ExportManager

Ausgabe 3 | 12. April 2023
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Osteuropa

Die Republik Moldau leidet unter Russland | Wie man sich im ukrainischen Agrobusiness beteiligen kann | Der Agrarsektor in den Maghreb-Ländern | Investoren in Litauen werben um Fachkräfte | KMU profitieren: Neue Entwicklungen in der Exportfinanzierung | Das Comeback des Euro | Was ändert sich durch den neuen Deal mit dem Vereinigten Königreich? | Russland wird der Hahn weiter zugedreht

Die Welt steht Kopf. Das schließt positive und negative News mit ein. Vor einigen Wochen vermeldete der Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft für seine Unternehmen einen Rekordhandel mit osteuropäischen und zentralasiatischenen Staaten für das vergangene Jahr. Die Exporte haben um 8% zugelegt, obgleich die Ausfuhren nach Russland regelrecht eingebrochen sind. Schließlich hat die EU Ende Februar schon ihr zehntes Sanktionspaket verhängt.

Doch mit praktisch allen anderen östlich gelegenen Ländern ist der Außenhandel emporgeschnellt, teils hat er sich sogar mehr als verdoppelt. Mit Litauen, der Republik Moldau und der Ukraine blicken wir im neuen **ExportManager** auf drei Länder, die jeweils auf ihre Weise unter der russischen Kriegstreiberei leiden. Ein Schock war für viele Menschen auch der Brexit. Doch nun gab es endlich eine Einigung zwischen Brüssel und London bzgl. Nordirland. Unser Autor hat die einzelnen Punkte analysiert. Mitte 2023 will die Bundesregierung die Forfaitierungsgarantie auch für kleinere Summen einführen, was vielen exportorientierten KMU helfen wird. Eine angenehme Lektüre wünscht

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Die Republik Moldau leidet unter Russland
Das eigenständige Land entstand 1991 aus den Trümmern der Sowjetunion. Doch seither behindert auch der Transnistrien-Konflikt die Entwicklung von Moldau. Und zuletzt kamen auch noch die Folgen des Ukraine-Kriegs dazu.
Karsten Koch, Credendo

4 Wie man sich im ukrainischen Agrobusiness beteiligen kann
Die wohl effektivste Art der Investition in landwirtschaftliche Vermögenswerte in der Ukraine ist für hiesige Unternehmen der Erwerb von dortigen Landwirtschaftsbetrieben und Produktionskapazitäten.
Olga Ianushevych, Iurii Dynys, DLF

7 Der Agrarsektor in den Maghreb-Ländern
In der Landwirtschaft Nordafrikas schlummert viel Potenzial. Neue Technologien stammen überwiegend aus Deutschland. Doch auch mit anderen EU-Staaten unterhält der Maghreb intensive Beziehungen.
Slim Maarfri, Emeric Ahodakin, ODDO BHF

VERNETZEN

9 Investoren in Litauen werben um Fachkräfte
Der Arbeitskostenvorteil des baltischen Staates gegenüber Deutschland sinkt. Vor dem Markteintritt ist deshalb Vorarbeit notwendig.
Niklas Becker, GTAI

FINANZIEREN

14 Neue Entwicklungen in der Exportfinanzierung
Lieferketten, Inflation, Geopolitik: Die Herausforderungen bleiben vielfältig. Exportorientierte Unternehmen können auf bewährte Instrumente zur Absicherung zurückgreifen. Und auch Mittelständler können sich auf die deutsche Außenwirtschaftsförderung verlassen.
Nanette Bubik, LBBW

16 Das Comeback des Euro
Das vergangene Jahr stand an den Devisenmärkten im Zeichen des US-Dollar, aber 2023 könnte das Jahr der europäischen Gemeinschaftswährung werden – mit guten und schlechten Auswirkungen auf die Unternehmen in Deutschland.
Deutsche Bank

LIEFERN

18 Was ändert sich durch den neuen Deal mit UK
Das Nordirland-Protokoll ist Teil des Austrittsabkommens zwischen der Europäischen Union und Großbritannien von 2020. Nun soll dieses Protokoll durch das Windsor Framework modifiziert und erweitert werden. Ende März haben sowohl das britische Unterhaus als auch der Europäische Rat dem Kompromiss zugestimmt.
Arne Mielken, CustomsManager

22 EU-Sanktionen: Russland wird der Hahn weiter zugedreht
Anlässlich des Jahrestages des russischen Angriffs auf die Ukraine haben die EU-Mitgliedstaaten weitere Sanktionen gegen Russland beschlossen, die am 26. Februar 2023 in Kraft getreten sind. In diesem Beitrag wird geschildert, was das im Detail bedeutet.
Kajta Göcke, GvW Graf von Westphalen

26 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Die Republik Moldau leidet unter Russland

Das eigenständige Land entstand 1991 aus den Trümmern der Sowjetunion. Doch seither behindert auch der Transnistrien-Konflikt die Entwicklung von Moldau. Und zuletzt kamen auch noch die Folgen des Ukraine-Kriegs dazu. Die Energiepreise sind in die Höhe geschossen, viele gut qualifizierte Arbeitskräfte gen Westen abgewandert.

Ohne unliebsame Folgen ging die Staatsgründung nicht über die Bühne: Transnistrien hat sich noch 1991 abgespalten und für unabhängig erklärt, die Republik Moldau besitzt keine Kontrolle über die prorussische Separatistenregion an der Grenze zur Ukraine. Am 22. Februar dieses Jahres widerrief Wladimir Putin ein Dekret aus dem Jahr 2012, in dem u.a. versprochen wurde, die Souveränität der Moldauer bei der Lösung des Status von Transnistrien zu respektieren. Russische Truppen sind seit dem Ende des kurzen Kriegs 1992 in der abtrünnigen Region präsent.

Der Widerruf des Dekrets, Teil der antiwestlichen Schritte seitens Putins, und der Vorwurf, die Republik Moldau treibe eine antirussische Agenda voran, sind Belege für erhöhte Spannungen zwischen den beiden ungleichen Staaten. Zudem warfen die moldauischen Behörden Moskau einen Putschversuch vor. Erst im Februar bildete sich eine neue prowestliche Regierung, nachdem die vorherige nach monatelangen wirtschaftlichen Turbulenzen und politischen Spannungen zurückgetreten war.

Die neue Regierung unter Führung von Premierminister Dorin Recean versprach, den proeuropäischen Weg des Landes fortzusetzen, dem im Juni 2022 der EU-Kandidatenstatus zuerkannt wurde. Prorussische Gruppen reagierten darauf mit Protesten. Angesichts des andauernden Kriegs in der Ukraine besteht die große Sorge, dass sich der Konflikt auf das bitterarme Moldau ausweitet. Wie fragil die Lage ist, zeigte sich im März. Die staatliche russische Nachrichtenagentur Ria meldete angeblich vereitelte Anschlagsversuche auf ranghohe Beamte in Transnistrien. Ukrainische Nachrichtendienste wurden dafür verantwortlich gemacht. Moldau erklärte, der Vorgang werde untersucht, Kiew wies die Vorwürfe zurück. Moskau suche einen Vorwand, um in Transnistrien einzugreifen und dann ganz Moldau unter Kontrolle zu bringen. Auch die Bundesregierung beobachtet die Situation genau.

© Ducu Rodionoff/Shutterstock

Die Proteste in der Hauptstadt Chișinău im Sommer letzten Jahres führten zu einem Rücktritt der Regierung.

An der wirtschaftlichen Front wird das kleine Land indessen hart von den Folgen des Ukraine-Kriegs getroffen, insb. angesichts eines starken Anstiegs der Gaspreise und einer Unterbrechung der Energieversorgung. Schätzungen zufolge ist das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im vergangenen Jahr um 1,5% geschrumpft, und auch für das laufende Jahr wird nur ein schwaches Wachstum erwartet. Die Inflation stieg stark an, was die heimische Zentralbank dazu veranlasste, ihren Zinssatz zu erhöhen, um den Inflationsdruck einzudämmen. Kürzlich wurde der Zinssatz wieder gesenkt. Die anhaltend hohe Teuerungsrate schürt die soziale Unzufriedenheit in einem Land, das stark in Pro-EU- und Pro-Russland-Fraktionen gespalten ist. Darüber hinaus haben sich Haushalts- und Leistungsbilanzdefizite ausgeweitet. Die Bruttodevisenreserven steigen dank des Unterstützungsprogramms des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Finanzhilfen durch die EU (teilweise in Form von Krediten, was die Auslandsverschuldung erhöht).

In diesem prekären wirtschaftlichen und politischen Kontext sind die Aussichten für die politischen Risikoratings der Republik Moldau negativ. Aktuell liegt das kurzfristige politische Risikorating in der Kategorie 5 von 7 und das mittel- bis langfristige Rating in der noch schwächeren Kategorie 6 von 7.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Wie man sich im ukrainischen Agrobusiness beteiligen kann

Die wohl effektivste Art der Investition in landwirtschaftliche Vermögenswerte in der Ukraine ist für hiesige Unternehmen der Erwerb von dortigen Landwirtschaftsbetrieben und Produktionskapazitäten. Welche Schritte dafür notwendig sind.

Olga Ianushevych, LL.M.
Counsel,
DLF Rechtsanwälte Ukraine

info@dlf.ua
www.dlf.ua

Iurii Dynys
Counsel, Attorney-at-law,
DLF Rechtsanwälte Ukraine

info@dlf.ua
www.dlf.ua

Wer bei der langjährigen Unterstützung von M&A-Transaktionen in der Ukraine erfahren ist, kann die Struktur des Erwerbsverfahrens so gestalten, dass sie den regionalen Besonderheiten entspricht. Dies ist der Schlüssel zu einer erfolgsversprechenden Beteiligung im ukrainischen Agrobusiness. Der erste Schritt bei einer solchen Transaktion besteht darin, die Strategie für den Erwerb eines landwirtschaftlichen Vermögens festzulegen. Zu berücksichtigen sind auch die allgemeinen Beschränkungen für den Erwerb von landwirtschaftlichen Betrieben in der Ukraine. Derzeit – das entsprechende Referendum hat noch nicht stattgefunden – ist es ausländischen Unternehmen verboten, heimische Landwirtschaftsbetriebe, die Agrarflächen in der Ukraine besitzen, direkt zu erwerben. Sie dürfen aber solche Agrarunternehmen kaufen, die ihre Böden pachten. Dies trifft auf die überwiegende Mehrheit der landwirtschaftlichen Betriebe zu.

Im Bereich des Anbaus von landwirtschaftlichen Erzeugnissen ist es für Investoren am günstigsten, landwirtschaftliches Vermögen direkt zu erwerben – also ein Unternehmen, das bereits Ackerflächen bewirtschaftet.

© ZagAlex/Shutterstock

Wer in der Ukraine in landwirtschaftliche Betriebe investieren will, hat es einfacher als früher.

Wenn man in ein verarbeitendes Unternehmen investiert, ist es wiederum die bessere Variante, Produktionskapazitäten aufzukaufen. Es ist ausländischen Unternehmen in der Ukraine insb. erlaubt, solche Vermögenswerte im Zuge der Privatisierung zu erwerben.

In Übereinstimmung mit der entwickelten M&A-Strategie müssen die Kriterien bestimmt werden, nach denen die Investmentsuche durchgeführt wird:

- technische und infrastrukturelle Merkmale der Produktionskapazitäten
- Lage der Anbauflächen des landwirtschaftlichen Unternehmens
- Anbaufläche
- Verfügbarkeit von Infrastruktur
- andere spezifische Kriterien in Bezug auf die entwickelte Strategie

Die Suche nach landwirtschaftlichen Vermögenswerten auf Grundlage der entwickelten Kriterien geht idealerweise in zwei Phasen über die Bühne. Zunächst erfolgt eine allgemeine Auswahl auf Basis von Informationen aus öffentlichen Quellen, dann der Due-Diligence-Prozess.

Das Wissen über landwirtschaftliche Kleinbetriebe ist v.a. in den unmittelbaren Regionen des Standorts verfügbar. Beim Erwerb eines in Privatbesitz befindlichen

Vermögenswerts sind Verhandlungen über die Bedingungen der Transaktion durchzuführen. Dazu zählen der Preis, die Abwicklungsbedingungen, die Durchführungsvoraussetzungen für die Due Diligence und die Struktur der Transaktion.

Besonderheiten des Agrobusiness

Bei solchen Verhandlungen sollten die Besonderheiten des Agrobusiness in der Ukraine berücksichtigt werden. Einige ukrainische Agrarunternehmen, insb. mittlere und Großbetriebe, haben die Phase der Umtrukturierung und Optimierung ihres Managements bereits durchlaufen und verfügen über erfahrenes Finanz- und Rechtspersonal, Manager, einen geordneten Dokumentenfluss und eine solide Buchhaltung. Transaktionsverhandlungen sind in diesem Fall traditionell; sie sind für ausländische Investoren in der Regel gut nachvollziehbar und können strukturiert sowie vorhersehbar geführt werden.

Demgegenüber handelt es sich bei vielen landwirtschaftlichen Betrieben – insb. bei kleinen – um regionale Bauernhöfe, die von ehemaligen Leitern von Kolchosen oder Kaufleuten geleitet werden, die während oder kurz nach ihrer Privatisierung Eigentum und Grundstücke angehäuft haben. Verhandlungen mit den Eigentümern solcher Vermögenswerte sind viel schwieriger, weil sie häufig Investoren nicht trauen, die rechtlichen und finanziellen Instrumenten von M&A-Aktivitäten anzweifeln sowie Barzahlungen bevorzugen. Normalerweise ist es erstrebenswert, Verhandlungen über den Erwerb solcher landwirtschaftlicher Unternehmen unter Beteiligung von lokalen Vertretern oder erfahrenen ukrainischen Beratern zu führen.

In jedem Fall müssen die Ergebnisse dieser Verhandlungen im Abschlussdokument, z.B. in einer Absichtserklärung, formalisiert werden. Dieses Dokument legt nicht nur die Vereinbarungen fest, es kann den Parteien auch bestimmte Verpflichtungen auferlegen.

Die nächste wichtige Phase des Verfahrens zum Erwerb eines landwirtschaftlichen Vermögens in der Ukraine ist die Due Diligence. Üblicherweise werden dabei Produktions-, Finanz- und Rechtsprüfungen durchgeführt. In einigen Fällen, wenn der Käufer das Vorhandensein von bestimmten Risiken vermutet oder die Einhaltung bestimmter Parameter (Image der Eigentümer des Vermögenswerts, Umweltschutzparameter der Produktionskapazitäten usw.) überprüfen will, sind zusätzlich geeignete Audits durchzuführen.

Unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Due Diligence ist es in den meisten Fällen notwendig, vor dem Verkauf das landwirtschaftlichen Vermögen entsprechend vorzubereiten. Dieser Vorgang besteht darin, die im Due-Diligence-Verfahren festgestellten Abweichungen von den in der Absichtserklärung vereinbarten Parametern der Vermögenswerte zu korrigieren. Darüber hinaus kann die rechtliche Struktur der Gesellschaft – sofern es sich um den Erwerb eines landwirtschaftlichen Unternehmens handelt – für eine erfolgreiche Übertragung angepasst werden.

Der Abschluss einer Transaktion über den Kauf eines landwirtschaftlichen Vermögenswerts in der Ukraine setzt sich aus drei Teilen zusammen:

- Unterzeichnung von Verträgen und Dokumenten für deren Umsetzung
- Durchführung von Zahlungen
- Registrierung von Änderungen in unternehmensinternen Dokumenten (bei Erwerb eines ukrainischen Agrarunternehmens) oder Eigentumsrechten an Produktionskapazitäten (bei Erwerb von Immobilien)

Es ist zu beachten, dass der Abschluss der Transaktion das Erwerbsverfahren als solches nicht beendet. Es ist vielmehr notwendig, die tatsächliche Kontrolle über den landwirtschaftlichen Vermögenswert zu erlangen. Im Fall des Erwerbs eines landwirtschaftlichen Unternehmens umfassen solche Maßnahmen einen Wechsel im Management, eine Anpassung der Managementbefugnisse, die Erneuerung der Kontakte zu Gegenparteien und lokalen Behörden, eine Überarbeitung der Buchhaltung und Technologien sowie die Aufnahme des Dialogs mit den örtlichen Gemeinden, in denen die Bodenverpächter wohnen.

Im vergangenen Jahr hat die Ukraine die Regeln für den Verkauf von Eigentum staatlicher und kommunaler Unternehmen im Land erheblich vereinfacht; es wurden neue Möglichkeiten für den Erwerb von Brotfabriken, verarbeitenden Betrieben, Getreidespeichern und Produktionsstätten geschaffen. Auktionen für den Verkauf von Objekten im Rahmen der groß angelegten Privatisierung (im Wert von mehr als 6,2 Mio EUR) werden nun im elektronischen Handelssystem durchgeführt.

Klare Regeln für Auktionen

Unternehmen aus Deutschland haben das Recht, bei Auktionen als Käufer aufzutreten – sofern sie in keinen Offshore-Zonen registriert sind, nicht die Russische Föderation oder deren Einwohner als Beteiligte haben, keinerlei Sanktionen unterliegen und bereit sind, die in den Verkaufsbedingungen festgelegten Verpflichtungen zu übernehmen. Um an der Auktion teilnehmen zu können, müssen außerdem eine Reihe von Anforderungen erfüllt werden, darunter die Bereitstellung von Informationen über den finalen wirtschaftlichen Eigentümer des Unternehmens und von Jahresabschlüssen sowie die Zahlung von bestimmten Registrierungs- und Garantiegebühren.

BUSINESS EAST

Rechts- und Steuerberatung, Buchhaltung,
IT-/ERP-Lösungen, Outstaffing, HR-Management
und Interim-Management

ST. PETERSBURG
VILNIUS
MINSK
BERLIN
MOSKAU
KIEW
WARSCHAU
ASTANA
ATYRAU
WIEN
ALMATY
TIFLIS
BAKU
TASCHKENT
BISCHKEK
JEREWAN

Kontaktieren Sie uns

Ekaterina Wehmeyer, Business Development
WehmeyerE@schneider-group.com

Jonas Grossmann, Marketing & Media
GrossmannJ@schneider-group.com

**Expertise für
Osteuropa und Zentralasien.
Seit 2003.**

schneider-group.com

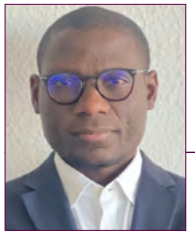
20y SCHNEIDER GROUP

Der Agrarsektor in den Maghreb-Ländern und seine Chancen

In der Landwirtschaft Nordafrikas schlummert viel Potenzial. Zum Teil werden die Felder dort noch mit ineffizienten Mitteln bewirtschaftet. Neue Technologien stammen überwiegend aus Deutschland. Doch auch mit anderen EU-Staaten unterhält der Maghreb immer mehr intensive Beziehungen.

Slim Maarfri
Repräsentant, Tunis
ODDO BHF SE

slim.maarfri@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com



Emeric Ahodakin
Afrika Kommt Fellow,
ODDO BHF SE

emeric.ahodakin@
oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Der Agrarsektor setzt sich in den nordafrikanischen Ländern aus der Subsistenzlandwirtschaft und der Landwirtschaft zu kommerziellen Zwecken zusammen. Er ist ein wesentlicher Bestandteil dieser Volkswirtschaften. So trägt die Agrarbranche in Tunesien 10,4%, in Algerien 12,3% und in Marokko 13% zum Bruttoinlandsprodukt bei – und leistet dort einen wichtigen Beitrag zur Beschäftigung sowie zur Devisenposition. Um den Agrarsektor zu einem noch bedeutenderen Faktor des Wirtschaftswachstums zu machen und so die sozialen Verhältnisse der Bevölkerung zu verbessern, haben die Maghreb-Länder verschiedene Programme aufgelegt sowie regionale und internationale Handelsabkommen geschlossen. Sie wirken sich bereits positiv auf die Entwicklung aus.

Dies gilt für Marokko, das seine landwirtschaftliche Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit verbessern konnte, insb. durch die Umsetzung der Regierungsstrategie „Grünes Marokko" (Plan Maroc Vert, PMV) im Jahr 2008. Die institutionellen Reformen wurden durch ein Investitionsprogramm von mehr als 10 Mrd. EUR über einen Zeitraum von zehn Jahren (2008–2018) unterstützt. Diese Politik, die darauf abzielt, die Landwirtschaft zu einem effizienten Wirtschaftszweig zu machen, hat die Modernisierung der Bewässerungs- und Wasserwirtschaftsinfrastrukturen sowie den Ausbau der Produktionssektoren ermöglicht.

© Tjeerd Kruse/Shutterstock

Der Austausch von landwirtschaftlichen Erzeugnissen zwischen den Maghreb-Staaten und der EU steigt.

Aufgrund der positiven Auswirkungen dieser Maßnahmen konnte sich Marokko zum führenden Erzeuger und Exporteur von Obst und Gemüse in der Region entwickeln. Auch in den anderen Maghreb-Ländern wurden verschiedene Programme zur Entwicklung der Landwirtschaft durchgeführt. Hierdurch stiegen Tunesien und Marokko bspw. zu den weltweit wichtigsten Erzeugern von Olivenöl auf.

Die wichtigsten landwirtschaftlichen Erzeugnisse, die von den Maghreb-Ländern exportiert werden, sind Obst und Gemüse (Tomaten, Zitrusfrüchte) sowie Produkte aus dem Oliven- und Palmenanbau. Die wichtigsten Absatzmärkte für die landwirtschaftliche Produktion sind die Europäische Union, die Länder südlich der Sahara sowie der Nahe und Mittlere Osten.

Was die Einfuhren von landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Nahrungsmitteln betrifft, muss darauf hingewiesen werden, dass das derzeitige Getreideangebot der Maghreb-Länder eindeutig nicht ausreicht, um die dortige Nachfrage zu decken. Die Getreideeinfuhren hängen von der (stark von den Niederschlägen

beeinflussten) Produktion im jeweiligen Land ab und können von einem Jahr zum anderen um den Faktor drei schwanken. Daher verwenden die Maghreb-Länder einen Teil ihrer Exporterlöse zur Deckung ihres eigenen Bedarfs an Agrar- und Nahrungsmittelimporten. Die wichtigsten Importprodukte sind Getreide (Weizen und Gerste), Pflanzenöle, Milch, Zucker und Ölsaaten. Die EU ist der Hauptlieferant von landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Nahrungsmitteln, wobei umgekehrt das Volumen der Ausfuhren in diese Länder tendenziell stärker zunimmt.

Neben den traditionellen Möglichkeiten für den Export von Betriebsmitteln (Dünger etc.), landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Nahrungsmitteln in den Maghreb suchen Länder wie Marokko, Tunesien und Algerien nach technischen Partnern, um das Angebot an landwirtschaftlichen Erzeugnissen zu diversifizieren und die Aufbereitung und Verarbeitung bestehender Produkte zu verbessern (z.B. Oliven und ihre Nebenprodukte, Obst- und Gemüseverarbeitung).

Technologie aus Deutschland gefragt

Darüber hinaus stellt Nordafrika (Tunesien, Marokko, Algerien) aufgrund der staatlichen Industriepolitik, der Modernisierung der landwirtschaftlichen Ausrüstung und der Digitalisierung des Sektors einen interessanten Markt für europäische Unternehmen dar, die technologische Lösungen für die Modernisierung und Digitalisierung des Agrarsektors anbieten. Angesichts des technologischen Fortschritts in Deutschland sind hiesige Unternehmen in einer guten Position, um Handelspartnerschaften mit afrikanischen Betrieben einzugehen. Die strategische Lage der Region zwischen Europa, Afrika und dem Nahen Osten bietet zudem die Aussicht, neue Märkte für Handel und Investitionen zu erschließen.

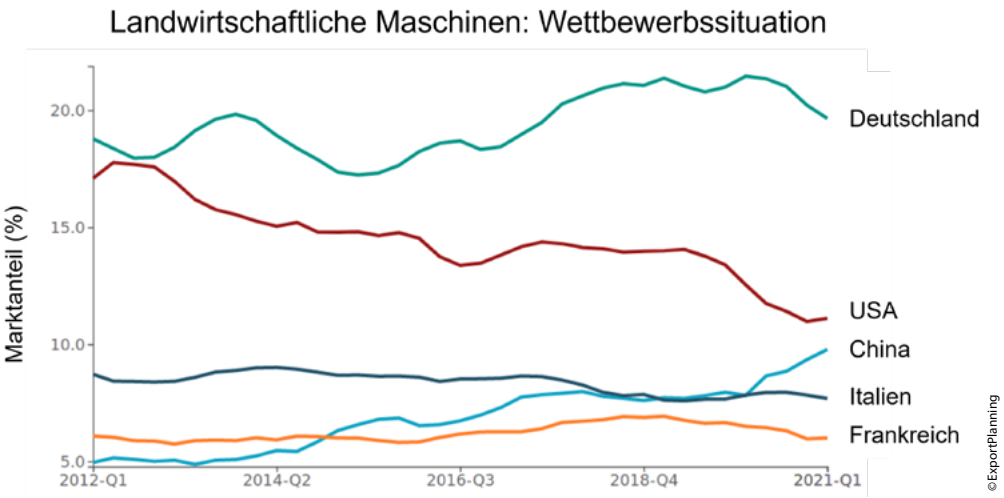
Der Agrarsektor ist in Nordafrika zwar von großer Bedeutung, sieht sich aber mit verschiedenen Einschränkungen konfrontiert, die Wachstum und Weiterentwicklung behindern. Dazu gehört allen voran der Klimawandel, der zu veränderten Wettermustern, geringeren Niederschlägen und höheren Temperaturen führt. Dies wirkt sich schon heute erheblich auf die Verfügbarkeit von Wasser aus, das eine wesentliche Ressource für die landwirtschaftliche Produktion ist. Darüber hinaus wird die Wasserknappheit durch eine unzureichende Infrastruktur, einschließlich der Bewässerungssysteme, verschärft. Dies schränkt die Effizienz der Wassernutzung in der Landwirtschaft ein.

Die Region leidet zudem unter dem mangelnden Zugang zu Krediten, modernen Technologien und Beratungsdiensten. Dadurch wird die Fähigkeit der Landwirte eingeschränkt, neue landwirtschaftliche Techniken und Technologien zu übernehmen, wodurch sich wiederum Produktivität und Rentabilität verringern. Darüber hinaus haben die kombinierten Auswirkungen der Covid-19-Krise und des Krieges in der Ukraine den Zugang zu den Märkten vermindert sowie die Verfügbarkeit und den Preis von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln, Düngemitteln und Saatgut negativ beeinträchtigt. In der Folge sind die Versorgungsketten sowie die Produktivität und Rentabilität des Agrarsektors in den nordafrikanischen Ländern gestört.

Chancen im Agrarbusiness und bei Lebensmitteln

Um diese Herausforderungen zu überwinden, müssen die Investitionen in den Sektor erhöht werden – u.a. in Infrastruktur, Technologie und Beratungsdienste – und es müssen Geschäftspartnerschaften zwischen Unternehmen in der EU und in den Maghreb-Ländern gefördert werden. Angesichts der Entwicklungsstrategien und der Versuche, die Schwankungen auf den internationalen Märkten auszugleichen, bieten sich für die Maghreb-Länder zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten im Agrar- und Lebensmittelsektor an.

Das Know-how von Oddo BHF im Bereich der Handelsfinanzierung und sein Korrespondentennetz, das ganz Afrika abdeckt, ist ein Vorteil für europäische Exporteure und Investoren, die sich auf dem afrikanischen Markt engagieren möchten; dies kann durch Finanzierungsunterstützung und maßgeschneiderte Lösungen begleitet werden.



Deutschland hat beim Export von landwirtschaftlichen Maschinen in die Maghreb-Staaten die Nase vorn. Weit abgeschlagen folgen die USA, China, Italien und Frankreich.

Investoren in Litauen werben um Fachkräfte

Der Arbeitskostenvorteil des baltischen Staates gegenüber Deutschland sinkt. Vor dem Markteintritt ist deshalb Vorarbeit notwendig. Wenn man noch dazu die regionalen und branchenspezifischen Unterschiede berücksichtigt, kann man dort getrost eine Belegschaft aufbauen oder erweitern.

Niklas Becker, Korrespondent für Finnland bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Industriemitarbeiter (Blue Collar Workers) in Litauen zu finden ist kein großes Problem", sagt Visvaldas Kasperavicius, Head Of Plant Quality beim deutschen Automobilzulieferer Hella im litauischen Kaunas. Seit 2018 betreibt das mittlerweile zum französischen Forvia-Konzern gehörende Unternehmen seine Produktionsstätte in Litauen. Zum Jahresbeginn 2023 arbeiteten dort rund 350 Beschäftigte. Die Zahl der Mitarbeitenden soll in den kommenden Jahren schrittweise erhöht werden. Wie Kasperavicius berichtet, sollen jährlich rund 100 Arbeitskräfte dazukommen.

Über den Fachkräftemangel im Land zeigt sich der Unternehmer nicht allzu besorgt. Zwar sei es etwas schwieriger, Angestellte (White Collar Workers) zu finden. Aber auch hier komme es stark auf die gewünschte Spezialisierung an. „Litauen verfügt über viele gute technische Universitäten, sodass die Suche nach Maschinenbauern bspw. nicht allzu schwer ist", ergänzt Kasperavicius. Auch Mitarbeitende für administrative Aufgaben wie etwa Spezialisten im Bereich Logistik oder Personal lassen sich weiterhin finden. Anders sieht es dem Experten zufolge bei Ingenieuren im Bereich Automotive aus. „Die litauische Automobilbranche ist klein, sodass es nur wenig Gelegenheit für die Ausbildung von Arbeitskräften auf diesem Gebiet gibt", sagen Analysten. Der litauische Fachkräftemangel sei also vielmehr ein branchenspezifisches als ein flächendeckendes Problem.

©MNStudio/Shutterstock

The place to be: Litauische Städte ziehen verstärkt auch ausländische Fachkräfte an.

Auch nach Einschätzung von Jurate Nedzinskiene, Chief Executive Officer des Personalmanagement-Dienstleisters Headex Group, weist der litauische Fachkräftemangel sektorale und regionale Unterschiede auf. „Es ist jedoch nicht so, dass wir nicht in der Lage sind, neue Arbeitskräfte zu rekrutieren", fügt die Expertin hinzu. Abzuwarten bleibt, wie sich die Situation in Zukunft entwickeln wird. „Der litauische Arbeitsmarkt ist im Umbruch und wir müssen abwarten, was innerhalb des nächsten Jahres passiert", berichtet Valentas Gailius, General Manager beim Personalvermittler HR factory in Litauen. Fest stehe allerdings, dass Beschäftigte einem Jobwechsel zum Jahresbeginn 2023 offener gegenüberstanden als in den vergangenen zwei bis drei Jahren.

„Die Zahl der litauischen Arbeitskräfte ist begrenzt", gibt ein großer ausländischer Investor in Litauen zu bedenken. Aufgrund der guten wirtschaftlichen Entwicklung und der steigenden Zahl neuer Investoren im Land dürfte es dem Unternehmer zufolge schwieriger werden, neue Beschäftigte zu finden. Auch die Zahl der im Ausland lebenden Litauer, die nun zurückkommen, sei nur ein „Tropfen auf dem heißen Stein".

Die Frage, die sich neue Investoren seiner Meinung nach stellen sollten, lautet: „Wo

sind noch White Spots in Litauen?“ Sprich: Wo lassen sich im Land noch Arbeitskräfte finden und an welchen Standorten ist eine neue Investition aufgrund der bereits starken Konkurrenz eher weniger sinnvoll?

Insb. Mittelständler stehen dem Unternehmer zufolge vor der Herausforderung, für potenzielle Arbeitnehmende interessant zu sein. Speziell in Vilnius konkurriere man mit vielen großen internationalen Playern. Aurelija Maldutyte, Präsidentin des Litauischen Verbands der Personalvermittlungsagenturen (LĮĮA), empfiehlt, vor einer Ansiedlung zu prüfen, ob Fachhochschulen oder andere Fortbildungseinrichtungen in der Nähe sind. Diese würden die Nachwuchsgewinnung vereinfachen.

Anwerben von Ausländern einfacher

Ausländische Fachkräfte spielen auf dem litauischen Arbeitsmarkt bisher nur eine kleine Rolle. „Wir rekrutieren hauptsächlich auf dem lokalen Arbeitsmarkt“, erklärt Gailius. „Nur in Ausnahmefällen werben wir Mitarbeitende aus dem Ausland an.“ Nach Einschätzung des Experten wird die Rolle von ausländischen Fachkräften in Litauen in Zukunft aber an Bedeutung gewinnen.

Auch die litauische Regierung möchte das Anwerben von Personen aus dem Ausland vereinfachen und hat dafür zum Jahresbeginn 2023 neue Gesetze erlassen. „Vor allem für hochqualifizierte Angestellte wurde der Prozess vereinfacht“, sagt Nedzinskiene. Laut Maldutyte sei das jedoch nur der erste Schritt in die richtige Richtung: „Ich wünsche mir, dass es in Litauen einfacher wird, Arbeitnehmer aus dem Ausland zu beschäftigen.“

„Die Löhne sind in Litauen in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Die gute wirtschaftliche Entwicklung und eine höhere Zahl von ausländischen Investoren haben diesen Trend zusätzlich verstärkt. Allen voran in der IT-Branche gab es zuletzt einen starken Lohndruck für die Unternehmen.“

Litauen hat in den vergangenen Jahren einen deutlichen Zuwachs von sog. Shared Service Centers verzeichnet. Sie übernehmen verschiedene unternehmensinterne Dienstleistungen für Standorte in anderen Ländern oder auch den Kundenkontakt. Deshalb sind Fremdsprachenkenntnisse gefragt. „Wie schwer es ist, Mitarbeitende mit Fremdsprachenkenntnissen zu finden, hängt stark von den gewünschten Sprachen ab“, berichtet Adomas Milašiūnas, Partner beim Personalvermittler Amston. Arbeitskräfte mit englischen oder polnischen Sprachkenntnissen zu finden ist laut dem Experten kein Problem. Skandinavische Sprachen sind dagegen schwieriger.

Milašiūnas berichtet von einer zunehmenden Nachfrage nach Angestellten mit deutschen oder französischen Sprachkenntnissen. Aufgrund einer steigenden Anzahl neuer Investoren im Land gebe es hier einen größeren Bedarf. Die Suche sei deshalb heutzutage etwas anspruchsvoller. „Es gibt aber immer noch ausreichend talentierte Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt und somit genug Möglichkeiten für neue Unternehmen“, sagt Milašiūnas. Für die Suche von 15 deutschsprachigen Angestellten plant er bspw. rund zwei Monate ein. Hinzu komme die 20-tägige Kündigungsfrist.

Die Löhne sind in Litauen in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Die gute wirtschaftliche Entwicklung und eine höhere Zahl von ausländischen Investoren haben diesen Trend zusätzlich verstärkt. Allen voran in der IT-Branche gab es zuletzt einen starken Lohndruck für die Unternehmen. Valentas Gailius, General Manager beim Personalvermittler HR factory in Litauen, spricht bei Gehaltsverhandlungen in bestimmten Fällen gar von einem Überbietungswettbewerb. Weiter führt er aus: „Viele Kandidaten, die wir für einen unserer Kunden abwerben wollten, erhielten als Reaktion von ihrem bisherigen Arbeitgeber ein höheres Gehaltsangebot. Teilweise folgten mehrere Gegenangebote von beiden Seiten.“ Zum Jahresbeginn hat sich die Situation laut dem Experten, auch aufgrund der ökonomischen Abkühlung, jedoch etwas beruhigt.

Litauen ist kein Billiglohnland mehr

Für Audronė Gurinskienė, Büroleiterin der Deutsch-Baltischen Handelskammer (AHK Baltikum) in Litauen, ist nach den Entwicklungen auf dem litauischen Arbeitsmarkt klar: „Litauen ist kein Billiglohnland mehr.“ Nur auf niedrigere Lohnkosten ausgelegte Investitionen werden es nach Einschätzung der Expertin in Zukunft schwerer haben im Land. Stattdessen rückten Produkte mit höherer Wertschöpfung in den Fokus.

Zustimmung gibt es von ausländischen Investoren im Land: „Wer nach Litauen kommt, um fünf Euro pro Arbeitsstunde zu sparen, ist hier falsch.“ Wie ein Unternehmensvertreter berichtet, nähern sich die Gehälter schrittweise an westeuropäische Standards an. Besonders im IT-Bereich und bei leitenden Angestellten ginge das sehr schnell. „Hier gibt es auf europäischer Ebene fast keine Unterschiede mehr“, ergänzt der Manager. Für Litauen sprechen hingegen zunehmende Bestrebungen, das Know-how der Arbeitnehmer im Land an den Bedarf anzupassen. „Die Verschiebung des Augenmerks von gering bezahlter zu hochwertiger Arbeit hat in Litauen definitiv begonnen“, berichtet der Unternehmer.

Einplanen sollten Firmen zudem die starke Nachfrage der Beschäftigten nach Homeoffice-Möglichkeiten. Viele Firmen im Land haben ein Hybrid-Modell aus

Tagen im Büro und zu Hause. „Das ist mittlerweile Standard“, schildert Adomas Milašiūnas, Partner beim Personalvermittler Amston. Auch viele Vorstellungsgespräche werden mittlerweile online geführt.

Homeoffice-Lösungen nehmen zu

Wie Unternehmensvertreter berichten, verlangen immer mehr Bewerber die Möglichkeit, ausschließlich im Homeoffice zu arbeiten. „Noch akzeptieren wir das nicht. Aber ich denke, dass wir in Zukunft keine Wahl mehr haben werden“, berichtet ein Vertreter. Das wachsende Ausmaß von Homeoffice-Modellen in Litauen hat den großen Vorteil, dass auch Beschäftigte, die weit entfernt vom Büro leben, rekrutiert werden. Zeitgleich steht der Arbeitgeber damit jedoch mit einer größeren Anzahl von Firmen im Konkurrenzkampf um die besten Talente.

Schnelle Arbeitsplatzwechsel sind in Litauen nicht ungewöhnlich. Aber auch hier lässt sich laut Milašiūnas nicht generalisieren. Wie schnell Beschäftigte sich nach einer neuen Stelle umschauen, hänge von ihrem Tätigkeitsfeld ab. „Mitarbeitende in leitenden Positionen und Spezialisten wechseln seit der Corona-Krise nicht mehr so schnell ihre Stelle“, ergänzt der Experte. Einen Unterschied zwischen den Generationen gebe es dabei weniger. „Auch die Generation Z will Stabilität“, erklärt Milašiūnas.

Geld allein reicht nicht

Wettbewerbsfähige Löhne und Gehälter sind in Litauen daher entscheidend, um neue Arbeitskräfte zu gewinnen und aktuelle zu halten. Das allein reicht jedoch nicht. Teilweise können Lohnzusatzleistungen helfen. Nach Einschätzung von HR factory ist ihre Wirkung aber auch begrenzt. „Teilweise sind sie heute einfach ein Muss und keine Zusatzleistung mehr“, berichtet Gailius.

Stattdessen spielen Faktoren wie die Unternehmenskultur und das Firmenbranding eine große Rolle. Für neue Investoren in Litauen sei deshalb eine entsprechende Strategie sehr wichtig, erklärt der Personalexperte. „Senden Sie eine lautstarke Botschaft, dass Sie in den litauischen Markt eintreten. Dies wird den Einstellungsprozess erleichtern“, empfiehlt Gailius.

Sammelfahrdienste für Arbeitskräfte in Produktionsunternehmen sind in Litauen nichts Ungewöhnliches. Besonders in der Region Klaipėda ist dies nach Aussage von LĮĮA-Präsidentin Aurelija Maldutyte weitverbreitet. Der Automobilzulieferer Hella bietet seinen Beschäftigten am litauischen Standort Kaunas einen Sammelfahrdienst an. Das Angebot von Fahrdiensten hängt laut Maldutyte jedoch vom Niveau des öffentlichen Personen- und Nahverkehrs vor Ort ab.

Anzeige

„In Hongkong gibt es immer etwas Neues“

Die Zahl ausländischer Gäste in Hongkong hat zuletzt wieder deutlich angezogen. Kenneth Wong, General Manager beim Hong Kong Tourism Board (HKTB), berichtet im Interview über die aktuelle Entwicklung, Attraktionen in der Stadt sowie Neueröffnungen von Hotels.

© Hong Kong Tourism Board

Glänzende Aussichten: Nach dem Aufheben aller Beschränkungen entdecken wieder mehr Gäste Hongkong.

Herr Wong, wie hat sich der Tourismus in Hongkong zuletzt entwickelt und was sind die wichtigsten Faktoren?

Kenneth Wong: Das HKTB sieht die Erholung des Tourismus in Hongkong positiv, da vor Kurzem alle Covid-19-Beschränkungen aufgehoben wurden. Zudem ging die weltweite Kampagne „Hello Hong Kong“ Anfang Februar an den Start. Die jüngsten Zahlen zeigen, dass im Januar fast 500.000 Besucher nach Hongkong gekommen sind. Die meisten Gäste kamen vom chinesischen Festland und aus Südostasien. Wir sind zuversichtlich, dass die Ankünfte aus den europäischen Schlüsselmärkten, einschließlich Deutschland, Großbritannien und Frankreich, in Kürze anziehen werden, da die positiven Nachrichten über das Aufheben der Maskenpflicht und der Einreisebeschränkungen sowie eine steigende Flugkapazität nach Hongkong mittlerweile in Europa angekommen sind.

Welche Rolle spielen Geschäftsreisende und was macht Hongkong besonders interessant für diese Zielgruppe?

Hongkongs starke Fundamentaldaten, das günstige Geschäftsumfeld, das reichhaltige touristische Angebot und die enormen Möglichkeiten, die Guangdong, Hongkong und Macao (Greater Bay Area, GBA) in sich birgt, sind die wichtigsten Faktoren, die Hongkong einen Vorteil beim Ausrichten internationaler Businessevents verschaffen. Das HKTB ist bestrebt, solche Veranstaltungen vor Ort voranzutreiben. In der globalen Werbekampagne „Hello Hong Kong“ haben sich wichtige MICE-Führungskräfte in Hongkong, darunter Büros der Veranstaltungsorte und große Organisatoren von Businessevents, zusammengeschlossen, um ihre Begeisterung über die Rückkehr von Geschäftsreisenden zum Ausdruck zu bringen. Ihre warmen Willkommensgrüße können HIER eingesehen werden. Dies ist ein starker Beweis für den Status der Stadt als „The World’s Meeting Place“.

Was sind die neuesten Entwicklungen in der Stadt, die Reisende für sich entdecken können?

Hongkong ist ein überaus abwechslungsreiches Reiseziel. Es gibt immer etwas Neues zu entdecken. Beispiele sind das hochmoderne Kunstviertel „West Kowloon Cultural District“ sowie wiederbelebte historische Stätten wie der Central Market, Tai Kwun, The Mills oder PMQ-Staunton, die sich hervorragend für kleinere Meetings und Teamevents eignen. Auch neu gestaltete Themenparks wie das „Hong Kong Disneyland“ oder „Water World Ocean Park“ laden zum Verweilen ein. Mit einer breiten Palette an attraktiven Erlebnissen, die von lokalen kulinarischen Angeboten über Stadtoasen bis hin zu Aktivitäten im Freien reichen, werden die Besucher bei ihrem lange ersehnten

Kenneth Wong
General Manager, MICE & Cruise and Regional Director, Europe, HKTB

www.discoverhongkong.com

Besuch Hongkongs eine ganz neue Erfahrung machen können.

Das Wachstum auf dem chinesischen Festland verlangsamt sich. Wird dies zu einer stärkeren Konzentration auf weiter entfernte Märkte führen?

Das Tempo der Erholung nimmt insgesamt stetig zu. Die Wachstumsrate hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie z.B. zusätzlichen Flugkapazitäten, den vorhandenen Arbeitskräften im Tourismussektor oder Wechselkurs-Entwicklungen. Wir hatten schon immer weiter entfernte Märkte im Fokus, um unsere Werbeaktionen durchzuführen und das touristische Engagement zu stärken. Im Rahmen von „Hello Hong Kong" heißen wir Reisende aus aller Welt mit einem besonderen Geschenk herzlich willkommen. Zusätzlich zu 700.000 kostenlosen Flugtickets haben wir gemeinsam mit dem Tourismus- und Gaststättengewerbe für unsere Gäste stadtweite Angebote in 16.000 Geschäften zusammengestellt. Mindestens eine Million Gutscheine werden ausgegeben, mit denen die Besucher ein kostenloses Begrüßungsgetränk oder einen Bargeldgutschein erhalten, den sie während ihres Aufenthalts in Hongkong einlösen können.

Welche Rolle spielt Hongkong in der Greater Bay Area Initiative?

Die GBA ist ein entscheidender Faktor für die Businessevents in Hongkong, aber auch für andere tourismusnahe Branchen mit ihren einzigartigen Stärken wie einem vielfältigen und ausgewogenen Wirtschaftsportfolio sowie einer hohen Kapazität und Dynamik für künftiges Wachstum.

„Hongkong bietet eine nahtlose grenzüberschreitende Infrastruktur und stellt so sicher, dass 65% der GBA-Bevölkerung in etwa einer Stunde über Straße, Schiene, Wasser und Luft Hongkong erreichen können. Veranstaltungen, die in Hongkong stattfinden, werden von den immensen Vorteilen der GBA profitieren."

Angesichts der sich abzeichnenden Chancen in der GBA wird das HKTB eine „MeetHK MeetGBA"-Kampagne starten, um Hongkong als MICE-Drehscheibe der GBA in beide Richtungen zu positionieren und das Potenzial der GBA für die Durchführung von Veranstaltungen in Hongkong zu nutzen. Sie wird die strategische Lage Hongkongs als internationales Tor und erstklassiges GBA-Tagungszentrum hervorheben. Hongkong bietet eine nahtlose grenzüberschreitende Infrastruktur und stellt so sicher, dass 65% der GBA-Bevölkerung in etwa einer Stunde über Straße, Schiene, Wasser und Luft Hongkong erreichen können. Veranstaltungen, die in Hongkong stattfinden, werden von den immensen Vorteilen der GBA profitieren – darunter steigende Teilnehmerzahlen, die Anziehung von Sponsoren, enorme Geschäftsmöglichkeiten und eine Reihe aufregender Erlebnisse, die v.a. für Geschäftsreisende aus der ganzen Welt von Interesse sind.

Hongkong ist bekannt für seine erstklassigen Hotels. Wie sieht es mit dem Angebot an erschwinglichen Unterkünften für Geschäftsreisende aus?

Hongkong bietet eine breite Auswahl von Luxus- bis hin zu Boutique-Hotels für die unterschiedlichsten Touristengruppen. Internationale Hotelgruppen wie MGallery und Hari haben in jüngster Zeit neue, stilvolle Häuser in Hongkong eröffnet. Bei über 320 Hotels in der Stadt hat Hongkong in nur zwei Jahren 15 neue Hotels eröffnet – einige davon im Luxussegment, einige in der Nähe von Kongresszentren und einige mit erstklassigen Tagungseinrichtungen. Darunter sind:

- Fünf-Sterne-Hotels: Hari Hotel, Rosewood Hong Kong, St. Regis Hong Kong
- Hotels in der Nähe von Kongresszentren: Regala Skycity Hotel, Aki Hongkong-MGallery, St. Regis Hongkong
- Hotels mit erstklassigen Tagungseinrichtungen: Rosewood Hong Kong, Sheraton Hong Kong Tung Chung Hotel, WM Hotel, Regala Skycity Hotel

Welche drei Highlights sollten sich Reisende in Hongkong auf keinen Fall entgehen lassen?

Die Kunstszene in Hongkong ist einzigartig und es gibt eine Reihe von Veranstaltungen, angefangen mit der „Art Basel" im März. Es gibt aber auch das ganze Jahr über viel zu entdecken, allen voran im neu eingerichteten West Kowloon Cultural District, der eine große Vielfalt an neuen Kunst- und Kulturerlebnissen bietet wie das M+ als Asiens erstes globales Museum für zeitgenössische visuelle Kultur, das HK Palace Museum, das Xiqu Centre und viele andere. Ein weiteres Erlebnis ist die neue Peak Tram der sechsten Generation, mit der die Besucher die Landschaft Hongkongs in dem historischen Wahrzeichen genießen können. Die aufgewerteten Hafenpromenaden in Hongkong Island sind ebenfalls ein absolutes Highlight, das den Besuchern einen herrlichen Blick auf den Victoria-Hafen aus einem anderen Blickwinkel bietet.

Wenn Sie drei Worte hätten, um Hongkong zu beschreiben: Wie würden diese lauten?

Lebendig wäre ein gutes Wort, um Hongkong als dynamische und pulsierende Stadt mit ihrer lebendigen Vielfalt zu beschreiben. **Harmonie**, da Hongkong seine einzigartigen, unterschiedlichen Kulturen pflegt, wie z.B. der Mix von Ost und West in Hongkong. Und **resilient**, da die Stadt während der langen Pandemie ihre Anpassungsfähigkeit unter Beweis gestellt hat und nun mehr als bereit für die Rückkehr der Reisenden aus aller Welt ist.

KMU profitieren: Neue Entwicklungen in der Exportfinanzierung

Lieferketten, Inflation, Geopolitik: Die Herausforderungen bleiben vielfältig, Diversifizierung ist das Gebot der Stunde. Exportorientierte Unternehmen können auf bewährte Instrumente zur Absicherung zurückgreifen. Und auch Mittelständler können sich bei der Erschließung neuer Märkte auf die deutsche Außenwirtschaftsförderung verlassen.

Nanette Bubik
Head of Export Finance, Landesbank Baden-Württemberg

nanette.bubik@lbbw.de
www.lbbw.de

© NESPIX/Shutterstock

Um seine Absatz- und Beschaffungsmärkte diversifizieren zu können, bedarf es vieler Finanzierungslösungen.

Es ist nicht so schlimm gekommen, wie Expertinnen und Experten noch im Herbst 2022 prognostiziert hatten: Von einer tiefen globalen Rezession, enorm hohen Inflationsraten, von Energiekrise und einem abermaligen Pandemiewinter inklusive möglicher Lockdowns war die Rede. Das Schreckensszenario ist in dieser Form ausgeblieben; die globale Wirtschaft zeigt sich Stand heute einigermaßen resilient. Ausgestanden ist der Krisenzustand allerdings noch nicht.

Die Knappheit von Rohstoffen und industriellen Vorprodukten treibt die Preise von Energie und Nahrungsmitteln sowie von Import- und Exportgütern in die Höhe. Auch die Lieferketten kommen in dieser Gemengelage nicht zur Ruhe: Die Neuordnung dauert an, Diversifizierung ist das Gebot der Stunde. Die Deglobalisierung greift um sich und befeuert die Inflation noch weiter.

So verharrte die Teuerungsrate in Deutschland im Februar 2023 laut Statistischem Bundesamt infolge hoher Lebensmittelpreise bei 8,7%. In der Euro-Zone lag sie im Schnitt bei 8,5% und in den USA bei 6%. Die Notenbanken stehen vor einem Dilemma: Sie müssen die Zinsen weiter anheben, um die Inflation in den Griff zu bekommen und ihr Zwei-Prozent-Ziel zu erreichen. Doch höhere Zinssätze stellen zahlreiche Branchen vor existenzielle Probleme, wie der Fall der Silicon Valley Bank jüngst eindrücklich gezeigt hat.

Aufgrund dieser Unsicherheiten wird es für deutsche Exporteure in Zukunft entscheidend sein, flexibel auf die Herausforderungen zu reagieren. Dazu ist die Diversifizierung sowohl ihrer Lieferketten als auch ihrer Kunden wichtig: Je geringer die Abhängigkeit von einer Region, einem Land, einer Branche oder einem Handelspartner ist, umso flexibler können Unternehmen auf globale Veränderungen reagieren und Resilienz aufbauen. Deutsche Mittelständler stehen also vor der Herausforderung, zum einen neue Absatzmärkte zu erschließen und dabei mittels Absicherung das Risiko kalkulierbar zu halten. Zum anderen müssen sie mit ihren Produkten auch Finanzierungslösungen anbieten, um Attraktivität und Absatz zu fördern.

Chancen der Exportkreditgarantien

Exportkreditgarantien (Exportkreditversicherung Euler Hermes) sind ein bewährtes Instrument, um die Erschließung neuer Absatzmärkte zu realisieren. Denn die Hermesdeckungen sichern den Exporteur gegen wirtschaftliche oder politisch bedingte Forderungsausfälle ab und können gleichzeitig den Absatz fördern – und das dank der sog. kombinierten Deckung ohne zusätzliche Kosten für den Exporteur. Der klassische Bestellerkredit sorgt u.a. dafür, dass sich der Exporteur eine Absicherung für die Ausfuhr seiner Waren verschafft. Die Bank beantragt gemeinsam mit ihrem Kunden, dem Exporteur, eine Deckung für einen Kredit an den ausländischen Importeur.

In der Variante der kombinierten Deckung sichert die deutsche Exportkreditversicherung Euler Hermes 95% der Kreditsumme gegen wirtschaftliche und politische Ausfallrisiken ab – und zwar ab dem Moment, in dem der ausländische Kreditnehmer den Kreditvertrag unterzeichnet. Zusätzlich stellt die Bank eine langfristige Finanzierung für den Importeur zur Verfügung.

Dem Exporteur entstehen für die Absicherung keine Kosten. Zusätzlich profitiert er von einer erhöhten Liquidität ohne Belastung der eigenen Kreditlinien bei der Hausbank – und hat Vorteile bei der Wettbewerbsfähigkeit: Dem Geschäftspartner im Ausland kann neben dem Produkt auch eine Finanzierungslösung angeboten werden. Dem Importeur verschafft dies überhaupt erst eine langfristige, an die wirtschaftliche Nutzungsdauer angepasste Finanzierung, welche in der Regel auch noch günstiger ist als eine Finanzierung im Heimatmarkt – alles aufgrund der Absicherung des Bundes über die Exportkreditversicherung Euler Hermes.

Trotz dieses Förderinstruments sehen sich insb. mittelständische Unternehmen einer sehr großen Herausforderung ausgesetzt: Die Auftragswerte ihrer Exporte sind zu gering, um den Aufwand für klassische Bestellerkredite zu rechtfertigen. Dies gilt sowohl für die Exporteure als auch, noch stärker, für die finanzierenden Banken – und betrifft v.a. Auftragssummen unterhalb von 10 Mio EUR, sog. Small-Ticket-Finanzierungen.

Ein Lösungsansatz können die „Packager" sein. Sie treten dabei als Generalexporteure auf und bündeln die einzelnen Verträge verschiedener Hersteller zu einem großen Liefergeschäft mit akzeptablem Volumen. Dieses wird dann als Ganzes finanziert und abgesichert. Das reduziert die Komplexität aufseiten des Importeurs, der nur einen Vertrag unterzeichnet – und zwar mit dem Generalexporteur, dem Packager. ECAs sichern 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. In Deutschland müssen Packager eine Akkreditierung des Bundes vorweisen, um die Absicherung in Anspruch nehmen zu können.

Forfaitierungsgarantie des Bundes soll noch in diesem Jahr kommen

Ein anderer Lösungsansatz kann künftig die Forfaitierungsgarantie sein: Sie soll noch in diesem Jahr kommen – laut BMWK und BMF bis spätestens zum Ende des zweiten Quartals. Damit könnte sich je nach Ausgestaltung der Forfaitierungsgarantie die Lücke für die exportierenden KMU bei der Finanzierung sog. Small Tickets schließen. Was bislang möglich war: Der deutsche Exporteur räumt dem ausländischen Importeur ein Zahlungsziel ein (Bezahlung später als Lieferung) und trägt so die damit verbundenen Zahlungsausfallrisiken. Zur Absicherung dieser Ausfallrisiken kann der Exporteur die sog. Lieferantenkreditdeckung beantragen. Neben der kurzfristigen Absicherung (bis zu zwei Jahre Laufzeit) für z.B. Rohstoffe, Ersatzteile und Halbfertigwaren können auch Investitionsgüter mit der mittel- bis langfristigen Lieferantenkreditdeckung abgesichert werden. Der Exporteur erhält damit zwar eine Absicherung, bindet jedoch seine Liquidität. In Zeiten von Niedrigzinsphasen und hoher Liquidität im Markt haben zahlreiche Exporteure diese Liquidität nicht benötigt. Dies könnte sich aufgrund der Zinswende jedoch rapide ändern. Um dann an Liquidität zu kommen, kann der Exporteur die Forderung einer Bank zum Ankauf andienen, zur sog. Forfaitierung. Die Forfaitierung mittels Abtretung der Lieferantenkreditdeckung an Banken zur Refinanzierung hat in der Praxis jedoch einige Tücken. Dokumentationsrisiko, Veritätsrisiko und Wirtschaftlichkeit sind nur einige Hürden, welche die Zahl der Forfaitierungen stetig schrumpfen lassen.

Was ändert sich nun? Neu ist die zusätzliche Forfaitierungsgarantie zugunsten der Banken. Damit garantiert der Bund gegenüber der Bank den Ankauf der Forderung. Das bedeutet: Bei Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Bestellers ersetzt der Bund dem Kreditinstitut den Forderungsausfall bis auf einen noch festzulegenden Selbstbehalt. Die wirtschaftlichen und politischen Ausfallrisiken sind dabei zum Großteil durch den Bund abgesichert und für das Veritätsrisiko ist ebenfalls eine Absicherung vorgesehen. In welcher Höhe genau die Absicherung durch den Bund erfolgen wird, ist noch in der Diskussion. Zu hoffen ist, dass die Ausgestaltung die existierenden Hürden überwinden kann und die Forfaitierungsgarantie in der Praxis zum Erfolg führt. Denn dann würde sie die Finanzierungslücke für kleinvolumige Exportgeschäfte unterhalb von 10 Mio EUR schließen und den mittelständischen Exportunternehmen in herausfordernden Zeiten unterstützend zur Seite stehen.

Es gibt also viele gute Gründe – und künftig auch mehr Möglichkeiten–, Exportfinanzierungen in Anspruch zu nehmen. Wer neue Märkte erschließen will, sollte sich beraten lassen – etwa direkt bei Euler Hermes – und in jedem Fall auf einen Finanzierungspartner setzen, der regional vernetzt und erfahren in der Absicherung von Exportgeschäften ist. Hier kommt die LBBW ins Spiel: Die Landesbank begleitet ihre exportorientierten Unternehmenskunden mit einem weltumspannenden Auslandsnetzwerk von 17 Standorten in 16 Ländern.

Für ihre Expertise in der Exportfinanzierung wurde die LBBW 2022 vom Londoner Fachinformationsdienst Trade & Export Finance (TXF) als die weltweit führende Bank für Exportfinanzierungen ausgezeichnet. Mit dem Bund und der richtigen Bank können sich deutsche Mittelständler globale Märkte erschließen – gut beraten und gegen Risiken abgesichert.

Das Comeback des Euro

Das vergangene Jahr stand an den Devisenmärkten im Zeichen des US-Dollar, aber 2023 könnte das Jahr der europäischen Gemeinschaftswährung werden – mit guten und schlechten Auswirkungen auf die Unternehmen in Deutschland.

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

Mitte Juli 2022 war es so weit. Was Marktexperten mit Blick auf die Kurstrends schon länger befürchtet hatten, wurde Realität: Der Euro sackte gegenüber dem US-Dollar unter die Parität. Zum ersten Mal seit 20 Jahren war ein Greenback mehr wert als ein Euro. Das Echo in den Nachrichtenspalten und den sozialen Medien war gewaltig. Sogar von einer „Weichwährung" war die Rede, wenn es um den Euro ging.

Die Folgen bekamen viele Menschen und Unternehmen zu spüren: Weil viele Güter am Weltmarkt in US-Dollar gehandelt werden, machte die Euro-Schwäche Auslandseinkäufe deutlich teurer, was die ohnehin schon hohen Inflationsraten in Deutschland noch weiter antrieb. Lag die Inflationsrate in Deutschland zwischen März und August 2022 zwischen 7 und 8%, sprang sie im September über die 10%-Marke, und dort blieb sie auch bis einschließlich November. Im Februar lag sie noch immer bei hohen 8,7%.

Während praktisch alle Unternehmen unter der starken Teuerung leiden, verlieh die Entwicklung beim Euro-Dollar-Paar zumindest Exporteuren auch Rückenwind. Ihre Waren und Dienstleistungen wurden zumindest gegenüber denen von US-Wettbewerbern am Weltmarkt günstiger.

Doch weitet man den Blick ein wenig, sieht die Lage anders aus. Robin Winkler, Devisenexperte der Deutschen Bank, will von einer „Weichwährung Euro" nicht sprechen: „2022 hatten wir eindeutig eine US-Dollar-Stärke, und zwar am gesamten Devisenmarkt. Das war historisch gesehen fast einzigartig. Das gab es in 50 Jahren nur ganz selten."

Euro relativ stark

Und insgesamt hat sich der Euro gar nicht mal so schlecht geschlagen: „Handelsgewichtet ist der Euro relativ fest gewesen", berichtet Winkler. Gegenüber dem britischen Pfund legte der Euro 2022 um 5% zu, gegenüber dem Yen sogar um 8%. Auch die skandinavischen und osteuropäischen Währungen werteten 2022 zum Teil deutlich gegenüber dem Euro ab – alles Länder, mit denen Deutschland regen Handel betreibt. Und weil der Euro auch gegenüber dem US-Dollar im vierten Quartal deutlich aufholen konnte, lag der Jahresverlust selbst gegenüber der aktuell härtesten Währung der Welt in der Jahresbilanz bei lediglich 7%, der Wech-

©diy13/Shutterstock

Zum ersten Mal seit 20 Jahren waren 50 Euro Mitte Juli 2022 kurzzeitig weniger wert als 50 US-Dollar.

selkurs Euro/US-Dollar stellte sich zum Jahresende auf 1,06. Aktuell liegt er sogar etwas darüber.

Diese starken Wechselkursschwankungen lassen sich sowohl mit der Zinsentwicklung als auch mit der Wirtschaftslage erklären. „Die US-Notenbank Fed hat im globalen Zinserhöhungszyklus 2022 den schnellsten Start hingelegt", weiß Winkler. „Und wegen der inflationsdämpfenden Wirkung hat die Fed die Aufwertung des US-Dollar sicher auch gern hingenommen." Erst im zweiten Halbjahr begann auch die Europäische Zentralbank damit, vehement an der Zinsschraube zu drehen. Zur gleichen Zeit zeichnete sich außerdem ab, dass Europa die Versorgungsprobleme bei Gas besser in den Griff bekommt als zuvor befürchtet. Auch dies stützte den Euro.

Wird der Euro zum Top-Performer?

Jetzt ist die spannende Frage, ob die Achterbahnfahrt des Euro auch in diesem Jahr anhalten wird. Winkler glaubt, dass es an den Devisenmärkten weniger turbulent zugehen wird – und dass der Euro das Zeug dazu hat, einer der Top-Performer 2023 zu werden: „Das lässt der hohe Investitionsbedarf erwarten, der sich in der Euro-Zone durch die ‚Zeitenwenden' ergibt, speziell für die Wiederaufrüstung der Streitkräfte und den Umbau der Energiesysteme. Außerdem wird sich die Lücke bei den Leitzinsen zwischen den USA und der Euro-Zone deutlich einengen, weil die EZB mit großer Wahrscheinlichkeit 2023 größere Zinsschritte gehen wird als die Fed."

„Kommt es tatsächlich so, wie von den Devisenexperten erwartet, würde sich das Bild bei den Gewinnern und Verlierern der Wechselkurse in der deutschen Unternehmenslandschaft gegenüber 2022 verändern. Während die exportorientierten Unternehmen eine Euro-Stärke als Gegenwird zu spüren bekämen, könnten insb. rohstoffhungrige Firmen von der stärkeren Kaufkraft des Euro am Weltmarkt profitieren."

Unter Umständen könnten sich gegen Jahresende in den USA sogar schon die ersten Zinssenkungen am Horizont abzeichnen, meint Winkler. Spätestens dann wäre es mit der US-Dollar-Stärke vorbei, und neben dem Euro könnte der japanische Yen zum zweiten Gewinner am Devisenmarkt 2023 werden. Japan wird in Kürze als letztes großes Land eine Zinswende vollziehen, sind sich die meisten Ökonomen einig – mit positiven Folgen für die einheimische Währung.

Kracht es 2023 am Devisenmarkt?

Kommt es tatsächlich so, wie von den Devisenexperten erwartet, würde sich das Bild bei den Gewinnern und Verlierern der Wechselkurse in der deutschen Unternehmenslandschaft gegenüber 2022 verändern. Während die exportorientierten Unternehmen eine Euro-Stärke als Gegenwird zu spüren bekämen, könnten insb. rohstoffhungrige Firmen von der stärkeren Kaufkraft des Euro am Weltmarkt profitieren. Allen hingegen dürfte es helfen, wenn ein starker Euro im Verbund mit den Zinsanhebungen der EZB dazu führt, dass die Inflationsraten im Lauf dieses Jahres wieder deutlich sinken können – eine willkommene Erleichterung bei den Kosten, v.a. bei den Löhnen.

Schwierig hingegen würde es, wenn Unternehmer es nach den vielfältigen Krisen der vergangenen Jahre nun auch noch mit Währungsturbulenzen zu tun bekämen. Ganz so weit hergeholt, wie es klingt, ist dieses Szenario nicht, denn in der Geschichte hat es schon mehrmals im Nachgang zu starken Wertzuwächsen des US-Dollar in vielen Währungsräumen gekracht, insb. in den Schwellenländern.

Doch Devisenexperte Winkler hält dieses Risiko nicht für besonders groß – nicht zuletzt deshalb, weil selbst die ausgeprägte US-Dollar-Stärke des ersten Halbjahres 2022 zu keinen nennenswerten Verwerfungen an den Devisenmärkten geführt habe. „Mitte der 80er Jahre lief es nach einer starken US-Dollar-Aufwertung noch anders", erzählt Winkler. „Damals gab es große Turbulenzen an den Devisenmärkten, unter denen auch US-Unternehmen gelitten haben. Damals mussten die Notenbanken weltweit koordiniert in den Devisenmarkt eingreifen. Diese Gefahr haben sie seitdem bei ihren Zinsmanövern aber genau im Blick, insb. die Fed."

Der Inflationsgeist und die Flasche

Es wäre also überraschend, wenn ausgerechnet zu einem Zeitpunkt, an dem Euro und Yen gegenüber dem Greenback stärker werden, Turbulenzen ausbrechen würden. Trotzdem gilt es für Unternehmer, wachsam zu sein. In einer Phase, in der regelmäßige Zinsanhebungen von 50 Basispunkten weltweit zum Normalfall geworden sind, ist das Potenzial für starke Kursausschläge groß. Dieses Marktrisiko wird sich erst dann wieder reduzieren, wenn die meisten Notenbanken mit ihren Zinsanhebungen durch sind und der Inflationsgeist wieder zurück in der Flasche ist.

Was ändert sich durch den neuen Deal mit dem Vereinigten Königreich?

Das Nordirland-Protokoll ist Teil des Austrittsabkommens zwischen der Europäischen Union und Großbritannien von 2020. Nun soll dieses Protokoll durch das Windsor Framework modifiziert und erweitert werden. Ende März haben sowohl das britische Unterhaus als auch der Europäische Rat dem Kompromiss zugestimmt.

Arne Mielken
Geschäftsführer,
Customs Manager Ltd.

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

Das Austrittsabkommen hatte als Hauptziel, eine harte Zollgrenze zwischen Nordirland und der Republik Irland zu verhindern. Doch dies geschah auf Kosten von Handelshemmnissen zwischen Großbritannien und Nordirland – und damit in einer Region, die Teil desselben Landes ist, nämlich des Vereinigten Königreichs. Das Nordirland-Protokoll sorgte für eine Zollgrenze zwischen Großbritannien und Nordirland. Dies verschärfte die Bürokratie für britische Unternehmen.

Die EU und das Vereinigte Königreich haben sich nun auf neue Warenverkehrsgesetze zwischen Nordirland und Großbritannien geeinigt. Das Windsor Framework soll das „Northern Ireland Protocol" verbessern (aber nicht ersetzen). Auf den ersten Blick sind alte Probleme aus der Welt geschafft: Der Lebensmittelhandel wird vereinfacht, und es gibt viele weitere Vorteile, um die Beziehungen zwischen Nordirland und Großbritannien zu verbessern. Es dreht sich u.a. um die Mehrwertsteuer, den Europäischen Gerichtshof und Zollgrenzen. Das Abkommen setzt stark auf sog. Green Lanes und Red Lanes: Waren, die von Großbritannien nach Nordirland (und nicht in die EU) verschickt werden, können die „Green Lane" nutzen. Der Zugang zu diesen Vereinfachungen ist durch Vertrauenswürdigkeit und Produktklassifizierung bestimmt:

- Vertrauen: Green Lanes sind nur vertrauenswürdigen Unternehmen vorbehalten. Finanziell gesunde Wirtschaftsteilnehmer müssen sich bei den zuständigen britischen Behörden registrieren lassen. Sie müssen auch ihre Sendungen mit dem Ziel „Nordirland" auflisten und überwachen.

- Produkt: Einige wenige Rohstoffe (keine Risikoprodukte) können von den Green-Lane-Vereinfachungen profitieren. Die Ware muss für den Einzelhandel, das Baugewerbe, die Gesundheit oder die Tierernährung bestimmt sein bzw. sie darf nur einen geringen Umsatz im verarbeitenden Gewerbe verursachen. Außerdem müssen alle Güter ausschließlich für Nordirland bestimmt sein.

- Von den Änderungen profitieren Paketdienstleister und Onlinehändler: B2B-Sendungen können das „Verified Trader Program" nutzen.

- Zugelassene Spediteure können eine erleichterte Zollabfertigung für B2C-Sendungen von Großbritannien nach Nordirland nutzen.

- Nordirische Ausfuhren in das Vereinigte Königreich benötigen keine Ausfuhranmeldungen mehr, um zwischen Waren,

© Cristian Storto/Shutterstock

Kehrt nun dauerhafter Handelsfrieden ein? Die EU und Großbritannien haben sich auf neue Regeln verständigt.

die in die EU verbracht werden könnten, und Waren mit Bestimmungsort Nordirland (sog. Produkte, die nicht Gefahr laufen, in den EU-Binnenmarkt zu gelangen) zu unterscheiden.

Nur wenn Unternehmen Waren im Rahmen des „Trusted Trader Scheme" bewegen und die Zusicherung haben, dass die Waren nicht in die EU verbracht werden, erhalten sie eine stark vereinfachte, optimierte Zollanmeldung. Diese hat nur 21 Datenelemente (anstelle von 80), die für die EU-Zollabfertigung benötigt werden. Darüber hinaus betreffen die meisten erforderlichen Informationen die eigentliche Ware (Beschreibung, Gewicht und Wert) sowie Versanddetails. All dies findet sich auch auf den Handelspapieren, sodass diese Informationen kein zweites Mal eingegeben werden müssen. Es ist sogar in der Diskussion, die Zollerklärung für Händler aus Großbritannien ganz abzuschaffen. Lieferungen nach Irland oder in andere EU-Staaten unterliegen jedoch den vollständigen EU-Zollvorschriften – unter Anwendung des Unionszollkodex, der Red Line. Hier müssen die traditionellen Zollanmeldungen abgegeben und Zollgebühren entrichtet werden.

Für den Paketversand von Großbritannien nach Nordirland wurden Lösungen gefunden. Vertrauenswürdige Händler können Waren mit Paketen effizienter versenden oder empfangen. Sobald das Windsor Framework tatsächlich in Kraft tritt, würde es Vereinfachungen für Pakete zwischen Unternehmen und Verbrauchern geben, die von zugelassenen Spediteuren geliefert werden (z.B. wenn ein Verbraucher ein Produkt online bestellt). Privatpersonen haben dann keine Auflagen mehr, z.B. eine Großmutter, die ihrem Enkel ein Geburtstagsgeschenk schickt.

Schutz des EU-Binnenmarkts

Untermauert wird dieses System durch „Checks and Balances", die es der EU ermöglichen, den eigenen Binnenmarkt zu schützen, wie z.B.:

- EU-Echtzeitzugriff auf IT-Systeme und Datenbanken des britischen Zolls zur Durchführung von Risikobewertungen
- vollständige Autorisierung und Überwachung von Trusted-Trader- und Authorized-Carrier-Systemen
- verbesserte Marktüberwachung und Durchsetzung
- Aussetzung oder Beendigung von Programmen unter bestimmten Umständen

Die Umsetzung dieser Zollbestimmungen soll schrittweise erfolgen. Die voraussichtlichen Starttermine für die neuen Maßnahmen sind:

- Das „Trusted Trader Program" startet im September 2023. Die EU-Behörden

ExportManager
FORUM POLEN

Webinar am 11. Mai 2023
11:00 Uhr bis 13:00 Uhr

Folgende Themen erwarten Sie beim diesjährigen Polen-Forum:

- Das Zinsgefälle zwischen Polen und Deutschland nutzen
- Von Polens Energiewende profitieren
- Welche Rolle Polen nach dem Krieg zukommt

Profitieren Sie von Informationen aus erster Hand durch erfahrene Praktikerinnen und Praktiker:

- Agnieszka Schütte, Direktorin International Corporate Banking, Santander Bank mit Sitz in Warschau
- Martin Wedel, CFO, Schumacher Packaging GmbH, mit zwei Produktionswerken in Polen ansässig
- Uwe Erbs, Direktor Treasury Solutions, Zinsexperte Santander Bank
- Moderation: Martin Brückner, Herausgeber ExportManager

Weitere Informationen und Anmeldung auf:
www.exportmanager-online.de/events/foren/forum-polen-2

Veranstalter:
MBM Martin Brückner Medien

Mitveranstalter:
Santander

müssen Zugang zu britischen IT-Systemen und Datenbanken haben und die Unternehmen müssen von den britischen Behörden für das „Trusted Trader Program“ zugelassen werden.

- Der B2C-Versand wird ab September 2024 für autorisierte Spediteure eingeführt.

- Handelsprodukte müssen ab dem 1. Juli 2025 das „Not for EU“-Label tragen. Bis dahin reduziert der britische Zoll die Kontrolldichte schrittweise von 10% auf 5%.

Einfachere Lebensmittelexporte

Die Einfuhrbestimmungen für Lebensmittel sind im Allgemeinen ziemlich kompliziert. Nach dem neuen Kompromiss sollen jedoch in Nordirland verbleibende Waren den britischen Gesundheits- und Verbraucherschutzstandards und damit deutlich weniger Beschränkungen unterliegen. Ziel ist es, sicherzustellen, dass in den Supermarktregalen in Nordirland die gleichen Lebensmittel erhältlich sind wie im restlichen Vereinigten Königreich.

Eine der wichtigsten Vereinfachungen für den Lebensmitteleinzelhandel besteht darin, dass künftig für Mischladungen pro Lkw nur noch ein allgemeines tierärztliches Gesundheitszeugnis erforderlich ist. Dies soll den Verwaltungsaufwand und die Bürokratie vereinfachen. Die EU bietet auch an, die Identitätskontrollen an der Grenze auf 5% zu reduzieren, wobei die physischen Kontrollen einem risikobasierten Ansatz folgen.

Gesundheitszeugnisse sind bspw. nicht mehr für jede Sendung erforderlich. Auf einem Bulk-Lieferformular können britische Lieferanten angeben, dass alle Artikel für Nordirland bestimmt sind. Einzelhändler müssen ihre Produkte mit „Nicht für die EU“ kennzeichnen. Nach den neuen Vorschlägen darf Nordirland etwa auch gekühltes Fleisch und Rohwürste aus dem Vereinigten Königreich importieren. Dies ist eine Ausnahme, da die EU den Import von gekühltem Fleisch aus dem Ausland verbietet. Waren, die für die EU bestimmt sind oder in den EU-Binnenmarkt gelangen könnten, unterliegen jedoch weiterhin umfassenden Kontrollen; es gelten zudem die vollständigen EU-Pflanzenschutz- und Zollvorschriften.

Ein weiterer Streit zwischen der EU und Großbritannien entzündete sich in der Medizin. Auf dem EU-Binnenmarkt waren britische Waren stärkeren Beschränkungen ausgesetzt. Aufgrund eines dualen Regulierungssystems soll es Nordirland aber nach dem Windsor-Rahmenwerk gestattet werden, im Vereinigten Königreich zugelassene Medikamente zu verkaufen.

Zusammengefasst sind die Vorteile:

- Alle Arzneimittel (Generika und neuartige) werden nun dauerhaft gleichzeitig unter den gleichen Bedingungen im gesamten Vereinigten Königreich erhältlich sein.

- Generika dürfen weiterhin an Einwohner Nordirlands verkauft werden.

- Für neuartige Arzneimittel gelten jetzt die britischen Vorschriften für die Zulassung und das Inverkehrbringen.

- Verschreibungspflichtige Arzneimittel müssen keine EU-Sicherheitsmerkmale tragen.

Die EU besteht auf einer Reihe von Maßnahmen zum Schutz des EU-Binnenmarkts, z.B. der „Nur-UK“-Kennzeichnung auf allen Arzneimitteln in Kombination mit der Überwachung und Durchsetzung und der möglichen Aussetzung der neuen Vorschriften im Falle eines Missbrauchs.

Mehr als nur Handelsfragen

Das Nordirland-Protokoll hat zu Problemen geführt, die über Handel und Zoll hinausgehen. Die Frage ist, ob sich durch das Windsor Framework – abgesehen vom Warenhandel – diesbezüglich etwas ändern könnte. Die als „Fair Playing Field“ bezeichneten Gespräche über ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich konzentrierten sich auf Subventionen. Die EU wollte Großbritannien durch Subventionen einen unfairen Vorteil verbieten. Gem. Art. 10 des Protokolls gelten die EU-Beschränkungen für staatliche Beihilfen, die den Handel zwischen Nordirland und der EU beeinträchtigen. Das Vereinigte Königreich befürchtete jedoch, dass das EU-Recht zu weit gefasst würde, da die Terminologie möglicherweise Fälle umfasste, die andere Teile des Vereinigten Königreichs – England, Schottland und Wales – betrafen.

In der Regel unterliegt Nordirland der britischen Umsatzsteuer. Art. 8 des Nordirland-Abkommens enthält eine kritische Ausnahme: Auf Waren findet europäisches Mehrwertsteuerrecht Anwendung. Im Gegensatz zu den anderen Regionen Großbritanniens bleibt Nordirland Mitglied des EU-Binnenmarkts. Auch das EU-Mehrwertsteuerrecht gilt (nur für Waren). Infolgedessen werden Waren für Mehrwertsteuerzwecke unterschiedlich behandelt – je nachdem, ob in Birmingham oder Belfast Waren verkauft werden. Wenn das Vereinigte Königreich einen Null-Mehrwertsteuersatz für bestimmte Waren ankündigt, gilt dies möglicherweise nicht automatisch in Belfast. Die Menschen in Nordirland sollen auf diese Weise nicht von niedrigeren Zöllen profitieren.

Gemäß den neuen Vorschlägen besteht die Möglichkeit, die britischen Mehrwertsteuersätze für unbewegliche Güter unter die EU-MwSt.-Mindestsätze zu setzen, ohne dass das Risiko besteht, dass diese Güter in den EU-Binnenmarkt gelangen (z.B. eine Wärmepumpe für ein Haus). Das

britische KMU-Mehrwertsteuerbefreiungssystem könnte sowohl für Waren als auch für Dienstleistungen gelten, wenn das Vereinigte Königreich den EU-Schwellenwert für die KMU-Größe einhält. Großbritannien könnte alle alkoholischen Getränke nach ihrem Alkoholgehalt besteuern und ermäßigte Steuersätze für alkoholische Getränke festlegen, die zum sofortigen Verzehr in Gaststätten serviert werden, solange die angewandten Sätze nicht unter den EU-Mindeststeuersätzen liegen. Es gibt auch einen verstärkten Koordinierungsmechanismus, um künftig Mehrwertsteuer- und Verbrauchsteuerfragen zu erörtern.

Was ist die „Stormont-Bremse"?

Die „Stormont-Bremse" soll zum Einsatz kommen, wenn durch das Protokoll umgesetzte europäische Regeln den nordirischen Alltag erheblich und nachhaltig beeinträchtigen. Benannt ist diese Regel nach dem Sitz des nordirischen Regionalparlaments Stormont House. 30 Stormont-Abgeordnete von zwei Parteien können dieses Verfahren einleiten. Wenn die Bremse betätigt wird und die Bedingungen erfüllt sind, werden die Regeln des Nordirland-Protokolls ausgesetzt. Ein Ausschuss trifft die endgültige Entscheidung. Aufgrund der Unterschiede zwischen Nordirland und der Republik Irland kann die EU jedoch Abhilfemaßnahmen ergreifen, wenn die Vorschriften dauerhaft missachtet werden. Weitere Einzelheiten sollen in Art. 13 Abs. 3a des geänderten Nordirland-Protokolls enthalten sein.

Da Nordirland Mitglied des EU-Binnenmarkts ist, ist der Europäische Gerichtshof der einzige und letzte Schiedsrichter des EU-Rechts. Daran wird sich nichts ändern. Die EU und das Vereinigte Königreich haben sich verpflichtet, alle Fragen im Zusammenhang mit der Anwendung des Protokolls innerhalb der gemeinsamen Strukturen des Austrittsabkommens zu erörtern. Dazu gehören der Gemeinsame Ausschuss, der Fachausschuss für das Protokoll und die Gemeinsame Beratende Arbeitsgruppe. Durch den Dialog wollen die Beteiligten jeden Versuch unternehmen, um zu beiderseitig zufriedenstellenden Lösungen für Angelegenheiten zu kommen, die sich bei der Umsetzung des Protokolls ergeben können. Der Gemeinsame Ausschuss wird Änderungen vornehmen. Art. 6 Abs. 1 lit. 164 (5) erlaubt ihm, die Vereinbarung bis 2024 zu ändern, um Fehler, Auslassungen oder unvorhergesehene Probleme zu korrigieren. Einige Änderungen werden eher durch gegenseitiges Verständnis als durch Gesetzestexte vorgenommen. Die Zustimmung des britischen Parlaments ist nicht erforderlich. Für das komplette Windsor Framework hat Premierminister Rishi Sunak eine (erfolgreiche) Abstimmung initiiert. Der Europäische Rat und das Parlament müssen zahlreiche Gesetzesänderungen für den europäischen Rohstoffhandel verabschieden. Daher können die Änderungen noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

EU-Sanktionen: Russland wird der Hahn weiter zugedreht

Anlässlich des Jahrestages des russischen Angriffs auf die Ukraine haben die EU-Mitgliedstaaten weitere Sanktionen gegen Russland beschlossen, die am 26. Februar 2023 in Kraft getreten sind. In diesem Beitrag wird geschildert, was das im Detail bedeutet.

© diy13/Shutterstock

Moskau wird von Brüssel immer stärker von Geldern, Gütern und Dienstleistungen abgeschnitten.

Neben der Erweiterung und Verschärfung der bereits bestehenden Beschränkungen lag ein weiterer Schwerpunkt des zehnten Sanktionspakets darin, Sanktionsumgehungen zu verhindern und zu bekämpfen. Es besteht aus folgenden Verordnungen:

- Verordnung (EU) 2023/427 (VO 2023/427) zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 (VO 833/2014), durch die die güter- und dienstleistungsbezogenen Beschränkungen gegen Russland erweitert wurden
- Verordnung (EU) 2023/426 (VO 2023/426) zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 (VO 269/2014)
- Durchführungsverordnung (EU) 2023/429 (DVO 2023/429), mit der der Anhang I zur VO 269/2014 (Sanktionsliste) um weitere Personen, Organisationen und Einrichtungen (POE) erweitert wurde

Änderung der VO 833/2014

Zusätzliche güterbezogene Verkaufs-, Lieferungs-, Verbringungs- und Ausfuhrverbote: Im Zuge des zehnten Sanktionspakets wurden die Listen der Güter, deren Verkauf, Lieferung, Verbringung oder Ausfuhr an natürliche oder juristische POE in Russland oder die zur Verwendung in Russland verboten sind, durch VO 2023/427 um zusätzliche Güter erweitert.

So wurde die Position X.C.IX.012 („Seltenerdmetalle und anorganische oder organische Verbindungen von Seltenerdmetallen") neu in Anhang VII, Teil A eingefügt und Anhang VII, Teil B um zusätzliche KN-Codes in Bezug auf elektronische integrierte Schaltungen (KN-Code 8537 10), Fotoapparate (KN-Codes 8525 89, 9013 80 und 9025 19) und sonstige elektronische/magnetische Bauteile (KN-Codes 8529 10 und 8532 21) erweitert. Wie auch bereits bei früheren Erweiterungen von Anhang VII ist für diese neu gelisteten Güter keine neue Altvertragsregelung vorgesehen, sodass mit Inkrafttreten der VO 2023/427 zum 26. Februar 2023 Verkauf/Ausfuhr dieser Güter sowie die Erbringung darauf bezogener Dienstleistungen nach Art. 2a Abs. 1 und 2 aus VO 833/2014 unmittelbar verboten wurden.

Darüber hinaus wurde die Liste der POE in Anhang IV der VO 833/2014, bei deren Beteiligung an einer Transaktion gem. Art. 2/2a Abs. 7 VO 833/2014 grundsätzlich keine Genehmigung nach Art. 2/2a Abs. 4 VO 833/2014 für die Ausfuhr von Dual-Use-Gütern aus Anhang I der Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821 und Advanced Technologies aus Anhang VII der VO 833/2014 erteilt werden darf, um eine Vielzahl weiterer POE erweitert.

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

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

Daneben hat die EU auch die Liste der Industriegüter gem. Anhang XXIII, deren Verkauf/Ausfuhr an POE in Russland oder zur Verwendung in Russland nach Art. 3k Abs. 1 VO 833/2014 verboten ist, durch Einfügen eines neuen Teils C in Anhang XXIII um mehr als 200 Positionen erweitert. Zusätzlich gelistet wurden u.a.:

- diverse Flacherzeugnisse aus Eisen und Stahl aus Kap. 72 KN
- Güter, die dem russischen Militär leicht zugeleitet werden können, wie z.B. Stromerzeugungsaggregate (verschiedene Unterpositionen des KN-Codes 8502), Ferngläser (KN-Code 9005), Radargeräte (8526 10), Kompasse (9014)
- schwere Lastkraftwagen (KN-Code 8704 23)
- Güter für den Bausektor, wie z.B. Brückenteile (KN-Codes 7308 und 7610), Gabelstapler (KN-Code 8427), Krane (KN-Codes 8426 91) und Planiermaschinen (KN-Code 8429 11)
- Güter, die für die Verbesserung der russischen Fertigungskapazität und das Funktionieren der Industrie von entscheidender Bedeutung sind, wie z.B. elektronische Bauteile (verschiedene Unterpositionen der KN-Codes 8544, 8545 und 8547), Maschinenteile (KN-Codes 8486 und 8487), Pumpen (verschiedene Unterpositionen des KN-Codes 8413) sowie Geräte für die Metallbearbeitung (KN-Codes 8458 und verschiedene Unterpositionen des KN-Codes 8459)
- komplette Industrieanlagen aus Kap. 98 der KN

Für diese neu gelisteten Güter wurde in Art. 3k VO 833/2014 eine neue Altvertragsregelung eingefügt, die die Erfüllung von Verträgen, die vor dem 26. Februar 2023 abgeschlossen wurden, bis zum 27. März 2023 erlaubte (Art. 3k Abs. 3c).

Ferner wurde die Liste der in Anhang XI aufgeführten Güter der Luft- oder Raumfahrtindustrie, deren Verkauf/Ausfuhr nach Russland gem. Art. 3c Abs. 1 VO 833/2014 verboten ist, um einen Teil D erweitert, der verschiedene Triebwerke des KN-Codes 8411 listet; parallel hierzu hat die EU in Art. 3c Abs. 5c VO 833/2014 eine neue Altvertragsregelung für derartige Güter eingefügt, die die Erfüllung von vor dem 26. Februar 2023 geschlossenen Verträgen bis zum 27. März 2023 gestattete.

Zusätzliche güterbezogene Kauf-, Einfuhr- und Verbringungsverbote: Neben den oben dargestellten ausfuhrseitigen güter- und dienstleistungsbezogenen Beschränkungen wurden durch die VO 2023/427 auch die einfuhrseitigen Beschränkungen erweitert. So hat die EU einen neuen Teil C in Anhang XXI der VO 833/2014 eingefügt – mit der Folge, dass Kauf/Einfuhr dieser Güter, durch die Russland erhebliche Einnahmen hat, sowie die Erbringung darauf bezogener Dienstleistungen gem. Art. 3i Abs. 1 und 2 VO 833/2014 untersagt sind.

Teil C von Anhang XXI listet sechs zusätzliche KN-Codes aus Kap. 27 (Vaselin, Parafin, Bitumen, Asphalt), Kohlenstoff des KN-Codes 2803 und synthetischen Kautschuk des KN-Codes 4402. Für die neu gelisteten Güter aus Kap. 27 wurde mit Art. 3i Abs. 3d VO 833/2014 eine neue Altvertragsregelung geschaffen, die die Erfüllung von Verträgen, die vor dem 26. Februar 2023 geschlossen wurden, bis zum 27. Mai 2023 erlaubte. Für die neu gelisteten Güter der KN-Codes 2803 und 4402 sind demgegenüber gem. Art. 3i Abs. 3da VO 833/2014 bis zum 30. Juni 2024 befristete Einfuhrkontingente vorgesehen.

Durch den neu eingefügten Art. 12e VO 833/2014 wird darüber hinaus erstmals gesetzlich geregelt, wann eine Einfuhr vorliegen soll. So stellt Art. 12a Abs. 1 VO 833/2014 klar, dass Gegenstände, die sich physisch in der EU befinden und bereits vor dem Inkrafttreten bzw. vor dem Geltungsbeginn eines Einfuhrverbots gestellt wurden, die aber noch nicht in den zollrechtlich freien Verkehr übergeführt worden sind (weil sie zunächst in ein besonderes Verfahren i.S.v. Art. 210 Unionszollkodex oder in die vorübergehende Verwahrung übergeführt worden waren), überlassen werden dürfen. Diese Auslegung des Begriffs der „Einfuhr“ im Rahmen der VO 833/2014 war zuvor bereits in der FAQ 6 der „FAQ on Import, Purchase and Transfer of Listed Goods“ der Europäischen Kommission sowie in FAQ 48 der Fragen und Antworten zu Russland-Sanktionen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) so vertreten worden; diese Aussagen waren jedoch rechtlich unverbindlich. Durch die gesetzliche Klarstellung der Auslegung des Begriffs der Einfuhr im neu eingefügten Art. 12e VO 833/2014 sollte gem. Erwägungsgrund 25 der VO 2023/427 die Rechtssicherheit bei der Behandlung von Einfuhren gewährleistet werden.

Durchfuhrverbote für gelistete Dual-Use-Güter und Feuerwaffen: Durch die neu in die VO 833/2014 eingefügten Durchfuhrverbote für in Anhang I der VO 2021/821 gelistete Dual-Use-Güter (Art. 2 Abs. 1a, Abs. 3a und Abs. 4a) und in Anhang I der Feuerwaffen-Verordnung (EU) Nr. 258/2012 gelistete Güter wurde die Durchfuhr dieser Güter durch Russland auf ihrem Weg von der EU in ein sonstiges Drittland untersagt, um das Risiko der Sanktionsumgehung für diese Güter zu minimieren (vgl. Erwägungsgrund 8 der VO 2023/427). Die Aussage der EU-Kommission in FAQ 2 der „FAQ on Transit of Listed Goods via Russia“ ist somit überholt und in Bezug auf gelistete Dual-Use-Güter und Feuerwaffen unangewendet zu lassen.

Verbot der Ernennung russischer Personen in Leitungsgremien von Unternehmen der kritischen Infrastruktur: Durch den neu eingefügten Art. 5o Abs. 1 VO 833/2014 ist es seit dem 27. März 2023 verboten, russische Staatsangehörige oder in Russland ansässige Personen in Leitungsgremien von EU-Unternehmen der kritischen Infrastruktur zu ernennen, es sei denn, die betreffenden Personen haben (auch) die Staatsangehörigkeit eines EU- oder EWR-Mitgliedstaates oder der Schweiz. Die in Art. 5o VO 833/2014 verwendeten Begriffe „kritische Einrichtungen", „kritische Infrastruktur", „europäische kritische Infrastruktur" und „Eigentümer oder Betreiber einer europäischen kritischen Infrastruktur" werden in den neu in Art. 1 VO 833/2014 eingefügten Definitionen erläutert; diese verweisen auf die Richtlinie 2008/114/EG und die Richtlinie (EU) 2022/2557.

In der Richtlinie 2008/114/EG sind als Sektoren der kritischen Infrastruktur nur „Energie" und „Verkehr" genannt. In der Richtlinie (EU) 2022/2557 werden demgegenüber neben den Sektoren „Energie" und „Verkehr" weitere Branchen aufgeführt. Aktuell sind die zusätzlichen Sektoren der Richtlinie (EU) 2022/2557 für das Verbot in Art. 5o VO 833/2014 noch nicht relevant, da die Mitgliedstaaten die kritischen Einrichtungen für die im Anhang der Richtlinie aufgeführten Sektoren und Teilsektoren zunächst noch ermitteln müssen; daher gilt das Verbot für kritische Einrichtungen und Infrastrukturen der Richtlinie (EU) 2022/2557 erst ab dem 18. Oktober 2024 (vgl. Erwägungsgrund 18 der VO 2023/427).

Verbot der Bereitstellung von Speicherkapazitäten an russische Personen für die Speicherung von Erdgas: Durch den neu eingefügten Art. 5p VO 833/2014 wird die Bereitstellung von Gasspeicherkapazitäten für russische Staatsangehörige, in Russland ansässige natürliche Personen oder in Russland niedergelassene juristische POE sowie für juristische POE, die sich mehrheitlich in deren Eigentum befinden, sowie für natürliche oder juristische POE, die im Namen oder auf Anweisung einer in Russland niedergelassenen juristischen POE oder ihrer mehrheitlich gehaltenen Tochterunternehmen handelt, untersagt.

Weitere Änderungen: Um Umgehungen von Art. 3d Abs. 1 VO 833/2014 zu vermeiden, wonach es nicht in Russland registrierten Luftfahrzeugen, die sich im Eigentum russischer natürlicher oder juristischer POE befinden oder von diesen gechartert werden oder anderweitig unter deren Kontrolle stehen, verboten ist, im Hoheitsgebiet der Union zu starten oder zu landen oder das Hoheitsgebiet der Union zu überfliegen, wurde mit Art. 3d Abs. 5 VO 833/2014 eine Verpflichtung für Luftfahrzeugbetreiber eingeführt, ihren zuständigen Behörden Nichtlinienflüge mindestens 48 Stunden vor dem Flug zu melden; die zuständigen Behörden sind im Falle einer Ablehnung des gemeldeten Flugs gem. Abs. 6 verpflichtet, die anderen Mitgliedstaaten, den Netzmanager und die Europäische Kommission unverzüglich zu informieren.

Zudem wurden neue Abs. 4a–4e in Art. 5a VO 833/2014 eingefügt, die eine Pflicht für natürliche und juristische EU-Personen niedergelegen, der EU-Kommission und den zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten Informationen über solche Vermögenswerte und Reserven der russischen Zentralbank zu übermitteln, die von ihnen gehalten oder kontrolliert werden oder bei denen sie Gegenpartei sind. Damit will die EU die einheitliche Anwendung des in Art. 5a Abs. 4 VO 833/2014 niedergelegten Verbots von Transaktionen im Zusammenhang mit der Verwaltung von Reserven und Vermögenswerten der russischen Zentralbank gewährleisten.

Ferner hat die EU mit RT Arabic und Sputnik Arabic zwei weitere Sender in die Liste der in Anhang XV aufgeführten POE aufgenommen, deren Inhalte gem. Art. 2f VO 833/2014 nicht in der EU verbreitet werden dürfen.

Neben den vorgenannten Verschärfungen der EU-Russland-Sanktionen sieht die VO 2023/833 aber auch einige zusätzliche Erleichterungen und Ausnahmen vor. So wurde die in Art. 5aa Abs. 3 lit. d VO 833/2014 niedergelegte Altvertragsregelung für Transaktionen zur Abwicklung von Gemeinschaftsunternehmen, an denen eine in Anhang XIX gelistete POE beteiligt ist, um sechs Monate bis zum 31. Dezember 2023 verlängert.

Ebenso wurde auch die in Art. 5aa Abs. 3a VO 833/2014 vorgesehene Genehmigungsmöglichkeit für Transaktionen, die für den Abzug von Investitionen und den Rückzug eines EU-Unternehmens aus einer in Anhang XIX gelisteten POE erforderlich sind, um sechs Monate bis zum 31. Dezember 2023 verlängert. Die EU hat außerdem in Art. 5aa Abs. 3 eine zusätzliche Befreiung für die Erbringung von Lotsendiensten eingefügt (lit. h). Darüber hinaus werden durch den neu eingefügten Art. 12d VO 833/2014 Lotsendienste für Schiffe, die aus Gründen der Sicherheit des Seeverkehrs erforderlich sind, insgesamt von dem Verbot ausgenommen, technische Hilfe bereitzustellen.

Um den Rückzug von Wirtschaftsbeteiligten der Union vom russischen Markt weiterhin zu erleichtern, hat die EU ferner einen neuen Abs. 2a in Art. 12b VO 833/2014 eingefügt, der eine zusätzliche Genehmigungsmöglichkeit für die Erbringung von nach Art. 5n VO 833/2014 verbotenen Dienstleistungen bis zum 31. Dezember 2023 vorsieht. Dies gilt, wenn diese Dienstleistungen zum einen für den Abzug von Investitionen aus Russland oder die Abwicklung von Geschäftstätigkeiten in Russland unbedingt erforderlich sind.

Zum anderen müssen die Dienstleistungen ausschließlich für und zugunsten der

aus dem Abzug von Investitionen hervorgehenden juristischen POE erbracht werden und sie dürfen weder unmittelbar noch mittelbar der Regierung Russlands oder einem militärischen Endverwender bzw. einer militärischen Endverwendung zugutekommen.

Darüber hinaus hat die EU zu der Liste der in Anhang VIII zur VO 833/2014 aufgeführten Partnerländer, für die diverse Befreiungen und Ausnahmen in Anspruch genommen werden können (vgl. Art. 2/2a Abs. 4, Art. 2d Abs. 4, Art. 3h Abs. 3, Art. 3k Abs. 4 und Art. 5n Abs. 7 VO 833/2014) und die bislang die USA, Japan, UK und Südkorea umfasste, vier weitere Länder hinzugefügt. Dabei handelt es sich um Australien, Neuseeland, Kanada und Norwegen.

Ausweitung/Änderung der personenbezogenen Russland-Sanktionen in VO 269/2014

Neben den sektorspezifischen Russland-Sanktionen hat die EU im Zuge des zehnten Sanktionspakets auch die personenbezogenen Sanktionen ausgeweitet. Durch die DVO 2023/429 wurden weitere 87 natürliche Personen sowie 34 Organisationen in Anhang I der VO 269/2014 aufgenommen.

Eine derartige Listung hat zum einen zur Folge, dass sämtliche in der EU befindlichen Gelder und wirtschaftlichen Ressourcen, die im Eigentum oder Besitz der gelisteten POE stehen, eingefroren werden – mithin jegliche Form der Bewegung, des Transfers, der Veränderung und der Verwendung verhindert werden (Art. 2 Abs. 1 VO 269/2014). Zum anderen ist es EU-Personen untersagt, den gelisteten POE unmittelbar oder mittelbar Gelder und wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen (Art. 2 Abs. 2 VO 269/2014).

Zu den neu gelisteten Organisationen gehören u.a. die drei russischen Großbanken Tinkoff Bank, Alfa-Bank und Rosbank. Ferner wurden der National Wealth Fund, die Russian National Reinsurance Company sowie diverse russische Rüstungsunternehmen gelistet. Gelistet wurde auch die in Dubai ansässige Schiffsverwaltungsgesellschaft SUN Ship Management (D) Ltd., die Teil der staatlichen russischen Reederei PAO Sovcomflot ist. Der Grund ist ihre Rolle in puncto Verwaltung und Betrieb des russischen Seeverkehrs für den Transport russischen Öls.

Unter den neu gelisteten natürlichen Personen finden sich Mitglieder des Föderationsrates und der Staatsduma, stellvertretende Minister und Beamte in Führungspositionen, Militärangehörige und Söldner, Propagandisten sowie Verantwortliche für die Deportation und Zwangsadoption ukrainischer Kinder. Gelistet wurden auch vier iranische Personen, die an der Entwicklung und Lieferung von Drohnen, die von Russland gegen die Ukraine eingesetzt werden, beteiligt sind.

„Zu den neu gelisteten Organisationen gehören u.a. die drei russischen Großbanken Tinkoff Bank, Alfa-Bank und Rosbank. Ferner wurden der National Wealth Fund, die Russian National Reinsurance Company sowie diverse russische Rüstungsunternehmen gelistet. Gelistet wurde auch die in Dubai ansässige Schiffsverwaltungsgesellschaft SUN Ship Management (D) Ltd.“

Durch die VO 2023/426 hat die EU einen neuen Abs. 2d in Art. 6b VO 269/2014 eingefügt, der in Bezug auf die drei neu gelisteten russischen Großbanken Freigabemöglichkeiten für bestimmte Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen vorsieht. Auch in Bezug auf die neu gelistete Aktiengesellschaft Scientific And Production Association „Impuls“ werden durch den neu in Art. 6b in VO 269/2014 eingefügten Abs. 5b zusätzliche Freigabemöglichkeiten geschaffen. Die EU hat zudem die Freigabemöglichkeit für bestimmte Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen, die von dem bereits seit Längerem gelisteten Nationalen Zentralverwahrer gehalten werden, erweitert (Art. 6b Abs. 5a VO 269/2014). Darüber hinaus wurde die Frist gem. Art. 6b Abs. 3 lit. a VO 269/2014 um drei Monate bis zum 31. Mai 2023 verlängert. Bis zu diesem Zeitpunkt dürfen die mitgliedstaatlichen Behörden bestimmte Transaktionen zur Übertragung von Eigentumsrechten, die von einer gelisteten POE gehalten werden, genehmigen.

Ferner hat die EU die in Art. 8 VO 269/2014 niedergelegten Informationspflichten in Bezug auf eingefrorene Konten sowie sonstige Gelder und wirtschaftliche Ressourcen, die von den in Anhang I der VO 269/2014 aufgeführten POE gehalten werden und sich im Gebiet der Union befinden, konkretisiert und ausgeweitet.

Handlungsempfehlung

Neben der Verschärfung der bereits bestehenden Sanktionen legt das zehnte Sanktionspaket einen Fokus darauf, Sanktionsumgehungen zu verhindern und zu bekämpfen. Diese sollen durch zusätzliche Verbote und Meldepflichten unterbunden werden. Auch im Rahmen künftiger Sanktionen, die bereits Gegenstand von Beratungen zwischen Vertretern der EU-Mitgliedstaaten sind, dürfte neben der Verschärfung der Sanktionen gegen Belarus abermals ein Schwerpunkt darauf liegen, Umgehungen zu verhindern. Das BMWK hat seinerseits bereits am 22. Februar 2023 in einem Positionspapier Maßnahmen zur Eindämmung von Umgehungsaktivitäten vorgeschlagen, die möglicherweise Eingang in ein elftes Sanktionspaket finden werden.

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**