzwechsel bedeutet nicht automatisch, dass Versprechungen erfüllt werden. Dieser Bewusstseinswandel hat auch schon einen medienwirksamen Slogan erhalten: „The Great Regret".

Nach zwei mageren Jahre zeichnen sich die Umrisse eines neuen amerikanischen Arbeitsmarktes ab.

©FOTOGRIN/Shutterstock

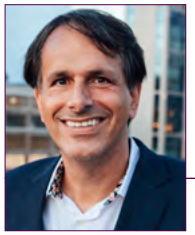
Die negative Entwicklung der Börsenkurse und das Abbröckeln der Immobilienbewertungen haben dazu geführt, dass sich Amerikaner plötzlich wesentlich weniger wohlhabend fühlen. Obwohl die Arbeitsmarktdaten immer noch gut aussehen, haben viele amerikanische Arbeitnehmer nun das Gefühl, dass die fetten Jahre vorbei sind. Der Markt ist in einer Umbruchphase, und für Beschäftigte dürfte es sich so anfühlen wie beim Spiel „Die Reise nach Jersusalem" – bald hört die Musik auf zu spielen.

Aber die Verwerfungen der vergangenen zwei Jahre haben definitiv zu einer neuen Realität geführt – „The New Normal". Manche Änderungen sind nur weitere Manifestationen von lang bekannten Trends: das Ausscheiden der Babyboomer-Generation aus dem Arbeitsmarkt oder das steigende Desinteresse jüngerer Arbeitnehmer, im produzierenden Gewerbe tätig zu sein. Bei vielen Trends hat Corona nur als ein Brandbeschleuniger gewirkt.

Die Pandemie hat für das Gros der Angestellten und Führungskräfte neue, permanente Realitäten geschaffen. Hybride Arbeitsmodelle, der Ersatz von persönlichen Meetings durch Zoom- oder Teams-Konferenzen, die verringerte Bereitschaft, für einen neuen Job umzuziehen, und die rapide Digitalisierung aller Geschäftsprozesse sind unumkehrbare Trends. Mit dem rapiden Wegfall der Corona-Einschränkungen ist jetzt für deutsche Muttergesellschaften die Zeit gekommen, Bestandsaufnahmen durchzuführen und festzulegen, inwieweit Änderungen im Verhältnis der amerikanischen Niederlassungen zu deren Mitarbeitern notwendig sind.

Deutsche Arbeitgeber in USA beliebt

Das Ansehen deutscher Arbeitgeber in den USA hat zugenommen. Die Loyalität zum Arbeitnehmer, die Bereitschaft, Mitarbeiter zu schulen, und das oft langfristige Denken deutscher Unternehmer wurden von vielen amerikanischen Arbeitnehmern erkannt. Dies steht im Kontrast zu manchen amerikanischen Unternehmen, die die Angestelltenzahl bei den ersten erkennbaren Anzeichen der Krise radikal reduzierten. Bekannt sind v.a. auch



Tilman Bender
Managing Partner,
TH Bender & Partners, Inc.

info@thbender.com
https://thbender.com/de

Berichte von Unternehmen, die zuerst staatliche Zuschüsse einsammelten und dann die Belegschaft abbauten. Deutsche Unternehmen sollten ihr vorbildliches Verhalten im Rahmen ihres Personalmarketings besser publik machen.

Stark ansteigende Lohnforderungen

Einige permanente Trends beeinflussen alle Aspekte einer Niederlassung und sollten zur Chefsache gemacht werden. Zuerst zu nennen sind die schnell ansteigenden Lohnforderungen der Arbeitnehmer. Seit Mitte 2021 berichten Unternehmen in den USA von einem starken Anstieg der Lohnkosten. Der Trend war ursprünglich in der verarbeitenden Industrie zu beobachten – den Forderungen von Arbeitnehmern auf teilweise eklatante Erhöhungen der Stundensätze mussten Unternehmen aufgrund mangelnder Alternativen oft stattgeben. Ein Anstieg von 15 auf 25 USD pro Stunde war nicht ungewöhnlich. Große Firmen wie Fedex, UPS oder Amazon waren hier oft die Vorreiter, eingesessene Unternehmen mussten nachziehen.

Der Trend, der bei auf Stundenbasis vergüteten Arbeitnehmern erkennbar wurde, spiegelte sich auch bei angestellten Gehaltsempfängern wider. Um neue Mitarbeiter zu gewinnen, mussten wesentlich höhere Einstiegsgehälter angeboten werden, und um den Abstand zu den Neueinsteigern zu erhalten, kam es zu einem Dominoeffekt, da die Saläre von langfristigen Mitarbeitern entsprechend nachgebessert werden mussten.

Mit etwas Verzögerung, aber dann mit massiver Wirkung stiegen auch die Forderungen der Führungskräfte rapide an – 30% höhere Basissaläre und die beschleunigte Ausbezahlung von variablen Vergütungselementen wurden Standardforderungen bei Gehaltsverhandlungen. Gegenwärtig zu beobachten ist auch eine verstärkte Anfrage nach Unternehmensbeteiligungen oder Long Term Incentives. Die Nebenleistungen, sog. Perks oder Benefits, sind zunehmend wichtig, um Mitarbeiter zu rekrutieren und Fluktuationen zu verringern. In Deutschland vom Gesetzgeber genau definierte Nebenleistungen sind in den USA meistens Verhandlungsgegenstand zwischen Arbeitgeber und der Belegschaft oder individuellen Arbeitnehmern. Überraschend für deutsche Manager ist es oft, dass Krankenversicherung, Alters-vorsorge sowie Urlaubs- und Krankentage Verhandlungssache sind.

Die Wichtigkeit „to get it right“ ist enorm: Umfragen bestätigen immer wieder, dass v.a. die Krankenversicherung und die Altersvorsorge Arbeitnehmern enorm wichtig sind. Die Bedeutung dieser freiwilligen, aber de facto notwendigen Leistungen des Arbeitgebers geht durch alle Ebenen – selbst Unternehmen mit einem hohen Anteil ungelernter Arbeitnehmer wie Starbucks oder McDonald’s bieten solide Nebenleistungen an – für viele Arbeitnehmer ist die Krankenversicherung ein Wechselgrund.

Das amerikanische System ist ausgesprochen flexibel: Anwartzeiten, die Höhe des Arbeitnehmerbeitrags und die Möglichkeit, auch Familienmitglieder in die Policy aufzunehmen, bieten einer Betriebsstätte viele Optionen, sich von anderen Unternehmen abzuheben. Deutschen Unternehmern ist oft unbekannt, dass durch den Wechsel des Arbeitgebers der Versicherungsträger wechselt – und oft sind die einem vertrauten Ärzte nicht im Netzwerk der neuen Versicherung. An dieser Stelle gibt es für deutsche Arbeitgeber ebenfalls gute Möglichkeiten, sich hervorzuheben, der Gesetzgeber bietet auch hier viel Gestaltungsspielraum an.

Fast gleichwichtig für den amerikanischen Arbeitnehmer ist die Altersvorsorge. Von besonderer Bedeutung sind die sog. 401(k)-Pläne. Während das Grundprinzip einfach ist, haben Unternehmen enormen Gestaltungsspielraum. Die Kernelemente beinhalten die Variante, dass Arbeitnehmer Teile des Bruttogehalts in verschiedene Anlagemöglichkeiten investieren können und der Arbeitgeber einen Anteil beisteuert. Hier gibt es enorme Möglichkeiten, Arbeitnehmer langfristig zu binden – v.a., wenn Elemente einer Gewinnbeteiligung integriert werden.

Insb. für kleinere Unternehmen sind die Kosten der Nebenleistungen hoch und deren Verwaltung aufwendig. Es bestehen aber viele Varianten, den Kostenrahmen in einem verträglichen Ausmaß zu halten. Spezialisierte Anbieter, die die Belegschaften mehrerer Firmen kombinieren, haben aufgrund ihrer Verhandlungsmacht das Potenzial, gute Konditionen mit Finanzinstitutionen und Versicherungsanbietern zu verhandeln und diese dann an ihre Kunden weiterzugeben. Kleinere Unternehmen, wie auch die Niederlassungen deutscher Mittelständler, haben somit die Gelegenheit, Leistungen anzubieten, die der oft größeren Konkurrenz ebenbürtig sind.

Hochproduktive US-Arbeitnehmer

Nordamerika ist als Absatzmarkt und Produktionsstandort v.a. mit Blick auf die politischen Entwicklungen in Osteuropa und China sowie die schwierig zu kalkulierenden Produktions- und Energiekosten noch wichtiger geworden. Amerikanische Arbeitnehmer sind hochproduktiv; die hohen Lohnsteigerungen relativieren sich, wenn man berücksichtigt, dass die Margen über den in Europa erzielbaren Deckungsbeiträgen liegen und dass über Dekaden das Einkommensniveau in den USA stagnierte oder inflationsbedingt sogar rückläufig war. Deutsche Arbeitgeber können mit einer Kombination von deutschen Tugenden und einer klugen Berücksichtigung der besonderen Aspekte des US-Arbeitsmarktes das hohe Gewinnpotenzial abschöpfen.

TDEX: Im Zeichen der Zeitenwende

Mehr als 200 Teilnehmende und ein tolles Stadion bildeten die Kulisse für den diesjährigen „Tag der Exportweltmeister". Dabei nahmen die vielen Export-Enthusiasten alternative Märkte zu Russland, aber auch zu China ins Visier. Nach dem Abschluss-Panel gab's noch ein Torwandschießen mit Fußball-Tausendsassa Klaus Schlappner.

Tim Goldau
Redakteur,
Nachrichten für Außenhandel

tim.goldau@
maerkte-weltweit.de
www.maerkte-weltweit.de

Jörg Rieger
Redaktion ExportManager

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

Die USA sind nach wie vor das wichtigste Exportland Deutschlands und der Europäischen Union. Beim diesjährigen „Tag der Exportweltmeister" in Frankfurt am Main standen Ende Oktober allerdings andere Regionen und Staaten im Fokus – und zwar solche, die zuletzt entweder rapide an Bedeutung zugelegt oder auch verloren haben. Die Welt erlebt eine Zeitenwende und damit auch die Außenwirtschaft. Ukraine-Krieg, Inflation, geopolitische Verwerfungen: Akteure in der Exportwirtschaft haben derzeit mit vielen Unsicherheiten zu kämpfen. Wie die hiesigen Unternehmsvertreter die aktuell schwere Zeit möglichst unbeschadet überstehen und sogar weiterhin Exporterfolge verzeichnen können, erfuhren sie im Deutsche Bank Park, der Heimstätte der Frankfurter Eintracht.

Den Auftakt machten Andreas Jahn, Mitglied der Bundesgeschäftsleitung des Bundesverbands Mittelständische Wirtschaft (BVMW), sowie Hauke Burkhardt, Head of Trade Finance & Lending DACH and Global Head of Lending von der Deutschen Bank, mit ihren Keynotes. Burkhardt meinte, dass Europa zum Glück sehr krisenerprobt und bisher immer verhältnismäßig gut aus den Krisen herausgekommen sei. „Doch diese Krise ist anders als andere." Denn viele Themen kämen hier zusammen, so Burkhardt: etwa die hohe Inflation, gestörte Lieferketten und auch noch Corona.

© MWM Medien

Nachhaltigkeit, Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit: Themen wie diese bestimmten den diesjährigen TDEX.

Kein Export ohne Import

Laut Burkhardt benötige es eine fundamentale Transformation der Geschäftsmodelle. Die drei großen Themen dabei seien Nachhaltigkeit, Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit. Vor allem der Punkt Resilienz habe einen deutlichen Bedeutungszuwachs erfahren. „Die größte Herausforderung dabei ist, dass China die Mehrheit der Bearbeitungskapazitäten von Rohstoffen besitzt", so der Experte und nannte bspw. den Bereich der Seltenen Erden. Auch Länder wie Indonesien, ebenfalls ein wichtiger Rohstofflieferant, würden zunehmend selbstbewusster und sich weniger abhängig von Europa machen. Vor dem Hintergrund der Forderungen nach mehr Selbstständigkeit und weniger Abhängigkeiten von Lieferketten in Europa vertrat Burkhardt die Meinung, dass es naiv sei, zu denken, dass wir in Europa alles selbst machen sollten. „Denn dem Export muss immer auch ein Import gegenüberstehen."

Im Anschluss ging es weiter mit einem Panel zur Frage, wie man unternehmerische Gestaltungskraft nutzen kann, um die derzeit schwierige Lage möglichst unbeschadet zu überstehen. DIHK-Außenwirtschaftschef Dr. Volker Treier machte sogleich deutlich, was er sich von der Politik erhofft: „In allererster Linie muss jetzt

erst einmal das Problem der hohen Energiepreise gelöst werden." Gerade auch für die exportorientierte deutsche Industrie sei dies ein essenzielles Problem. Daneben wünschte sich Treier auch, das Erschließen neuer Absatzmärkte zu vereinfachen. Dies sei allerdings nur schwer möglich, weil zu viele Steine hinsichtlich der Handelsabkommen in den Weg gelegt würden. Auch beim Thema Fachkräfte sehe er dringenden Handlungsbedarf von politischer Seite.

Thomas Brommer, Sales Director des schwäbischen Ventilatorenspezialisten Ziehl-Abegg, belasten derzeit v.a. die Beschaffungsketten: „Die Lieferzeiten für benötigte Materialien haben sich erheblich verlängert." Sein Unternehmen habe zudem zwangsläufig die Preise für die Kunden erhöhen müssen. Ein großes Problem hinsichtlich der Lieferengpässe sieht Brommer bei der Umstellung der Autoindustrie auf Elektrofahrzeuge: „Der große Bedarf etwa an Halbleitern in der E-Auto-Industrie schafft Probleme für die restliche Industrie." Denn der Hunger der Elektromobilität nach diversen Materialien und Rohstoffen würde dafür sorgen, dass andere Industriebereiche leer ausgehen würden.

Den Mangel an Halbleitern und anderen Vorprodukten sah Angela Mans, Leiterin des Bereichs Außenwirtschaft, Handel & Zölle beim Verband der Automobilindustrie (VDA), ebenfalls kritisch. Sie nahm aber das Nearshoring, also die Rückverlagerung der Produktion ins nahe gelegene Ausland, ins Visier. „Das Nearshoring lässt sich häufig nicht so umsetzen, wie von der Politik gewünscht. Denn man produziert zunehmend dort, wo auch die Nachfrage anfällt. Vor allem Handelshemmnisse zwingen etwa die Autoindustrie, vor Ort zu gehen", sagte Mans.

Mehr Rohstoffe aus Afrika?

Mit Afrika habe der VDA eine Verbändepartnerschaft, um die Automobilindustrie auf beiden Seiten zu fördern. Man setze auch große Hoffnungen auf den zukünftigen Rohstoffbezug von dort. „Doch wir brauchen noch mehr mutige Investoren und auch die nötigen politischen Rahmenbedingungen", so die VDA-Vertreterin. Auch DIHK-Außenwirtschaftschef Treier mahnte an, dass man dringend stärkere Beziehungen zu den Rohstoffländern eingehen müsse, allen voran in Afrika. Als zukünftigen Alternativmarkt zu China nannten die Teilnehmenden v.a. Indien. Alle in der Runde waren sich einig, dass der Subkontinent der große Zukunftsmarkt sei und enormes Potenzial biete. Er sei allerdings auch ein sehr schwieriger Markt. Umso wichtiger wäre nach Ansicht der Experten ein Handelsabkommen der Europäischen Union mit Indien.

Auch auf dem diesjährigen „Tag der Exportweltmeister" durfte ein Vortrag von Georg Pietsch nicht fehlen. Der Abteilungsleiter beim im nahen Eschborn angesiedelten Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gab den Zuhörern einen Überblick über die aktuellen Hürden in der Exportkontrolle. Die größte Herausforderung für das BAFA sei derzeit der Ukraine-Krieg. Die bisherigen Sanktionspakete gegen Russland seien auf jeden Fall wirkungsvoll, die dortige Wirtschaft sei stark eingebrochen.

> ***„Die Zukunft im Verhältnis Deutschlands zu Russland wird vermutlich zwischen Konfrontation und Kooperation schwanken. Dabei ist zu bedenken, dass Russland nicht komplett isoliert werden kann. Allein wegen seiner Größe und seiner geopolitischen Bedeutung ist es nicht vergleichbar etwa mit dem Iran oder Nordkorea. Vor allem ist es wichtig, dass Russland nicht näher an China heranrückt."***
> **Georg Pietsch, BAFA**

Die Zukunft im Verhältnis Deutschlands zu Russland werde vermutlich zwischen Konfrontation und Kooperation schwanken. Dabei sei zu bedenken, dass Russland nicht komplett isoliert werden könne. Allein wegen seiner Größe und seiner geopolitischen Bedeutung sei es nicht vergleichbar etwa mit dem Iran oder Nordkorea. „Vor allem ist es wichtig, dass Russland nicht näher an China heranrückt", so Pietsch, der in seinem Vortrag auch ankündigte, dass es einige Änderungen in der Exportkontrolle geben werde. So würden etwa Menschenrechte und das Thema Korruption künftig eine größere Rolle spielen. Auch sollen im Laufe des nächsten Jahres Gebühren für BAFA-Leistungen erhoben werden.

Mit Aus- und Einfuhren kennen sich auch Frank Lange und Ediz Yolcu vom Logistikspezialisten Forto bestens aus. Man sei mit dem Import groß geworden. „Mittlerweile beträgt das Verhältnis zum Export ungefähr 65 zu 35", sagte Lange, Director Export Europe bei Forto, mit Blick auf die Tribünen des Deutsche Bank Parks im ersten Themenforum. „Wir sind nichts anderes als eine klassische Spedition, die ein Rundum-Paket anbietet. Das Besondere ist, dass wir unsere Transporte komplett digital abbilden können." Gleichzeitig habe man die Auffassung, dass Menschen an vielen Stellen nicht durch Maschinen ersetzt werden könnten. Auch die Nachhaltigkeit sei Forto sehr wichtig, bei den verursachten Emissionen, aber auch unternehmensintern. „Unsere Stärken liegen in Fernost und Lateinamerika", ergänzte Yolcu, seines Zeichens Head of Export Sales bei Forto. „Wir nehmen aber ständig auch neue Branchen und Länder hinzu."

Die Staaten Lateinamerikas nahm Uwe Erbs von der Santander Consumer Bank ins Visier. „Dort winken wegen ungesättigter Märkte hohe Margen." Es seien allerdings Geduld und eine gute Vorarbeit gefragt, so Erbs. Ohne Beratung durch

Experten geht es nach seiner Ansicht nicht. „Mexiko ist das einzige lateinamerikanische Land mit einer frei konvertierbaren Währung." Für jede Geldtransaktion und jeden Devisentausch zahle man Steuern und teils hohe Gebühren. Dafür winken in Brasilien, aber auch in Chile oder Peru exzellente Geschäftschancen. Gleiches gelte grundsätzlich auch für Argentinien, allen voran im Bereich der erneuerbaren Energien, wenn da nicht der hochverschuldete Staat und die extremen Liquiditätsengpässe wären. „Der Leitzins liegt bei 75%. Es gibt keinerlei argentinische Staatsbonds mehr. Der Kreditmarkt ist komplett zusammengebrochen. Daher investiert derzeit so gut wie niemand mehr freiwillig in Argentinien," berichtete Erbs.

© Jörg Rieger

Das Schlusspanel (v.l.): In Sook Yoo, Klaus Schlappner, Anne-Catherine Beck, Manuel Kallweit und Martin Brückner.

Neue Märkte in Zentralasien

Später waren Ulf Schneider und Dr. Thomas Mundry von der Schneider Group live aus Moskau zugeschaltet. Sie gingen auf das Thema Umstrukturierung des Russland-Geschäfts und neue Märkte in Zentralasien ein. „Nicht alle deutschen Firmen in Russland denken an den Ausstieg", meinte Mundry, Partner der Schneider Group. „Es kommt auch darauf an, wie sehr man im Licht der Öffentlichkeit steht." Optionen für einen Ausstieg seien dabei u.a. eine Liquidation, die nur etwa ein Drittel der Unternehmen in Anspruch nehmen würde. Weitaus attraktiver sei ein Management-Buy-out, also der Kauf eines Unternehmens durch dessen Management. Schneider, Präsident und Gründer der gleichnamigen Gruppe, sprach über die attraktiven Geschäftsmöglichkeiten in Zentralasien als Alternative zu Russland. „Für Exporteure besonders interessant sind dabei Kasachstan und Usbekistan." Zusammen besäßen beide Länder insgesamt etwa 50 Millionen Einwohner und damit eine gewisse Kaufkraft.

In Kasachstan würden zolltechnische Formalitäten noch ein wenig Schwierigkeiten bereiten, doch insgesamt seien Exporte in das Land relativ leicht möglich. Dort bestehe noch großer Nachholbedarf beim Aufbau der Pharmaindustrie und der Transportsektor habe sich in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt. Usbekistan sei besonders interessant für die Rückverlagerung Richtung Europa aus China. Großes Potenzial bestehe in der Textilproduktion und auch die Autoindustrie sei traditionell sehr stark. Für Schneider ist Usbekistan ein ideales Land zum Produktionsaufbau. Besonders hob er das Arbeitsethos der Menschen hervor, das Ähnlichkeit mit dem deutschen aufweise.

„Die Länder Zentralasiens könnten die neuen Tigerstaaten werden", bekräftigte Schneider und spielte damit auf die aufstrebenden Staaten in Fernost an, die regelmäßig durch hohe Wachstumsraten hervorstechen. Dennoch müsse die Region laut Schneider noch mehr wagen und v.a. den Abbau der Bürokratie in Angriff nehmen. Schneider und Mundry warnten eingehend davor, die Länder Zentralasiens zur Umgehung der Russland-Sanktionen zu nutzen, damit sei man definitiv „auf einem Holzweg".

Den Abschluss bildete ein Panel zum bewusst etwas provokant formulierten Thema: „Abkehr vom Exportmarkt China – ein Wunschtraum". Während Fußball-Tausendsassa Klaus Schlappner, der jahrelang in der Volksrepublik als Trainer tätig war und u.a. die chinesische Nationalmannschaft gecoacht hat, sich unmissverständlich pro China positionierte, wogen die anderen Teilnehmer stärker ab. „China ist nicht nur Lieferant von Rohstoffen und Vorprodukten, sondern auch Innovationstreiber", sagte bspw. VDA-Volkswirt Dr. Manuel Kallweit. Am Ende bemerkte Moderator Martin Brückner vom Mitveranstalter MWM Medien: „Wir haben heute viel über Konfrontation und Kooperation gesprochen. Wenn eine Seite deutlich stärker wird als die andere, ist es meistens schwierig. Aber es gibt mit Sicherheit eine große freundliche Macht, und die heißt Europa."

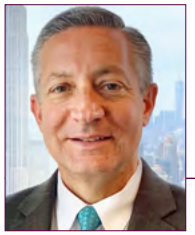
Schlussendlich gab es noch ein Stück Sponsorentorte und ein Torwandschießen direkt auf der Stadion-Haupttribüne. Dabei stand Schlappner mit Rat und Tat zur Seite – und vermutlich hätte auch er im Leben nicht gedacht, dass ausgerechnet die Schützinnen mit den höchsten Stöckelschuhen am besten abschnitten.

Sicherer Hafen USA: Stabiles Umfeld in unsicheren Zeiten

Während es auf den Weltmärkten turbulent zugeht, stabilisiert sich die Lage in den USA. Niedrigere Energiepreise, ein positives Wirtschaftswachstum und eine etablierte Community: Für deutsche Firmen bietet der US-amerikanische Markt viele Vorteile.

Tobias Nafe
Head of Corporate and Institutional Banking, LBBW New York Branch

tobias.nafe@lbbw.com
www.lbbw.com



Leonard Crann
Head of Region Americas, LBBW New York Branch

len.crann@lbbw.com
www.lbbw.com

©Sergii Figurnyi/Shutterstock

Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten? Jedenfalls investieren viele deutsche Unternehmen in den USA.

Die USA bleiben auch in der Krise das wichtigste Exportland für deutsche Unternehmen: Laut Statistischem Bundesamt haben sie im Jahr 2021 Waren im Wert von 122,1 Mrd Euro in die Vereinigten Staaten exportiert – damit rangieren die USA auf dem ersten Platz der Ausfuhrstatistik. 2022 sind die Exporte im Vergleich zum Vorjahr weiter angestiegen: So lieferten deutsche Unternehmen allein im September 2022 Güter im Wert von 15,4 Mrd Euro in das nordamerikanische Land. Das sind 43,7% mehr als im September 2021.

Steigende Umsätze erwartet

Auch die Auslandshandelskammer (AHK) in den USA, die German American Chamber of Commerce (GACC), unterstreicht dies in ihrer Publikation „German American Business Outlook“: Die Geschäfte liefen bestens. 93% aller befragten deutschen Unternehmen in den USA erwarteten dort in diesem Jahr steigende Umsätze. 78% planten, 2022 mehr zu investieren als im Vorjahr. 22% der Unternehmen hätten sogar vor, in den kommenden drei Jahren mehr als 10 Mio USD zu investieren.

Deutsche FDI in die USA florieren

Das spiegeln auch die „foreign direct investments“ (FDI) in die USA wider: Deutsche FDI machen 12,2% aller FDI in die USA aus. Damit ist die Bundesrepublik die drittgrößte FDI-Quelle in den USA. Und: Die deutschen FDI steigen kontinuierlich an. So flossen nach Berechnungen von Statista zwischen 2000 und 2020 insgesamt rund 348 Mrd USD an deutschen Investitionen in die USA – ein Jahr später waren es bereits 404 Mrd USD. Für 2022 geht die GACC davon aus, dass dieser Wert weiter ansteigen wird.

Die globale Lage hat sich im Laufe dieses Jahres jedoch bekanntermaßen verändert. Durch den Krieg in der Ukraine sind geopolitische Faktoren auch in Geschäftsbeziehungen wieder wichtiger geworden. Für die USA bedeutet das: Sie haben sich in den vergangenen Monaten zum sicheren Hafen für internationale Unternehmen entwickelt. Zwar ist auch das nordamerikanische Land nicht gänzlich von den Turbulenzen verschont geblieben und es gibt global betrachtet Märkte mit höheren Wachstumsraten.

Insgesamt hat sich der US-amerikanische Markt aber als stabil erwiesen und verfügt im Vergleich zu anderen Märkten über ein etabliertes politisches und wirtschaftliches System, das dem europäischen in vielen Aspekten ähnelt. Das macht die Marktentwicklungen für deutsche Unternehmen vorhersehbarer.

Kurzum: Die gesamtwirtschaftliche Lage ist in den USA gut, im Vergleich zu Europa sind die Wachstumsraten höher und die Inflationsraten niedriger. So betrug das Wirtschaftswachstum gemessen anhand des BIP 2021 stattliche 5,6%. Auch die Prognose für 2022 fällt positiv aus: Experten erwarten 3,7% und auch für die kommenden Jahre ein zwar leicht rückläufiges, aber weiterhin positives Wachstum in den USA. Der US-Dollar wird laut Finanzmarktprognosen auch künftig stark bleiben. Die Inflationsrate lag im Juni 2022 bei ihrem Höchststand von 9% und ist seitdem rückläufig. Zudem ist das Land trotz innenpolitischer Spannungen keinesfalls von einem Zerfall bedroht, wie hier und da spekuliert wird.

Gute Rahmenbedingungen und eine starke deutsche Community

So haben viele deutsche Unternehmen die unsichere Lage am Weltmarkt in diesem Jahr als Aufforderung verstanden, in den USA zu expandieren und damit unabhängiger von Verwerfungen auf dem europäischen und asiatischen Markt zu werden. Dafür spricht viel: Nicht nur sind die USA mit einem Bruttoinlandsprodukt von rund 23 Bio USD im Jahr 2021 weiterhin die größte Volkswirtschaft der Welt. Vor allem der Umstand, dass die Energiepreise in den vergangenen Jahren auf einem wesentlich niedrigeren Niveau verblieben sind als in europäischen Ländern, spricht für die USA als Zielmarkt.

„Nicht nur sind die USA mit einem Bruttoinlandsprodukt von rund 23 Bio USD im Jahr 2021 weiterhin die größte Volkswirtschaft der Welt. Vor allem der Umstand, dass die Energiepreise in den vergangenen Jahren auf einem wesentlich niedrigeren Niveau verblieben sind als in europäischen Ländern, spricht für die USA als Zielmarkt."

Zudem gibt es eine qualitativ hochwertige digitale Infrastruktur und US-amerikanische Bundesstaaten schaffen gezielt vielversprechende Rahmenbedingungen für ausländische Unternehmer. Dazu kommt, dass das Wachstum des US-Marktes in der Regel höher ausfällt als in Deutschland und Europa. Und die rechtlichen Rahmenbedingungen sind für deutsche Unternehmen in den USA um ein Vielfaches einfacher zu durchschauen als in anderen Weltregionen.

Ein weiterer Vorteil für deutsche Unternehmer ist die etablierte Community: Rund 3.500 deutsche Firmen sind laut der American Chamber of Commerce in Germany (AmCham Germany) bereits auf dem US-Markt vertreten.

Vorteile lokaler Finanzierungen

Wer investieren will, benötigt dafür natürlich eine passende Finanzierung. In vielen Fällen bietet eine lokale Finanzierung Vorteile gegenüber einer Intercompany-Finanzierung, denn: Für die kreditgebende Muttergesellschaft kann es dabei zu bilanziellen Nachteilen kommen. Ebenso bringen Intercompany-Finanzierungen teilweise Problematiken bei den Verrechnungspreisen sowie Währungsrisiken mit sich.

Lokale Finanzierungslösungen sind deshalb häufig die bessere Option. Die LBBW finanziert Tochtergesellschaften von Firmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, mitunter auch aus ganz Europa. Lokale Verträge können hier zahlreiche Vorteile bringen. So kann die Bank vor Ort in den USA ihren Kunden mit einer passgenauen Lösung unterstützen. Von einfachen bilateralen Lösungen bis zu Finanzierungen, die in eine Konsortialstruktur eingebettet sind (Local Facilities oder Ancillary Facilities sowie Swingline Concept) ist alles möglich. Außerdem begleitet die LBBW auch bei Acquisition Finance sowie bei komplexen Projekt- oder Exportfinanzierungen.

Marktpräsenz in der Finanzmetropole New York

Hier kann die LBBW als auf dem Markt versierter Partner die richtige Finanzierung bereitstellen und das Unternehmenswachstum nicht nur in Deutschland, sondern auch in den USA und Kanada begleiten. Um Kunden in Nordamerika bestmöglich zu bedienen, verfügt die LBBW in puncto Unternehmensfinanzierung über eine Vollbanklizenz und ein vollständig bilinguales Team aus deutschen und lokalen Experten. Zudem blickt der Standort im Herzen von New York auf 25 Jahre Marktpräsenz und Erfahrung über mehrere Konjunkturzyklen hinweg zurück.

Die Experten in New York unterstützen Kunden aus dem deutschsprachigen und europäischen Raum u.a. in Sachen Markteintritt und informieren über die aktuelle Wirtschaftslage sowie das regulatorische Umfeld. Und: Sie vermitteln Kontakte zu lokalen Netzwerken, Behörden und Dienstleistern. Einzig den Zahlungsverkehr übernimmt die LBBW in Nordamerika nicht. Dazu legen Kunden der Landesbank ein Konto bei einer US-amerikanischen Bank an – ein Schritt, der bei einer Expansion ohnehin früher oder später erfolgen muss. Eine Partnerschaft vor Ort braucht nämlich nicht nur einen zuverlässigen Bankpartner. Der kann allerdings der Ankerpunkt im sicheren Hafen USA sein.

Der Hype um Krypto-Kredite

Kredit gegen Krypto-Währung: Im Sommer hat das sog. Krypto-Lending einen wahren Boom erlebt. Wie funktionieren die neuen Kredite, was ist zu beachten – und sind sie auch für Unternehmen geeignet?

Die Zeit der niedrigen Zinsen ist endlich vorbei", warb noch vor wenigen Monaten eine deutsche Neobank – und zielte damit offensichtlich auf Anleger, die angesichts fallender Aktienmärkte eine attraktive Verzinsung für ihr Kapital suchten. Hinter dem Versprechen stand eine Kooperation mit Celsius, bis vor Kurzem mit Vermögenswerten von rund 12 Mrd USD führend im Krypto-Kreditgeschäft. Das Geschäftsmodell von Celsius: Wer Krypto-Währungen hat, kann sie zu einer attraktiven Verzinsung Celsius „leihen", das sie wiederum gegen Zinsen weiterverleiht. Doch im Juli hat Celsius dann Insolvenz angemeldet und die „Krypto-Sparer" warten vergebens darauf, wieder vollständig an ihre Einlagen zu kommen. Nicht nur das: Mitte Oktober sind sogar sensible Kundendaten im Internet gelandet. Ursache für die Celsius-Pleite war offenbar ein klassischer Bank-Run: Als die Kurse der Krypto-Währungen im Jahresverlauf zusammenbrachen, wollten viele Kunden ihre Einlagen abziehen. Zu viele für Celsius.

© ANTON/URICH/Shutterstock

Inwieweit Krypto-Lending auch für Unternehmen zu einer Finanzierungsquelle wird, bleibt abzuwarten.

Willkommen in der volatilen Welt der Krypto-Währungen. Der Celsius-Crash ist nicht die erste Misserfolgsgeschichte und sicherlich auch nicht die letzte. Kurz vor Celsius hatte Wettbewerber Voyager Insolvenz anmelden müssen. Und doch bleiben die Möglichkeiten der Krypto-Finanzwelt weiterhin für viele sehr attraktiv, weil die Renditechancen so hoch sind. Zugleich entstehen neue Möglichkeiten für Kreditnehmer.

Spezielle Angebote für Firmen

Der Markt ist v.a. auf Privatkunden ausgerichtet. Inzwischen gibt es jedoch auch spezielle Angebote für Unternehmen. Allerdings ist das Segment bislang sehr überschaubar. Erst wenige Anbieter wie Salt Lending und Nebeus adressieren direkt Geschäftskunden. Sie werben damit, Kredite im (niedrigen) Millionen-US-Dollar-Bereich gegen Krypto-Sicherheit zur Verfügung zu stellen, und das in wenigen Tagen. Salt Lending hat offenbar in erster Linie Start-ups und Krypto-Miner im Blick, die eigene Krypto-Währungen „schürfen" und in neue Kapazitäten investieren wollen. Nebeus bietet aktuell auf der Webseite einen Geschäftskundenkredit von bis zu 2 Mio USD und mit einer Laufzeit von einem Jahr zu Zinsen von 8,5% ohne weitere Bonitätsprüfung an. Allerdings müssen dazu Bitcoin, Ether oder Litecoin in einem Beleihungswert („Loan to Value") von 65% als Sicherheit hinterlegt werden.

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

Im Konsumentenbereich ist das Angebot an Plattformen deutlich größer. Dabei lassen sich zentrale (CeFi, Centralised Finance) von dezentralen Finanzierungsplattformen (DeFi, Decentralised Finance) unterscheiden. Während die zentrale Plattform die Konditionen selbst festlegt, geschieht dies bei dezentralen Plattformen wie Maker DAO, Compound oder Aave durch die Plattformnutzer. Diese stimmen über die Konditionen der Kredite ab, die dann per Smart Contract ausgeführt werden.

Kein großes Klumpenrisiko bei dezentralen Lösungen

Allerdings sind die regulatorischen Unsicherheiten höher, da dezentrale Plattformen ohne persönliche Identifikation genutzt werden können und damit nicht dem Anti-Geldwäschegesetz entsprechen. Wichtige Regulierungen zu Steuer und Genehmigung stehen insb. im DeFi-Bereich weiterhin aus. Dabei, erläutert Krypto-Experte Manuel Klein von der Deutschen Bank, könnte die Regulierung für DeFi sogar einfacher sein. Denn anders als bei den CeFi-Insolvenzen wie von Voyager sei das Risiko, dass der Intermediär große Klumpenrisiken eingeht, bei den dezentralen Lösungen nicht vorhanden – es gibt keinen Intermediär. „Die vorhandene Regulierung im CeFi-Krypto-Bereich hat offensichtlich nicht funktioniert", konstatiert Klein.

So groß der Hype ums Lending in der Krypto-Welt auch sein mag, in absehbarer Zeit ist kaum vorstellbar, dass das Angebot für typische mittelständische Unternehmen (und größere) interessant werden könnte. Gründe dafür sind zum einen die regulatorischen Unsicherheiten und die geringe Erfahrung mittelständischer Finanzabteilungen mit Krypto-Währungen. Zum anderen sind das Volumen dieses Marktes und die bislang möglichen Einzelkreditsummen (noch) sehr überschaubar. Vor allem aber: Solange die Krypto-Währungen so volatil sind, ist ein Krypto-Kredit für Unternehmen nur schwer planbar, da es überraschend zu einem Margin Call kommen kann.

Krypto-Spezialist Klein kommentiert: „Klassischen Unternehmen kann man nicht zu einem Krypto-Kredit raten." Dennoch bleibt abzuwarten, ob sich Krypto-Lending noch zu einer Finanzierungsalternative entwickelt, mit der kurzfristige Liquiditätsengpässe abgefedert werden könnten. Aber auch dafür müssten sich die Kurse von Bitcoin & Co. wieder etwas stabilisieren und die Hoffnung auf Kurssteigerungen zurückkehren.

Und: Mittelständische Unternehmen dürften, so sie denn Krypto-Währungen besitzen, diese eher direkt verkaufen, um mögliche Liquiditätslücken zu schließen, als sie zu behalten und auf Wertsteigerungen zu spekulieren.

Das Wichtigste zu Krypto-Krediten

Wie funktioniert Krypto-Lending?

Auf der einen Seite stellen Krypto-Besitzer ihre Guthaben einer Plattform zur Verfügung, die auf der anderen Seite wieder Krypto- oder auch Fiat-Währung wie US-Dollar verleiht. Der große Vorteil für die Kreditnehmer: Sie benötigen keine Kreditprüfung, nur die Personalien werden gecheckt. Dadurch ist die Kreditvergabe sehr schnell. Im Konsumentensegment steht der Kredit oft schon in wenigen Minuten zur Verfügung, die Laufzeiten sind sehr variabel, der Kredit kann jederzeit zurückbezahlt werden. Ein weiterer Vorteil der Krypto-Lending-Plattformen: Sie können den Kredit oft in mehr als 100 Ländern weltweit auszahlen, sodass Kreditnehmer nicht auf nationale Anbieter beschränkt sind. Allerdings muss eigene Krypto-Währung als Sicherheit gestellt werden. Die typische Beleihungsquote ist dabei niedrig, weil der Wert der Sicherheit sehr volatil ist: Für eine Sicherheit von 15 Bitcoins können 10 Bitcoins oder ihr Äquivalent in US-Dollar, Euro o.a. geliehen werden.

Warum leihen, wenn man hat?

Wie bei einem Baukredit auch liegt der Vorteil darin, dass die Sicherheit nicht liquidiert werden muss, um an frisches Kapital zu kommen. Das ist v.a. dann interessant, wenn die Eigentümer von Bitcoin, Ether und anderen Krypto-Währungen ihre Bestände in Erwartung steigender Wertentwicklung nicht verkaufen wollen. Mit dem Krypto-Lending können sie ihr bisheriges Vermögen dazu einsetzen, weitere Bitcoins & Co. zu erwerben – oder etwas anderes.

Die Risiken

Sobald der Wert der Sicherheit die ausgezahlte Summe erreicht oder unterschreitet, wird der Kredit automatisch liquidiert bzw. der Kreditnehmer erhält einen Margin Call (deutsch: Nachschussforderung), damit er die Sicherheitensumme rasch erhöht. Trotz der niedrigen Beleihungsquote hat der drastische Kursverfall von Krypto-Währungen gezeigt, wie schnell diese Situation eintreten kann.

US-Sanktionen gegen Halbleitertechnologie aus China

Am 7. Oktober 2022 haben die USA neue Exportkontrollen für Hochleistungsrechner und Halbleiterproduktion für China erlassen. Diese neuen Regelungen betreffen Ergänzungen der EAR (Export Administration Regulations), inklusive der Ausweitung der Foreign Direct Product (FDP) Rule sowie der Entity-Listungen gegen Produzenten solcher Technologie in China. Wie wirkt sich dies für europäische Exporteure aus? Was ist im China-Handel nun zusätzlich zu beachten?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

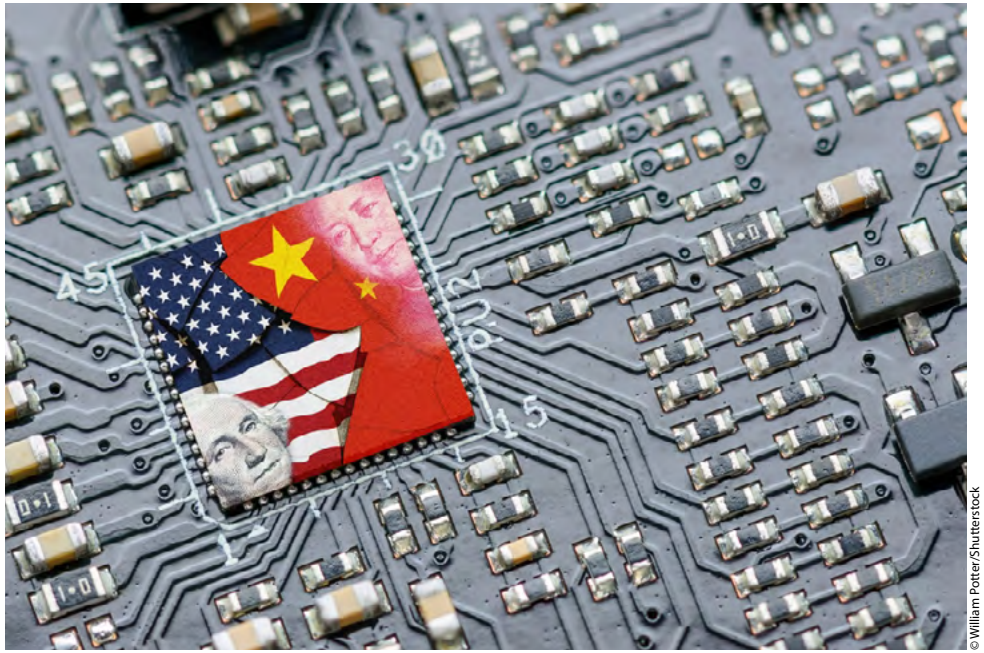
info@hohmann-rechtsanwaelte.com
www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall: Firma D in Deutschland fertigt sehr leistungsfähige integrierte Schaltkreise aus eigener Entwicklung. Die finalen Produkte erfüllen die technischen Spezifikationen der neuen US-Kontrollliste (CCL) des BIS (*Bureau of Industry and Security*) unter Position 3A090. Alle dafür notwendigen Zulieferungen haben Ursprung im europäischen Wirtschaftsraum. Für die Herstellung der Halbleiter nutzt D die firmeneigene Fertigungsanlage. Die Hauptkomponente dieser Anlage wurde vor drei Jahren aus den USA eingeführt. Unter den internationalen Kunden ist auch Sunway Microelectronics aus China. Was ist nach der neuen *Semiconductor Rule* zu beachten?

Abwandlung: Die Firma D benutzt eine Fertigungsanlage aus eigener Produktion, in der keinerlei US-Komponenten enthalten sind. Die zugelieferten Güter und verwendeten Technologien sind alle europäische Ursprungswaren. G, der Geschäftsführer von D, ist Inhaber einer US-Greencard.

Bisherige Regelungen

Bereits seit 2019 führte das BIS immer wieder Restriktionen im Bereich der Halbleiterproduktion im Zusammenhang mit China ein. So sorgte bspw. die Listung des Unternehmens Huawei auf der Entity-Liste (vgl. unseren Beitrag in ExportManager 5/2019) für einige Aufmerksamkeit der Medien und Verunsicherung auch aufseiten europäischer Konzerne. Diese bereits bestehenden Verbote und Genehmigungspflichten werden nun faktisch auf die gesamte Halbleitertechnologie Chinas ausgeweitet. Begründet wird dies v.a. damit, dass China davon abgehalten werden soll, im Bereich von militärischen Anwendungen und Künstlicher Intelligenz (ein Bereich, in dem die Volksrepublik bis zum Jahre 2030 eine weltweite Führungsposition einnehmen möchte) ganz vorne mitzuspielen.



© William Potter/Shutterstock

Das neue Verbot trifft v.a. Firmen, die US-Computerchips an staatsnahe chinesische Unternehmen verkaufen.

Die neue Semiconductor Rule

Mit der neuen *Semiconductor Rule* (Fed. Reg. Vol. 87 No. 197 vom 13. Oktober 2022) beschränkt die US-Regierung den Handel mit Gütern, die für die Fertigung von integrierten Schaltkreisen (*Integrated Circuit, IC*) oder für Supercomputer bestimmt sind, sowie mit Gütern im Zusammenhang mit fortgeschrittener Computertechnologie. Die Beschränkungen richten sich dabei vornehmlich, aber nicht ausschließlich, gegen die Volksrepublik China. Erreicht werden die Beschränkungen durch eine Erweiterung der Entity-Liste (31 Unternehmen sind hinzugekommen, 9 wurden gestrichen), die Aufnahme weiterer Positionen in die CCL (*Commerce Control List*) und im Wesentlichen durch vier neue Regelungskomplexe im Zusammenhang mit Genehmigungserfordernissen (v.a. § 734.9, neue

FDP Rules; § 742.6, neue Regelungen zu *Regional Stability*; § 744.6, spezielle Pflichten für US-Personen; § 744.23, Endverwendung IC-Herstellungsanlagen und Supercomputer).

Die neuen Listungen auf der CCL betreffen v.a. die folgenden Positionen:

- 3A090 für spezifische hochleistungsfähige IC
- 4A090 für spezifizierte Computer, elektronische Baugruppen und Komponenten, die unter 3A090 gelistete IC beinhalten
- 4D090 für Software mit unter ECCN 4A090 erfassten IC

Wenn US-Recht eröffnet ist und es um eine dieser gelisteten Positionen geht, erfordert ihre Ausfuhr nach China eine US-Genehmigung; zusätzlich betrifft es noch weitere Listenpositionen, v.a. 3B090 sowie Positionen wie 3D001, 3E001, 4E001, 5D992; Letztere nur dann, wenn die Anforderungen von 3A090/3B090 bzw. 4A090/4D090 vorliegen. Wenn es um Technologie nach 3E001 geht, erfordert der Export von China ins Ausland eine US-Genehmigung. Das gilt dann, falls die Technologie von einer Firma mit Hauptsitz in China entwickelt wurde, welche ein direktes Produkt einer Software ist, die selbst Gegenstand der EAR ist, und für die Herstellung von Gütern bestimmt ist, die in 3A090 oder 4A090 gelistet sind.

Es gilt eine gesetzliche Vermutung, dass Genehmigungen grundsätzlich nicht erteilt werden; nur für wenige Situationen sollen überhaupt US-Genehmigungen erfolgen, v.a. für Exporte an Unternehmen mit Hauptsitz in den USA, in den A5- oder A6-Ländern. Zur Minimierung der kurzfristigen Auswirkungen auf die Halbleiterlieferkette wird eine befristete allgemeine Lizenz (*Temporary General License, TGL*) eingeführt, die in der Zeit vom 23. Oktober 2022 bis 7. April 2023 einige wenige Ausnahmen zulässt.

Lösung Ausgangsfall

D in Deutschland erfüllt bei der Herstellung seiner Hochtechnologiechips keine der üblichen Voraussetzungen, die ein Eingreifen der US-Jurisdiktion in der Regel begründen. Diese „US-Türöffner" sind (vgl. unseren Beitrag in Export Manager 4/2019):

- US-Territorium wird berührt,
- US-Personen sind in die Transaktion eingebunden,
- Güter „made in USA",
- Güter „made in Europe" mit gelisteten US-Komponenten mit einem einem US-Wertanteil von mindestens 10% (im Fall von China: 25%) des Gutes,
- direkte Produkte aus US-Technologie oder
- Eintreten von besonderen Umständen wie US-Dollar-Geschäften oder Sekundärsanktionen.

Hiervon erfüllt keiner der von D exportierten Chips die Voraussetzungen. Zwar erfüllen seine Güter die neuen Spezifikationen der CCL, aber D nutzt weder US-Technologie noch US-Rohmaterialien zur Herstellung seiner Waren. Somit wäre prinzipiell ein Eingreifen von US-Recht zu verneinen. Allerdings nutzt D die firmeneigene Fertigungsanlage, deren Hauptkomponente aus den USA stammt.

§ 734 EAR wird ergänzt durch die *FDP Rule* für Fußnote-4-Gelistete. Im Zweifel ist davon auszugehen, dass der Güter-Geltungsbereich von § 734.9 e.2 EAR erfüllt ist, weil die Fertigungsanlage eine Hauptkomponente der Fabrik ist, die ein direktes Produkt von bestimmter gelisteter US-Technologie ist; dann steht das hergestellte Gut unter EAR-Jurisdiktion. Hier ist der Kunde Sunway Microelectronics eine mit der Fußnote 4 in der EntityListe geführte Partei, von dem das Gut verwendet werden soll; daher ist auch der Personen-Anwendungsbereich eröffnet, und es besteht folglich die US-Genehmigungspflicht.

Daneben sind die beiden weiteren *FDP Rules* (*Advanced Computing Rule* § 734.9 h und *Supercomputer End-Use Rule* § 734.9 i EAR) zu berücksichtigen, nach denen unter weitgehend gleichen Voraussetzungen weitere Produkte aus den Bereichen „fortgeschrittene Computertechnologie" und „Supercomputer" erfasst sind. Hier ist u.a. die Kenntnis entscheidend, dass das ausländische Gut für China bestimmt ist oder dort inkorporiert werden soll.

Lösung Abwandlung

Hier sind die EAR weder im Bereich der Güter noch im Bereich der Fertigungsanlage anwendbar. Allerdings ist der Geschäftsführer von D als Greencard-Inhaber eine US-Person. Demnach muss G persönlich – und damit mittelbar auch D – alle Anforderungen einhalten, die an eine US-Person gestellt werden.

Demnach müssen G und D die strengen Pflichten nach § 744.6 c (2) EAR beachten. Somit bedürfen sowohl der Export nach China als auch alle Unterstützungsaktivitäten hierfür der US-Genehmigung – u.a. dann, wenn bzgl. des Gutes Kenntnis besteht, dass es für die Entwicklung oder Herstellung von IC in einer chinesischen „fab" (Halbleiter-Herstellungseinrichtung) gebraucht wird. Dies gilt v.a. dann, wenn dabei bestimmte Schwellenwerte von dem Unternehmen in China (z.B. Logikchips mit nicht planaren Transistorarchitekturen, z.B. FIUFET oder GAAFET von 16 nm oder 14 nm oder darunter) erreicht werden, oder auch schon

dann, wenn nur Unsicherheit besteht, ob diese Schwellenwerte erreicht werden.

§ 744.6 c (2) EAR enthält für US-Personen auch eine Genehmigungspflicht für den Transport/Gütertransfer sowie für Erleichterungen dieses Transportes und Dienstleistungen im Zusammenhang mit weiteren dort genannten Gütern. Schließlich ist die generelle Regelung von § 744.23 EAR hinsichtlich der Endverwendung im Zusammenhang mit Supercomputern und Halbleiter-Herstellungseinrichtungen zu berücksichtigen.

Resümee

Diese neue Regelung soll eine technische Vormachtstellung Chinas und eine Nutzung von Hightech-Gütern für Waffen verhindern. Daher sind alle Lieferungen/Reexporte nach China (inkl. Transite in China) und z.T. auch Ausfuhren von China ins Ausland betroffen. Von daher wird die neue *Semiconductor Rule* zu hohen Kosten für die betroffenen Unternehmen führen. Dennoch erscheint der US-Regierung (trotz dieser negativen Wirkungen auf den Heimatmarkt) die Bedrohung durch ein China in technischer Vormachtstellung so groß, dass man diesen Preis zu zahlen bereit ist. Daher werden die USA daran interessiert sein, dass ihre europäischen Partner diese Regelung ebenfalls einhalten. Eine andere Frage ist, ob das Einhalten dieser US-Regelung zu Gegenmaßnahmen Chinas (nach der Antiboykott-Regelung) führen kann.

Die *Semiconductor Rule* erweist sich allerdings als überkompliziert, weil alle Verbote/Genehmigungspflichten aus einer Mehrzahl von Regelungen mit zahlreichen Ausnahmen und Rückausnahmen besteht. Dabei werden auch Listungen verunklart (sie bestehen z.T. nur dann, wenn die Technologie oder Software bestimmte Parameter von 3A090/4A090 erfüllt). Es gibt zahlreiche Regelungen, die sämtliche denkbaren Situationen abdecken sollen, wobei auch Endverwendungsregelungen ausgeweitet werden, was zu Due-Diligence-Pflichten bzgl. Endverwender/Endverwendung führen kann.

Damit stellt die Regelung ein erhebliches Risiko für die Wirtschaft dar; selbst die Allgemeingenehmigung TGL gilt nur für kurze Zeit und nur für einzelne Regelungen/bestimmte Situationen. Daher kann sich die Wirtschaft – ohne Prüfungen durch einen Exportanwalt – noch nicht einmal ohne Weiteres auf die TGL verlassen. Deshalb sollte vor jedem Export von Hightech-Gütern (v.a. für IC oder Supercomputer) nach China geprüft werden, ob hier US-Genehmigungspflichten bestehen.

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

Anzeige

Wie sich CO_2-Emissionen exakt berechnen lassen

Das Thema Nachhaltigkeit ist inzwischen in den gesellschaftlichen Fokus gerückt – das hat auch auf die Transportbranche Auswirkungen. Denn Kunden verlangen immer häufiger nach Informationen darüber, wie viel CO_2 entlang der Lieferstrecke ausgestoßen worden ist. Entscheidend ist dabei der Lieferweg von Tür zu Tür mit allen genutzten Verkehrsmitteln.

Nico Pereira da Silva
Chief Operating Officer,
K&S Informatik GmbH

nico@ks-informatik.de
https://ks-informatik.de

Die Globalisierung und der stetig wachsende E-Commerce haben enorme Folgen für die Logistikbranche und die von ihr verursachten Emissionen. Schon heute ist der Sektor laut der International Energy Agency (IEA) für über 24% des weltweiten CO_2-Ausstoßes verantwortlich. Dass Kunden immer mehr Waren übers Internet kaufen und sich teils von weit her liefern lassen, trägt maßgeblich zu immer höheren Emissionen in der Logistik bei. Doch Verbraucher verlangen nicht nur eine möglichst schnelle Lieferung bestimmter Produkte, sondern vermehrt auch Informationen darüber, welche Folgen diese Lieferung für das Klima hat. Sprich: Daten zu ausgestoßenen Treibhausgasen entlang der Lieferkette werden immer gefragter, die Rufe nach einer klimaneutralen „grünen Logistik" lauter.

In Frankreich sind Reports über die CO_2-Belastung bei inländischen Transporten sogar schon Pflicht – andere Länder werden in absehbarer Zeit wohl nachziehen, und die Regelung dürfte sich dann nicht mehr nur auf den Binnentransport beschränken. Unternehmen, die die verursachten Emissionen bereits jetzt auf ihren Lieferpapieren angeben, greifen einer Pflicht hierzu vorweg und erfüllen den Wunsch vieler Kunden. Das Problem ist nur: Eine Schätzung über die ausgestoßenen CO_2-Werte hilft niemanden, eine präzise Berechnung ist erforderlich. Oftmals werden nicht alle Verkehrsträger berücksichtigt, die auf dem Lieferweg zum Einsatz kommen. Notwendig ist ein CO_2-Kalkulator, der die ausgestoßenen Emissionen genau ermittelt, von Tür zu Tür und über alle Verkehrsträger hinweg.

Präzise Berechnung in Echtzeit

Moderne CO_2-Kalkulatoren beziehen alle zur Verfügung stehenden Verkehrswege und die verschiedenen Verkehrsmittel ein. Idealerweise arbeitet ein solcher CO_2-Rechner anhand der Norm EN16258 standardisiert, konzentriert sich also auf alle Verkehrsträger und ist global ausgerichtet. Speditionen können ihn über eine Webschnittstelle (API) nutzen oder – mit entsprechenden Anpassungen – auch direkt in der Speditionssoftware. Damit lassen sich u.a. auch Excel-Listen einspeisen. Die Ergebnisse der Berechnung spielt ein moderner Kalkulator in Echtzeit zurück.

Um die Emissionen, die während einer Lieferung entstehen, zu ermitteln, geben Unternehmen das Frachtgewicht und die Berechnungsart ein – eine potenziell notwendige Kühlung der Ware, eine erweiterte Lagerhaltung und Güterumschlagsfaktoren berücksichtigen die neuesten CO_2-Rechner ebenfalls. Im Anschluss müssen i.d.R. Start- und Zielort benannt und die Transportmittel auf den einzelnen Teilstrecken festgelegt werden. Die Berechnung der Emissionen erfolgt so von Tür zu Tür und beinhaltet jedes relevante Detail.

©Fascinadora/Shutterstock

Die Klimaneutralität ist gerade auch in der Logistik ein immer wichtiger werdendes Label.

Damit eine solche Genauigkeit möglich ist, müssen zahlreiche Messdaten zu Distanzen, Ladefaktoren, Leergutfahrten sowie der Energiemix der verschiedenen Transportmittel bestimmt werden. Weil Bahnlinien und Hochseerouten nirgends erfasst sind, ist es notwendig, sie aufwendig zusammenzutragen. Eine weitere Schwierigkeit sind die Listen für Flug- und Seehäfen, Städte, Ortscodes der Vereinten Nationen für Handel und Transport (UNLOCodes) sowie Kombinationen von Land und Postleitzahl. Um einen schnelleren Zugriff auf die für die Berechnung notwendigen Standortdaten zu ermöglichen, werden sie per Geolocation in Google ermittelt und in einem Cache zwischengespeichert.

Eine umfassende Datenlage ermöglicht Speditionen eine präzise Berechnung ihrer Emissionen. Der CO_2-Rechner CarbonCare zeigt z.B. die ausgestoßenen Emissionen anhand von über 45 Millionen real gemessenen Daten auf. Für Speditionen hat diese genaue Ermittlung den Vorteil, dass sie die Emissionen auch exakt kompensieren können und sich nicht auf Schätzungen aufgrund von alten oder ungenauen Daten verlassen müssen; denn solche Berechnungen gehen i.d.R. von einem zu hohen CO_2-Ausstoß aus, in der Folge muss auch die Kompensationsleistung höher sein. Für Unternehmen bedeutet das: unnötig hohe Kosten.

Mit CO_2-Rechnern der neuesten Generation können Unternehmen aber nicht nur den CO_2-Ausstoß auf der festgelegten Lieferstrecke berechnen, sondern die Emissionen auch mit denen auf alternativen Routen vergleichen. So ist es z.B. möglich, den Lieferweg „Lkw, Schiff, Lkw“ dem per „Lkw, Flugzeug, Zug“ gegenüberzustellen – die notwendigen Logiken zur Ermittlung der nächstgelegenen Flug- und Seehäfen sind in modernen CO_2-Kalkulatoren integriert. Unternehmen können dann die Route mit dem geringsten Ausstoß von Treibhausgasen wählen. Zu beachten ist dabei, dass sich der Vergleich nur auf die Emissionen bezieht; ob Kosten steigen bzw. sich verringern oder der Transportweg insgesamt länger oder kürzer wird, ist nicht Gegenstand der Gegenüberstellung.

Lieferrouten vergleichen und Emissionen kompensieren

Neben der Berechnung und dem Vergleich bieten innovative CO_2-Rechner auch noch die Möglichkeit, die Treibhausgase direkt zu kompensieren. Speditionen können hierzu – ihren ausgestoßenen Emissionen entsprechend – in Klimaschutzprojekte investieren. Allen voran größere Speditionsunternehmen erkennen inzwischen den Mehrwert eines solchen CO_2-Kalkulators: Sie kommunizieren ihre Emissionen auf den Lieferscheinen und Rechnungen und können auch mit einem besonders klimafreundlichen Transport werben, wenn sie Vergleiche zu alternativen Lieferstrecken anstellen und die Treibhausgase direkt kompensieren.

Anzeige

Webinar: 1. Dez. 2022, 15 – 16 Uhr
Amerikanische Mitarbeiter – Garanten des Exporterfolgs
https://exportmanager-online.de/events/foren/amerikanische-mitarbeiter-garanten-des-exporterfolgs/

Die USA sind ein Kernmarkt für den deutschen Mittelstand.

Ideale Ausgangsbasis für Ihren Erfolg:
- Hohe Margen
- Enorme Wachstumspotentiale
- Kalkulierbare Energie- & Produktionskosten
- Hohes Ansehen von „Made in Germany“

TH Bender unterstützt die Umsetzung:
- vom Auf- und Ausbau Ihres Teams,
- über Nachfolgeplanung,
- bis zur Verjüngung der Mannschaft.

Die Vermittlung mittelstandsaffiner Führungskräfte ist seit 16 Jahren unsere Kernkompetenz.

Was haben 9 von 10 Firmen in den USA gemeinsam?

2022

93% *erwarten starkes/ sehr starkes Umsatzwachstum*

88% *erwarten steigenden Gewinn*

78% *planen Erhöhung ihrer US-Investitionen*

Quelle: German American Business Outlook 2021

TH Bender. Die USA-Zukunftsgestalter für deutsche Mittelständler. Rekrutieren. Führen. Wachsen.

www.thbender.com/de

TH BENDER | EXECUTIVE SEARCH. INTERIM MANAGEMENT. INTERNATIONAL. IN AMERICA.

Sanktionen gegen Russland: Kommt der Ölpreisdeckel?

Das achte EU-Sanktionspaket gegen Russland hat weitreichende Folgen für hiesige Unternehmen, sobald die Altvertragsregelungen ausgelaufen sind. Unklar ist noch, wie und zu welchem Preis russisches Öl und dessen Erzeugnisse künftig transportiert werden dürfen.

Dr. Katja Göcke, LL.M. (Sydney)
Rechtsanwältin und assoziierte Partnerin, GvW Graf von Westphalen

k.goecke@gvw.com
www.gvw.com

Am 6. Oktober 2022 hat die EU als unmittelbare Reaktion auf die Durchführung der Scheinreferenden in den besetzten Gebieten/Oblasten Donezk, Luhansk, Cherson und Saporischschja ihr mittlerweile achtes Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet. Neben der Ausweitung der personenbezogenen Beschränkungen gemäß der VO 269/2014 dürften insb. die neuen güter- und dienstleistungsbezogenen Beschränkungen in der VO 833/2014 für Wirtschaftsbeteiligte in der EU relevant sein.

Neue Güterlistungen

Nach dem neu eingefügten Art. 2aa ist es künftig verboten, die in Anhang I der Feuerwaffen-VO (EU) 258/2012 aufgeführten Feuerwaffen, dazugehörige Teile, wesentliche Komponenten und Munition, mit oder ohne Ursprung in der Europäischen Union, mittelbar oder unmittelbar an natürliche oder juristische Personen, Organisationen und Einrichtungen (POE) in Russland oder zur Verwendung in Russland zu verkaufen, zu liefern, zu verbringen oder auszuführen. Gleiches gilt für die Erbringung darauf bezogener Dienstleistungen und Finanzierungen. Bereits zuvor unterlag die Lieferung dieser Güter – nicht aber die Bereitstellung damit in Zusammenhang stehender Dienstleistungen oder Finanzierungen – einem Genehmigungserfordernis nach der Feuerwaffen-VO (EU) 258/2012.

© Maxx-Studio/Shutterstock

Der Weg von russischem Öl in den Westen ist immer stärker abgeschnitten.

Darüber hinaus wurden weitere Güter in den Anhängen der VO 833/2014 gelistet – mit der Folge, dass künftig ihr Verkauf und ihre Ausfuhr nach Russland (Erweiterung der Anhänge VII, XI und XXIII) bzw. ihr Kauf und ihre Einfuhr aus Russland (Erweiterung der Anhänge XVII und XXI) sowie die Erbringung darauf bezogener Dienstleistungen und Finanzierungen grundsätzlich verboten sind. Anders als bei früheren Erweiterungen der Güterlisten hat die EU teilweise hinsichtlich der neu gelisteten Güter neue Altvertragsregelungen niedergelegt und zwar in Bezug auf neu gelistete Güter in Anhang XI (Güter der Luft- oder Raumfahrtindustrie), Anhang XVII (Eisen- und Stahlerzeugnisse), Anhang XXI (wichtige Exportgüter) und – teilweise – Anhang XXIII (Industriegüter; neue Altvertragsregel für Kohle und Kohleerzeugnisse, vgl. Art. 3c Abs. 5a; Art. 3g Abs. 3; Art. 3i Abs. 3b; Art. 3k Abs. 3a).

In Bezug auf die neu in Anhang VII aufgenommenen Güter ist hingegen keine neue Altvertragsregel vorgesehen. Teilweise sind die neu in Anhang VII aufgenommen Güter aber auch in den Anhängen zur Anti-Folter-VO (EU) 2019/125 gelistet (die neu in Teil A, Kategorie VII aufgenommenen Gegenstände), sodass ihre Ausfuhr bereits zuvor Beschränkungen unterlag. Interessant ist die Hinzufügung von Teil B in Anhang VII, in dem Güter (Halblei-

terbauelemente, elektronische integrierte Schaltungen und Fotoapparate) aufgeführt sind, die anhand ihres KN-Codes identifiziert werden und nicht – wie die Güter in Teil A von Anhang VII – anhand ihrer Warenbeschreibung. Dies dürfte den Wirtschaftsbeteiligten die unternehmensinterne Umsetzung erleichtern. In diesem Zusammenhang soll darauf hingewiesen werden, dass die Europäische Kommission in ihren FAQ eine aktualisierte Korrelationstabelle für Anhang-VII-Güter veröffentlicht hat. Diese sollte man jedoch mit Vorsicht anwenden, da sie lediglich ein nicht rechtsverbindliches Hilfsmittel darstellt und keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

In Bezug auf güterbezogene Beschränkungen und darauf bezogene Dienstleistungs- und Finanzierungsverbote wurden durch die VO (EU) 2022/1904 zudem neue Befreiungs- und Ausnahmetatbestände eingefügt. Diese betreffen insb. die zivile nukleare Nutzung (vgl. Art. 3g Abs. 7; Art. 3i Abs. 3c; Art. 3k Abs. 5 lit. c; VO 833/2014).

Eine weitere Neuerung, die sich weitreichend auswirkt, ist die Einführung einer Verarbeitungsregel für Eisen- und Stahlprodukte des Anhangs XVII gemäß Art. 3g Abs. 1 lit. d VO 833/2014. Danach sollen nach Ablauf einer Übergangsfrist (je nach Produkt der 30. September 2023, der 1. April 2024 oder der 1. Oktober 2024) Kauf und Einfuhr der in Anhang XVII aufgeführten Eisen- und Stahlprodukte auch dann verboten sein, wenn es sich um nicht-russische Ursprungsware handelt, die in einem Drittland unter Verwendung von Vormaterialien mit russischem Ursprung hergestellt worden ist. Unklar ist noch, wie ein solches Verbot in der Praxis durchgesetzt und überwacht werden soll und welche Prüf- und Nachforschungspflichten den Wirtschaftsteilnehmern insoweit auferlegt werden sollen.

„Ölpreisdeckel" in Vorbereitung

Durch die VO (EU) 2022/1904 hat die EU zudem Art. 3n VO 833/2014 grundlegend geändert, der Beschränkungen für Dienstleistungen und Finanzierungen im Zusammenhang mit Kauf, Einfuhr und Verbringung von in Anhang XXV aufgeführten Rohöl und Erdölerzeugnissen mit Ursprung Russland oder ausgeführt aus Russland niederlegt. Nach der bis dahin geltenden Fassung ist zwar die Erbringung von Dienstleistungen und Finanzhilfen im Zusammenhang mit der Beförderung von russischem Öl nach Ablauf der Übergangsfristen verboten, nicht aber die Beförderung selbst.

Der neu gefasste Art. 3n sieht nunmehr aber vor, dass nach Ablauf der Übergangsfristen (5. Dezember 2022 für Rohöl und 5. Februar 2023 für Erdölerzeugnisse) sowohl der Transport als auch darauf bezogene Dienstleistungen/Finanzhilfen grundsätzlich verboten sind, wenn der Einkaufspreis oberhalb eines festgelegten Preises liegt (Art. 3n Abs. 1 und 4), und grundsätzlich erlaubt, wenn der Einkaufspreis darunter liegt (Art. 3n Abs. 6 lit. a).

Eine entsprechende Preisobergrenze für russisches Öl muss jedoch durch den Rat erst noch beschlossen werden. Bis zu einem solchen Beschluss sollen die bisherigen Regelungen zunächst fortgelten. Aktuell ist geplant, dass die G7-Staaten plus Australien die Modalitäten der Preisobergrenze bis Mitte November ausarbeiten und der Ölpreisdeckel zum 5. Dezember dieses Jahres in Kraft tritt. Die Änderung von Art. 3n VO 833/2014 lässt jedoch das in Art. 3m VO 833/2014 niedergelegte Einfuhrverbot für russisches Öl, das auf dem Seeweg transportiert wurde, in die EU unabhängig vom Preis unberührt.

Neue Dienstleistungsverbote

Im Rahmen des achten Sanktionspakets wurden zudem – über die nach Art. 5n Abs. 1 der VO 833/2014 bereits verbotenen nicht-güterbezogenen Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Buchführung, Steuerberatung, Unternehmens- und Public-Relations-Beratung hinaus – neue Verbote zur Erbringung von Dienstleistungen zugunsten der russischen Regierung oder in Russland niedergelassenen juristischen POE niedergelegt und zwar für die Bereiche Architektur und Ingenieurwesen, Rechtsberatung und IT-Beratung (Art. 5n Abs. 2 VO 833/2014). Welche Art von Dienstleistungen unter die einzelnen Verbote fallen sollen, wird in Erwägungsgrund 19 der VO (EU) 2022/1904 näher erläutert.

„Aktuell ist geplant, dass die G7-Staaten plus Australien die Modalitäten der Preisobergrenze bis Mitte November ausarbeiten und der Ölpreisdeckel zum 5. Dezember dieses Jahres in Kraft tritt. Die Änderung von Art. 3n VO 833/2014 lässt jedoch das in Art. 3m VO 833/2014 niedergelegte Einfuhrverbot für russisches Öl, das auf dem Seeweg transportiert wurde, in die EU unabhängig vom Preis unberührt."

Ferner hat die EU-Kommission ihre FAQ zur Auslegung von Art. 5n mit Blick auf die neuen Verbote aktualisiert. Art. 5 Abs. 4 sieht eine Altvertragsregelung für die Erbringung von nach Art. 5n Abs. 2 verbotenen Dienstleistungen bis zum 8. Januar 2023 vor, wenn der zugrundeliegende Vertrag vor dem 7. Oktober 2022 geschlossen wurde und nicht auf andere Weise beendet werden kann. Darüber hinaus existiert eine Reihe von Ausnahmen und Befreiungen von dem Verbot, etwa wenn die Dienstleistungen zur ausschließlichen Nutzung durch in Russland niedergelassene juristische POE bestimmt sind, die mehrheitlich von juristischen POE gehalten werden – und zwar solchen, die nach dem Recht eines EU-Mitgliedstaates, eines EWR-Landes (Island, Norwe-

gen und Liechtenstein), der Schweiz oder eines Partnerlandes der EU (USA, Japan, Großbritannien und Südkorea) gegründet oder eingetragen wurden.

Im Rahmen des achten Sanktionspakets wurde zudem das in Art. 5b Abs. 2 der VO 833/2014 niedergelegte Verbot der Bereitstellung von Dienstleistungen im Zusammenhang mit Krypto-Wallets, Krypto-Konten oder der Krypto-Verwahrung zugunsten von russischen Staatsangehörigen, in Russland ansässigen natürlichen Personen oder in Russland niedergelassenen juristischen POE verschärft, indem der Schwellenwert für das Verbot aufgehoben wurde und die Erbringung derartiger Dienstleistungen nunmehr wertunabhängig verboten ist.

Aufnahme des russischen Schiffsregisters

Ferner hat die EU mit dem russischen Schiffsregister ein weiteres russisches Staatsunternehmen in Anhang XIX zur VO 833/2014 aufgenommen – mit der Folge, dass das Tätigen von Geschäften mit ihm, seinen mehrheitlich gehaltenen Tochterunternehmen mit Sitz außerhalb der EU und POE, die in seinem Namen oder auf seine Anweisung handeln, nach Art. 5aa Abs. 1 der VO 833/2014 künftig verboten ist.

In Bezug auf die Durchführung von Transaktionen mit dem neu gelisteten russischen Schiffsregister und die Entgegenahme von Zahlungen von diesem wurden in Art. 5aa Abs. 2b und 2c neue Altvertragsregelungen niedergelegt (Erfüllung bis zum 8. Januar 2023 von vor dem 7. Oktober 2022 geschlossenen Verträgen und kein Verbot der Entgegennahme von Zahlungen aufgrund von Verträgen, die vor dem 8. Januar 2023 ausgeführt wurden). Daneben wurde das Verbot in Art. 3ea der VO 833/2014, „russischen Schiffen“ Zugang zu Häfen oder Schleusen in der EU zu gewähren, derart erweitert, dass nach Ablauf einer Übergangsfrist zum 8. April 2023 auch solche Schiffe betroffen sein sollen, die vom russischen Schiffsregister zertifiziert sind (neuer Abs. 1a).

Zusammenfassung und Ausblick

Im Rahmen des achten Sanktionspakets hat die EU eine Reihe von Maßnahmen eingeführt, die spätestens nach Ablauf der vorgesehenen Altvertragsregelungen weitreichende Auswirkungen auf Wirtschaftsbeteiligte haben dürften. Dies gilt insb. für die neuen Güterlistungen, die Einführung einer Verarbeitungsregel für Eisen- und Stahlerzeugnisse sowie die neuen dienstleistungsbezogenen Beschränkungen in Art. 5n Abs. 2 der VO 833/2014 und die beabsichtigte Einführung eines „Ölpreisdeckels“. Hierauf sollten sich die betroffenen Unternehmen frühzeitig vorbereiten.

Anzeige

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
Justus-von-Liebig-Str. 3
31535 Neustadt
(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

ODDO BHF
Aktiengesellschaft
Jutta Röller
International Banking Sales
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
(069) 718-22 35
jutta.roeller@oddo-bhf.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

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

Anzeigen:
Marcus Rohrbacher

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, ODDO BHF

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**