ExportManager

Ausgabe 1 | 8. Februar 2023
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Naher Osten und Nordafrika

Ausblick 2023: Augen zu und durch | Marokko ist nicht nur im Fußball stark aufgestellt | Ägypten braucht Devisen und Investitionen | Tunesien setzt auf erneuerbare Energien | „Viele deutsche Unternehmen sind durch Zufallskontakte in Afrika“ | Avalgarantien des Bundes: ein Praxisfall aus dem Oman | Geothermie in Ostafrika nutzen | Neuntes EU-Sanktionspaket gegen Russland: Was sich ändert

Gute Nachrichten für kleine und mittelständische Unternehmen: Die Hermes-Deckungen sollen ergänzt werden, sodass auch Exportgeschäfte mit einer Summe von weniger als 10 Mio EUR staatlich garantiert werden können. Das könnte auch Ausfuhren in unsere beiden Schwerpunkt-Regionen Naher Osten und Nordafrika attraktiver machen. Bis Mitte des Jahres soll die Small-Ticket-Exportfinanzierung stehen. Unternehmensverbände hatten zuletzt auch wegen der Krisen auf dieser Welt noch stärker darauf gedrungen. Eine Nummer größer sind die Avalgarantien, die von Euler Hermes (und beteiligten Banken) gemanagt werden. Im neuen **ExportManager** finden Sie ein dazu passendes, aktuelles Beispiel aus dem Oman.

Daneben geht es um die nordafrikanischen Länder Ägypten, Nigeria, Tunesien und das zuletzt bei der Fußball-WM so famos aufspielende Marokko. Was all diese Nationen eint: Sie entwickeln sich immer stärker zu beliebten Nearshoring-Standorten europäischer Firmen. In der ersten 2023er Ausgabe darf natürlich auch ein Ausblick auf das gar nicht mehr so neue Jahr nicht fehlen.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Ausblick 2023: Augen zu und durch
Blüht uns ein weiteres Jahr voller Risiken und schlechter Nachrichten oder ist Besserung in Sicht? Der Versuch eines Ausblicks auf das Wirtschaftsjahr 2023 in Deutschland.
Christiane von Berg, Coface

6 Marokko ist nicht nur im Fußball stark aufgestellt
Das nordafrikanische Land nimmt in verschiedenen Bereichen eine Vorreiterstellung innerhalb des Kontinents ein, etwa in der Automobilbranche. Das hohe Außenhandelsdefizit soll auch auf diese Weise mittelfristig verkleinert werden.
Michael Sauermost, GTAI

8 Ägypten braucht Devisen und Investitionen
Auch wenn es zuletzt wirtschaftlich rundlief im Land der Pharaonen: Als Nettoimporteur von Nahrungsmitteln und Öl leidet Ägypten stark unter den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs. Auch die hohe Abhängigkeit von ausländischen Kapitalflüssen und die schwache öffentliche Finanzlage bereiten zunehmend Probleme.
Karsten Koch, Credendo

10 Tunesien setzt auf erneuerbare Energien
Das nordafrikanische Land ist bereits seit Jahrzehnten Standort zahlreicher Industrieunternehmen, die Vor- und Endprodukte für den europäischen Markt herstellen. Die Lage an der Peripherie Europas weckt das Interesse von Unternehmen, die Standortvorteile zu nutzen.
Peter Schmitz, GTAI

VERNETZEN

12 „Viele deutsche Unternehmen sind durch Zufallskontakte in Afrika“
Johannes Flosbach vom nigerianischen Unternehmen Cormart und Andreas Voss von der Deutschen Bank sprechen im Interview über die zahlreichen Möglichkeiten in Afrika, die Rolle der deutschen Politik und erste Gehversuche in Nigeria.
Deutsche Bank

FINANZIEREN

15 Avalgarantien des Bundes: ein Praxisfall aus dem Oman
Große Exportaufträge bedienen und weiterhin gut aufgestellt das Alltagsgeschäft meistern: Mit internationalen Geschäftschancen steigen auch die finanziellen Herausforderungen für Exporteure. In dieser Gemengelage unterstützt die Bundesregierung deutsche Unternehmen mit Avalgarantien.
Xaver Milz, LBBW

17 Geothermie in Ostafrika nutzen
Das technische Potenzial für geothermische Energie wird in Ostafrika auf rund 15.000 MWh geschätzt. Der dortige Markt für Geothermie-Projekte hat sich in den vergangenen sechs Jahren stark entwickelt. Derzeit bestehen gute Markteintrittschancen aufgrund der Vielzahl von Möglichkeiten für Zulieferer bzw. Dienstleister.
Kai Imolauer, Rödl & Partner

LIEFERN

19 Neuntes EU-Sanktionspaket gegen Russland: Was sich ändert
Am 16. Dezember 2022 hat die EU als Antwort auf den völkerrechtswidrigen Angriff Russlands auf die Ukraine zusätzliche Sanktionen gegen Russland beschlossen (neuntes Sanktionspaket). In Fortsetzung unserer fünf Beiträge werden die Auswirkungen dieses Embargos für Exporteure in der EU aufgezeigt.
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

22 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Ausblick 2023: Augen zu und durch

Blüht uns ein weiteres Jahr voller Risiken und schlechter Nachrichten oder ist Besserung in Sicht? Der Versuch eines Ausblicks auf das Wirtschaftsjahr 2023 in Deutschland.

Christiane von Berg
Chefvolkswirtin für Nordeuropa & Belgien, Coface

christiane.von-berg@coface.com
www.coface.de

In der volkswirtschaftlichen Statistik gibt es viele Ansätze, die Zukunft zu prognostizieren, wenn man keine neuen Anhaltspunkte hat. Eine Möglichkeit ist, dass die Wirtschaft zum langfristigen Durchschnitt zurückkehrt (getreu dem Motto: „Das haben wir immer schon so gemacht"); eine andere, dass sich die unmittelbare Vergangenheit einfach wiederholt. Wenn wir das letztgenannte Szenario auf die 2020er Jahre anwenden, dann blüht uns ein weiteres Jahr voller Risiken und schlechter Nachrichten – aber auch ungeahnter Kurswechsel, die die schlimmsten Auswirkungen abfedern. In diesem Sinne bleiben wir also bei der neuen 20er-Jahre-Tradition, dass Prognosen wenig Sinn ergeben, da sie kaum eintreffen, und sprechen stattdessen ein paar Möglichkeiten an, wie sich die Wirtschaft 2023 entwickeln könnte.

Konjunkturwinter 2022/23: Schwarzmalerei versus Faktenlage

Eine sich wiederholende Erkenntnis aus dem Jahr 2022 (wiederholend, da auch schon 2020 das Thema) ist, dass sich die Wirtschaft deutlich besser schlägt, als das viele Marktteilnehmer wahrhaben wollen. Wenn man auf die vergangenen Monate zurückblickt, stellt man fest, dass viele pessimistische Überlegungen, die unmittelbar nach dem Kriegsbeginn in der Ukraine angestellt wurden, erfreulicherweise nicht eingetroffen sind. Die Preise gingen zwar durch die Decke, der private Konsum brach aber nicht wie befürchtet ein.

Ganz im Gegenteil, er stieg sogar an – angetrieben von nachgeholten Hochzeiten, Partys und vielen, vielen Reisen. Russland liefert zwar kein Erdgas mehr nach Deutschland, aber die meisten Industriebetriebe produzierten auch zum Jahreswechsel 2022/23 noch. Wir haben bislang noch keinen Blackout erlebt und mussten auch noch nicht frieren. Darüber hinaus ging bisher keine neue Pandemiewelle in Deutschland um; und wir scheinen ohne Maskenpflicht sowie abgesagte Feiern und Konzerte durch den Winter zu kommen. So ist dann auch erklärbar, dass die deutsche Wirtschaft nach dem Beginn des Kriegs in der Ukraine immerhin noch ein ganzes halbes Jahr wachsen konnte und erst im vierten Quartal 2022 „nur" stagnierte. Der angekündigte Konjunktureinbruch wurde ein ums andere Mal nach hinten verschoben.

©MariaMaslova/Shutterstock

Die deutsche Wirtschaft als Ganzes ist in diesem Winter zu keiner Dauerbaustelle geworden.

Bleibt es so? Das ist wohl die Quizfrage des Jahres. Die Tatsache, dass sich die Schwarzmaler in den vergangenen Monaten immer wieder geirrt haben, hat mehrere Gründe. Zunächst einmal verkaufen sich schlechte Nachrichten, die leicht verständlich sind, besser als gute Nachrichten mit komplizierten Erklärungen. Ja, die Inflation drückt den privaten Konsum nach unten und es gibt viele Menschen, die sich ihre gewohnten Einkäufe nicht mehr leisten können. Aber: Wir kennen nicht die Anzahl oder die potenzielle Kaufkraft dieser Personen im Verhältnis zu der Gruppe, die noch immer gut konsumieren kann und wegen der Ersparnisse der letzten Jahre viel nachzuholen hat. Da es gesellschaftlich nicht gut ankommt, über große Anschaffungen in Zeiten von Knappheit zu sprechen, werden sich diese Personengruppen nicht öffentlich dazu äußern.

Eher zu pessimistische Aussichten

Das Konsumpotenzial ist also äußerst unklar – v.a., wenn es um Dienstleistungen geht, auf die man in den vergangenen Jahren verzichtet hat (z.B. der Skiurlaub, Fernreisen oder Geburtstags- und Hochzeitsfeiern). Auch Unternehmen und Verbände haben natürlich den Hang dazu, die Aussichten eher zu pessimistisch zu sehen als abzuwarten, was tatsächlich passiert.

Denn dann kann das Kind schon in den Brunnen gefallen sein. Unterm Strich blieben die Investitionstätigkeiten der Unternehmen im Jahr 2022 noch verhältnismäßig robust. Eine valide Annahme wäre dennoch, dass die überraschend dynamischen Wirtschaftszahlen nicht unbegrenzt anhalten können, sondern eine (wenn auch weniger drastische) Abkühlung der Wirtschaft über die verbleibenden Wintermonate bzw. das Frühjahr erfolgt.

Kommt das böse Erwachen noch?

Dies alles hängt davon ab, wie viel Energie in diesem Winter zu welchen Preisen verbraucht wird, wie stark die globale Nachfrage ist – z.B. durch die Öffnung Chinas – und wie sich das Kriegsgeschehen in der Ukraine weiter auf die Wirtschaft auswirkt. Beim Thema Energie scheint jedenfalls in diesem Winter die Gefahr von Rationierungen gebannt zu sein. In dieser Hinsicht könnte eher der nächste Herbst das böse Erwachen bringen, sollten Gegenmaßnahmen wie neue Energiequellen und Einsparungen nicht ausreichen. Denn dann würden wieder alle europäischen Länder um ein noch kleineres Angebot buhlen, da Russland dieses Mal von Beginn an aus dem Spiel ist.

Es ist schon erstaunlich, wie man sich an Risiken, die jedes für sich in früheren Zeiten die Menschen um den Schlaf gebracht hätten, gewöhnt. Aber genau das ist der Zustand in den 20er Jahren. Man lernt, mit der hohen Inflation zu leben. Die Preise werden erst einmal weiter steigen, aber in einer deutlich verringerten Geschwindigkeit, da der Staat einige Preisanstiege über Maßnahmen wie die Gaspreisbremse abfedert und sich die Energiepreise zum Jahresanfang erst einmal stabilisiert haben.

„Es ist schon erstaunlich, wie man sich an Risiken, die jedes für sich in früheren Zeiten die Menschen um den Schlaf gebracht hätten, gewöhnt. Aber genau das ist der Zustand in den 20er Jahren. Man lernt, mit der hohen Inflation zu leben. Die Preise werden erst einmal weiter steigen, aber in einer deutlich verringerten Geschwindigkeit, da der Staat einige Preisanstiege über Maßnahmen wie die Gaspreisbremse abfedert und sich die Energiepreise zum Jahresanfang erst einmal stabilisiert haben."

Dies lässt dann mathematisch die Inflationsrate fallen, denn diese ist ja immer ein Vergleich zum Preisanstieg des Vorjahres. Schwierig dürfte es werden, wenn die erwarteten Knappheiten wirklich sichtbar werden, wenn sich also die Gasspeicher über das Jahr hinweg merklich leeren könnten. Zudem wachsen die Löhne dynamisch an, um die Kaufkraft zu erhalten. Dies stützt aber wiederum die Inflation. Bis sich diese beiden Waagschalen eingependelt haben, wird noch einige Zeit vergehen.

Befeuert wird das Ganze noch durch das Ausscheiden der Babyboomer aus dem Arbeitsmarkt. Mit ihnen geht eine Heerschar erfahrener, fleißiger und auch genügsamer Menschen in den Ruhestand, während die verbliebene, deutlich kleinere Arbeitnehmerschaft nun eine höhere Marktmacht hat. Das bedeutet, dass Forderungen nach mehr Lohn und/oder geringeren Arbeitszeiten und weiteren Extras viel eher umgesetzt werden können (wer kann es den jüngeren Generationen auch verdenken, die sichere Rente existiert schließlich nur noch in den Nostalgie-Shows). Damit bleibt uns das erhöhte Preisniveau noch eine längere Zeit erhalten.

Wenn darüber hinaus die bestehenden Lieferkettenprobleme anhalten, wird es wirklich schwierig. Zumindest hier gibt es etwas Entspannung. Chinas Aufgabe der Zero-Covid-Politik sollte die Lieferketten etwas beständiger machen, obwohl die neue Covid-Welle im Land ebenfalls Logistikprobleme mit sich bringt – ganz abgesehen von den humanitären Problemen. Ab Sommer sollte sich die chinesische Wirtschaft aber erholen, was dann wieder zu einer stärkeren Nachfrage nach Rohstoffen und damit höheren Preisen hierfür führen könnte.

Staat und Zentralbanken: zwei Wege, um mit Inflation umzugehen

Der Staat ist seit einigen Jahren im Dauereinsatz. Es gilt die Devise: „Nach der Krise

ist vor der Krise." Hierbei ist es beachtlich, dass die Politik in Deutschland zwar nicht immer die schnellste ist, in puncto Maßnahmen aber relativ gut eine pragmatische Politik umsetzt, die gerade im Falle der Grünen und in Teilen der FDP häufig gegen die eigentliche Partei-DNA geht.

Oder hätte jemand vor einem Jahr erwartet, dass Wirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) eine Verlängerung der Atomkraft mitträgt oder dass Finanzminister Christian Lindner (FDP) bekannt dafür wird, neue Worte fürs Schuldenmachen zu erfinden? Die staatliche Hilfe bleibt in den 20er Jahren somit eine tragende Säule der Wirtschaft. Beim aktuellen Verschuldungsstand ist das noch eine nachhaltige Strategie. Schwierig wird es allerdings, wenn die kommenden Jahre weiterhin Krisenjahre werden. Denn letztlich verlässt sich ja ganz Europa auf die Haushaltsdisziplin der Deutschen.

Stärkste Zinsschritte in der Historie

Auch die Europäische Zentralbank (EZB) hat jetzt alle Hände voll zu tun. War sie in den letzten 15 Jahren auf einem expansiven Kurs, so musste sie praktisch im Schnellverfahren erst vom geldpolitischen Gas gehen, dann bremsen und schließlich den Rückwärtsgang einlegen. So viele und große Zinsschritte gab es noch nie in ihrer Geschichte. Es wäre hier allerdings ein Trugschluss zu glauben, die EZB möchte durch höhere Zinsen die aktuelle Wirtschaft im Euro-Raum bewusst ausbremsen, um die Inflation zu verringern. Dies ist auch ein Effekt, ganz klar – aber der EZB ist bewusst, dass die extrem hohe Inflation nicht von der starken Wirtschaftskraft getrieben ist, sondern von den äußeren Umständen.

„Das Augenmerk der EZB liegt darauf, ihre Glaubwürdigkeit an den Finanzmärkten nicht zu verspielen, um die langfristigen Inflationserwartungen im Zielbereich von 2% zu halten. Das, zusammen mit der Abwertung des Euro zum US-Dollar, die de facto einen Inflationsimport bedeutet, treibt die Währungshüter in Frankfurt an. 2023 sollte das Spiel in abgeschwächter Form weitergehen – abhängig von der tatsächlichen Konjunkturentwicklung, der Inflation und den Zinsausschlägen an den Finanzmärkten für überschuldete Euro-Raum-Länder."

Nein, das Augenmerk der EZB liegt darauf, ihre Glaubwürdigkeit an den Finanzmärkten nicht zu verspielen, um die langfristigen Inflationserwartungen im Zielbereich von 2% zu halten. Das, zusammen mit der Abwertung des Euro zum US-Dollar, die de facto einen Inflationsimport bedeutet, treibt die Währungshüter in Frankfurt an. 2023 sollte das Spiel in abgeschwächter Form weitergehen – abhängig von der tatsächlichen Konjunkturentwicklung, der Inflation und den Zinsausschlägen an den Finanzmärkten für überschuldete Euro-Raum-Länder.

Zahl der Insolvenzen gering

Die Geschichte des Insolvenzparadoxons hat sich im Jahr 2022 weiter fortgesetzt. Dieses beschreibt eine wirtschaftliche Situation, die eigentlich zu höheren Insolvenzen führen sollte, aber tatsächlich nur wenige Pleiten hervorbringt. Da die Statistiken nur mit erheblicher Verspätung veröffentlicht werden, kann man hier noch nicht für das gesamte Jahr sprechen. Aber die Zahlen für die Anmeldung von Regelinsolvenzzahlen, ein Frühindikator für die tatsächlichen Insolvenzzahlen, deuten keinen nennenswerten Anstieg der Insolvenzen für die Gesamtwirtschaft an. Klar, in einigen Branchen wie bspw. im Bau oder im verarbeitenden Gewerbe sind mehr Pleiten zu verzeichnen, aber die Gesamtwirtschaft hält sich wacker.

Zudem wurden bis zum Sommer keine besonderen Zahlungsprobleme in Umfragen festgestellt. Den Antworten nach warten zwar alle auf den großen Knall, aber gekommen ist er bisher eben nicht. In den beiden vergangenen Jahren war tatsächlich der springende Punkt bei den Insolvenzen, dass zwar die Anzahl zum Vorjahr jeweils sank, aber der entstandene Schaden gemessen an den Forderungen aus Insolvenzen (ermittelt vom Statistischen Bundesamt) stieg.

Es wurden also weniger, dafür aber größere Insolvenzen verzeichnet. Im vergangenen Jahr funktionierte auch diese Erklärung nicht. Während 2021 noch ein Gesamtschaden im Zeitraum von Januar bis Oktober von 46,3 Mrd EUR im Raum stand (das Gesamtjahr 2021 brachte insgesamt eine Rechnung von 48,3 Mrd EUR und war damit das teuerste Jahr seit 2009), wurden 2022 bis zum Herbstanfang nur 11,1 Mrd EUR als Schaden aus Insolvenzen aufgenommen. Es gilt hier zu bedenken, dass bis zum Juni 2022 noch die Pandemiehilfen gelaufen sind und auch im Sommer der Staat durch Stützungsmaßnahmen Verbrauchern und darüber auch Unternehmen geholfen hat. Ein Paradoxon bleibt es dennoch.

Die hohe Agilität der deutschen Wirtschaft

Zusammenfassend lässt sich schlussfolgern, dass die Zeiten so ungewiss sind wie in der Vergangenheit. Wer weiß, ob der Krieg in der Ukraine eskaliert oder es eher aus Ressourcenmangel zu neuen Verhandlungen kommt? Corona könnte auch mit einer neuen aggressiven Variante um die Ecke kommen oder China versuchen, Taiwan einzunehmen. Eindeutig ist allerdings, dass sich die deutsche Wirtschaft, wenn es hart auf hart kommt, doch agiler anpasst, als man es für möglich gehalten hat.

Marokko ist nicht nur im Fußball stark aufgestellt

Das nordafrikanische Land nimmt in verschiedenen Bereichen eine Vorreiterstellung innerhalb des Kontinents ein, etwa in der Automobilbranche. Das hohe Außenhandelsdefizit soll auch auf diese Weise mittelfristig verkleinert werden. Die soziale Ungleichheit dürfte jedoch eine große Herausforderung bleiben.

© Hamza Makhchoune/Shutterstock

Auf den Straßen der zweitgrößten Stadt Fès gab es nach einem Fußball-WM-Sieg kein Durchkommen mehr.

Marokkos „Atlas-Löwen" erreichten Ende 2022 in Qatar als erstes afrikanisches Nationalteam das Halbfinale einer Fußballweltmeisterschaft. Dies könnte die Wiederbelebung des Tourismus nach der Corona-Durststrecke noch beschleunigen. Auch in anderen Kategorien sticht Marokko auf dem Kontinent hervor: bspw. als Produzent von Personenkraftwagen, der auch in der Elektromobilität durchstarten will, oder im Bereich erneuerbarer Energien. Von dem dort erworbenen Know-how dürften in Zukunft nicht nur andere Branchen in Marokko, sondern auch andere afrikanische Staaten profitieren.

Externe Einflüsse wirken sich weiterhin stark auf Marokkos Wirtschaft aus. Der Krieg in der Ukraine brachte dem von Energieimporten abhängigen Königreich zwangsläufig eine importierte Inflation. Strukturreformen sind gefragt. Eine große Herausforderung bleibt außerdem, die soziale Ungleichheit zu verringern. Zudem soll eine neue Investitionscharta den Anteil privater Investitionen erhöhen – bevorzugt in ländlichen Regionen. Außenpolitisch bleiben die Spannungen zwischen Marokko und Algerien ein Thema.

Die Corona-Pandemie richtete den Fokus der Regierung verstärkt auf die Notwendigkeit der Fertigung vor Ort. Vor allem in Krisensituationen will das Königreich durch die Ausweitung der lokalen Produktion unabhängiger werden. Auch das hohe Außenhandelsdefizit soll mittel- und langfristig verkleinert werden.

Zugleich will sich Marokko noch stärker als Nearshoring-Standort für europäische Länder positionieren. Die geografisch günstige Lage zwischen Afrika und Europa sowie die im regionalen Vergleich ausgereifte Infrastruktur sind Wettbewerbsvorteile. Die bestehenden Freihandelsabkommen mit der EU und den USA machen das Land zusätzlich attraktiv. Auch Unternehmen aus Asien sehen sich den Standort vermehrt an.

Zollabwicklung zunehmend online

Mit Investitionen aus dem Ausland dürften v.a. die Exportbranchen weiter wachsen. Die Automobil- sowie die Flugzeugteileindustrie gelten als Aushängeschilder. Die Elektronikindustrie und die Nahrungsmittelverarbeitung zählen zu attraktiven Wachstumsbranchen. Vor dem Hintergrund der bevorstehenden CO_2-Ausgleichsabgabe der EU stehen in der Industrie nachhaltige Modernisierungen an. Das Königreich bemüht sich, die Wirtschaft und den Staat zu digitalisieren. Das Spektrum reicht von E-Governance und E-Commerce über E-Health und Smart Farming bis hin zu Industrie 4.0. Auch die Zollabwicklung findet zunehmend online statt.

Die Industrie beklagt bisweilen den Mangel an Zulieferfirmen vor Ort. Ausrüstun-

Michael Sauermost, Marokko-Korrespondent von Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

gen und Vorerzeugnisse werden bisher zum Großteil importiert. Allen voran die Konjunkturschwäche in Europa sowie steigende Rohstoffpreise wirken sich daher unmittelbar negativ auf exportorientierte Firmen aus. Zwar haben auch andere konkurrierende Schwellenländer mit diesem Dilemma zu kämpfen, jedoch fällt dies in Marokko aufgrund der hohen Importabhängigkeit stark ins Gewicht. Die Landwirtschaft spielt nach wie vor eine entscheidende, aber schwer kalkulierbare Rolle für Marokkos Volkswirtschaft. Der Beitrag der Land-, Forst- und Fischwirtschaft zum Bruttoinlandsprodukt beträgt etwa 15% und ist sehr stark von günstigen Regenfällen abhängig. Mehr als ein Drittel der Arbeitsplätze ist davon betroffen. Die Ernteergebnisse haben somit zwangsläufig wesentlichen Einfluss auf die Konsumentwicklung. Chancen bieten intelligente, nachhaltige Bewässerungs- sowie Smart-Farming-Lösungen.

Das Königreich bezieht etwa 90% seines Energiebedarfs aus dem Ausland. Dies erfordert eine Neuorientierung. Bei den erneuerbaren Energien gilt Marokko in Afrika als Vorreiter. Das Know-how will die Moroccan Agency for Sustainable Energy (Masen) gezielt in anderen afrikanischen Staaten einbringen. Ins Rampenlicht ist die Umwandlung von Strom in Gas im Rahmen der Power-2-X-Initiative gerückt. U.a. in Kooperation mit Deutschland soll grüner Wasserstoff vor Ort produziert und dann exportiert werden. ◄

BDI positioniert sich zu neuer Strategie

Das Bundesentwicklungsministerium hat am 24. Januar eine neue Afrika-Strategie vorgelegt. Demnach will Ministerin Svenja Schulze, dass auch mithilfe Deutschlands in Afrika jedes Jahr 25 Millionen neue Arbeitsplätze entstehen. „Wie der Kontinent sich entwickelt, wird das 21. Jahrhundert prägen“, erklärte Schulze bei der Präsentation. Ein Schwerpunkt soll auf den Branchen erneuerbare Energien, Klimaschutz, nachhaltige Landwirtschaft und Gesundheit liegen. Die Anstrengungen zielen v.a. auf junge Menschen ab, insb. auch, was die Rechte von Frauen und Mädchen betrifft. Dem Bundesverband der deutschen Industrie (BDI) geht der Ansatz nicht weit genug. „Die neue Afrika-Strategie des Bundesentwicklungsministeriums trägt der rasant wachsenden strategischen und wirtschaftlichen Bedeutung des Kontinents im Kontext eines globalen Systemwettbewerbs nicht genügend Rechnung“, erklärte Wolfgang Niedermark, Mitglied der BDI-Hauptgeschäftsführung. Der Kontinent sei entscheidend, um die ausgeprägte Abhängigkeit einzelner Branchen von asiatischen Absatz- und Beschaffungsmärkten zu reduzieren. „Wirtschaft ist Teil der Lösung. Eine bessere Verzahnung von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung mit dem Ziel, mehr Investitionen zu befördern, wird bedauerlicherweise nicht in den Fokus genommen. Positiv ist, dass die Afrika-Strategie die Bedeutung der pan-afrikanischen Freihandelszone AfCFTA für die wirtschaftliche Entwicklung des Kontinents anerkennt.“ *PM/BDI*

Anzeige

Online-Forum:

Neuerungen Außenhandel, Export und Zoll 2023

Sichern Sie sich jetzt Ihr Update für 2023:

Was ändert sich bei den Zollbestimmungen 2023? Was erwartet uns, wenn nun die Kernthemen für die Reform des Unionszollkodex festgelegt worden sind? Was müssen wir bei der geplanten Einführung der verbindlichen Zollwertauskunft beachten? Was kommt mit ATLAS 10.1 und AES 3.0 auf uns zu? Was ist bei der Änderung der Kombinierten Nomenklatur zu berücksichtigen?

Kurz und prägnant – erfahren Sie alle Neuerungen, welche Sie bei Warenein- und Ausfuhr in 2023 zu beachten haben! Keine langen Einführungen – konkret auf den Punkt gebracht.

Das Versprechen:

Erfahren Sie relevante Informationen in einer kompakten Veranstaltung! Im Nachgang stellen wir Ihnen die Präsentation zum Download zur Verfügung, damit Sie wichtigen Informationen noch einmal nachlesen können.

Termine:

Dienstag, der 14.02.2023 von 14:30 – 15:30 Uhr
Dienstag, der 21.02.2023 von 14:30 – 15:30 Uhr
Dienstag, der 28.02.2023 von 14:30 – 15:30 Uhr

Für diejenigen, die aus zeitlichen Gründen nicht in der Lage sind, an der Veranstaltung teilzunehmen, bieten wir die Möglichkeit, die Aufzeichnung digital herunterzuladen.

Jetzt anmelden unter:

www.mwm-medien.de/forum-neuerungen-im-aussenhandel

Fragen? – Rufen Sie uns an: +49 821 24280 - 40

www.mwm-medien.de

Ägypten braucht Devisen und Investitionen

Auch wenn es zuletzt wirtschaftlich rund lief im Land der Pharaonen: Als Nettoimporteur von Nahrungsmitteln und Öl leidet Ägypten stark unter den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs. Auch die hohe Abhängigkeit von ausländischen Kapitalflüssen und die schwache öffentliche Finanzlage bereiten zunehmend Probleme. Da kommt ein IWF-Hilfsprogramm wie gerufen.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die wirtschaftliche Lage Ägyptens verbesserte sich in den Jahren vor der Covid-19-Pandemie erheblich. Indem das nordafrikanische Land Wirtschaftsreformen im Rahmen eines dreijährigen Programms (2016–2019) des Internationalen Währungsfonds (IWF) umsetzte, konnte es seine makroökonomische Situation stabilisieren, die öffentliche Finanzlage schrittweise konsolidieren und eine Zahlungsbilanzkrise vermeiden.

Infolgedessen stufte Credendo das mittel- bis langfristige politische Risiko im Jahr 2019 auf Kategorie 5 herauf. Trotz der Verbesserungen blieb die Risikoeinschätzung jedoch weiterhin durch erhebliche Schwachstellen belastet, die durch die Covid-19-Pandemie und die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs noch verschärft wurden. Diese Schocks setzten Ägyptens Haushaltssaldo sowie den Außenbeitrag erneut unter Druck. Die Risikoaussichten für das Land haben sich dadurch wieder verschlechtert.

Als Nettoimporteur von Nahrungsmitteln und Öl leidet Ägypten unter dem starken Anstieg der Rohstoffpreise. Darüber hinaus bilden die Abhängigkeit von ausländischem Kapital und die schwachen öffentlichen Finanzen einen gefährlichen Cocktail – v.a. deshalb, weil sich die globalen Finanzbedingungen dramatisch verschärft haben. Nicht zuletzt hat sich der Netto-Auslandsvermögensstatus in den vergangenen zehn Jahren stetig verschlechtert, was sich durch das IWF-Hilfsprogramm sowie weitere Kredite bilateraler und multilateraler Geber weiter fortsetzen dürfte.

©alek333/Shutterstock

Der ägyptische Staat nimmt genau wie die Nationalbank einen starken Einfluss auf Wirtschaft und Gesellschaft.

Wirtschaft wächst kräftig

Dabei hatte Ägypten den Schock der Covid-19-Pandemie relativ gut überstanden und gehörte zu den Ländern, die nur im Finanzjahr 2020 einen wirtschaftlichen Abschwung erlebten. Im laufenden Jahr 2022/23 wird erneut ein kräftiges Wirtschaftswachstum erwartet und auch mittelfristig dürfte die ägyptische Wirtschaft dank staatlicher Infrastruktur- und Energieprojekte hohe Wachstumsraten erzielen.

Trotz des kräftigen Wachstumskurses bestehen jedoch nach wie vor erhebliche Ungleichgewichte. Zu den größten Schwachstellen zählen ein kleiner Exportsektor, geringe Ersparnisse und Investitionen, eine niedrige Produktivität und der große informelle Sektor des Landes. Die starke Rolle des Staates in der Wirtschaft ist ein weiteres strukturelles Ungleichgewicht, das ausländische Direktinvestitionen abschreckt und die Entwicklung der Privatwirtschaft behindert. Eine entscheidende Voraussetzung für ein stärkeres und ausgewogeneres Wirtschaftswachs-

tum ist, dass sich das Geschäftsumfeld für die Privatwirtschaft verbessert. Dies ist auch als ein Ziel im kürzlich angekündigten IWF-Programm genannt. Die ägyptische Regierung hat mehrfach ihre Bereitschaft bekundet, einen Teil der Wirtschaft zu privatisieren; angesichts zahlreicher Eigeninteressen dürfte es jedoch sehr schwierig werden, die Umsetzung nötiger Reformen zur Stärkung der Privatwirtschaft auch umzusetzen.

Anfälligkeit der Staatsfinanzen

Die ägyptischen Staatsfinanzen hatten sich vor der Covid-19-Pandemie dank struktureller Reformen im Rahmen des laufenden IWF-Programms und des anhaltenden Wirtschaftswachstums nachhaltiger entwickelt. Die öffentliche Schuldenlast etwa ging nach ihrem Höchststand von 97,8% des Bruttoinlandsprodukts im Geschäftsjahr 2016/17 deutlich zurück und erreichte nach nur zwei Jahren 80% des BIP. Doch trotz der fortgesetzten Konsolidierungsbemühungen – mit einem Primärüberschuss seit dem GJ 2018/19 und einem allmählichen Rückgang der Gesamtverschuldung (auf geschätzte 86% des BIP im GJ 22/23) – sind die Zinszahlungen im Verhältnis zu den öffentlichen Einnahmen unverändert sehr hoch: 43% im GJ 2022/23, der vierthöchste Wert weltweit (nach Sri Lanka, Ghana und Pakistan), auch im kommenden Finanzjahr ist ein vergleichbares Niveau zu erwarten.

Ursache der enormen Zinsbelastung ist die bis zuletzt verfolgte Geldpolitik hoher Zinsen, um ausländisches Kapital anzulocken. Dies trieb jedoch auch die Zinszahlungen für die ägyptischen Staatsschulden in die Höhe, da diese weitgehend im Inland finanziert werden.

Entlastend wirkt, dass ein Großteil der öffentlichen Schulden auf Landeswährung lautet und bei inländischen Finanzinstituten finanziert wird. Dies bedeutet jedoch auch, dass der Bankensektor eng mit dem öffentlichen Sektor verbunden ist, sodass eine Restrukturierung der inländischen Staatsverschuldung unweigerlich den Bankensektor und seine Fähigkeit beeinträchtigen würde, den Privatsektor zu unterstützen.

Eine der größten strukturellen Schwachstellen Ägyptens ist der begrenzte Exportsektor. Das Land ist als Quelle für Deviseneinnahmen auf private Transfers (46,6% der Leistungsbilanzeinnahmen im Jahr 2021), den Tourismus (13,1%) und die Einnahmen aus dem Suezkanal (12,6%) angewiesen.

Die Covid-19-Pandemie und die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs auf die globalen Lebensmittelmärkte und die Rohstoffpreise treffen Ägyptens Leistungsbilanz hart. Als Nettoimporteur von Öl und Lebensmitteln – nur 2021 war das Land Nettokraftstoffexporteur – und als einer der großen Weizenimporteure hat das nordafrikanische Land infolge des kriegsbedingten Anstiegs der Rohstoffpreise einen erheblichen Druck auf die Importrechnungen erfahren. Und die direkte Abhängigkeit von der Ukraine und Russland bei den Getreideimporten sowie im Tourismussektor verschärft die Situation noch. Zur Finanzierung des strukturellen Leistungsbilanzdefizits ist Ägypten auf Kapitalzuflüsse aus dem Ausland angewiesen. Allerdings sind globale Investoren angesichts des Kriegs in der Ukraine und der anhaltenden Verschärfung auf den globalen Finanzmärkten in Sicherheit geflohen, sodass Ägypten stattdessen Kapitalabflüsse verzeichnet hat und die Währungsreserven auf einen Stand von unter drei Monatsimporten gefallen sind.

Zudem hat das ägyptische Pfund gegenüber dem US-Dollar stark an Wert verloren. Kurzfristig verstärkt die Abwertung den Inflationsdruck (die Inflationsrate erreichte im Oktober 16,2% gegenüber dem Vorjahr) und erhöht die Kosten für die Rückzahlung von Fremdwährungsschulden. Die Abwertung steht nichtsdestotrotz im Einklang mit der Forderung des IWF nach einem flexibleren Wechselkurs und dürfte den Druck auf die Devisenreserven verringern.

Es ist hervorzuheben, dass auch das vorherige IWF-Programm flexiblere Wechselkurse vorsah, dieses Ziel wurde jedoch de facto aufgegeben. Positiv zu vermerken ist, dass der IWF eine 46-monatige Vereinbarung über eine erweiterte Fondsfazilität (Extended Fund Facility, EFF) in Höhe von 3 Mrd USD genehmigt hat.

Das IWF-Programm dürfte auch zusätzliche Finanzmittel regionaler und multilateraler Geber erschließen. Diese neuen Darlehen wirken zwar kurzfristig positiv, erhöhen zugleich jedoch Ägyptens Auslandsverschuldung, die sich derzeit auf einem moderaten Niveau befindet.

Verringerung des Liquiditätsdrucks

Die Genehmigung eines EFF-Hilfsprogramms durch das IWF-Direktorium ist eine sehr gute Nachricht, da sie den Liquiditätsdruck in Ägypten aufgrund eines starken Rückgangs der Devisenreserven verringert und es den Behörden ermöglichen würde, die obligatorische Verwendung von Akkreditiven für die Importfinanzierung auslaufen zu lassen. Dies wäre auch deshalb positiv, weil die Beschränkungen – die auf eine Verringerung der Importe abzielen – zu unangemessenen Zahlungsverzögerungen bei grenzüberschreitenden Handelsgeschäften führen. Ohne eine Aufhebung der Beschränkungen und im Falle eines weiteren Drucks auf die Devisenreserven würde Credendo voraussichtlich auch die kurzfristige politische Risikoeinschätzung für Ägypten auf Kategorie 6 herabstufen. ◄

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

Tunesien setzt auf erneuerbare Energien

Der nordafrikanische Staat ist bereits seit Jahrzehnten Standort zahlreicher Industrieunternehmen, die Produkte für den europäischen Markt herstellen. Die Lage an der Peripherie Europas weckt gerade in der aktuellen Situation das Interesse hiesiger Firmen, Tunesien für das Nearshoring zu nutzen. Mehrere Automobilzulieferer haben infolge des russischen Angriffskriegs in der Ukraine ihre Produktion dort erweitert.

Peter Schmitz, Korrespondent Tunesien und Algerien von Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Die jahrelange Erfahrung – insb. in der Kabelkonfektionierung, aber auch in der Textilindustrie – beschert Tunesien einen relativ großen Pool an Fachkräften. Die Lohnkosten sind im Vergleich zu Standorten in Südosteuropa relativ günstig, die Lieferzeiten vergleichbar.

Die große Anzahl an Studienabsolventen in naturwissenschaftlichen und technischen Fächern zeigt, dass allen voran IT- und Ingenieursdienstleistungen noch viel stärker von Tunesien aus erbracht werden könnten. Vor allem Unternehmen, die bereits im Land produzieren, haben vor Ort auch Abteilungen für interne IT-Dienstleistungen, CAD-Engineering oder die Entwicklung aufgebaut. Inzwischen sorgen das Lohngefälle gegenüber Europa und der dortige Mangel an Hochqualifizierten für eine stärkere Abwanderung. In Tunesien ansässige Unternehmen fragen daher verstärkt Dienstleistungen zur (Weiter-) Qualifizierung und Personalbindung nach.

Noch kaum ausgeschöpft ist das Potenzial Tunesiens als Drehscheibe und Ausgangspunkt für Projekte auf dem afrikanischen Kontinent. Hier bieten sich sowohl die Serviceerbringung mit eigenem Personal an als auch Partnerschaften mit tunesischen Unternehmen. Insb. in der Nahrungsmittel-, Bau- und Gesundheitswirtschaft gibt es leistungsfähige Unternehmen. Hinzu kommt eine Reihe etablierter Ingenieurbüros und Softwareentwickler, die bereits Märkte in Subsahara-Afrika bedienen.

Dem unbestrittenen Potenzial steht ein schwieriges Wirtschaftsumfeld gegenüber. Seit Jahren finden sich umfassende Reformen auf der Agenda, die aber größtenteils auf sich warten lassen. Dazu gehören die Schaffung von Transparenz in Verwaltungsentscheidungen und Rechtsprechung, die Vereinfachung von Genehmigungsprozessen und die Privatisierung der defizitären Staatsbetriebe. Zudem besteht ein Hang zum Protektionismus, der eine starke Einbindung in globale Lieferketten ausbremst. Eine Fortsetzung der Verhandlungen über ein vertieftes Handelsabkommen mit der EU wäre für Tunesien wegen der engen Wirtschaftsbeziehungen sehr wichtig.

Es ist davon auszugehen, dass die internationalen Partner Tunesien beistehen, obwohl die im Sommer 2022 beschlossene neue Verfassung einen demokratischen Rückschritt bedeutet. Ein Hoffnungsschimmer ist das vorläufige Abkommen mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF). An die Sonderziehungsrechte im Wert von 1,9 Mio USD sind Reformzusagen geknüpft. Die ursprünglich für Dezember 2022 anberaumte endgültige Entscheidung des IWF wurde auf Januar 2023 verschoben.

Eine Neuregelung des Devisenrechts (Code des Changes et du Commerce Extérieur) soll nach Verlautbarungen der

© Luca D'Addezio/Shutterstock

Tunesiens Salzseen haben bei der Gewinnung und Speicherung von erneuerbarer Energie viel Potenzial.

tunesischen Zentralbank kurz bevorstehen. Eine Liberalisierung des Finanzsektors würde die Konkurrenz erhöhen und einheimischen Unternehmen und Start-ups den Zugang zu Kapital erleichtern. Allen voran der Abbau von Subventionen auf Grundnahrungsmittel, Energie und Wasser, aber auch der angestrebte Umbau der Staatsunternehmen bergen sozialen und politischen Sprengstoff. Die Inflation liegt offiziell bei etwa 10%, bei einigen Nahrungsmitteln sogar bei 30%.

Globale Krisen treffen Tunesien hart

Eine Lösung des politischen Konflikts in Libyen scheint kurzfristig nicht in Sicht, würde Tunesien aber große Chancen bieten, einen vormals bedeutenden Absatzmarkt wieder zu erschließen. In Tunesien selbst ist die soziale Lage angespannt. Nachdem bereits die Corona-Pandemie die Arbeitslosigkeit verschärfte und v.a. den informellen Sektor und strukturschwache Regionen im Landesinneren traf, wirkt sich nun der Krieg in der Ukraine negativ aus. Das zeigt sich in Engpässen bei der Versorgung mit Getreide, Milch und Brennstoffen und in einer höheren Inflation.

Die Anfälligkeit für externe Schocks schlägt sich zusätzlich in einer sinkenden Nachfrage nach einigen Ausfuhrprodukten nieder. Tunesien exportiert nicht zuletzt Zulieferprodukte für die europäische Automobilindustrie. Demgegenüber verteuern sich Preise für wichtige Importgüter. Aktuell betrifft das in erster Linie Energieträger und Getreide. Da diese staatlich subventioniert werden, gerät das Staatsbudget zunehmend in Bedrängnis. Auch die Devisenreserven sinken weiter. Das Haushaltsdefizit dürfte 2022 bei fast 10% des Bruttoinlandsprodukts liegen, nachdem es im Jahr 2021 etwa 7,5% betragen hatte.

Als Absatzmarkt spielt Tunesien aufgrund der geringen Marktgröße und der niedrigen Investitionsquote für deutsche Exporteure nur eine untergeordnete Rolle. Möglichkeiten bieten geberfinanzierte Projekte (Verkehr, Wasser) und in geringerem Umfang die Bedarfsdeckung der exportierenden Industrie. Das riesige Potenzial erneuerbarer Energien ließe sich in Tunesien besser nutzen und könnte zur Reduzierung der externen Abhängigkeit beitragen. Die Regierung kündigte eine Reihe von Ausschreibungen mit einer Gesamtkapazität von 2.000 MW an. Sollten diese erfolgreich verlaufen, könnte Tunesien künftig als Produktionsstandort für grünen Wasserstoff in der vordersten Reihe stehen. Aber auch klassische Industriesektoren wie die Textil- und elektromechanische Industrie könnten von einem günstigeren Investitionsumfeld profitieren. Tunesien scheint in diesen Bereichen grundsätzlich gut aufgestellt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, die Digitalisierung klassischer Industriezweige mit Know-how aus Tunesien zu unterstützen.

Anzeige

AfrikaContact
Das Außenwirtschaftsmagazin

Herausgegeben in Kooperation mit dem Bundesverband der Mittelstänigen Wirtschaft(BVMW)

Ausgabe1/2023
erscheint am 01. März 2023

Fokus: Südafrika
unter anderem mit den Themen:
Südafrika als Exportmarkt
Grüner Wasserstoff aus Afrika
Afrika für deutsche Mittelständler
Mittelstandsindex Afrika Portrait

Reichweite:
- ePaper an über 22.000 Leser online durch unsere Newsletter
- ePaperan über 33.000 Leser durch unser Magaz in „Der Mittelstand" (inkl. Verlinkung in der Printausgabe)
- 500 Printausgaben an Botschaften, Ministerien, wichtige Unternehmensvertreter und Multiplikatoren

Anzeigenpreise: Einmaliger Sonderrabatt zum Verlagswechsel bis zum 10.02.2023

1/1 Seite: ~~2.950 €~~ 1.490 €
Satzspiegel: 174 x 255 mm
Anschnitt: 210 x 297 mm

1/2 Seite: ~~1.650 €~~ 900 €
hoch: Satzspiegel: 85 x 255 mm
Anschnitt: 103 x 297 mm
quer: Satzspiegel: 174 x125 mm
Anschnitt: 210 x143 mm

1/3 Seite: ~~1.200 €~~ 750 €
hoch: Satzspiegel: 55 x 255 mm
Anschnitt: 73 x 297 mm
quer: Satzspiegel: 174 x 82 mm
Anschnitt: 210 x100 mm

1/4 Seite: ~~1.000 €~~ 500 €
hoch: Satzspiegel: 90,5 x 136 mm
Anschnitt: 105,5 x 156 mm
quer: Satzspiegel: 210 x 74 mm
Anschnitt: 185 x 72 mm

Erscheinungsweise:
zwei mal jährlich / ca. 60 Seiten
zweisprachig:
erscheint in englischer und deutscher Sprache

IhrAnsprechpartner:

Marcus Rohrbacher,
Senior Sales Manager
marcus.rohrbacher@mwm-medien.de
Tel.: +49 821 24 28 0-26
Mob.: +49 173 73 40 316

Märkte Weltweit Medien
Halderstraße 25
D-86150 Augsburg
www.mwm-medien.de

Afrika Contact Freundeskreis
Werden Sie Mitglied eines exklusiven Afrika-Netzwerkes

Der Mittelstand. BVMW
mwm Märkte Weltweit Medien

„Viele deutsche Unternehmen sind durch Zufallskontakte in Afrika“

Johannes Flosbach vom nigerianischen Unternehmen Cormart und Andreas Voss von der Deutschen Bank sprechen im Interview über die zahlreichen Möglichkeiten in Afrika, die Rolle der deutschen Politik und erste Gehversuche in Nigeria.

Dr. Johannes Flosbach
Cormart

johannes.flosbach@clicktgi.net
cormart-nigeria.com

Andreas Voss
Deutsche Bank AG

andreas-a.voss@db.com
deutsche-bank.de/ub

Herr Flosbach, Herr Voss, wir stehen vermutlich vor einem großen Umbau der Weltwirtschaft, durch den Absatzmärkte, aber auch Produktionsstandorte der deutschen Wirtschaft gefährdet sind. Kann Afrika hier einen Ausweg bieten?

Dr. Johannes Flosbach: Das Potenzial ist auf jeden Fall vorhanden, auch wenn die deutsche Wirtschaft bislang recht zurückhaltend in Afrika auftritt. Das liegt sicherlich auch an der Berichterstattung über Afrika, die oft oberflächlich ist und aus der Distanz geschieht. Dabei hat die afrikanische Wirtschaft durchaus Stärken – die größte ist vielleicht ihre enorme unternehmerische Flexibilität.

Können Sie das an einem Beispiel illustrieren?

Flosbach: Da nehme ich gern meinen eigenen Arbeitgeber: Cormart befindet sich im Besitz eines Holländers, der vor 45 Jahren als Handelsvertreter nach Nigeria kam und rasch lokal zu produzieren begann. Heute haben wir über 11.000 Mitarbeiter und erwirtschaften knapp 1 Mrd EUR Umsatz. Der Durchbruch kam in den 1980er Jahren mit der Franchiselizenz für Capri-Sonne. Als die Regierung den Import von Orangensaftkonzentrat untersagte, um die heimische Produktion zu fördern, pflanzten wir Orangenbäume. Da sie bis zur ersten Ernte fünf Jahre wachsen müssen, wurden Hühnerställe auf die Fläche dazwischen gestellt. Dadurch entstand der größte Hühnerproduzent Nigerias. Das hat System: Alle 14 Firmen der Gruppe sind nicht strategisch entstanden, sondern immer als Reaktion auf das Marktumfeld.

Andreas Voss: Das Modell von Cormart zeigt das Potenzial von Afrika. Mit dieser Flexibilität können deutsche Konzerne nicht konkurrieren.

Warum sind bislang erst so wenige da?

Voss: Viele deutsche Unternehmen sind nicht aus strategischen Gründen in Nigeria, sondern eher durch Zufallskontakte – erst so langsam sehen wir echte Afrika-Strategien. Mit den Lieferkettenproblemen in Asien und dem Ukraine-Konflikt ist Afrika allerdings nun bei einigen Unternehmen auf der Agenda rasch weit nach oben gerückt.

Flosbach: Viele Unternehmen sehen Nigeria als Exportmarkt, haben aber große Bauchschmerzen, selbst vor Ort aktiv zu sein. Das liegt an den politischen Unsicherheiten, Zahlungsrisiken und Compliance-Sorgen. Wir haben das traditionelle Handelsvertretermodell erweitert, indem wir selbst auch für deutsche Unternehmen vor Ort produzieren. Allerdings funktioniert Afrika nicht für alle:

© Kehinde Temitope Odutayo/Shutterstock

Auch Nigeria versucht, die Wertschöpfung mit Kapitalbeschränkungen ins Land zurückzuholen.

Deutsche Unternehmen bieten oft hochwertige Produkte an, die für die afrikanischen Märkte einfach zu teuer sind. Erfolgreich sind einige Unternehmen aus dem Maschinenbau, wo es durchaus eine Zahlungsbereitschaft für hochwertige Produkte gibt. Wir sprechen hier aber in Nigeria nur über wenige Dutzend Kunden.

„Viele EU-Exporteure bringen ganz selbstverständlich eine attraktive Finanzierung mit. Wir dagegen sind mit unserem deutschen Ansatz im Vergleich eher etwas schwerfällig. Wenn wir einige Millionen Euro als langfristige Finanzierung bieten können, sind wir sehr erfolgreich. Leider ist Deutschlands Förderung bislang eher auf das großvolumige Geschäft fokussiert."
Andreas Voss, Deutsche Bank

Ist das Geschäft denn profitabel?

Voss: Die Margen sind eigentlich immer sehr auskömmlich. Allerdings stehen die Unternehmen vor der Herausforderung, die hier erzielten Gewinne nach Deutschland zu transferieren. In Nigeria soll die Wertschöpfung ins Land zurückgeholt werden, das geht mit Einschränkungen im Kapitalverkehr einher. Leider ist das Problem nicht auf Nigeria beschränkt: Die Devisenbeschränkungen hemmen in vielen afrikanischen Ländern definitiv die Investitionsbereitschaft.

Flosbach: Das beobachten wir auch und bieten darum deutschen Unternehmen den Service an, den gesamten Import zu managen. Wir erwirtschaften selbst Devisen, weil wir auch im Exportgeschäft tätig sind. Dadurch und durch unsere Größe haben wir guten Zugang zur Zentralbank und erhalten einfacher Zuteilungen für Devisen.

Wie wichtig ist eine Absatzfinanzierung für den Erfolg deutscher Unternehmen?

Voss: Das ist eine wesentliche Voraussetzung. Wir stehen hier auch mit anderen europäischen Exportnationen in einem Wettbewerb. Viele EU-Exporteure bringen ganz selbstverständlich eine attraktive Finanzierung mit. Wir dagegen sind mit unserem deutschen Ansatz im Vergleich eher etwas schwerfällig. Wenn wir einige Millionen Euro als langfristige Finanzierung bieten können, sind wir sehr erfolgreich. Leider ist Deutschlands Förderung bislang eher auf das großvolumige Geschäft fokussiert. Es könnte aber sein, dass Afrika von den Kürzungen des Fördergeschäfts in Asien profitiert.

Kommen wir mal vom Export zur Produktion: Die meisten deutschen Unternehmen, die in Afrika produzieren oder produzieren lassen, suchen den Absatz auf den lokalen Märkten. Wann entdecken sie Afrika als Produktionsstandort für global vermarktete Güter?

Flosbach: Wir selbst produzieren in Nigeria nicht allein für den heimischen Markt, sondern exportieren auch. Wir sind allerdings vor allem auf teilweise veredelte Agrarprodukte spezialisiert, da ist die Wertschöpfungstiefe eher gering. Afrika als Produktionsstandort auch für höherwertige Produkte deutscher Unternehmen ist ein sehr lohnendes Ziel, das Potenzial ist aus meiner Sicht gewaltig. Der Weg dorthin ist allerdings noch ziemlich weit.

Woran liegt das?

Flosbach: Die größten Herausforderungen liegen in der Infrastruktur und – das mag zunächst erstaunlich klingen – auch in den Kosten. Die Lohnkosten sind in Afrika sehr niedrig, und Arbeitskräfte sind in großer Zahl verfügbar. Allerdings sind die Kosten für Logistik und Energie vielerorts enorm hoch, sodass die Lohnkostenvorteile dadurch aufgefressen werden.

Voss: Dazu kommt, dass die Sicherheitslage und die Rechtsstaatlichkeit nur selten europäischen Standards entsprechen und auch deutlich unter dem Niveau asiatischer Wettbewerber liegen. Das hält viele deutsche Unternehmen von einer eigenen Produktion in Afrika ab.

Es muss ja nicht unbedingt ein eigener Standort sein. Deutsche Unternehmen könnten doch auch Vorprodukte von afrikanischen Zulieferern beziehen …

Voss: Das stimmt, und das ist absolut eine spannende Perspektive. Man muss aber auch ehrlich hinzufügen, dass sich afrikanische Unternehmen in der Vergangenheit nicht immer durch Qualität und Zuverlässigkeit hervorgetan haben. Das ist für deutsche Unternehmen und ihre Endprodukte aber ein absolutes Muss. Hier ist darum für die afrikanische Wirtschaft noch ein weiter Weg zu gehen. Aber das Potenzial ist zweifellos vorhanden.

„Natürlich muss die Initiative aus dem Privatsektor kommen, aber wir brauchen auch eine stringentere Afrika-Politik. Eine so homogene Strategie wie für Asien kann ich nicht erkennen. Stattdessen versuchen wir, den Unternehmen unsere Standards aufzudrücken. Unsere Agrarpolitik ist z.B. überhaupt nicht auf Afrika zugeschnitten. Das ist ein großer Hemmschuh und funktioniert auch nicht."
Dr. Johannes Flosbach, Cormart

Wie kann das Potenzial möglichst rasch gehoben werden? Braucht es eine große Initiative Deutschlands oder der EU?

Flosbach: Die Initiative muss schon von einzelnen Unternehmen kommen. Es braucht aber Unterstützung, und sie muss vor Ort funktionieren. Wir sehen z.B., dass Handelskammern mit kleinen Budgets mehr für das Thema Ausbildung erreichen als große EU-Vorhaben. Erst einmal müssen sich Partnerschaften auf Unternehmensebene entwickeln, dafür

braucht es auch unternehmerischen Mut und Geduld.

Voss: Ein bisschen mehr politische Weitsicht wäre aber wünschenswert. Natürlich muss die Initiative aus dem Privatsektor kommen, aber wir brauchen auch eine stringentere Afrika-Politik. Eine so homogene Strategie wie für Asien kann ich nicht erkennen. Stattdessen versuchen wir, den Unternehmen unsere Standards aufzudrücken. Unsere Agrarpolitik ist z.B. überhaupt nicht auf Afrika zugeschnitten. Das ist ein großer Hemmschuh und funktioniert auch nicht – die afrikanischen Länder werden längst von Ostasien, Russland oder dem Mittleren Osten umworben und pflegen vielfältige wirtschaftliche Beziehungen. Niemand wartet hier darauf, sich europäischen Standards zu unterwerfen. Wenn wir das gewaltige Potenzial Afrikas als Absatzmarkt und Produktionsstandort nutzen wollen, dann müssen wir uns auf die Region einstellen – und wir müssen uns beeilen.

Welchen Rat geben Sie deutschen Unternehmen, die Afrika als Absatzmarkt oder Produktionsstandort erschließen wollen?

Flosbach: Mein wichtigster Ratschlag lautet, einen Markt nicht ohne starken Partner vor Ort zu betreten. Ohne lokales Know-how ist es in Afrika extrem schwierig. Viele Unternehmen haben das verstanden, doch sie scheitern bei der Auswahl der richtigen Partner und erleben viele Enttäuschungen. Die Handelskammern leisten hier wertvolle Hilfe.

Voss: Nach meiner Erfahrung müssen Unternehmen vor allem Zeit mitbringen. Der Markteintritt in Afrika dauert in der Regel länger als in anderen Regionen. Außerdem gibt es leider keine Blaupause für die Markteintrittsstrategie, alle Länder sind anders. Hinein- und herausfliegen funktioniert aber nie, es braucht immer die richtigen Leute vor Ort. Und natürlich eine gute Bank.

Vielen Dank für das Gespräch!

Dr. Johannes Flosbach *leitet seit 2016 das Geschäft des nigerianischen Chemie- und Nahrungsmittelunternehmens Cormart, das sowohl in Nigeria produziert und exportiert als auch Waren europäischer Hersteller importiert und vertreibt. Cormart gehört zur TGI-Gruppe, die mit rund 11.000 Mitarbeitern etwa 1 Mrd EUR umsetzt. Flosbach arbeitet seit über zehn Jahren in und für Afrika, u.a. als Strategieberater für Roland Berger und Bain.*

Andreas Voss *leitet seit 2015 die nigerianische Niederlassung der Deutschen Bank und verantwortet das Trade Finance für die Region Subsahara. Die Deutsche Bank ist seit knapp 50 Jahren in Nigeria vertreten. Voss lebt seit elf Jahren in Westafrika und arbeitete zuvor in Ghana für den staatlichen Entwicklungsfinanzier DEG. Er ist Mitgründer des German Business Club in Lagos.*

Anzeige

Avalgarantien des Bundes: ein Praxisfall aus dem Oman

Große Exportaufträge bedienen und weiterhin gut aufgestellt das Alltagsgeschäft meistern: Mit internationalen Geschäftschancen steigen auch die finanziellen Herausforderungen für Exporteure. In dieser Gemengelage unterstützt die Bundesregierung deutsche Unternehmen mit Avalgarantien.

Xaver Milz
Fachberater Global Trade and Export Finance, Landesbank Baden-Württemberg

xaver.milz@lbbw.de
www.lbbw.com

Das Sultanat Oman liegt im Osten der Arabischen Halbinsel. Die Nachbarländer könnten unterschiedlicher nicht sein: Der Jemen befindet sich im Bürgerkrieg, Saudi-Arabien ist eines der reichsten Emirate überhaupt. Das Sultanat selbst ist politisch stabil. Ein Großteil der Haushalts- und Exporteinnahmen stammt bislang aus dem Rohölsektor. Das BIP-Wachstum war im Jahr 2021 mit 1,9% positiv, die Prognose für das Jahr 2022 geht von einem Wachstum von gut 4% aus. Der Bestand ausländischer Direktinvestitionen hat sich in den vergangenen zehn Jahren mehr als verdoppelt.

Ein gutes Business-Umfeld – in dem jüngst ein omanisches Unternehmen aktiv geworden ist, um im eigenen Land in die erste Zuckerraffinerie zu investieren. Es handelt sich um ein Mammutprojekt, mit einem Investitionsvolumen in mehrstelliger Millionenhöhe. Die Ausschreibung für die notwendigen Maschinen hat ein deutscher Maschinenbauer gewonnen. Aus dem Vertrag resultierten Liefer- und Gewährleistungspflichten, die mit Garantien abgesichert werden sollten. Das Risiko: Sollte das deutsche Unternehmen anders als geplant nicht liefern können oder sollten die Maschinen nicht wie vereinbart funktionieren, dann käme auf den Maschinenbauer eine hohe Rückzahlung zu.

Einen Exporteur gegen hohe Rückzahlungen abzusichern ist eine Herausforderung: Wenn die Hausbank für eine derart hohe Summe garantiert, ist die Kreditlinie des Unternehmens belegt und seine Liquidität eingeschränkt. Für Folgefinanzierungen oder weitere Investitionen hat der Exporteur dann nur noch wenig Spielraum – wenn überhaupt.

Auch europäische Unternehmen investieren immer stärker im Oman.

© Sebastian Castelier/Shutterstock

Hier können sog. Avalgarantien des Bundes Abhilfe schaffen. Die deutsche Exportkreditversicherung, eine sog. ECA, stellt ein Rückaval bereit und sichert damit die Produktions- und Ausfuhrphase des Exporteurs bei einem internationalen Geschäft mit hohem Volumen ab. Die Abkürzung ECA steht für „Export Credit Agency", also Exportkreditversicherer. Weltweit gibt es mehr als 35 solcher Spezialassekuranzen. In Deutschland ist Euler Hermes mit dem Management der staatlichen Exportkreditgarantien betraut und fungiert als Dienstleister des Bundes.

Der Maschinenlieferant der omanischen Zuckerraffinerie ist Kunde der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Als die LBBW sich beim Kunden meldete, äußerte er den Wunsch, das Exportgeschäft unter der Einbindung von Euler Hermes zu realisieren. Die Herausforderung: Die Verhandlungen waren bereits weit fortgeschritten. Die Lieferung war zudem Teil einer Packager-Lösung.

Die sog. Packager treten als Generalexporteure auf und bündeln die einzelnen Verträge verschiedener Hersteller in einem großen Liefervertrag. Dieser wird auch als Ganzes finanziert und abgesichert. Das reduziert die Komplexität aufseiten des Importeurs: Der omanische Importeur unterzeichnet nur einen Vertrag – mit dem Generalexporteur. Zwar war der deutsche Maschinenbauer Haupt-

lieferant, einige wenige Teile bezog der omanische Importeur aber von weiteren Exporteuren aus dem europäischen Ausland.

Normalerweise sichern ECAs in einem solchen Fall den gesamten Liefervertrag ab. Wenn die Exporteure aus verschiedenen Ländern stammen, entscheidet eine sog. Mehrheitsherkunft darüber, welche ECA die Deckung übernimmt. Da bei der Zuckerraffinerie der größte Teil des Liefervertrags von einem deutschen Unternehmen kam, war die deutsche Euler Hermes zuständig. Allerdings sollte im Fall der Zuckerraffinerie nicht der gesamte Liefervertrag, sondern nur das Risiko des deutschen Exporteurs abgesichert werden.

Die Absicherung von Risiken im Exportgeschäft kann also kompliziert werden. Umso wichtiger ist die Beratung durch einen erfahrenen Partner. Die LBBW betreut Geschäfte im Oman in ihrer Repräsentanz „Middle East". Drei Kolleginnen und Kollegen mit Sitz in Dubai unterstützen Exporteure u.a. beim Umgang mit ihren Kunden und beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen. Sie sprechen Deutsch, Englisch, Arabisch und Französisch und können so auch komplexe Finanzierungsdetails ohne Sprachbarrieren klären. Seit 15 Jahren betreut die Middle-East-Repräsentanz deutsche Mittelständler beim Eintritt in die arabischen Märkte – und darüber hinaus. Ihr breites Netzwerk im Nahen Osten und in Afrika umfasst mehr als 25 Staaten.

Die wirtschaftliche Lage im Oman ist vielversprechend. Zudem wächst die Bevölkerung stetig und auch der Konsum steigt. Derzeit dominiert zwar der Ölsektor, Investitionen in grünen Wasserstoff in Milliarden-Dollar-Höhe befinden sich aber in der Planungs- und Prüfungsphase. Ein Großteil dieser Projekte sieht ausländische Investitionen vor. Somit dürften Ausschreibungen aus dem Oman und damit europäische Exporte in die Region in Zukunft zunehmen. Auch deutsche Maschinenbauer können davon profitieren. Denn die stabilen politischen Rahmenbedingungen und die positive wirtschaftliche Entwicklung dürften auch die Nachfrage nach Maschinen zur Verarbeitung von Nahrungsmitteln und anderen Gütern des täglichen Bedarfs erhöhen und somit die Importe in das Land ankurbeln.

Für hiesige Unternehmen ist die gesamte Region Middle East interessant. Das Risiko ist moderat und der Finanzierungsbedarf hoch, entsprechend stark ist die LBBW in der Region engagiert. In Ägypten, dem wichtigsten Markt in der Region, sind deutsche Exporteure sehr gefragt. Die Märkte Algeriens und Marokkos holen nach Einbrüchen während der Pandemie wieder auf. Die Geschäftschancen für deutsche Exporteure im Nahen Osten/Nordafrika nehmen in jedem Fall zu. Mit den richtigen Partnern steht auch der Absicherung der neuen Geschäfte nichts mehr im Weg.

Anzeige

Das **Exportjahrbuch** 2023
AUSSENWIRTSCHAFT

Ein unverzichtbarer Ratgeber für Ihr Außenhandelsjahr

Erhalten Sie ein Update zu den wichtigsten Entwicklungen in der Weltwirtschaft und den Veränderungen bei Export-, Import- und Zollbestimmungen – inklusive umfassender Adressen und Verzeichnisse.

Für Sie zum Sonderpreis:
€44,-
~~€ 49,-~~

Sichern Sie sich Ihr Update:

- Neueste Entwicklungen in den Exportregionen
- Wertvoller Ausblick für attraktive Märkte
- Wichtige Trends und Innovationen
- Umfangreiche Adressen und Verzeichnisse
- Und viele weitere Top-Informationen
- Aktuelle Änderungen bei Export- und Zollvorschriften

IHR RABATTCODE: JAHRBUCH-23

Jetzt bestellen unter:
www.mwm-medien.de/das-exportjahrbuch-aussenwirtschaft

Geothermie in Ostafrika nutzen

Das technische Potenzial für geothermische Energie wird in Ostafrika auf rund 15.000 MWh geschätzt. Der dortige Markt für Geothermie-Projekte hat sich in den vergangenen sechs Jahren stark entwickelt. Derzeit bestehen gute Markteintrittschancen aufgrund der Vielzahl von Möglichkeiten für Zulieferer bzw. Dienstleister in diesem Spezialbereich. Gleiches gilt für Investoren, da die Entwicklung auch erheblichen Kapitalbedarf mit sich bringt.

Kai Imolauer
Partner,
Rödl & Partner

kai.imolauer@roedl.com
www.roedl.de

Bei Projektgrößen von 50 MWh bis hin zu weit über 500 MWh sind in Ostafrika erhebliche Investitionen zur Markterschließung erforderlich. Um eben dieses Potenzial besser verfügbar zu machen und nutzen zu können, wurde 2012 die Geothermal Risk Mitigation Facility for East Africa (GRMF) gegründet. Sie wird von der Kommission der Afrikanischen Union verwaltet und vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung gemeinsam mit dem EU-Infrastruktur-Treuhandfonds über die KfW Entwicklungsbank finanziert.

Die GRMF wurde geschaffen, um die geothermische Entwicklung in zwölf förderfähigen ostafrikanischen Ländern zu finanzieren und zu erleichtern. In den vergangenen zehn Jahren hat sich diese Einrichtung zum wichtigsten Förderprogramm für die Geothermie-Erkundung in Ostafrika gemausert. Bislang wurden sieben Antragsrunden für Zuschüsse durchgeführt, 40 Projekte haben einen positiven Bewilligungsbescheid für Oberflächenstudien oder Bohrungen erhalten, acht Förderungen wurden abgeschlossen. Das gesamte bewilligte Volumen beläuft sich auf bislang 131 Mio USD.

Das übergeordnete Ziel der GRMF ist die Förderung von Investitionen des öffentlichen und privaten Sektors in die geothermische Stromerzeugung sowie seit Dezember auch in die Wärmenutzung. Geothermische Stromerzeugung zeichnet sich v.a. durch erhebliche Resilienz in Bezug auf Wettereinflüsse (Stürme, Dürren) und die Grundlastfähigkeit aus. Geothermie hat eine sehr geringe ökologische Auswirkung und wird häufig auch von Anwohnern wohlwollend gesehen. Sie reduziert darüber hinaus die Abhängigkeit von Brennstoff- oder Stromimporten und ist in Zukunft aller Voraussicht nach kombinierbar mit Elektrolyseuren zur Produktion von Wasserstoff und weiterer Energieträger wie Ammoniak, Methanol und synthetischen Brennstoffen. Die Förderung beinhaltet direkte Zuschüsse, die das mit Geothermie-Projekten verbundene Explorationsrisiko in der Anfangsphase mindern. Dadurch verbessern sich die externen Finanzierungsoptionen, etwa über Banken. Die GRMF wirkt somit als Stütze, um Geothermie als strategische Option für den Ausbau der Stromerzeugungskapazität in den Partnerländern zu etablieren.

© Hailu Wudineh TSEGAYE/Shutterstock

Die Kommission der Afrikanischen Union mit Sitz im äthiopischen Addis Abeba koordiniert die GRMF-Projekte.

Zusätzlich zur Finanzierung von Stromerzeugungsprojekten werden seit Ende letzten Jahres Oberflächen- und Machbarkeitsstudien zur direkten Nutzung geothermischer Energie gefördert. Sie birgt ein großes Potenzial für die Landwirtschaft, Lebensmittelindustrie und industrielle Anwendungen. Denn die direkte Geothermie-Nutzung ersetzt gleichzeitig fossile Brennstoffe für die Wärmeerzeugung. Für die ostafrikanische Region wäre das ein Quantensprung: die Nutzung von lokalen Ressourcen für die Strom- und Wärmeversorgung, um mit steigendem Wirtschaftswachstum keine Abhängigkeit von fossilen Brennstoffimporten entstehen zu lassen.

Finanzielle Unterstützung steht für die Bestimmung des optimalen Standorts für Reservoir-Bestätigungsbohrungen zur Verfügung, wenn diese zuvor umfassend untersucht wurden. Förderfähig sind geophysikalische Tests sowie ergänzende geologische, hydrogeologische und geochemische Untersuchungen, wobei die GRMF hier bis zu 80% der genehmigten förderfähigen Kosten finanziert. Des Weiteren werden Erkundungsbohrungen und Testprogramme in verschiedenen Kombinationen gefördert. Hier trägt die GRMF bis zu 40% der Kosten. Wenn ein Zuschuss für eine Oberflächenstudie oder ein Bohrprogramm vorliegt, übernimmt die Einrichtung bis zu 20% der förderfähigen Kosten, die für die nötige Infrastruktur anfallen. Abschließend ist auch eine Fortsetzungsprämie möglich, für die jedoch verschiedene Kriterien erfüllt sein müssen.

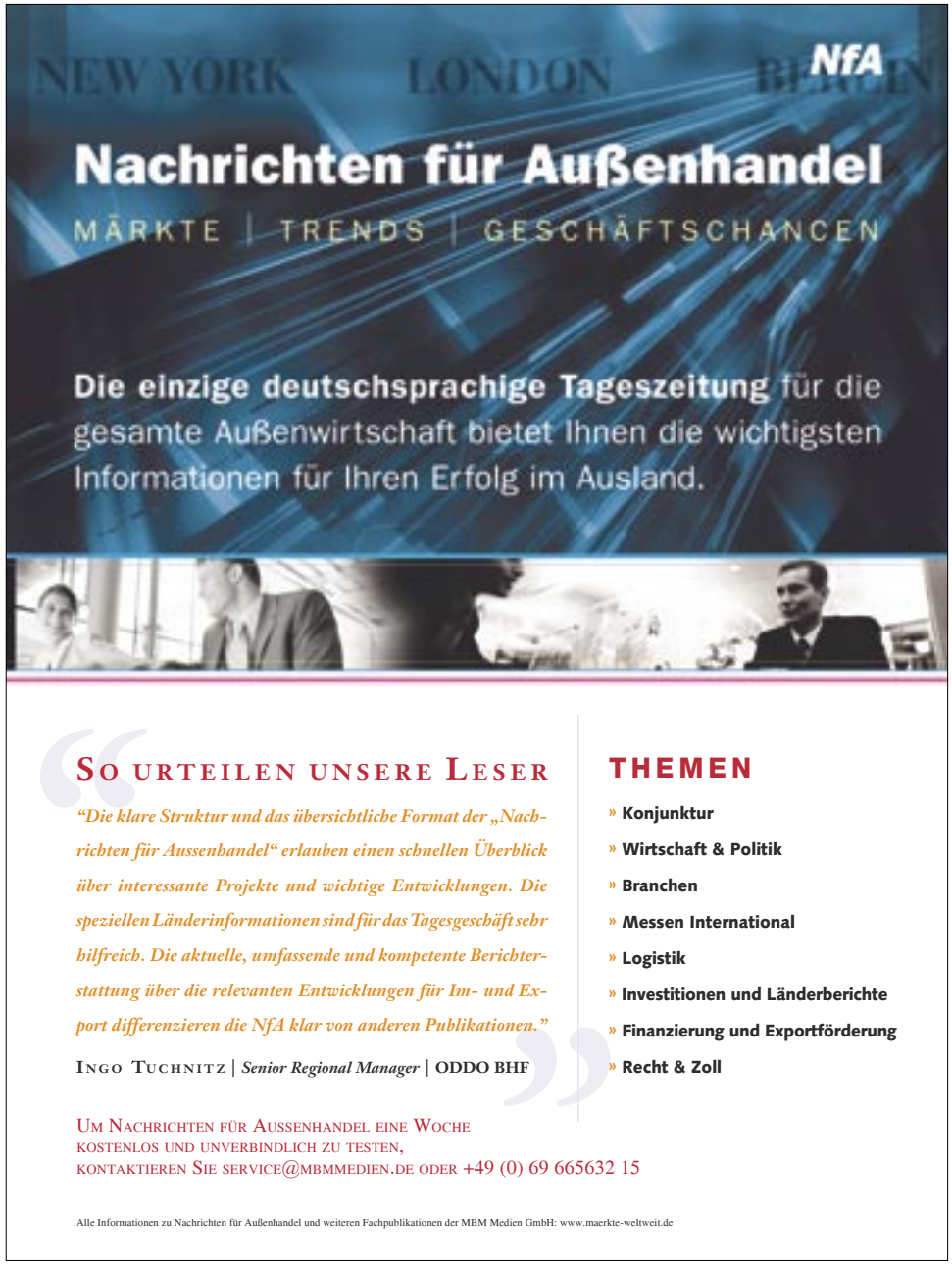
Die Zuschüsse werden in einem transparenten zweistufigen Verfahren gewährt. Die erste Stufe des Bewerbungsverfahrens ist eine offene Präqualifikation. Potenzielle Bewerber werden hier aufgefordert, ihre Interessenbekundungen („Expression of Interest“) bis zu einer bestimmten Frist einzureichen. Solche Bekundungen für förderfähige Aktivitäten, die einen bestimmten Schwellenwert überschreiten, bestehen die Präqualifikation und werden zur Teilnahme an einem verbindlichen Workshop vor der Angebotsabgabe und schließlich eingeladen, eine vollständigen Bewerbung abzugeben.

In der zweiten Phase müssen erfolgreiche Antragsteller bis zu einer bestimmten Frist einen vollständigen Antrag einreichen. Anträge, die eine bestimmte Mindestpunktzahl erreichen, werden nach Genehmigung durch das GRMF-Oversight Committee in eine Projekt-Pipeline aufgenommen. Nur diese Projekte werden vorbehaltlich der Verfügbarkeit von Mitteln sowie der Vorlage und Genehmigung aller von der GRMF geforderten Projektinformationen gefördert.

Die direkte Nutzung von Erdwärme hat mehrere soziale, wirtschaftliche und ökologische Vorteile wie die Verringerung der Treibhausgasemissionen und der Entwaldung, Einsparungen bei den Energieausgaben sowie die Verbesserung der Ernährungssicherheit und der Lebensqualität. Wie die Internationale Agentur für Erneuerbare Energien (IRENA) feststellt, steigert die Nutzung von Erdwärme die wirtschaftliche Entwicklung der lokalen Gemeinschaften in der Nähe des Projektstandorts. Angesichts dieser Studie beschloss das GRMF-Oversight Committee, ein Finanzierungsprogramm für die direkte Wärmenutzung innerhalb des bestehenden GRMF-Rahmens zu entwickeln. Dieses Programm stellt die finanzielle Unterstützung für Oberflächen- und Durchführbarkeitsstudien bereit und startete mit der African Rift Geothermal Conference (ARGeo-C9) im November.

Weiterführende Informationen finden Sie auf www.grmf-eastafrica.org

Anzeige



Neuntes EU-Sanktionspaket gegen Russland: Was sich ändert

Am 16. Dezember 2022 hat die EU als Antwort auf den völkerrechtswidrigen Angriff Russlands auf die Ukraine zusätzliche Sanktionen gegen Russland beschlossen (neuntes Sanktionspaket). In Fortsetzung unserer fünf Beiträge (ExportManager 2/2022, S. 23 ff., 3/2022, S. 25 ff., 4/2022, S.17 ff., 6/2022, S. 20 ff., 8/2022, S. 20 ff.) werden die Auswirkungen dieses Embargos für Exporteure in der EU aufgezeigt.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

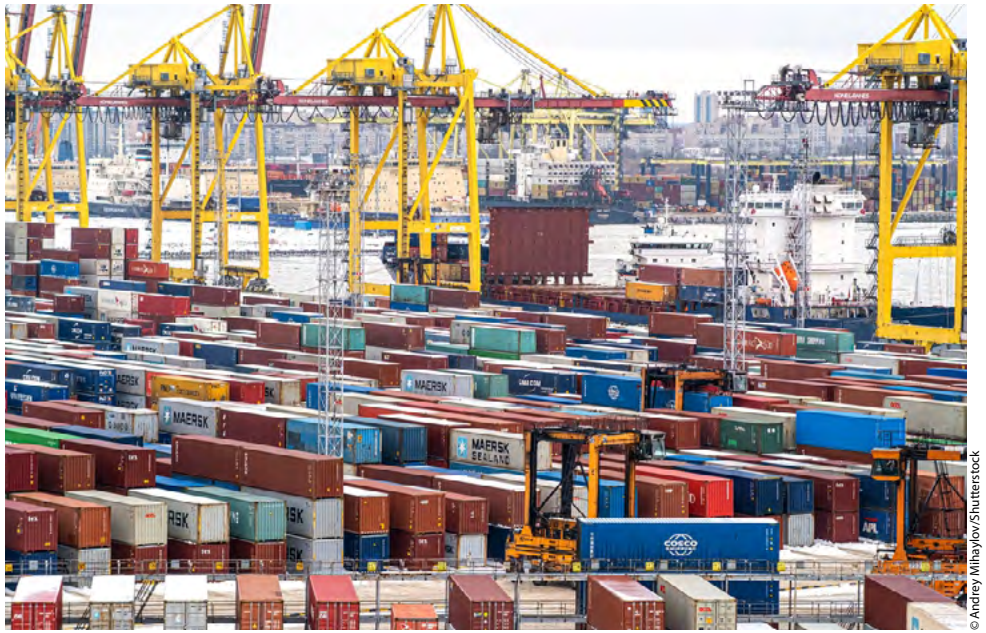
info@hohmann-rechtsanwaelte.com
www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall 1: D in Deutschland möchte Dauermagnete mit der Zolltarifnummer (ZTN) 8505 11 an den Kunden R in Russland liefern; außerdem möchte er technische physikalisch-chemische Untersuchungen für R bzgl. früher gelieferter Güter erbringen. R ist nicht gelistet. Was muss D hierbei nach dem Russland-Embargo beachten?

Ausgangsfall 2: D in Deutschland hatte Güter für Ausstellungs- und Messezwecke an seine Tochter R in Russland geschickt. Nachdem diese Güter unter ein Einfuhrverbot nach Anhang XXI gefallen sind und auch die Frist der Altvertragsregelung verpasst wurde, möchte D diese Güter jetzt noch nach Deutschland zurückholen, da D sein Russland-Geschäft beenden möchte. Ist das noch zulässig?

Weitere Personen und Organisationen neu gelistet

Bezüglich der **Ukraine-VO** 269/2014 gibt es durch die **VO 2022/2475** eine geringfügige Änderung (neue Ausnahmen zum Bereitstellungsverbot). Mit der **Durchführungs-VO 2022/2476** werden die Listungen um 141 Personen und 49 Organisationen ergänzt, sodass jetzt insgesamt 1.412 (!) Personen und 147 Organisationen gelistet sind. Zu den 49 Organisationen gehören u.a. zwei Banken (Credit Bank of Moscow, Dalnevostochny Bank ist gleich Far Eastern Bank), zwei Automobilhersteller (Bryansk Automobile Plant, Automobile Plant Ural), fünf Maschinenbauer (Volgograd Machine-Building Company VGTZ, Machine Building Co. Vityaz, Kazan Optical and Mechanical Plant, Ulan-Ude Aviation Plant, Votkinsk Machine Building Plant), politische Vereinigungen (z.B. Vereintes Russland, Liberal-demokratische Partei Russlands, Kommunistische Partei Russlands), russische Fernsehsender mit Propaganda (Allrussische Fernseh- und Radiogesellschaft, ANO-TV Novosti) sowie einzelne Abteilungen der russischen Armee (Nationalgarde, russische Luftstreitkräfte, russische Seekriegsflotte, russisches Heer, Sondereinsatzkräfte).



© Andrey Mihaylov/Shutterstock

Vom Industriehafen im russischen St. Petersburg läuft praktisch nichts mehr in Richtung Westen.

Bezüglich der **Russland-VO 833/2014** gibt es wichtige Änderungen durch die **VO 2022/2474**, darunter diese sieben bedeutendsten:

- Die Liste der militärischen Endverwender (Anhang IV) wird neu gefasst, weil sie um 168 Einträge erweitert und damit fast verdoppelt wurde; jetzt sind dort 408 Einrichtungen gelistet.
- Die Liste der strategischen Güter nach Anhang VII (mit einem Ausfuhrverbot nach Russland) wird neu gefasst, weil dieser Anhang um zahlreiche Einträge ergänzt wurde. Die Intention war u.a., Drohnenmotoren, weitere chemisch-

biologische Ausrüstungen, Reizstoffe und elektronische Komponenten aufzunehmen (vgl. Nr. 4 der Präambel). Es gibt Ergänzungen in allen zehn Kapiteln dieses Anhangs.

- Anhang XI (Güter der Luft- und Raumfahrt mit einem Ausfuhrverbot) wird neu gefasst; neu ist v.a. Teil C, der bestimmte Flugmotoren betrifft.

- Anhang XXIII (Güter zur Stärkung der industriellen Kapazität Russlands mit einem Ausfuhrverbot) wird neu gefasst, weil er erheblich erweitert wurde. Die Intention war u.a., Güter wie Generatoren, Spielzeugdrohnen, Laptops, Festplatten, IT-Komponenten, Nachtsicht- und Funknavigationsausrüstung, Kameras und ihre Linsen aufzunehmen (vgl. Nr. 15 der Präambel).

- Ab dem 5. Februar 2023 ist es verboten, bestimmte Erdölerzeugnisse, die aufgrund einer Ausnahmegenehmigung eingeführt wurden, weiterzuleiten. Aber: Es gibt Ausnahmen vom Verbot für Bulgarien bzw. für Ungarn/Slowakei, Erdölerzeugnisse (nach den neuen Anhängen XXXI und XXXII) an andere Mitgliedstaaten oder an Drittstaaten weiterzuliefern, v.a. wenn es um eine Verwendung in der Ukraine geht und/oder wenn keine Umgehung droht (Art. 3m).

- Es gibt weitere Dienstleistungsverbote für Russland bzgl. (1) Markt- und Meinungsforschung, (2) technischer physikalisch-chemischer Untersuchungen und (3) Werbung (mit einer Altvertragsregelung, Art. 5n).

- Der neue Art. 12b erlaubt es den nationalen Behörden, den Verkauf, die Lieferung oder den Verkauf bzw. die EU-Einfuhr von Gütern, die nach den Anhängen mit Ausfuhr- bzw. mit Einfuhrverbot gelistet sind, bis zum 30. September 2023 zu genehmigen, wenn der Verkauf/Export bzw. die Einfuhr entweder für den Abzug von Investitionen aus Russland oder für die Abwicklung von Geschäftstätigkeiten in Russland unbedingt erforderlich ist.

Weitere fünf Änderungen betreffen v.a.:

- Ergänzung zu Anhang XV (Organisationen mit Sendeverbot): Hier werden vier neue Sender gelistet.

- Neufassung von Teil B zu Anhang XVII (Eisen- und Stahlerzeugnisse mit einem EU-Einfuhrverbot): Hier gab es Konkretisierungen.

- Neufassung von Anhang XIX (Liste der staatseigenen Unternehmen): Neu aufgenommen wurde die Russian Regional Development Bank (in Teil C, mit neuer Altvertragsregelung).

- Neufassung von Anhang XXV (Erdöl mit EU-Einfuhrverbot)

- Ausnahmen beim Joint-Venture-Verbot für Bergbau, wenn das vorrangige Ziel in der Gewinnung von Materialien nach dem neuen Anhang XXX (Aluminium. Chrom, Kupfer etc.) besteht (Art. 3a)

Zur Prüfreihenfolge

Details zu diesem Thema haben wir bereits in unserem Beitrag in ExportManager 4/2022, S. 17 ff., behandelt. Bei den spezifischen Güterverboten ist zu berücksichtigen, dass neue Ausfuhrverbote – zusätzlich zu den bisherigen nach Anhang II (Güter für Erdölgewinnung), VII (strategische Güter), X (Güter für Raffination), XI (Luft- und Raumfahrt), XVI (Güter der Meeres- und Schiffstechnik), XVIII (Luxusgüter), XX (Kraftstoffe), XXIII (Güter zur Stärkung der industriellen Kapazitäten Russlands) – hinzugekommen sind, und zwar die Anhänge XXXI und XXXII (beide: Erdölerzeugnisse).

Lösung Ausgangsfall 1

Güterprüfung Dauermagnet (mit ZTN 8505 11): Es bestehen Anhaltspunkte dafür, dass zwei Dual-Use-Positionen vorliegen könnten. Falls D nachweisen kann, dass diese nicht vorliegen, bestünde hieraus kein Ausfuhrverbot. Die Standardprüfung (Eingabe der ZTN in die elektronische konsolidierte Fassung der VO 833/2014) ergibt bisher nur einen Eintrag in Russland-Anhang XXIII für eine benachbarte ZTN (nämlich für elektromagnetische Kupplungen/Bremsen mit ZTN 8505 20); hieraus folgt kein Ausfuhrverbot für den Dauermagnet. Die manuelle Eingabe des Begriffs „Dauermagnet“ in die VO 2022/2474 ergibt jedoch, dass er seit dem 17. Dezember 2022 von Anhang VII, Teil B erfasst ist. Daher besteht ein Ausfuhrverbot, da keine neue Altvertragsregelung für diese neue Beschränkung vorgesehen wurde.

Güterprüfung bzgl. technischer physikalisch-chemischer Untersuchung: Sofern kein (vor dem 17. Dezember 2022 geschlossener) Altvertrag vorliegt oder keine der gesetzlichen Ausnahmen eingreift, sind D nach Art. 5n solche Dienstleistungen gegenüber Personen in Russland (wie R) ab sofort verboten. Die Bereitstellung von technischer Hilfe im Zusammenhang mit nach Russland ausgeführten Gütern ist dann nicht verboten, wenn der Verkauf/die Lieferung des Gutes zum Zeitpunkt der technischen Hilfe noch erlaubt ist (vgl. Nr. 26 der Präambel).

Exkurs zu einer Position in Anhang VII: Besondere Auslegungsschwierigkeiten entstehen v.a. bei der neuen Position X.B.X.015 in Anhang VII. Sie listet Reaktoren, Pumpen, Ventile etc., die die Leistungsparameter von Dual-Use-Position 2B350 erfüllen, „unabhängig von ihren Baumaterialien“. Die Dual-Use-Position 2B350 stellt v.a. darauf ab, ob die

medienberührenden Flächen aus einem der gelisteten „Werkstoffe oder Materialien“ bestehen. Völlig unklar ist nun, ob die Position X.B.X.015 (wegen der Formulierung „unabhängig von ihren Baumaterialien“) so auszulegen ist, dass es nicht auf die in Position 2B350 gelisteten „Werkstoffe oder Materialien“ ankommt, sondern nur auf die Maße, die in Position 2B350 genannt sind. Einige Zollbehörden legen das derzeit so aus, obwohl unklar ist, inwieweit die „Baumaterialien“ (in X.B.X.015) das Gleiche meinen wie die „Werkstoffe oder Materialien“ (in 2B350).

Unseres Erachtens ist damit etwas anderes gemeint, weil die kurz danach kommende Position X.B.X.017 in Anhang VII wieder von „kontrollierten Werkstoffen oder Materialien“ spricht, sodass sich die Vermutung aufdrängt, dass die Formulierung bzgl. der „Baumaterialien“ etwas anderes meint als die „kontrollierten Werkstoffe oder Materialien“ in Position 2B350.

Lösung Ausgangsfall 2

Da diese Güter unter einem EU-Einfuhrverbot nach Anhang XXI stehen und die Altvertragsregelung abgelaufen ist, wäre die EU-Einfuhr verboten. Nach Art. 12b Abs. 2 könnte das BAFA die Einfuhr bis zum 30. September 2023 genehmigen, wenn die Einfuhr „für den Abzug von Investitionen aus Russland oder für die Abwicklung von Geschäftstätigkeiten in Russland unbedingt erforderlich ist“. Hier wird man bejahen können, dass diese Gütereinfuhr für den Abzug von Investitionen aus Russland unbedingt erforderlich ist, da D sein Russland-Geschäft beenden möchte und es nicht mehr rechtzeitig geschafft hat, seine für Ausstellungs- und Messezwecke überlassenen Güter zurückzuholen. (Gerade bei der zweiten Alternative „für die Abwicklung von Geschäftstätigkeiten“ ist das Verhältnis zur Altvertragsregelung nicht sehr klar).

Auch die zwei weiteren Voraussetzungen von Art. 12b Abs. 2 sind hier erfüllt: Diese Güter befinden sich im Eigentum eines Staatsangehörigen eines EU-Mitgliedstaates, denn sie sind Eigentum von D, und die betreffenden Güter befanden sich in Russland, bevor das Verbot nach Anhang XXI in Kraft trat.

Resümee

Die weiteren Verschärfungen der Ausfuhrverbote nach Russland – v.a. nach den Anhängen VII, XI, XXIII – und bei den Dienstleistungen sind zu begrüßen, um der russischen Regierung deutlich zu zeigen, dass ihr völkerrechtswidriger Krieg gegen die Ukraine auf die völlige Ablehnung der EU stößt. Die Tendenz zu einem Fast-Totalembargo dürfte hier unvermeidlich sein – und entscheidend ist weiter, dass sämtliche EU-Mitglieder bei der Umsetzung des Embargos an einem Strang ziehen. Dies ist der Fall, und von daher war es auch gut, dass für die drei EU-Mitglieder, die Ausnahmen bzgl. der Erdöleinfuhr zugebilligt bekamen, jetzt geregelt ist, unter welchen Voraussetzungen sie die Erdölerzeugnisse weiterleiten dürfen.

„Neue Aus- und Einfuhrbeschränkungen sollten so präzise sein, dass klar ist, welche Güter darunterfallen. Außerdem sollten wirksame Maßnahmen gegen Umgehungen getroffen werden, um zu verhindern, dass Länder wie Serbien, die Türkei oder Indien die für Russland verbotenen Güter aufkaufen und legal nach Russland liefern.“

Allerdings wäre es wichtig, neue Ausfuhr- und Einfuhrbeschränkungen immer so präzise zu formulieren, dass klar ist, welche Güter darunterfallen – und bei ihrer Einführung immer auch an die Altvertragsregelung zu denken. Dies ist bei den neuen Ausfuhrbeschränkungen nach Anhang VII versehentlich vergessen worden, sodass sich die Frage stellt, ob hierfür andere Altvertragsregelungen analog genutzt werden können, um Entschädigungsansprüche wegen enteignungsgleichen Eingriffs zu vermeiden.

Das Nachholen einiger Altvertragsregelungen im neunten Sanktionspaket (u.a. Art. 3i und 3k) und v.a. die neue Regelung von Art. 12b sprechen aber dafür, dass der EU-Gesetzgeber auch den Vertrauensschutz berücksichtigt.

Schließlich sind Regelungen wünschenswert, um Umgehungen des Russland-Embargos v.a. durch die Länder Serbien, die Türkei und Indien zu unterbinden. Hierfür sollten wirksame Maßnahmen getroffen werden, um zu verhindern, dass solche Länder die für Russland verbotenen Güter aufkaufen, legal nach Russland liefern und so – anstelle der EU-Staaten – für Russland zu den wichtigsten Kunden werden. Diese Überlegungen sollten auch für den Umgang mit Händlern berücksichtigt werden: Wenn Händler (selbst innerhalb der EU) beliefert werden, sollten vertragliche Absicherungen und vergleichbare Mittel gewählt werden, um eine Weiterlieferung nach Russland zu verhindern (vgl. unseren Beitrag in ExportManager 6/2022, S. 22, Thesen 4 bis 6); das gilt v.a. bei Händlern in Russlands Nachbarländern (wie die Türkei, Usbekistan oder das Baltikum), aber auch bei Händlern in möglichen Umgehungsländern (wie China oder Indien).

Für die Exportunternehmen ist es weiter wichtig, die Unterstützung durch einen Exportanwalt zu haben, um Embargoverstöße zu vermeiden. ◄

Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. HIER und zum Russland-Embargo vgl. HIER

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

**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,
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**