ExportManager

Ausgabe 5 | 14. Juni 2023
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Europäische Union

Die Schweiz und die EU: Die handelspolitische Twilight-Zone | Montenegro strebt mit neuer Spitze in die EU | Autobauer in Europa unter Preisdruck | Coface-Kongress: „Eine komplett risikolose Welt wäre langweilig“ | Italien sucht Talente | „Forum Polen“: Im Osten viel Neues | Ein neues Zollregime für freien Daten- und Warenverkehr | Embargoware: Rohstoff aus Kuba

Ist die EU mit ihren 27 Mitgliedstaaten und etwa 450 Millionen Einwohnern ein Erfolgsmodell? Immerhin acht weitere Nationen wollen in die Gemeinschaft: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Moldau, Montenegro, Nordmazedonien, Serbien, die Türkei und die Ukraine. Nach einem Text über Moldau in der April-Ausgabe lesen Sie in diesem **ExportManager** eine Analyse zu Montenegro.

Fakt ist aber auch: Seit dem EU-Beitritt Kroatiens vor ziemlich genau zehn Jahren ist kein weiteres Land mehr zur Union hinzugekommen. Im Gegenteil: Zum 31. Januar 2020 hat Großbritannien die EU nach einem zähen Tauziehen verlassen. Ein Fehler? Sogar Brexit-Hardliner wie der einstige Ukip-Chef Nigel Farage halten den Austrittsprozess für misslungen. Kein Wunder, zeigen doch zahlreiche Studien, dass sich die Isolation vom europäischen Binnenmarkt klar negativ auf den Handel auswirkt. Nun versucht die britische Regierung, mit einem Single Trade Window den Grenzaustausch zu beschleunigen (siehe S. 17). Die Schweiz fühlt sich in ihrer handelspolitischen Twilight-Zone deutlich wohler, auch wenn es hakt (S. 3). Eine kurzweilige Lektüre wünscht

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Die Schweiz und die EU: Die handelspolitische Twilight-Zone
Die Handelsbeziehungen zwischen der EU und der Schweiz bröckeln – speziell, seitdem die Eidgenossen 2021 das Rahmenabkommen zum Handel nicht unterschrieben haben. Seitdem gelten zwar weiterhin die bestehenden Abkommen, diese wurden aber schon länger nicht mehr aktualisiert.
Christiane von Berg, Coface

6 Montenegro strebt mit neuer Spitze in die EU
Die historische Abwahl des langjährigen Staatsoberhaupts könnte Montenegros Weg in die Europäische Union ebnen, zumal man bereits in Euro bezahlt und viele europäische Touristen begrüßen kann. Doch noch hat die junge Nation mit einigen Problemen zu kämpfen.
Karsten Koch, Credendo

8 Autobauer in Europa unter Preisdruck
In vielen Ländern wird die staatliche Absatzförderung von Elektroautos verringert. Tesla hat bereits die Preise deutlich gesenkt, doch anderen Herstellern dürften Nachlässe schwerer fallen. Was bedeutet das für deutsche Autozulieferer?
Deutsche Bank

VERNETZEN

10 „Eine komplett risikolose Welt wäre langweilig."
Der diesjährige Coface-Kongress stand im Zeichen der Feierlichkeiten zum 100. Firmenjubiläum. Die Welt nimmt darauf freilich keine Rücksicht. Und so standen in den Vorträgen und Paneldiskussionen viele globale Krisenherde im Fokus. Es gab jedoch auch mehr als einen Grund zur Zuversicht.
Jörg Rieger, ExportManager

13 Italien sucht Talente
Der Arbeitsmarkt der drittgrößten Volkswirtschaft der Europäischen Union entwickelt sich gut. Die Nachfrage nach Arbeitskräften nimmt zu. Daher müssen Unternehmen in Italien verstärkt um gut ausgebildete Fachkräfte konkurrieren, allen voran im technischen Bereich.
Oliver Döhne, GTAI

FINANZIEREN

15 „Forum Polen": Im Osten viel Neues
Obwohl die polnische Wirtschaft in diesem Jahr auch nur gering wächst: Das EU-Land hat sich zuletzt zu einem überaus attraktiven Standort gerade für deutsche Unternehmen gemausert. Knapp 100 Teilnehmer informierten sich auf dem vom „ExportManager" organisierten „Forum Polen" Mitte Mai über die dortige Situation.
Jörg Rieger, ExportManager

LIEFERN

17 Ein neues Zollregime für freien Daten- und Warenverkehr
Das Vereinigte Königreich beabsichtigt, ein Single Trade Window einzuführen. Was sich dahinter verbirgt, wer dafür verantwortlich ist und welche Fallstricke es für Unternehmen gibt, beantwortet dieser Beitrag.
Arne Mielken, Customs Manager

19 Embargoware: Rohstoff aus Kuba
Welche Auswirkungen hat es, wenn in Gütern, die ein deutscher Hersteller für seine Produktion benötigt, geringe Mengen eines kubanischen Rohstoffs enthalten sind: Führt das stets zu einem Handelsverbot oder nur dann, wenn eine De-minimis-Grenze überschritten ist?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

21 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Die Schweiz und die EU: Die handelspolitische Twilight-Zone

Die Handelsbeziehungen zwischen der EU und der Schweiz bröckeln – speziell, seitdem die Eidgenossen 2021 das Rahmenabkommen zum Handel nicht unterschrieben haben. Seitdem gelten zwar weiterhin die bestehenden Abkommen, diese wurden aber schon länger nicht mehr aktualisiert. Das führte in den letzten Jahren zunehmend zu Problemen und zeigt sich besonders im Dienstleistungsbereich.

Christiane von Berg
Volkswirtin für BeNeLux & DACH, Coface

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

Handelsbeziehungsstatus: Es ist kompliziert. So lässt sich das Wirrwarr aus Abkommen und Einzelverhandlungen zwischen der Europäischen Union und der Schweiz wohl am besten beschreiben. Bis heute gibt es über 120 bilaterale Abkommen, die von Dutzenden gemeinsamen Ausschüssen und Untergruppen verwaltet werden. Die Basis für den wirtschaftlichen Austausch bildet dabei das Freihandelsabkommen von 1972, das den freien Handel von Waren zwischen beiden Wirtschaftsräumen klärt.

Entgegen der Bezeichnung führte es nicht zu einem vollständigen Freihandel, sondern baute lediglich Handelshemmnisse ab. Die komplizierten Zollformalitäten wurden nicht abschließend reguliert. Zwischen den 1980ern und 90ern beteiligte sich die Schweizer Regierung am Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), beantragte sogar den Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft (EG). Doch obwohl die Regierung den Vertrag bereits unterzeichnet hatte, wurde dieser Schritt in einem Referendum mit einer knappen Mehrheit von 50,3% der Stimmen im Dezember 1992 abgelehnt.

Ersatz für Nicht-EG-Beteiligung

Um die negativen Folgen der Nichtbeteiligung an der EG abzufedern, handelte die Schweizer Regierung mit der EU daher das Bilaterale Abkommen I aus. Es regelt den freien Handel landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die (Personen-)Freizügigkeit, den Luftverkehr, den freien Güter- und Personenverkehr auf Schienen und der Straße, das öffentliche Beschaffungswesen, die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen und die wissenschaftliche und technische Zusammenarbeit.

© AsiaTravel/Shutterstock

Die Schweiz hat ihre eigenen Gesetze, gerade auch im Handel mit der Europäischen Union.

Ein wichtiger Knackpunkt blieb, dass zwar Bürgerinnen und Bürger der EU und der Schweiz unter bestimmten Bedingungen den Arbeits- und Aufenthaltsort frei wählen können – jedoch gibt es flankierend dazu Maßnahmen zur Sicherung der Schweizer Lohn- und Arbeitsstandards. Zusätzlich beinhaltet der Vertrag die sog. Guillotinenklausel. Sie besagt, dass, wenn ein Teilabkommen wie z.B. die Personenfreizügigkeit gekündigt wird, automatisch das gesamte Abkommen aufgekündigt wird.

Das Bilaterale Abkommen I trat im Juni 2002 in Kraft. Die laufende Umsetzung der Vereinbarungen verpflichtet die Schweiz, die europäischen Rechtsvorschriften in den betroffenen Sektoren zu übernehmen. Ab 2005 kamen noch weitere Verträge (Bilaterale II) hinzu. Hierbei wurden neben vielen anderen Punkten

u.a. die Schweiz in den Schengen-Raum aufgenommen, die Besteuerung von Zinserträgen geregelt, die Dublin-III-Verordnung (innere Sicherheit und Asyl) auch auf die Schweiz ausgedehnt und die Europäische Umweltagentur in der Schweiz anerkannt. Wichtig ist jedoch, dass bei all diesen Abkommen der Dienstleistungshandel nicht inbegriffen ist.

„Beim Dienstleistungshandel fällt auf, dass sich dieser zwischen 2000 und 2019 mehr als vervierfacht hat. Einen bedeutenden Teil der Schweizer Importe und Exporte stellen dabei Telekommunikations- und IT-Dienstleistungen dar. Die EU nimmt gern schweizerische Finanzdienstleistungen in Anspruch, während die Schweizer die spezialisierten, europäischen Beratungsdienstleistungen anfragen. All diese Bereiche kommen allerdings in den bilateralen Abkommen nicht vor."

Die Abkommen zeigten schon ab Mitte der 1970er Jahre ihre Wirkung. Der Güterverkehr stieg steil an. Im Jahr 2021 war die EU mit 58% der wichtigste Handelspartner der Schweiz gemessen am Handelsvolumen. Weit abgeschlagen auf dem zweiten und dritten Rang lagen die USA (13%) und China (7%). Aus europäischer Sicht hingegen ist die Schweiz etwas weniger bedeutend und belegte mit 7% des Handelsvolumens den vierten Platz hinter China (16%), den USA (15%) und dem Vereinigten Königreich (10%).

Beim Dienstleistungshandel fällt auf, dass sich dieser zwischen 2000 und 2019 mehr als vervierfacht hat. Einen bedeutenden Teil der Schweizer Importe und Exporte stellen dabei Telekommunikations- und IT-Dienstleistungen dar. Die EU nimmt gern schweizerische Finanzdienstleistungen in Anspruch, während die Schweizer die spezialisierten, europäischen Beratungsdienstleistungen anfragen. All diese Bereiche kommen allerdings in den bilateralen Abkommen nicht vor.

Warum ist das Rahmenabkommen gescheitert?

Ein Rahmenabkommen (auch als Institutionelles Abkommen, InstA, bekannt) wurde vom Schweizer Parlament Mitte 2008 angeregt. Ziel war es, die bilateralen Einzelabkommen in einem Abkommen zusammenzufassen und zu aktualisieren. Die EU griff den Vorschlag auf und machte deutlich, dass die Schaffung eines breiter angelegten institutionellen Rahmens die Voraussetzung sei, um die bilateralen Beziehungen in der bisherigen Form weiterzuführen. Hierbei spielt die Osterweiterung der EU mit hinein. Um die „neuen" EU-Länder nicht zu verprellen, vertritt die EU nunmehr den Standpunkt, dass für den privilegierten Zugang zum Binnenmarkt alle die gleichen Regeln und Pflichten respektieren.

Das bedeutet auch, dass ein gemeinsamer Mechanismus zur Beilegung eventueller Streitigkeiten über den Europäischen Gerichtshof (EuGH) gelten würde. Nach langjährigen Verhandlungen entschied sich der Schweizer Bundesrat (die Regierung) Ende 2018, das vermeintlich vollständig ausgehandelte Abkommen nicht zu unterzeichnen, sondern erst die innenpolitische Unterstützung für das Abkommen zu ermitteln.

Üblicherweise braucht es die Unterstützung aller großen Parteien (mit Ausnahme der rechtskonservativen und europakritischen SVP), der Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften und Kantone, um eine Volksmehrheit für eine EU-Vorlage zu erreichen. Diese Unterstützung war allerdings nicht gegeben. Neben der Ablehnung des EuGH als Streitschlichtungsmechanismus, der die Souveränität der Schweiz einschränken würde, war v.a. die Wahrung des hohen Lohn- und Arbeitnehmerschutzes in der Schweiz ein großer Streitpunkt – ebenso wie der mögliche Bezug Schweizer Sozialhilfe durch EU-Bürger.

Zusätzlich zeigte sich, dass die Bedeutung des freien Handels für die Schweizer Bevölkerung bereits deutlich abgenommen hat, bspw. stimmten im Herbst 2021 nur 52% für ein Freihandelsabkommen mit Indonesien. Die schweizerische Verhandlungsseite wollte vor diesem Hintergrund mit der EU nachverhandeln, was die EU allerdings ablehnte. Schlussendlich hat die Schweiz die Gespräche im Mai 2021 einseitig abgebrochen.

Rechtsunsicherheit nimmt zu

Seitdem hat die Rechtsunsicherheit in den Handelsbeziehungen erheblich zugenommen, da die kontinuierliche Weiterentwicklung des EU-Binnenmarktes immer komplexere Anpassungen der bilateralen Abkommen erfordert: Dies ist bereits spürbar im Bereich Medizintechnik, wo Konformitätsbewertungen nicht mehr gegenseitig anerkannt werden. Die Erbringung von Dienstleistungen in der Schweiz muss aktuell meist acht Kalendertage im Voraus angemeldet werden. Zudem ist 2021 ein Stromabkommen, das der Schweiz den Zutritt zum europäischen Strommarkt gestattet hätte, durch die Abkehr vom Rahmenabkommen nicht zustande gekommen. Darüber hinaus entzog Brüssel aus Frustration über die geringen Fortschritte bei den Verhandlungen bereits Mitte 2019 der Schweizer Börsenregulierung die Anerkennung als gleichwertig. Damit ist den Marktteilnehmern aus der EU der Aktienhandel an Schweizer Börsen verboten. Postwendend verbot Bern daraufhin den Handel von Schweizer Aktien in der EU.

Im März dieses Jahres ist wieder etwas Bewegung in die Beziehungspause zwischen der EU und der Schweiz gekommen. Der Schweizer Bundesrat hat das Außenministerium beauftragt, bis Ende

Juni die Eckwerte eines Mandates für neue Verhandlungsgespräche auszuarbeiten. Die Regierung scheint dabei einen vertikalen (Paket-)Ansatz zu bevorzugen – also nur für einzelne Sektoren die Vorgaben der EU zuzulassen, statt ein Rahmenabkommen zu genehmigen. Damit gäbe es eine dynamische Rechtsübernahme, Streitbeilegung sowie Ausnahmen und Schutzklauseln, die in den einzelnen Binnenmarktabkommen verankert werden würden. Auch die EU ist verhandlungsbereit. Kommissionsvize Maroš Šefčovič sagte hierzu im März, er wolle bis zum Sommer 2024 eine Einigung über die institutionellen Fragen erzielen.

Verhandlungspositionen haben sich verschoben

Woher kommt der Sinneswandel? Da im politischen System der Schweiz letztendlich alles von der Zustimmung der Bevölkerung abhängt, sind Umfragedaten umso wichtiger. Hier zeigte sich Ende März 2023, in der ersten jährlichen Umfrage seit Beginn des Ukraine-Kriegs, dass eine klare Mehrheit von 59% in den aktuellen Handelsverträgen mit der EU hauptsächlich Vorteile sieht. Das ist ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr und ein Höchstwert seit Beginn der Umfrage 2015.

Generell wird aus der Umfrage klar, dass sich die Verhandlungsposition verschoben hat. 83% der Befragten meinen nunmehr, dass die Schweiz auf die EU angewiesen ist. Bei der Aufnahme neuer Verhandlungen wird die Schweizer Delegation daher Kompromisse eingehen müssen. Die Bereitschaft hierzu ist in der Bevölkerung seit der letzten Befragung Anfang 2022 zwar insgesamt etwas gesunken, allerdings gibt es nur bei einem Punkt ein klares Veto: Zwei Drittel der Befragten lehnen die Unionsbürgerschaft ab, speziell da dann EU-Bürgerinnen und -Bürger Anrecht auf schweizerische Sozialleistungen hätten. Bei der Frage, welches künftige Szenario eine Zustimmung hätte, liegt wie bereits häufig in der Vergangenheit der Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum ganz vorne und erreicht mit 60% Zustimmung einen Höchstwert. Im Gegensatz zur EU konzentriert sich der EWR nur auf den Binnenmarkt und keine weiteren politischen Felder.

Während im vergangenen Jahr die Aufkündigung der Bilateralen Abkommen zugunsten eines umfassenden Freihandelsabkommens für Güter und Dienstleistungen noch deutlich vorne lag, ist die Zustimmung hierfür auf nur noch 45% gefallen. Ebenfalls bei 45% liegt die Billigung, den aktuellen Status quo sowie die Weiterentwicklung der Bilateralen Verträge trotz EU-Rechts beizubehalten. Weit abgeschlagen sind dagegen die Extreme EU-Beitritt (20% Zustimmung, höchster Wert seit dem Beginn der Umfrage) sowie Abschaffung der Bilateralen und Rückkehr zum WTO-Niveau (15%).

Im Februar haben drei Wirtschaftsinstitute aus Deutschland (IfW), Österreich (WIFO) und der Schweiz (IWP) eine Studie herausgebracht, die die wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Entscheidungen ermittelt.* Als wahrscheinlichstes Szenario erachten die Forscherinnen und Forscher ein Freihandelsabkommen nach CETA-Art (entsprechend dem Abkommen zwischen der EU und Kanada). Es würde zusätzlich zu den Bilateralen Abkommen I und II eingeführt und diese modernisieren. CETA enthält z.B. keine Klausel zur Personenfreizügigkeit. Durch ein solches Abkommen würden die Schweizer Gesamtexporte (8,3%) wie auch die Gesamtimporte (10%) spürbar zulegen und die aggregierte Wertschöpfung der Schweiz um 1,5% anheben sowie die Realeinkommen um 2,4% steigen lassen. Allen voran im landwirtschaftlichen Bereich, bei Lebensmitteln, in der Chemie-, Pharma-, Medizintechnik- und IT-Branche wären die Wertschöpfungsgewinne spürbar.

Würden dagegen die Handelsbeziehungen der Schweiz mit der EU auf die Drittstaaten-Regelung der Welthandelsorganisation zurückfallen, dann würden sowohl die Schweizer Gesamtexporte (–9,3%) wie auch die Importe (–11,2%) erheblich abnehmen. Die Wertschöpfung der Schweizer Wirtschaft sollte um 1,6% geringer ausfallen und die Realeinkommen in der Schweiz um 2,6% fallen.

Bei einem hypothetischen EU-Beitritt würden durch die direkten Handelseffekte die Gesamtexporte um 21,6% zulegen und die Gesamtimporte um 24,7%. Die Wertschöpfung würde um 4% ansteigen und das Realeinkommen theoretisch um 7,2%. Hinzu kämen allerdings diverse andere Maßnahmen und Kosten, z.B. würde die Schweiz das Land mit dem höchsten Beitrag pro Kopf zum EU-Haushalt werden und die politischen Kosten der Integration in die EU wären erheblich.

Vier Varianten wahrscheinlich

Am Ende scheinen eher vier verschiedene Möglichkeiten wahrscheinlich: der EWR-Beitritt, ein Freihandelsabkommen, das Dienstleistungen enthält, ein vertikales Handelspaket für einzelne Branchen oder die Beibehaltung des aktuellen Status quo. In Anbetracht des schnellen technologischen Wandels, der immer stärker werdenden Bedeutung von Dienstleistungen sowie der geopolitischen Situation Europas erscheinen die ersten beiden Alternativen sinnvoll – auch da die Verträge sonst ständig angepasst werden müssten. Jedoch stimmt letztendlich die Schweizer Bevölkerung ab und die hatte in der Vergangenheit die eine oder andere Überraschung parat.

* Felbermayr, Gabriel; Heiland, Inga; Mosler, Martin; Schaltegger, Christoph (2023), Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und der EU: Quantitative Bewertung unterschiedlicher Szenarien der zukünftigen Zusammenarbeit, abrufbar unter dem folgenden Link

Montenegro strebt mit neuer Spitze in die EU

Das kleine Adrialand hat seit Ende Mai mit Jakov Milatovic einen jungen Präsidenten. Die historische Abwahl des langjährigen Staatsoberhaupts könnte Montenegros Weg in die Europäische Union ebnen, zumal man bereits in Euro bezahlt und viele europäische Touristen begrüßen kann. Doch noch hat die junge Nation mit einigen Problemen zu kämpfen.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die Präsidentschaftswahlen endeten im April mit einer historischen Niederlage für Milo Djukanovic, der als Premierminister und später als Präsident 30 Jahre lang eine dominierende Rolle in der montenegrinischen Politik gespielt hatte. Sein Niedergang hatte sich bereits abgezeichnet, als seine Partei nach den Parlamentswahlen 2020 an Macht verloren und bei den regionalen Wahlen im vergangenen Jahr eine verheerende Niederlage erlitten hatte. All diese Rückschläge gehen auf dieselben Ursachen zurück: Unzufriedenheit über Kriminalität, wachsende Korruptionswahrnehmung und der Wunsch nach Veränderung in der Mehrheit der Bevölkerung.

Die Maßnahmen des neuen Präsidenten Jakov Milatovic als Wirtschaftsminister, insb. die Erhöhung des Mindestlohns, trugen neben den Problemen seines Vorgängers zu seiner wachsenden Popularität bei. Im Wahlkampf versprach der erst 36-Jährige, die Korruption einzudämmen, die Rechtsstaatlichkeit zu stärken und die für den EU-Beitritt erforderlichen Reformen zu beschleunigen. Seine proeuropäische Haltung lässt vermuten, dass er an der außenpolitischen Linie seines Vorgängers festhalten wird.

Montenegro kann verglichen mit den anderen Beitrittskandidaten des Balkans die größten Fortschritte auf dem Weg zur EU-Mitgliedschaft vorweisen. Das Ziel des Beitritts sowie damit verbundene Reformen dürften daher weiterhin die Regierungspolitik des Landes bestimmen. Milatovics Partei, die erst 2022 gegründete wirtschaftsfreundliche „Bewegung Europa jetzt (PES)", hat die Parlamentswahlen am 11. Juni relativ knapp vor der jahrzehntelang regierenden „Demokratischen Partei der Sozialisten" gewonnen. Tiefgreifende Veränderungen sind daher unwahrscheinlich, da die Wahlen eine Koalitionsregierung hervorgebracht haben dürfte und starke Interessengruppen den Reformprozess verzögern.

In der EU wird die Wahl eines proeuropäischen Präsidenten in Montenegro vor dem Hintergrund des Konflikts in der Ukraine positiv aufgenommen, insb. da der historische Einfluss Russlands in mehreren Balkanstaaten anhält (u.a. in Bosnien und Herzegowina sowie in Serbien) und die Geschlossenheit der EU bei den Wirtschaftssanktionen gegen Russland unterwandert. Gleichwohl bleibt abzuwarten, ob Milatovics Sympathie für Serbien im Laufe seiner Amtszeit Einfluss auf seine unmissverständlich erklärte EU- und NATO-freundliche Haltung haben wird.

Die Verschiebung der politischen Gewichte fällt in eine Zeit, in der das Land wirtschaftlich angeschlagen ist. Auch wenn die Inflation von einem Höchststand von 17,5% im Dezember auf 15% im Januar zurückgegangen ist, weist Montenegro im Europa-Vergleich weiterhin eine der höchsten Inflationsraten auf, die vor-

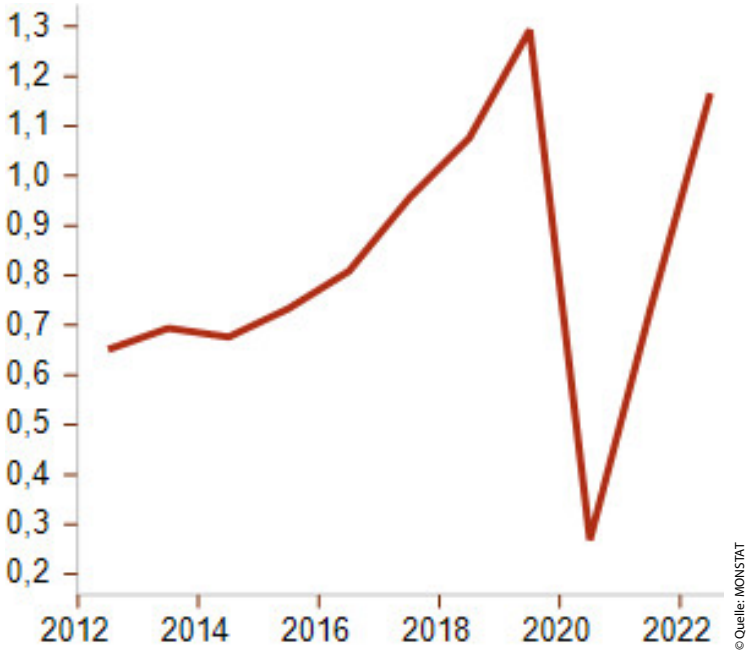
©IG Digital Arts/Shutterstock

Der EU-Beitritt am Horizont: In Montenegro ist nach einem Machtwechsel vieles in Bewegung.

rangig auf die Folgen des Ukraine-Kriegs zurückgeht und sich unverändert stark auf den Binnenkonsum auswirkt. Zudem leidet die Wirtschaft unter der Konjunkturflaute in der EU, der hohen Staatsverschuldung sowie niedrigeren Investitionen nach dem Abschluss der kostspieligen ersten Phase des Autobahnprojekts Bar–Boljare.

Infolgedessen dürfte sich das starke BIP-Wachstum der Jahre 2021 (+13,04%) und 2022 (+6,9%) in diesem Jahr in einen Rückgang umkehren. Einziger bedeutender Lichtblick könnte dabei die dominante lokale Tourismusbranche sein, in der 2019 40% der Leistungsbilanzeinnahmen erwirtschaftet wurden. Nach einem pandemiebedingten Einbruch stieg die Zahl der Touristenankünfte 2022 allmählich wieder auf das Vor-Corona-Niveau (vgl. Grafik), v.a. da die Zunahme westeuropäischer Besucher den Rückgang von Touristen aus Russland und der Ukraine ausgleichen konnte.

Obwohl das Geschäftsumfeldrisiko mit der Einstufung in die Kategorie F/G aktuell unverändert hoch ist, ist nicht ausgeschlossen, dass im Laufe des Jahres eine Heraufstufung in Erwägung gezogen wird, falls die Abwärtsrisiken (insb. die Wirtschaftsdynamik und die Energiepreise in der EU) zurückgehen und die Regierung Fördermaßnahmen zur Anregung des Konsums auf den Weg bringt. Das kurzfristige politische Risiko bleibt den Erwartungen zufolge in der stabilen Kategorie 2/7.



Fast auf dem Vor-Corona-Niveau: Zahl der Touristenankünfte in Montenegro (in Millionen).

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

Anzeige

Autobauer in Europa unter Preisdruck

In vielen Ländern wird die staatliche Absatzförderung von Elektroautos verringert. Tesla hat bereits die Preise deutlich gesenkt, doch anderen Herstellern dürften Nachlässe schwerer fallen. Was bedeutet das für deutsche Autozulieferer?

China, größter Automarkt der Welt, hat die Subventionen für E-Autos heruntergefahren. Tesla hat vor einiger Zeit die Preise gesenkt – und setzt damit die margenschwächere Konkurrenz unter Druck. Dabei haben deutsche Autohersteller bei Elektroautos schon jetzt Absatzprobleme in China.

Seit Anfang 2023 gibt es in Deutschland keine staatliche Förderung von Hybridfahrzeugen mehr, die Fördersumme für reine E-Autos ist gesunken und wird ab 2024 weiter sinken. Frankreich und die Niederlande senken ihre staatliche Absatzunterstützung ebenfalls, während Schweden und Großbritannien seit diesem Jahr ganz auf Förderung verzichten. Norwegen, wo im Jahr 2022 mehr E-Fahrzeuge als Verbrenner verkauft wurden, schränkt die Mehrwertsteuerbefreiung erheblich ein.

Doch entscheidender ist die Situation im weltgrößten E-Auto-Markt: Schon in den vergangenen Jahren hat China die Förderungen zurückgefahren, allerdings wegen der Corona-Pandemie nicht so schnell wie ursprünglich geplant. Auch in diesem Jahr wurde zumindest die Befreiung von der Kaufsteuer noch einmal verlängert. Das Ende der Kaufzuschüsse trifft die Hersteller jedoch merklich; die Verkaufszahlen in China lagen im Januar 2023 deutlich unter denen zum Vorjahresende.

© Friko Keiro/Shutterstock

Wer macht das Rennen bei den E-Autos? Mercedes hat den Preis für sein Premiummodell EQS deutlich gesenkt.

Tesla, bis 2022 noch weltgrößter Hersteller von Elektrofahrzeugen, musste diesen Titel erstmals an den chinesischen Autohersteller BYD abgeben. Ein Grund für diese Schwäche: Teslas Autopreise lagen über der Höchstgrenze für Förderungen. Der Versuch der Amerikaner, Tesla als Luxusfahrzeug oberhalb der Fördergrenze zu positionieren, misslang. Anfang 2023 hat Tesla zum zweiten Mal innerhalb weniger Monate die Preise reduziert, doch wegen hoher Nachfrage nach dem Model Y mittlerweile wieder leicht angehoben.

Geringe Profitabilität

Die Subventionskürzungen in wichtigen Automobilmärkten setzen auch andere Hersteller unter Preisdruck. Ford hat die Preise für den Mach-E gesenkt; Mercedes musste in China den Preis für das Flaggschiff EQS wegen der geringen Nachfrage sogar um rund 30.000 EUR senken. Und anders als Tesla haben diese kaum Margenspielraum, weil sie schon heute teils nicht mal kostendeckend arbeiten. Eine Preissenkung schmerzt Tesla (und alle, die gerade erst ein neues Tesla-Fahrzeug

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

noch zum höheren Preis gekauft haben), dennoch bleibt das Unternehmen in der Gewinnzone. Besonders schwierig wird es hingegen für „traditionelle" Fahrzeugbauer wie Ford, auch wenn diese inzwischen eine Palette eigener Elektroautos im Angebot haben.

„Aktuell liegen die Anteile der Chinesen am europäischen Elektroautomarkt bei rund 5%. Vor Jahren hatten chinesische OEMs mit günstigen Autos versucht, in Europa Fuß zu fassen. Damals vergraulten problematische Sicherheitstestergebnisse die Konsumenten. Diesmal jedoch investieren die Hersteller viel Geld in Sicherheitsausstattungen. Durch die Spezialisierung auf Elektrofahrzeuge könnten chinesische Hersteller ihre Marktanteile in diesem Wachstumssegment bis 2030 auf 12,5 bis 20% in Europa ausbauen."

Junge Unternehmen wie Nio mit bislang geringen Produktionszahlen produzieren zwar einen noch viel höheren Verlust je Fahrzeug, sie tragen aber nicht den Ballast aus der Verbrennerhistorie mit sich. Beispiel Kabelbaum: Autoneulinge wie Tesla oder BYD haben ihre Fahrzeugelektronik ganz anders aufgebaut. Statt mit bis zu 120 unterschiedlichen Controllern (Electronic Control Units – ECUs) für die zahllosen Sensoren, Motoren und Displays arbeitet Tesla mit einem zonalen System. Das erlaubt eine automatisierte Fertigung des Kabelbaums und spart nicht nur rare Controller, sondern auch 30 bis 50% Kabelmaterial und damit Kosten und Gewicht. Von der Gewichtseinsparung profitiert wiederum die Reichweite des Elektromobils, schreibt S&P in einer Analyse. Eine Umstellung ist aber nicht so einfach, wie es erscheinen mag, weil den europäischen Herstellern das Software-Know-how fehlt.

Schwieriger Zugang

Weitere Schwierigkeiten bereitet deutschen Herstellern und Zulieferern der Zugang zu benötigten Rohmaterialien. BYD verfügt über eine eigene Halbleiterfertigung und mit FinDreams Battery Co. über eine eigene Batterie-Tochtergesellschaft, die Lithium-Eisenphosphat (LiFePO4)-Batterien herstellt. Diese versprechen eine höhere Sicherheit, längere Lebensdauer und bessere Temperaturbeständigkeit. Der weltweite Marktführer in der Entwicklung und Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien, CATL, kommt ebenfalls aus China. Die Regierung unterstützt den Aufbau der heimischen Elektroautohersteller politisch auf unterschiedlichen Ebenen. China hat darum nicht nur im Land selbst, sondern auch über internationale Verträge Zugriff auf wertvolle Ressourcen.

Europas Autobranche hingegen fehlt vielfach der verlässliche Zugang. Hans Remsing, Automotive-Experte bei der Deutschen Bank, sieht dennoch mehrere deutsche Autozulieferer im globalen Wettbewerb bei Komponenten für den E-Antrieb sehr gut positioniert: „In unterschiedlichen Bereichen wie dem Rotorwellenbau oder bei Zellkontaktsystemen sind deutsche Unternehmen Marktführer bzw. haben sie attraktive Neuprojekte gewonnen." Die europäischen Zulieferer würden aufholen, vielen sei die Transformation zur E-Mobilität gelungen, betont Remsing. Die Erfolgreichsten seien längst im Geschäft mit Tesla und anderen nicht-europäischen E-Auto-Herstellern.

Neue Chancen für deutsche Zulieferer

Außerdem könnten die Zulieferer von der Expansion chinesischer Autohersteller nach Europa profitieren. Denn BYD, Nio und Co. haben zwar bei einer Fertigung in China Kostenvorteile, sind aber zu weit vom Absatzmarkt entfernt. Meist war Norwegen – in Europa in puncto Elektromobilität und E-Infrastruktur am weitesten entwickelt – der erste Anker. BYD, Nio und Xpeng haben schon 2020 erste Modelle in Norwegen auf den Markt gebracht. Doch es geht nicht allein um den Export, sondern um den Aufbau einer eigenen Infrastruktur. In Deutschland hat BYD angeblich für das Ford-Werk in Saarlouis geboten, Great Wall will eine eigene Fabrik in Ungarn bauen. Nio installiert eigene „Power Swap Stations" zum schnellen Nachladen. Und Batteriespezialist CATL hat Ende Januar 2023 seine erste europäische Fabrik in Thüringen in Betrieb genommen.

Aktuell liegen die Anteile der Chinesen am europäischen Elektroautomarkt bei rund 5%. Vor Jahren hatten chinesische OEMs mit günstigen Autos versucht, in Europa Fuß zu fassen. Damals vergraulten problematische Sicherheitstestergebnisse die Konsumenten. Diesmal jedoch investieren die Hersteller viel Geld in Sicherheitsausstattungen. Great Wall Motors hat für mindestens zwei Modelle bereits das begehrte 5-Sterne-NCAP-Sicherheitsrating erhalten – das höchstmögliche. Helfen könnte auch eine medienwirksame Kooperation mit Sixt: 100.000 BYD-Elektroautos sollen nach und nach in den Fahrzeugbestand von Sixt Einzug halten. „Das könnte viele Vorurteile gegenüber chinesischen Fahrzeugen abbauen", glaubt Hans Remsing. Durch die Spezialisierung auf Elektrofahrzeuge könnten chinesische Hersteller ihre Marktanteile in diesem Wachstumssegment bis 2030 auf 12,5 bis 20% in Europa ausbauen, schätzen die Spezialisten von Inovev.

Mit günstigeren Preisen, moderner Elektronik und Software setzen die chinesischen Hersteller Europas traditionsreiche Automobilhersteller unter Druck. Doch je präsenter sie in Europa werden, desto größer werden die Chancen deutscher Zulieferer, neue Kunden zu gewinnen. Vorausgesetzt, sie bringen das notwendige Know-how mit.

Coface-Kongress: „Eine komplett risikolose Welt wäre langweilig“

Die diesjährige Zusammenkunft des Mainzer Kreditversicherers stand ganz im Zeichen der Feierlichkeiten zum 100. Firmenjubiläum. Die Welt nimmt darauf freilich keine Rücksicht. Und so standen in den Vorträgen und Paneldiskussionen viele globale Krisenherde im Fokus. Es gab jedoch auch mehr als einen Grund zur Zuversicht.

Jörg Rieger
Redaktion ExportManager

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

© Yves Otterbach/Coface

Berichterstattung in Krisenzeiten: Antonia Rados (rechts) im Gespräch mit Moderatorin Isabelle Körner

Als Mainzer Kaufleute und ein Frankfurter Bankinstitut den Vorgänger des Kreditversicherers Coface vor 100 Jahren ins Leben riefen, zerrüttete eine Hyperinflation die Weimarer Republik. Unmengen an Papiergeld mussten gedruckt werden, die Menschen waren am Boden zerstört. Damit ist die heutige Inflation zwar nicht ansatzweise vergleichbar. Sie reiht sich dafür aber ein in unzählige globale Krisenherde bestehend aus Kriegen, Tendenzen zur Deglobalisierung oder Bankenpleiten.

Um all diese Themen und vieles mehr ging es beim Coface-Kongress im Mai, der mit den Feierlichkeiten zum 100-jährigen Jubiläum zusammenfiel. „Wir haben extrem unruhige Zeiten“, sagte die preisgekrönte Kriegsreporterin Antonia Rados in ihrer Keynote. „Es gibt sehr viele Konflikte um Rohstoffe und ein gespanntes Verhältnis zwischen China und Amerika.“ Journalisten würden generell mit dem Prinzip der Wahrscheinlichkeiten arbeiten. „Wenn ich in der Ukraine derzeit drei Dörfer besuchen würde und dort Kriegszustände herrschen würden, würde ich davon ausgehen, dass es auch im nächsten Ort so ist. Sicher wissen kann ich es aber nicht“, berichtete Rados aus ihrem Arbeitsalltag. Niemand verfüge über alle Daten und Informationen. „Dadurch gibt es im Krieg, aber auch sonst immer ein Endrisiko. Eine komplett risikolose Welt wäre aber auch langweilig.“

Doch davon sind Deutschland und die Welt derzeit ohnehin meilenweit entfernt. Das wurde auch bei der anschließenden Podiumsdiskussion zum Thema „Epochenbruch – Wirtschaftsrisiken im Zeitalter der Knappheiten“ deutlich. „Durch den letzten Winter sind wir gut gekommen. Wir haben aber zum Teil auch Glück gehabt“, sagte etwa Dr. Carsten Rolle, der beim Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) den Bereich Energie- und Klimapolitik leitet. Für den kommenden Winter gebe es erneut mehrere Risikofaktoren wie die Temperaturen, das Verhalten der Verbraucher oder die Ereignisse in Asien. Dr. Alexandra Kohlmann, Geschäftsführerin von ROWE Mineralölwerk, sah Rezessionsängste, Zinsrisiken und geopolitische Veränderungen stärker ins Bewusstsein rücken. „Als Unternehmen müssen wir da auch nach innen eine gewisse Form der Sicherheit und Führung vorleben“, so Kohlmann. Es gehe darum, Zuversicht auszustrahlen und sich nicht zum Spielball, etwa der Bürokratie, machen zu lassen.

Auch Marie-Thérèse Pfefferkorn, Teamleiterin Märkte & Analysen bei MBI Martin Brückner Infosource, bemerkte im Rahmen der sog. Experten-Insights, dass „wir den letzten Winter gut überstanden haben“. Doch es seien auch neue Abhängigkeiten aufgetaucht. „Allen voran grüner Wasserstoff wird zudem auf absehbare Zeit teuer bleiben.“ Dennis Volk, Referatsleiter Krisenvorsorge, Resilienz, Cybersicherheit bei der Bundesnetzagentur,

© Yves Otterbach/Coface

Paneldiskussion zum Epochenbruch (v.r.n.l.): Zukunftsforscher Tristan Horx, Dr. Alexandra Kohlmann (ROWE Mineralölwerk), Eckart von Unger (GTAI), Dr. Carsten Rolle (BDI), Antonia Rados und Moderatorin Isabelle Körner

ergänzte: „Wir müssen in diesem Winter mindestens genauso viel Energie einsparen wie im vergangenen." Denn man könne nie wissen, wie Länder reagierten, wenn nicht genug Gas für alle da sei.

Sollen wir besser schwarzmalen oder lieber rosig nach vorne blicken? Dass das mit dem Optimismus gar nicht mal so einfach ist, unterstrich der österreichische Zukunftsforscher Tristan Horx. „Die Dystopie, also eine Weltuntergangsstimmung, verkauft sich sehr gut. Und ich kann es ja auch verstehen, dass sich die Medien eher mit den schrecklichen Nachrichten beschäftigen. Doch in der Regel treffen die schlimmsten Prognosen nicht mal annähernd ein", sagte Horx. „Und wir Menschen sind ohnehin resilienter, als wir glauben. Das hat die Vergangenheit gezeigt, wo es nach schweren Krisen sehr oft aufwärts gegangen ist." Dem Zukunftsforscher macht beispielsweise Hoffnung, dass die Künstliche Intelligenz künftig mehr Freizeit bringt, zwischen 2040 und 2050 die Null-Grenzkosten bei Energie erreicht sind und mehr Frauen in Führungspositionen kommen.

Eckart von Unger, Abteilungsleiter bei Germany Trade and Invest (GTAI), blickte ebenfalls eher zuversichtlich nach vorne. „Wir glauben weiter an die Internationalisierung, die Globalisierung und den Multilateralismus, auch wenn die Welt komplexer geworden ist." Die derzeitige Doom-Stimmung sei nicht überall vorherrschend. „Es gibt auch viel Aufbruchstimmung, allen voran in einzelnen Ländern Südamerikas, die nach Regierungswechseln mehr Wert auf Umweltschutz und Nachhaltigkeit legen." Auch hiesige Unternehmen seien viel sensibler geworden, was die ESG-Kriterien angehe, so der GTAI-Experte.

Was in puncto Nachhaltigkeit auf die Unternehmen alles zukommt, wurde beim Coface-Kongress in der Mainzer Halle 45 am Nachmittag diskutiert. Interessante Randnotiz: Sämtliche Podiumsteilnehmer waren weiblich. „Die Regulierungsdichte ist so hoch, dass man das Gefühl hat, den Überblick zu verlieren", sagte Dr. Cornelia Nett, General Counsel bei der Freudenberg Group mit insgesamt rund 50.000 Mitarbeitern, und berichtete von teils haarsträubenden Widersprüchen, etwa bei der PFAS-Regulierung. „Es ist absolut richtig, die Verwendung umweltschädlicher Stoffe weitestgehend zu beschränken. Allerdings gibt es bei Anwendungen, die für die Klimaneutralität entscheidend sind, oft keine Alternativen, z.B. bei der Produktion von Brennstoffzellen."

Prof. Dr. Nadine Kammerlander gab zu bedenken, dass eine komplette Abkehr von schädlichem Plastik und eine geschlossene Kreislaufwirtschaft in allen möglichen Bereichen nicht von heute auf morgen gelingen. „Aber wir stellen immer wieder fest, dass die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer nach dem Generationenwechsel sehr auf Nachhaltigkeit bedacht sind." Dass sie dies auch müssen, machte Claudia Rankers vom gleichnamigen Family Office deutlich. „Das geht so weit, dass Unternehmen, die nicht transformieren, kein neues Konto eröffnen können. Zudem werden Kredite von Unternehmen mit einem schlechteren ESG-Rating teurer." Gemäß einer neuen EU-Richtlinie müssen alle Unternehmen ab 250 Mitarbeitenden ab dem 1. Juli verpflichtend im Lagebericht Angaben zu Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelangen sowie zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung machen. Kleine und mittelständische Unternehmen sollen später auch noch dazu kommen.

„Hand drauf!": die Jubiläumskampagne

Zum 100. Geburtstag setzt der Kreditversicherer in Kooperation mit Studio ZX die Kampagne „100 Jahre Coface. Hand drauf!" um. Dabei bildet der Handschlag ein zentrales Element. „Seit 1923 sind wir ganz nah am wirtschaftlichen Geschehen und unterstützen unsere Kunden mit unserer Risikoexpertise und Erfahrung dabei, nachhaltig zu wachsen. Für vertrauensvolle Zusammenarbeit und Verlässlichkeit gibt es weltweit eine Geste, die genau das zum Ausdruck bringt: den Handschlag. Deshalb steht unser Geburtstag unter diesem Motto", so Katarzyna Kompowska, Coface-CEO für Deutschland und Nordeuropa. Neben der Veröffentlichung einer Jubiläums-Webseite (www.coface100.de) wird das Festjahr von zahlreichen Aktionen und Veranstaltungen flankiert.

Dr. Katharina Reuter, Geschäftsführerin beim Bundesverband Nachhaltige Wirtschaft (BNW), betonte, dass Nachhaltigkeit bei ihren Mitgliedern schon im Kerngeschäft verankert sei. „Bei den Pionieren gibt es eine große intrinsische Motivation. Aber alle Unternehmen müssen jetzt erkennen, dass ESG längst mehr ist als ein Nice-to-have." Dr. Meriem Tazir, Geschäftsleiterin des Darmstädter Consultingbüro e-hoch-3 eco impact experts, meinte ebenso: „Reine Rechtskonformität ist nicht mehr ausreichend. Das ist den allermeisten auch bewusst." Es brauche vielmehr eine nachhaltige Geschäftsstrategie, die über Nachhaltigkeit als Hygienefaktor hinausgehe.

Neue ESG-Kriterien sind bei Weitem nicht das Einzige, was die Unternehmen aktuell umtreibt. Das machte der Blick von Coface-Volkswirtin Christiane von Berg auf die hiesige und globale Wirtschaft deutlich. „Deutschland hat bei unseren Länderrisiken mit A3 aufgrund der zuletzt so vielen Krisen derzeit eine relativ schwache Benotung", sagte von Berg. „Bei der Inflation haben wir eine schmerzhafte Seitwärtsbewegung. Je länger sie anhält, desto mehr sinken die Ersparnisse. Für die Unternehmen dürften auf der anderen Seite die steigenden Zinsen ein Hemmschuh bleiben." Eine Bankenkrise sei noch nicht vom Tisch. Doch auch von Berg blickte am Ende zuversichtlich nach vorne. „Auch wenn das Preisniveau noch relativ hoch ist: Bei den Lieferketten und der Energie sind wir aktuell über den Berg." Bei den Insolvenzen befinde sich Deutschland noch im grünen Bereich, so die Volkswirtin weiter: „Zwar ist die Anzahl der Insolvenzen zuletzt gestiegen und lag im Januar um 20% über dem Vorjahr. Das ist aber insgesamt weiterhin ein niedriges Niveau."

© Yves Otterbach/Coface

Coface-Volkswirtin Christiane von Berg

Die Risiken bleiben freilich bestehen. Und so dürfte Coface auch in den nächsten 100 Jahren kaum die Arbeit ausgehen. 1923 hatte der Mainzer Bankier Isaac Fulda das Vorgängerinstitut, die Rheinische Garantiebank Kautionsversicherungs-Aktiengesellschaft ins Leben gerufen. 2012 erfolgte die Integration der deutschen Niederlassung in die französische Coface-Gruppe, die 1946 gegründet worden war. Er kenne keine Tochter, die älter als ihre Mutter sei, kommentierte Christian Heidel, Vorstandsmitglied des Fußball-Bundesligisten 1. FSV Mainz 05, im Jubiläumsvideo die Coface-Geschichte.

Anzeige

Italien sucht Talente

Der Arbeitsmarkt der drittgrößten Volkswirtschaft der Europäischen Union entwickelt sich gut. Die Nachfrage nach Arbeitskräften nimmt zu. Daher müssen Unternehmen in Italien verstärkt um gut ausgebildete Fachkräfte konkurrieren, allen voran im technischen Bereich.

Oliver Döhne, Direktor für Italien und Malta bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Gemessen in Arbeitsstunden, nahm die Beschäftigung in Italiens Wirtschaft im vierten Quartal 2022 gegenüber dem Vorquartal um 0,7% und gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3,1% zu. Im vierten Quartal entstanden 120.000 neue Arbeitsstellen, 0,5% mehr als im Vorquartal. Im vergangenen Jahr kamen im Durchschnitt 545.000 neue Stellen hinzu, womit Italien insgesamt wieder das Niveau von 2019 erreichte. Laut dem im März 2023 veröffentlichten „Employment Outlook Survey" der Manpower Group war die Aussicht in allen Regionen positiv, besonders im Norden. Für das zweite Quartal 2023 erwartet die Studie gegenüber dem Vorquartal eine Zunahme der Nettobeschäftigung von 7%. Die Arbeitslosenquote sank Ende 2022 auf rund 8% und verblieb dort auch im Januar und Februar dieses Jahres. Von den rund 23,3 Millionen Beschäftigten waren 13,4 Millionen Männer und 9,8 Millionen Frauen. Mehr als die Hälfte war im Norden tätig, rund 21% im Zentrum und die übrigen etwa 27% im Mezzogiorno (Süditalien, Sardinien und Sizilien). Etwa 57% der Beschäftigten arbeiteten laut Statistikamt im privaten Dienstleistungssektor und 20% in der Industrie. Von den 22,6 Millionen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern zwischen 15 und 64 Jahren waren 18 Millionen Angestellte und 4,6 Millionen Selbstständige. In Vollzeit waren im vierten Quartal 2022 rund 81% aller Angestellten und 87% der Selbstständigen tätig. In Teilzeit arbeiteten 19% der Angestellten und 13% der Selbstständigen. In befristeten Arbeitsverhältnissen befanden sich rund drei Millionen Angestellte, während 15 Millionen unbefristete Stellen besaßen. Der Trend ging 2022 klar zu unbefristeten Stellen.

©Rostov Oleksandr/Shutterstock

Ein Händchen für IT und Produktion: Italien will mehr junge Menschen in die technische Ausbildung bekommen.

Ungleiche Chancen bleiben

Trotz leichter Verbesserungen bleibt das starke regionale Gefälle bestehen. Im Süden waren im vierten Quartal 2022 rund 47% der aktiven Bewohner beschäftigt, im Norden waren es rund 69%. Ebenso lag die Arbeitslosenquote von Frauen landesweit mit 9,2% über der von Männern (7,2%), im Mezzogiorno waren 16,7% der Frauen arbeitslos, gegenüber 13,3% der Männer. Bei Menschen zwischen 15 und 24 Jahren erreichte die Arbeitslosigkeit landesweit bei Männern 22,4%, bei Frauen in diesem Alter sogar 26,1%, im Mezzogiorno waren in dieser Altersklasse 33,2% der Männer und 45,4% der Frauen arbeitslos. Die Schwarzarbeit könnte mit dem Rückgang der staatlichen Fördermittel im Zusammenhang mit der Corona-Krise wieder zugelegt haben.

In Italien gibt es laut Experten weiterhin zu viele Jungakademiker in nicht-technischen Disziplinen und zu wenig Ingeni-

eure und ausgebildete Facharbeiter. Der aktuelle „Employment Outlook Survey" von Manpower ergab, dass drei Viertel der Unternehmen in Italien Probleme haben, geeignete Talente zu finden, davon 11% größere Probleme. Knapp sind insb. Kenntnisse in IT/Data, Ingenieurswesen, Verkauf und Marketing. An den technischen Fachhochschulen ITS (Istituti Tecnici Superiori) sind wesentlich weniger Studenten eingeschrieben als an den Fachhochschulen in Deutschland und Frankreich. Besonders betroffen von den Engpässen sind laut Survey der Transport- und Logistiksektor, der Automotivebereich, die Energiewirtschaft und Health Care/Life Sciences. Um sich die raren Talente zu sichern, müssen Unternehmen sowohl bei der Suche als auch bei den Anreizen zunehmend kreativer werden.

Bildung als Schwerpunkt

Für Bildung und Forschung sind in Italiens Recovery Plan 31 Mrd EUR eingestellt, die in ein breites Feld von den Vorschulen bis in die Forschung fließen sollen. Die Mittel sollen Humankapital und Innovationsklima verbessern. Ziele sind u.a., die Zahl der ITS-Studenten und Absolventen zu erhöhen, dort 4.0-Labore einzurichten und die Lehrer weiterzubilden sowie Doktorate in Schlüsseltechnologien zu fördern. Eine digitale Plattform soll technisch qualifizierten Studenten Arbeitsplätze anbieten. Außerdem wird die Regierung Forscher in Unternehmen kofinanzieren.

Die drei großen Gewerkschaftsverbände Confederazione Generale Italiana del Lavoro (CGIL), Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori (CISL) und Unione Italiana del Lavoro (UIL) zählen mit rund 12 Millionen Mitgliedern zu den mächtigsten Arbeitnehmerorganisationen in Europa. Laut Statistik der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) haben nur die skandinavischen Länder einen höheren gewerkschaftlichen Organisationsgrad. Insgesamt liegt der Organisationsgrad in Italien bei 37%, im öffentlichen Sektor bei über 50%. Wenn auch seltener als in vergangenen Zeiten kommt es doch immer wieder zu Streiks.

Bei der Vermittlung von Arbeitsplätzen spielen informale Kanäle über das eigene Netzwerk weiterhin die wichtigste Rolle. An offiziellen Auswahlprozessen nahmen laut Statistikamt rund 27% der Arbeitssuchenden teil, ein Viertel nutzte öffentliche und 21% private Arbeitsagenturen. Die vom Arbeitsministerium beaufsichtigten Spezialvermittlungsstellen bei Universitäten und Arbeitsberatern (Consulenti del Lavoro) gewinnen an Bedeutung. Unternehmen, die Jungakademiker suchen, wenden sich auch direkt an die Universitäten oder Fachhochschulen. Im Anfang Mai 2023 erlassenen Arbeitsdekret ist eine neue digitale Job-Plattform vorgesehen, auf der sich verpflichtend alle Empfänger staatlicher Sonderhilfen für Arbeitslose einschreiben müssen.

Anzeige

Schulungen und Seminare für
Außenhandel, Export und Zoll

Die Anforderungen in jedem Unternehmen sind vielfältig, deswegen sprechen sich unsere Referenten direkt mit Ihnen ab und passen die Seminarinhalte an Ihre Bedürfnisse an. Praxisbezug steht an erster Stelle, denn nur Wissen mit Anwendungsbezug bringt sie weiter nach vorne. Unserer praxisnahen Trainer vermitteln Ihnen mehr als Buchwissen.

Unsere Trainer schulen bei Ihnen im Unternehmen oder online, Sie arbeiten mit Ihren konkreten Beispielen und vermitteln ihre umfassende Expertise übersichtlich und verständlich.

Erhalten Sie fundiertes Wissen mit konkretem Anwendungsbezug

Unsere Trainer schulen nah an Ihren internen Abläufen bei Ihnen im Unternehmen oder online: sie arbeiten mit Ihren konkreten Beispielen und vermitteln ihre Expertise verständlich und praxisnah!

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Top aktuelle, genau auf Ihren Bedarf zugeschnittene Inhalte
- Hoch qualifizierte Referenten mit langjähriger Praxis-Erfahrung
- zugeschnitten auf Ihre Schwerpunkte

Individuell auf Ihre Bedürfnisse und Anforderungen zugeschnitten!

Die Bereiche sind u.a.

- Ein- und Ausfuhrkontrolle, Embargos/Handelshemmnisse
- Warenursprung und Präferenzen, sowie Lieferantenerklärungen
- Wareneinreihung und Zolltarifierung
- u.v.m.

Jetzt kostenfrei beraten lassen:
Telefon: +49 821 24280-40
Mail: seminare@mwm-medien.de
www.mwm-medien.de/exportseminare

mwm
Märkte Weltweit Medien

„Forum Polen“: Im Osten viel Neues

Obwohl die polnische Wirtschaft in diesem Jahr auch nur gering wächst: Das EU-Land hat sich zuletzt zu einem überaus attraktiven Standort gerade für deutsche Unternehmen gemausert. Knapp 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer informierten sich auf dem vom „ExportManager“ organisierten „Forum Polen“ Mitte Mai über die dortige Situation. Was den Nachbarstaat derzeit so besonders macht.

Jörg Rieger
Redaktion ExportManager

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

Frédéric Chopin, Papst Johannes Paul II. und Robert Lewandowski kennt so gut wie jeder. Die meisten wissen auch, dass alle drei Persönlichkeiten in Polen geboren wurden. „Das Trio vereint zudem, dass sie als hochspezialisierte Fachkräfte im Ausland aktiv sind oder waren“, sagte Moderator Martin Brückner zu Beginn des diesjährigen „Forum Polen“ und leitete damit über zum Arbeitskräftemangel, mit dem auch das Nachbarland zu kämpfen hat. „Wir können in Polen bereits eine Lohn-Preis-Spirale beobachten. Die Gefahr, dass sie sich weiterdreht, ist auch deshalb größer als in Deutschland, weil dort viele Fachkräfte abwandern“, erklärte Uwe Erbs von der Santander Bank. „Die Inflation ist ebenfalls höher, auch wenn sie zuletzt ein wenig nachgelassen hat – von 17 auf 14%.“ Der Leitzins der Polnischen Nationalbank liegt bereits seit dem Herbst des vergangenen Jahres bei 6,75 Prozentpunkten.

Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Polen kannte in den vergangenen Jahren nur eine Richtung: nach oben. Für die Bundesrepublik ist Polen mittlerweile der drittwichtigste Exportmarkt in der Europäischen Union. Da die Importe zuletzt sogar noch stärker zugelegt haben, besteht mittlerweile sogar ein Handelsbilanzdefizit. Ein Unternehmen, das seit Ende der 1990er Jahre sehr stark in Polen engagiert ist, ist Schumacher Packaging. Dessen Finanzchef Martin Wedel berichtete im Forum: „Der polnische Markt ist neben Deutschland unser größter. Mittlerweile haben wir dort fünf Werke und beschäftigen rund 1.600 Menschen.“

© Lukasz Pawel Szczepanski / Shutterstock

Mit dem Handel zwischen Deutschland und Polen ging es in den vergangenen Jahren stark aufwärts.

Schumacher ist auf Verpackungen aller Art aus Papier und Pappe spezialisiert – und hat 2022 erstmals in puncto Umsatz die 1-Mrd-EUR-Marke übersprungen. „Wir verfolgen seit rund 25 Jahren eine Europa-Strategie. Als Nächstes wollen wir in Italien und Spanien Fuß fassen“, sagte Wedel. Polen schätze er nicht nur wegen der engagierten Mitarbeiter, sondern auch wegen der enormen digitalen Fortschritte. „Da ist Polen erheblich weiter als Deutschland. Man kann dort schon fast alles online beantragen“, erklärte das Schumacher-Vorstandsmitglied. Die großen Investitionsvorhaben im Land stoppe man wegen des Ukraine-Kriegs nicht.

Agnieszka Schütte arbeitet in Warschau als International Banking Direktorin bei der Santander Bank Polska. Auch sie wusste aus erster Hand zu berichten: „Viele internationale Unternehmen betonen in den Gesprächen, dass politische Aussagen bisher keinen größeren Einfluss auf die wirtschaftliche Tätigkeit haben.“ Im Herbst dieses Jahres finden in dem EU-Land die nächsten Parlamentswahlen statt. Nach einer aktuellen Umfrage der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer würden sich knapp 93% der Unternehmen wieder für Polen als Investitionsstandort entscheiden. Seit 2015 läge das Land bei der Attraktivität wieder an erster Stelle

unter den ost- und südosteuropäischen Staaten, vor Tschechien und der Slowakei, so Schütte. Aktuell planten Bosch, Mercedes-Benz, Rossmann und andere Konzerne hohe Investitionen in Polen. „Für uns ist das eine gute Nachricht, auch weil ein Großteil der Investitionen aus der Industrie kommt und langfristig angelegt ist."

Auch im Rahmen des Wiederaufbaus der benachbarten Ukraine könne Polen eine ganz wichtige Rolle spiele, sagte Schumacher-CFO Wedel. „Welche Berufe künftig Mangelware werden, hängt stark vom Standort ab. In florierenden Städten wie Breslau dürfte das schon ein Thema sein." Schütte erläuterte, dass gerade Fachkräfte, etwa in der IT, solche Arbeitgeber bevorzugen, die ihnen Flexibilität bieten, bspw. beim Homeoffice. Die Lohnkosten seien in Polen seit 2013 um 37,5% angestiegen, während der Zuwachs in Deutschland (21,8%), Frankreich (14,5%) und Italien (11,3%) deutlich niedriger gewesen sei, so Erbs.

Möglichkeiten zur Kreditabsicherung

Doch nicht nur in puncto Belegschaft, sondern auch bei Kreditlinien sollten Unternehmen auf Nummer sicher gehen. „Am aktuellen Rand sinkt die Differenz zwischen den Renditen zehnjähriger Staatsanleihen von Deutschland und Polen wieder – auf aktuell rund 3,5%", sagte Santander-Experte Erbs und stellte verschiedene Modelle rund um Wechselkurssicherung, Umschuldung und synthetische Absicherung vor. „Wer die Finanzierung in Polen belässt, hat das Risiko von Bewertungsverlusten in der Bilanz, etwa aufgrund weiterer Zinserhöhungen", erklärte Erbs. „Wenn man hingegen in Deutschland einen Kredit aufnimmt und damit die polnischen Verbindlichkeiten tilgt, kann man u.U. sofort seine Finanzierungskosten senken." Bei anderen Lösungen lasse sich der variable Zinssatz in Polnischen Zloty (PLN) gegen einen Festsatz in Zloty oder auch Euro mit Wechselkurssicherung tauschen.

Schütte ging in ihrem Vortrag auch ausführlich auf die EU-Förderprogramme für Unternehmen in Polen ein. „KMU können eine Förderung in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Energie, Innovationen und Internationalisierung erhalten" , so die Santander-Expertin. Die Bank betreibt in Polen knapp 400 Filialen und hat rund 27.000 Business- und Corporate-Kunden.

„Viele der Zuschüsse fließen in die ostpolnische Region", sagte Schütte. „Auch hier kann vieles digital beantragt werden. Die Firmen schätzen die gute Zusammenarbeit mit den lokalen Behörden." An dieser Stelle ergänzte Wedel, dass es bei den Förderprogrammen unzählige Varianten gebe. „Wir bedienen uns in Polen – übrigens auch in Deutschland – eines Förderberaters, der sich in dem Dschungel auskennt". Denn es sei gar nicht mal so leicht, immer auf dem aktuellsten Stand zu bleiben.

Anzeige

Ein neues Zollregime für freien Daten- und Warenverkehr

Das Vereinigte Königreich beabsichtigt, ein Single Trade Window (STW) einzuführen. Was sich dahinter verbirgt, wer dafür verantwortlich ist und welche Fallstricke es für Unternehmen gibt, beantwortet dieser Beitrag.

© Alicia G. Monedero/Shutterstock

Durch technologisch aufgerüstete Grenzübergänge will Großbritannien künftig für mehr Fluss sorgen.

Die britische Regierung plant infolge des Brexits, die eigenen Grenzkontrollen anzupassen, um „die globalen Governance-Anforderungen der Welthandelsorganisation (WTO) an heutige Grenzen sowie die Geschäftserwartungen der hiesigen und internationalen Unternehmen zu erfüllen", so ihr genauer Wortlaut. Das Vereinigte Königreich will sich darauf schon heute vorbereiten und nutzt hierfür die neu hinzugewonnenen Brexit-Freiheiten aus. Laut der „Grenzstrategie 2025" der britischen Regierung soll durch eine Vielzahl von Technologien „die effektivste Grenze der Welt" geschaffen werden – vorneweg ein Instrument namens Single Trade Window (STW).

Wie definiert man eigentlich ein Single Trade Window?

Die Weltzollorganisation (WCO) definiert ein Single Window als „eine Einrichtung, die es den am Handel und Transport beteiligten Parteien ermöglicht, standardisierte Informationen und Dokumente an einer einzigen Eingangsstelle einzureichen, um alle regulatorischen Anforderungen im Zusammenhang mit Import, Export und Transit zu erfüllen".

Was macht das Vereinigte Königreich in Bezug auf das Single Trade Window?

Die britische Regierung hat 180 Mio GBP für den Aufbau eines STW an den eigenen Grenzen bereitgestellt. Es soll Handelskosten senken, indem es die Interaktionen zwischen Händlern und Grenzbehörden verbessert. Sobald es vollständig eingeführt ist, wird das Single Trade Window die einzige Anlaufstelle sein. So können die Unternehmen ihre Grenzformalitäten auf einem einzigen Portal erledigen. Konkret soll es an den Grenzen einen schnelleren und effizienteren Austausch von elektronischen Daten zwischen den verschiedenen staatlichen Stellen, die an der Warenabfertigung beteiligt sind, geben. Zoll und andere Behörden können dann automatisch überprüfen, ob die betreffenden Waren den UK-Anforderungen entsprechen und die erforderlichen Formalitäten erfüllt sind.

Ist das Single Trade Window eine bahnbrechende Konzeption?

Nein. Die britische „Grenzstrategie 2025" setzt das STW nach seit Langem bekannten Empfehlungen und Richtlinien des Zentrums der Vereinten Nationen für Handelserleichterungen und elektronische Geschäftsprozesse (UN/CEFACT) um. Diese Standards legen Regeln fest, die den effektiven Informationsaustausch för-

Arne Mielken
Geschäftsführer,
Customs Manager Ltd.

info@customsmanager.org
www.customermanager.org

dern und somit das globale Handelswachstum unterstützen. Länder wie Neuseeland, Kanada, die Schweiz und die Vereinigten Staaten haben die STW-Idee bereits für den internationalen Handel übernommen. Darüber hinaus haben viele EU-Länder ihr eigenes STW; die EU arbeitet sogar an einer Schnittstelle, um all diese nationalen Single Trade Windows zusammenzuführen.

Welche sind im Wesentlichen die Hauptvorteile eines STW?

Die Lieferung von Waren innerhalb des Vereinigten Königreichs durchläuft derzeit eine Reihe unterschiedlicher staatlicher Verfahren. Eine Vielzahl von Systemen muss derzeit Daten von Händlern und Zwischenhändlern erhalten, was teilweise zu Dopplungen sowie zu zusätzlichen Kosten und Problemen für Importeure und Exporteure führt.

Das STW ermöglicht es nun Importeuren, Exporteuren und Zollagenten, kontinuierlich alle erforderlichen Grenzdaten an einer Anlaufstelle bereitzustellen. Es wird beim STW also nur ein einziges Gateway verwendet, um die Daten an die Grenzbeamten zu übermitteln. Wichtiger Vorteil auf Händlerseite: Das STW überträgt der britischen Regierung die Verantwortung, den Datenaustausch zu forcieren, damit die Grenzbehörden die benötigten Informationen erhalten. Das bedeutet, dass der Nutzer nicht mehr gezwungen ist, dieselben Daten über verschiedene Portale an verschiedene Grenzbehörden oder Organisationen zu übermitteln.

Durch die Zentralisierung der Dateneingabe werden britische Importeure, Exporteure und Zollagenten weniger Verwaltungsaufwand haben. Auch kann ein besserer Datenaustausch zwischen den Regierungsstellen erfolgen. Unternehmen können darauf hoffen, dass das britische STW die Import- und Exportkosten senkt.

Kennen Sie schon CHIEG?

Der Vorläufer des STW wurde 2021 von der britischen Regierung als Dienst „Check how to import and export goods“ (CHIEG) eingeführt. Er stellt vollautomatisiert individuelle Beratung zu aktuellen Zöllen und Ursprungsregeln bereit. Darüber hinaus bietet CHIEG Informationen zum Erwerb erforderlicher Zertifizierungen.

Können Händler mit dem STW zukünftig selbst Zollanmeldungen ohne Agenten und Community System Providers (CSP) abgeben?

Die Regierung prüft, ob Händler oder Vermittler Grenzdaten direkt in das STW eingeben können. Derzeit können Unternehmen selbstständig keine Zollanmeldung abgeben. Englische Importeure benötigen vielmehr (teure) E-Zoll-Software, die über einen oder mehrere CSPs mit vielen Häfen verbunden ist. Auch die Nutzung des Hafeninventursystems verursacht Kosten. Derzeit ist jedoch auf diese Weise nur eine Kommunikation mit dem CDS-System des britischen Zolls möglich. CDS steht für Customs Declaration System, mit dem Zollanmeldungen offiziell abgegeben werden.

Wie kann das STW optimal genutzt werden?

Eine professionelle Ausbildung und ein umfassendes Verständnis der kodifizierten Regeln und der Rechtsvorschriften sind erforderlich, um das UK Single Trade Window und die anschließende Abgabe von Zollanmeldungen effektiv zu nutzen. Dies gilt insb. für die Zollwerte, Tarifklassifizierungen und Ursprungsregeln sowie Zollverfahren, von denen viele von den Mitgliedern der WTO und der WCO harmonisiert worden sind.

Um Importeure daran teilhaben zu lassen, müssen verschiedene Komponenten eingerichtet werden: Zunächst ist ein „Ökosystem des Vertrauens“ erforderlich, das alle Datenpunkte sicher verbindet, um die Zahl der Kontrollen zu reduzieren und die Eingaben von Importeuren und Exporteuren zu optimieren. Im folgenden Schritt ist eine elektronische Verschlüsselung durch ein elektronisches Siegel erforderlich, um Waren zu verfolgen und sicherzustellen, dass virtuelle und tatsächliche Daten übereinstimmen. Danach wird die Zollabfertigung noch beschleunigt, da Unternehmen zu „vertrauenswürdigen Händlern“ werden müssen. So können sie die Daten mithilfe elektronischer Dokumente übermitteln.

Fazit

Die britische Regierung hat Mittel für den Aufbau eines STW bereitgestellt, um die Interaktionen zwischen Händlern und Grenzbehörden zu verbessern. Es basiert auf den Empfehlungen und Richtlinien der UN/CEFACT. Das STW ermöglicht einen optimierten Datenaustausch zwischen Regierungsstellen, reduziert Benutzerredundanzen. Händler und Vermittler werden aller Voraussicht nach die Möglichkeit haben, Zolldaten direkt in das STW einzugeben. Um es effektiv zu nutzen, sind eine professionelle Ausbildung und ein umfassendes Verständnis der kodifizierten Regeln und Gesetze erforderlich.

Sobald das STW verfügbar ist und Unternehmen alle Vorteile nutzen können, dürfte es den Handel für Importeure und Exporteure erleichtern. Das wird auch der deutschen Wirtschaft auf unterschiedlichste Art und Weise im Handel mit Großbritannien helfen, z.B. durch einen geringeren Zeitaufwand für unnötige Aufgaben im Grenzhandel, eine Steigerung der Produktivität und mehr Transparenz im Zollsystem. Der weitaus signifikateste Vorteil des britischen STW wäre aber wohl die Anknüpfung an die Single-Trade-Window-Umgebung der Europäischen Union für den Zoll sowie die Vernetzung mit der zukünftigen EU-Zolldatenplattform. Dadurch können Handelsreibungen zwischen der EU und UK weiter abgebaut werden. Aber das bleibt wohl vorerst eine Utopie.

Embargoware: Rohstoff aus Kuba

Welche Auswirkungen hat es, wenn in Gütern, die ein deutscher Hersteller für seine Produktion benötigt, geringe Mengen eines kubanischen Rohstoffs enthalten sind: Führt das bei einem entsprechendem US-Nexus immer zu einem Handelsverbot oder nur dann, wenn eine De-minimis-Grenze überschritten ist?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: D in Deutschland stellt Akkus für Pkw her. Hierzu bezieht D Kathodenmaterial bzw. Kathoden von P aus Polen, die *made in Poland* sind. P informiert D darüber, dass ihn sein Rohstoff-Lieferant zu seiner Überraschung darüber aufgeklärt hat, dass das für die Kathoden gelieferte Kobalt aus Kuba stammt. Der Wertanteil des Kobalts beträgt wie folgt: an den Kathoden 5%, an den Akkus 0,5% und an Fahrzeugen, in die die Akkus verbaut werden, weniger als 0,1%. Die Akkus werden an einen europäischen Autohersteller geliefert, dessen Fahrzeuge z.T. in den USA verkauft werden sollen. D ist keine US-Person. Welche Pflichten hat D selbst bzw. gegenüber den Kunden im Hinblick auf das US-Kuba-Embargo?

Abwandlung: Was ändert sich, wenn der Geschäftsführer von D Greencard-Inhaber ist?

Zum US-Kuba-Embargo

Gemeinsam mit dem US-Nordkorea-Embargo gehört das US-Kuba-Embargo zu den ältesten US-Embargos (vgl. unsere Beiträge in Ausgabe 5/2015, S. 20 ff. und 9/2019, S. 18 ff.). Insgesamt kann man sagen, dass nur vier der US-Embargos als Totalembargo konzipiert sind: die Embargos gegen Kuba, Iran, Nordkorea und gegen die besetzten Gebiete der Ukraine, während die Embargos gegen Irak, Syrien, Belarus sowie Ukraine/Russland als Teilembargos bezeichnet werden können. Das US-Kuba-Embargo ist durch ein verwirrendes Nebeneinander von OFAC-Embargo-Regelungen und von Embargo-Regelungen in den EAR (*Export Administrative Regulations*) gekennzeichnet. Aufgrund seiner älteren Konzeption verwendet das US-Kuba-Embargo eine weitere Begrifflichkeit als die „US-Person", nämlich die „Person unter US-Jurisdiktion". Dieser Begriff umfasst neben US-Personen auch Personen, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person stehen.

Lösung Ausgangsfall

Nach § 515.204 CACR (*Cuban Assets Control Regulations*) ist es „Personen unter US-Jurisdiktion" (ohne US-Genehmigung) verboten, Waren außerhalb der USA zu kaufen, sie einzuführen oder auf andere Weise mit ihnen zu handeln bzw. sich an Transaktionen in Bezug auf sie zu beteiligen, wenn diese Waren kubanischen Ursprungs sind. Der Rohstoff Kobalt ist kubanischen Ursprungs.

© Eleni Mavrandoni/Shutterstock

In Havana gibt's viele Oldtimer. Wenn hiesige Autobauer einen Rohstoff aus Kuba verwenden, droht indes Ärger.

Auswirkungen für D: Wäre D eine US-Person oder eine Gesellschaft im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person, wäre es ihr (ohne US-Genehmigung) nicht nur verboten, dieses Kobalt aus Kuba einzukaufen bzw. Handel mit ihm zu treiben: Dann dürfte D sich auch nicht an Transaktionen beteiligen, bei denen dieser kubanische Rohstoff irgendwie beteiligt ist, selbst in kleinsten Mengen. Da eine De-minimis-Grenze fehlt, reicht es schon, wenn dieser kubanische Rohstoff in Mengen von weniger als 0,1% enthalten ist, um dieses Handelsverbot auszulösen. Anders als in einer entsprechenden Vorschrift im US-Iran-Embargo fehlt auch eine Ausnahme für einen Einbau, der zu einer wesentlichen Transformation des Gutes führt.

Da D keine „Person unter US-Jurisdiktion" ist, braucht sie dieses Handelsverbot nicht zu beachten. Sie kann die bisher gelieferten polnischen Kathoden weiter verbrauchen und die bereits produzierten Akkus sowie die damit bestückten Pkw können an Kunden geliefert werden – bzgl. Kunden in den USA bzw. Kunden „unter US-Jurisdiktion" gibt es allerdings Vorsichtsregelungen zu beachten.

Auswirkungen für die Kunden von D: Für Kunden von D ändert sich die Lage dann, wenn diese US-Personen sind oder Personen, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person stehen. Es ist davon auszugehen, dass Kunden in den USA diese Voraussetzungen in der Regel erfüllen werden. Dann dürfen keine Akkus an sie verkauft werden, sofern diese den kubanischen Rohstoff enthalten – egal, wie gering der Anteil ist.

Da die US-Kunden bei Akkus *Made in Germany* keine Anhaltspunkte dafür haben, dass diese den kubanischen Rohstoff enthalten, bedeutet dies, dass D verpflichtet ist, seine Kunden (v.a. in den USA) darauf hinzuweisen, dass diese Akkus geringe Mengen kubanischen Kobalts enthalten, sodass ihr Kauf oder Verkauf durch eine US-Person oder durch Personen, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person stehen, einen Verstoß gegen das US-Kuba-Embargo darstellen. Würde D diesen Hinweispflichten nicht nachkommen, besteht das Risiko, dass ihr vorgeworfen werden könnte, sie habe einen solchen Embargoverstoß durch US-Kunden verursacht.

Lösung Abwandlungsfall

Da hier der Geschäftsführer von D als Greencard-Inhaber eine US-Person ist, könnte argumentiert werden, dass D (im Eigentum oder) unter Kontrolle einer US-Person steht. Dann wäre D als „Person unter US-Jurisdiktion" anzusehen – mit der Folge, dass sie die bisher gelieferten polnischen Kathoden wegen der enthaltenen geringen Mengen an kubanischem Rohstoff nicht weiter verbrauchen darf und aus gleichem Grund auch die bereits produzierten Akkus oder die damit bestückten Autos nicht mehr an Kunden verkaufen darf.

„Sobald in Gütern, die ein Hersteller für seine Produktion benötigt, ein kubanischer Rohstoff enthalten ist, führt das in bestimmten Konstellationen – nämlich dann, wenn eine US-Person oder eine Person, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person steht, beteiligt ist – zu einem umfassenden Handelsverbot bzgl. aller hergestellten Güter, in denen dieser kubanische Rohstoff enthalten ist. Rechtlich problematisch ist die Unverhältnismäßigkeit dieser Regelung des US-Kuba-Embargos."

Resümee

Sobald in Gütern, die ein Hersteller für seine Produktion benötigt, ein kubanischer Rohstoff enthalten ist, führt das in bestimmten Konstellationen – nämlich dann, wenn eine US-Person oder eine Person, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person steht, beteiligt ist – zu einem umfassenden Handelsverbot bzgl. aller hergestellten Güter, in denen dieser kubanische Rohstoff enthalten ist. Rechtlich problematisch ist die Unverhältnismäßigkeit dieser Regelung des US-Kuba-Embargos, weil sie weder eine De-minimis-Grenze noch die Regel der *substantial transformation* kennt. Unseres Erachtens gehen diese Konsequenzen viel zu weit, wie dieser Fall zeigt: Selbst die Autos, in denen der kubanische Rohstoff einen Wertanteil von weniger als 0,1% ausmacht, dürfen wegen der darin enthaltenen geringen Mengen eines kubanischen Rohstoffs nicht mehr verkauft werden, durch eine „Person unter US-Jurisdiktion" oder an eine „Person unter US-Jurisdiktion". Das bedeutet, dass selbst kleinste Mengen eines kubanischen Rohstoffs ohne eine US-Genehmigung einen hohen wirtschaftlichen Schaden bzgl. aller hiermit hergestellten Güter verursachen können.

Wir sind der Meinung, dass hier das dringende Bedürfnis nach Rechtsklarheit besteht und dass diese Regelung in zweifacher Weise geändert oder restriktiv angewandt werden sollte: Erstens sollte eine De-minimis-Grenze für Kleinmengen gelten, und zweitens sollte ein Rechtsverstoß dann ausscheiden, wenn es durch den Einbau des Rohstoffs in ein Gut zu einer Umwandlung gekommen ist, sodass ein neues Gut vorliegt. Wir haben dies zum Anlass genommen, eine entsprechende Advisory Opinion beim OFAC zu beantragen, damit diese unverhältnismäßige Regelung entsprechend restriktiv interpretiert werden kann.

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. HIER *und zum EU-Exportrecht vgl.* HIER

Strategische Partner

Coface
Niederlassung in Deutschland
Sebastian Knierim
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
(0 61 31) 323-335
sebastian.knierim@coface.com

Credendo
Karsten Koch
Country Manager
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-02
k.koch@credendo.com

Deutsche Bank AG
Corporate Bank
Kerstin Schirduan
Regional Marketing Head
EMEA
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-322 96
kerstin.schirduan@db.com

ecovium GmbH
Darya Basarhina
Director, Sales
Customs Division
Justus-von-Liebig-Str. 3
31535 Neustadt
(0 71 73) 91 25-44
01 70 635 90 76
darya.basarhina@
ecovium.com

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

Helaba
Andrej Rempel
Executive Director
Structured Trade &
Export Finance
Neue Mainzer Straße 52–58
60311 Frankfurt am Main
(069) 91 32-43 86
andrej.rempel@helaba.de

Hohmann Rechtsanwälte
RA Dr. Harald Hohmann
Am Galgenfeld 14–16
63571 Gelnhausen
(0 60 51) 88 88-644
info@hohmann-
rechtsanwaelte.com

**Landesbank
Baden-Württemberg**
Nanette Bubik
Head of Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(07 11) 127-760 18
nanette.bubik@lbbw.de

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

IMPRESSUM

Verlag:
MBM Martin Brückner Medien
GmbH
Rudolfstraße 22–24
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 42035
Amtsgericht Offenbach
Ust.-Idnr. DE246197823

Geschäftsführung:
Martin Brückner

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

Anzeigen:
Marcus Rohrbacher

Lektorat:
Juliane Streicher

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

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

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

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