ExportManager

Ausgabe 7 | 13. September 2023
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südostasien

Weniger Zahlungsverzögerungen trotz Widerständen | Laos steckt im Schuldenschlamassel | Exporteur 2.0 – digital und nachhaltig | Südostasien: die Alternative zu China? | Nutzungsbasierte Finanzierungsmodelle in der Praxis | Indonesien – das Land der Lösungen | Neue BAFA-Handreichung zur Lieferkette | Im Zentrum asiatischer Lieferketten | Wieder Neues zu: „besonders konstruiert für militärische Zwecke“

China Plus One. Decoupling. Derisking. Das alles sind relativ neue Schlagworte, die v.a. einer Region zum Vorteil gereichen: Südostasien. Vietnam galt bislang als erste Adresse unter den Alternativen zu China. Im vergangenen Jahr ist die vietnamesische Volkswirtschaft so kräftig gewachsen wie fast kein anderes Land auf der Welt, mehr dazu lesen Sie ab Seite 18. Doch es gibt längst mehr ernst zu nehmende Ziele in der Region, die ebenfalls ausländische Direktinvestitionen in großem Stil anziehen. Indonesien, die Philippinen und Thailand werden im neuen **ExportManager** thematisiert. Laos ist hingegen ein ASEAN-Staat, der gänzlich andere Probleme hat und kurz vor dem Bankrott steht. Mehr dazu finden Sie ab Seite 5.

Zudem finden Sie Neues zu einer Handreichung des BAFA zur Zusammenarbeit in der Lieferkette (ab S. 15) sowie zu Gütern, die besonders zu militärischen Zwecken konstruiert werden können (ab S. 20). Über viele weitere Themen sprechen wir auf dem „Tag der Exportweltmeister" am 26. September in Frankfurt – wir sehen uns.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Weniger Zahlungsverzögerungen trotz Widerständen
Eine Coface-Umfrage zeigt, dass Unternehmen und Branchen in der Region Asien-Pazifik ihr Kreditmanagement unterschiedlich an die wirtschaftlichen und finanziellen Herausforderungen angepasst haben.
Bernard Aw, Coface

5 Laos steckt im Schuldenschlamassel
Untragbare Auslandsverschuldungsquoten, Schwierigkeiten bei anstehenden Schuldendienstzahlungen, geringe Liquidität und global verschärfte monetäre Rahmenbedingungen haben Laos nahe an den Staatsbankrott gebracht.
Karsten Koch, Credendo

VERNETZEN

7 Exporteur 2.0 – digital und nachhaltig
Der „Tag der Exportweltmeister" am 26. September 2023wirft längst seine Schatten voraus. In Frankfurt kommen export- und importierende Vertreter gerade auch deshalb zusammen, um sich mit nützlichen Ansätzen auf die neuen Marktstrukturen einzustellen.
Jörg Rieger, ExportManager

9 Südostasien: die Alternative zu China?
Auf dem 15. Asien-Pazifik-Forum der IHK Nürnberg rührten Vertreter der ASEAN die Werbetrommeln für ihre Region. Indonesien, die Philippinen und Thailand sind dabei aus Sicht hiesiger Unternehmen besonders interessant. Doch auch dort ist nicht alles Gold, was glänzt.
Maximilian Kling, ExportManager

FINANZIEREN

11 Nutzungsbasierte Finanzierungsmodelle in der Praxis
Gerade in Zeiten hoher Zinsen und großer Unsicherheit sollen „Asset as a Service" (AaaS)-Finanzierungsmodelle ihre Stärken ausspielen. Und jetzt hat auch ein interessanter Praxistest der Finanzierung begonnen – mit einer neuartigen Brennstoffzelle, die Unternehmen unabhängig vom Stromnetz machen könnte.
Deutsche Bank

13 Indonesien – das Land der Lösungen
Eine neue Hauptstadt, eine massive Energiewende und eine wachsende Volkswirtschaft: Für wenige Länder in Asien gibt es so viele gute Argumente wie für Indonesien. Mit Exportkreditgarantien haben deutsche Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.
Mark Adamovits, Fryda Tandani, LBBW

LIEFERN

15 Neue BAFA-Handreichung zur Lieferkette
Verpflichtete Unternehmen müssen regelmäßig Anforderungen an ihre Zulieferer stellen, um ihre gesetzlichen Sorgfaltspflichten nach dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) zu erfüllen.
Hartmut Henninger, GvW Graf von Westphalen

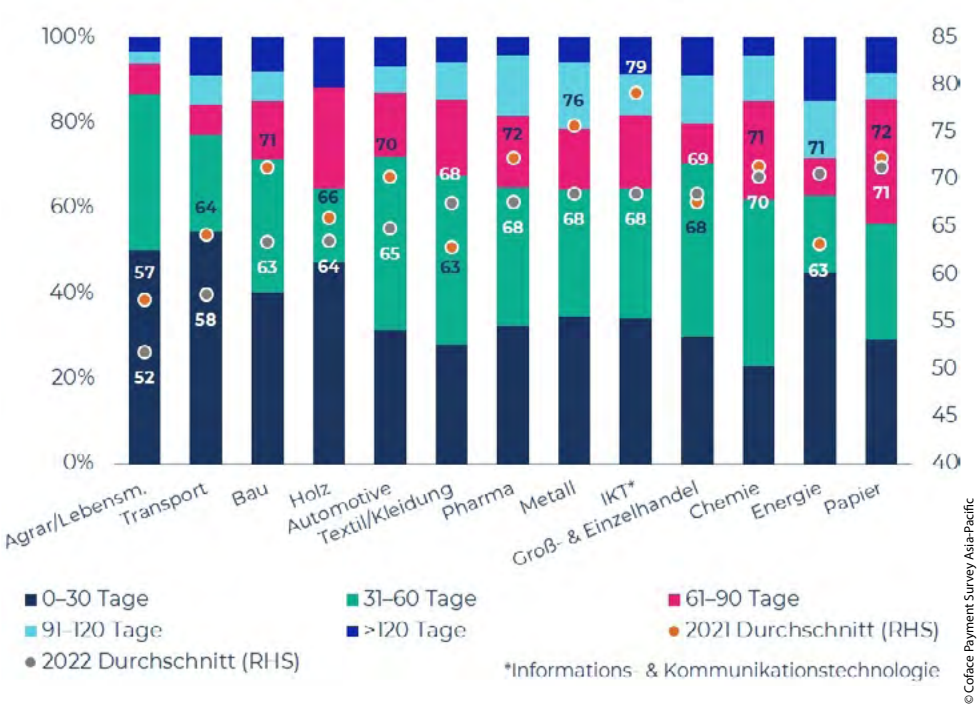
18 Im Zentrum von asiatischen Lieferketten
Die Zeit, in der die globalen Lieferketten leise und verlässlich, stets auf der Suche nach Effizienzsteigerungen und Kostenvorteilen vor sich hin arbeiteten, scheint nach mehreren von Pandemien, geopolitischen Spannungen und von Krieg bestimmten Jahren erstmal vorbei zu sein.
Michael Wekezer, Rödl & Partner

20 Wieder Neues zu: „besonders konstruiert für militärische Zwecke"
Reichen tatsächlich schon Design-Intent bzw. „konstruiert für Rüstungszwecke" aus, um Güter als Rüstungsgut zu klassifizieren, wenn es dabei um Allerweltsgüter geht, die in jeder Baumaschine oder jedem Pkw enthalten sind?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

22 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Weniger Zahlungsverzögerungen trotz zahlreicher Widerstände

Eine Coface-Umfrage zeigt, dass Unternehmen und Branchen in der Region Asien-Pazifik ihr Kreditmanagement unterschiedlich an die wirtschaftlichen und finanziellen Herausforderungen angepasst haben.



© Coface Payment Survey Asia-Pacific

Durchschnittliche Zahlungsfristen nach Branchen (in Tagen) in der Region Asien-Pazifik im Jahr 2022

Die Zahlungserfahrungen von Unternehmen in der Region Asien-Pazifik haben sich im vergangenen Jahr verbessert. Die Fortsetzung des Krieges in der Ukraine, die eskalierende technologische Rivalität zwischen den USA und China, die gedämpfte Nachfrage in den USA und Europa, die hohe Inflation und die aggressiven Zinserhöhungen, die zu einer Verschärfung der monetären und finanziellen Bedingungen beigetragen haben, werden die asiatischen Verbraucher und Unternehmen jedoch auch in den verbleibenden Monaten des Jahres 2023 belasten.

Der Anteil von Unternehmen, die ihren Kunden überhaupt eine Zahlungsfrist, also einen Zahlungskredit, anbieten, ist 2022 im asiatisch-pazifischen Raum auf ein 10-Jahres-Tief von 73% gesunken – gegenüber 77% im Jahr 2021 und 83% 2020. Als Grund dafür, warum Zahlungsziele eingeräumt werden, nannten die meisten Befragten die harte Wettbewerbssituation sowie großes Vertrauen in die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden. Die Unternehmen, die Zahlungsfristen offerieren, agieren allerdings vorsichtiger, was die allgemeine Zurückhaltung angesichts schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen widerspiegelt. Die durchschnittliche Kreditlaufzeit sank von 71 Tagen im Jahr 2021 auf 66 Tage im Jahr 2022. Steigende Rohstoffpreise und steigende Zinssätze veranlassten die Unternehmen, ihre Kunden früher zur Kasse zu bitten.

Singapur mit kürzester Kreditlaufzeit

Obwohl die meisten der untersuchten Märkte die Zahlungsfristen verkürzten, variiert die durchschnittliche Kreditlaufzeit zwischen den einzelnen Volkswirtschaften stark. So agieren Unternehmen in Südasien und Südostasien offenbar vorsichtiger. Mit einem Rückgang um 5 Tage im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet Singapur mit 48 Tagen die kürzeste durchschnittliche Kreditlaufzeit. In Thailand, Indien und Malaysia liegen die durchschnittlichen Zahlungsziele ebenfalls unter dem Durchschnitt. Am großzügigsten zeigen sich Unternehmen in China, wo Kunden im Schnitt 81 Tage Zeit haben, ihre Rechnungen zu begleichen.

Wirft man einen Blick auf unterschiedliche Branchen, so wird deutlich, dass 10 der 13 untersuchten Sektoren mit verkürzten Zahlungsfristen operieren (vgl. Abbildung links). Die IT-Branche und das Baugewerbe verkürzten ihre Kreditlaufzeiten am stärksten, um 11 bzw. 8 Tage. Vor allem der Bausektor ist mit zahlreichen Widrigkeiten wie steigenden Zinssätzen, Arbeitskräftemangel und höheren Materialkosten konfrontiert, und das

Bernard Aw
Volkswirt für die Region Asien-Pazifik, Coface

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

ließ die Unternehmen vorsichtiger werden. Im Gegensatz dazu haben Firmen im Energiesektor und der Textilbranche ihre Kreditlaufzeiten verlängert.

Cashflow-Risiken gesunken – Ausnahme Australien

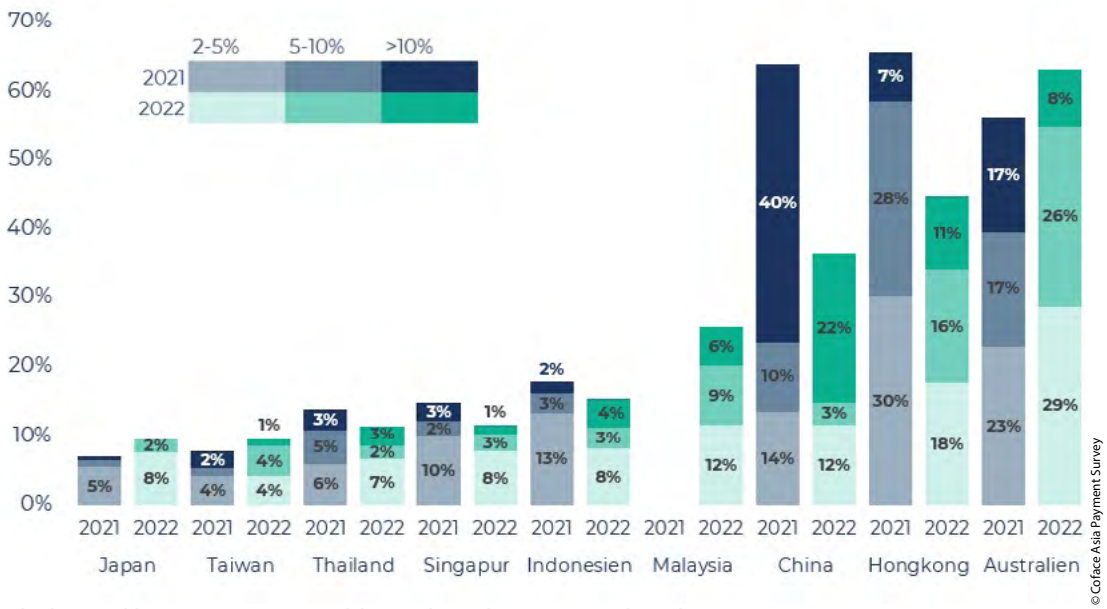
Die Umfrage ergab auch, dass im Jahr 2022 insgesamt weniger Unternehmen mit überfälligen Zahlungen konfrontiert waren. Der Anteil der Unternehmen, die länger als vereinbart auf ihr Geld warten mussten, sank von 64% im Jahr 2021 auf 57% im Jahr 2022 und somit auf den niedrigsten Stand seit zehn Jahren. Allerdings nahm die Dauer der Zahlungsverzögerungen im gesamten asiatisch-pazifischen Raum deutlich zu, der durchschnittliche Zahlungsverzug stieg von 54 Tagen im Jahr 2021 auf 67 Tage. Den größten Anstieg in puncto Zahlungsverzug verzeichneten der Einzelhandel (+15 Tage im Vergleich zum Vorjahr), die Pharmaindustrie (+11 Tage) und der Energiesektor (+10 Tage).

Nach den Erfahrungen von Coface werden 80% der Forderungen, die länger als 180 Tage überfällig sind, nie bezahlt. Cashflow-Risiken entstehen dann, wenn diese ultralangen Zahlungsverzögerungen (ULZV) 2% oder mehr des Jahresumsatzes eines Unternehmens ausmachen. Die Umfrage zeigt eine Verbesserung und somit einen Rückgang des Anteils der Befragten, bei denen ULZV mehr als 2% ihres Jahresumsatzes ausmachen – von 34% im Jahr 2021 auf 26% im Jahr 2022.

Zwar meldeten 37% der Befragten in China und 45% in Hongkong Langzeit-Zahlungsverzögerungen von über 2% ihres Umsatzes, dies entspricht jedoch einem Rückgang von 27 bzw. 21 Prozentpunkten gegenüber der vorherigen Befragung (vgl. Abbildung links). Ein positives Signal ist auch, dass der Anteil der Unternehmen, die ULZV im Umfang von über 10% ihres Jahresumsatzes meldeten, von 14% im Jahr 2021 auf 9% im Jahr 2022 sank. Gegen diesen Trend entwickelten sich die langfristigen Zahlungsverzögerungen in Australien. Der Anteil der Betroffenen stieg von einem ohnehin hohen Niveau von 57% im Jahr 2021 auf 63% im Jahr 2022 an.

Die Coface-Umfrage zu Zahlungserfahrungen und Kreditmanagementpraktiken von Unternehmen im asiatisch-pazifischen Raum wurde zwischen November 2022 und April 2023 durchgeführt. Mehr als 2.300 Unternehmen aus 13 Branchen und neun Ländern (Australien, China, SVR Hongkong, Indien, Japan, Malaysia, Singapur, Taiwan und Thailand) nahmen an der Befragung teil.

Die gesamte Studie mit allen Details und weiteren Grafiken steht HIER zum Download zur Verfügung.



Ultralange Zahlungsverzögerungen und ihr Anteil am Jahresumsatz (nach Ländern)

Laos steckt im Schulden-schlamassel

Untragbare Auslandsverschuldungsquoten, Schwierigkeiten bei anstehenden Schuldendienstzahlungen, geringe Liquidität und global verschärfte monetäre Rahmenbedingungen haben Laos nahe an den Staatsbankrott gebracht. Aus diesem Grund hat Credendo das mittel- bis langfristige politische Risiko des Landes von 6/7 auf 7/7 herabgestuft.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die öffentlichen Finanzen von Laos haben sich durch den Doppelschock aus Covid-19-Pandemie und den Folgen des Ukraine-Kriegs drastisch verschlechtert. Die Staatsverschuldung schnellte von 69% des Bruttoinlandsprodukts vor Covid auf 128,5% im Jahr 2022 und im selben Zeitraum vom Fünffachen auf das knapp Zehnfache (966%) der Staatseinnahmen. Infolgedessen steigen allein die Zinszahlungen künftig auf über 25% der Staatseinnahmen, während sie 2019 noch unter 10% lagen. Das Ausmaß dieses hohen Verschuldungsgrades ist größtenteils auf den Zusammenbruch des laotischen Kip (LAK) zurückzuführen, der zwischen September 2021 und Mai 2023 gegenüber dem US-Dollar 90% seines Wertes verlor. Tatsächlich sind 85% der laotischen Staatsschulden Auslandsschulden, wodurch der öffentliche Sektor einem hohen Wechselkursrisiko ausgesetzt ist. Zudem sind die Staatseinnahmen mit durchschnittlich 12,5% des BIP im Zeitraum 2020 bis 2022 nach wie vor viel zu niedrig.

Die negativen Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine lassen sich in Laos auch an anderen makroökonomischen Indikatoren ablesen. Das BIP-Wachstum stabilisierte sich 2022 bei 2,3% (und erreichte im Zeitraum 2020–2022 damit einen Durchschnittswert von nur 1,3%), während die Inflation aufgrund der Verteuerung der Importe, insb. von Erdöl, stark anstieg und im Mai 2023 38,8% betrug – nach Sri Lanka die zweithöchste Teuerungsrate in Asien. Die einzig positive Entwicklung in den vergangenen Jahren war, dass das Leistungsbilanzdefizit aufgrund gestiegener Exporte deutlich verringert werden konnte – v.a. durch Mineralien und Strom aus Wasserkraft. Dennoch dürfte das Leistungsbilanzdefizit wieder ansteigen und sich bis 2025 dem Niveau von 2019 (9%) annähern.

Ein positiver Impuls könnte von der Wiedereröffnung Chinas ausgehen, die den Weg für eine Belebung der chinesischen Investitionen, der laotischen Exporte und des Tourismussektors im Land freimachen könnte. Der Tourismus stellte vor der Pandemie rund 13% der Leistungsbilanzeinnahmen. Seit der vollständigen Wiedereröffnung Laos' im Juni des vergangenen Jahres hat sich die Branche langsam erholt und könnte allmählich dazu beitragen, den Liquiditätsdruck und die Wirtschaftskrise etwas abzumildern.

Hohe Abhängigkeit von China

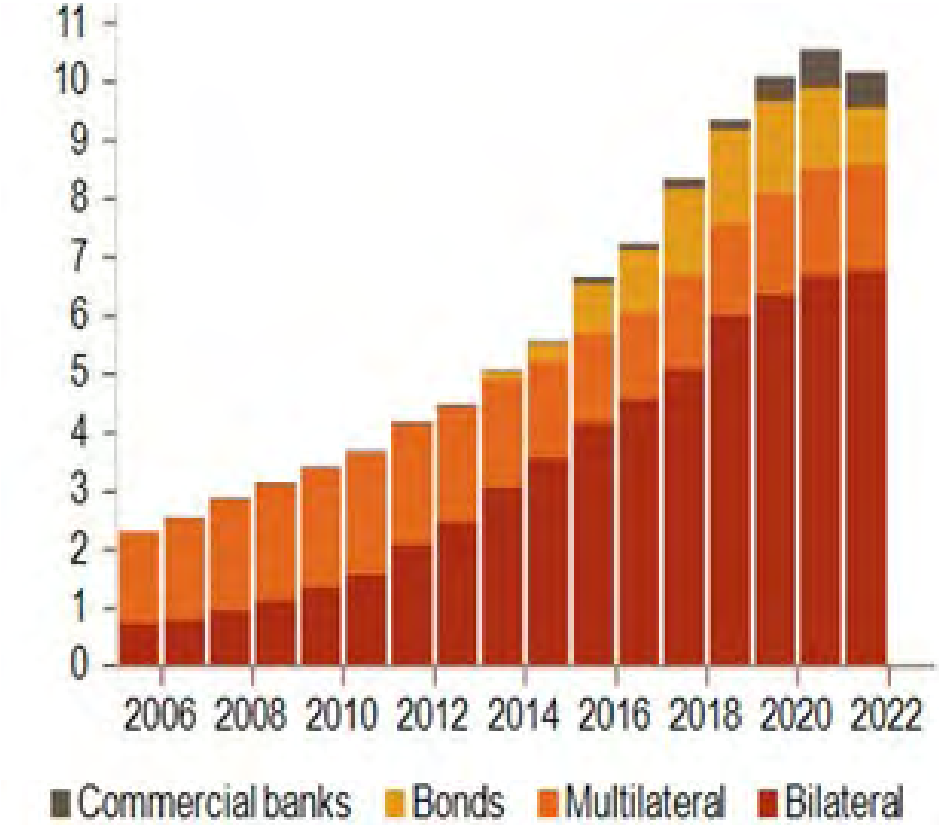
Verteuerte Rohstoffimporte haben die Lebenshaltungskosten in Laos zuletzt in die Höhe getrieben und seit 2022 zu Engpässen in der Grundversorgung geführt. Dies hat Proteste ausgelöst, die in dem stabilen Einparteienstaat ansonsten selten sind. In diesem Kontext sind die Devi-

©Sync Rapeephat/Shutterstock

Der Schein trügt: In Laos ist bei Weitem nicht alles Gold, was glänzt. Inflation und Schulden sind hoch.

senreserven des Landes noch weiter gesunken – von einem ohnehin chronisch niedrigen Niveau, das seit 2011 konstant weniger als zwei Monatsimporte deckt. Nach den letzten offiziellen Zahlen vom Dezember 2022 verfügte Laos nur über eine Importdeckung von weniger als sechs Wochen.

Wie in Sri Lanka und Pakistan hat der Devisenmangel die Zentralbank des Landes dazu veranlasst, der Verwendung von Devisen für lebenswichtige Güter Priorität einzuräumen. Der Liquiditätsdruck spielt sich vor dem Hintergrund einer schwierigen Gemengelage ab: zu teure Konditionen für die Refinanzierung von Unternehmensanleihen (auf dem thailändischen Markt) bei insgesamt verschärften globalen Finanzierungsbedingungen. Hinzu kommt ein sehr hoher Schuldendienst, der in den nächsten Jahren mindestens die doppelte Höhe der Devisenreserven betragen dürfte. Da die laotische Regierung nicht bereit ist, die Hilfe multilateraler Organisationen zu beantragen, wird sie sich bei der Bedienung ihrer Schulden vollständig auf den Hauptgläubiger China verlassen müssen, der die Hälfte der laotischen Auslandsschulden hält. Der südostasiatische Staat ist einer der am stärksten von chinesischen Krediten abhängigen Länder auf der Welt.



Zusammensetzung der öffentlichen Auslandsverschuldung in Laos (in Mrd USD)

© Quelle: Weltbank

Unter den verschiedenen Optionen scheint eine Kombination aus einem verlängerten Schuldenmoratorium (wie in den Jahren 2020–2022), neuen Krediten (einschließlich eines Währungsswaps) und einer Schuldenumwandlung in Eigenkapital möglich zu sein, bis eine unvermeidliche Umschuldung beschlossen wird, um die Schulden auf mittlere Sicht wieder tragfähig zu machen. Die laotische Auslandsverschuldung ist mit rund 120% des BIP im Jahr 2021 besorgniserregend hoch und dürfte angesichts des teuren Finanzmarktzugangs und des historisch niedrigen Kip-Kurses bei anhaltendem Abwertungsdruck kritisch bleiben. Zudem könnten die staatlichen Auslandsschulden aufgrund versteckter chinesischer Schulden sowie Eventualverbindlichkeiten staatlicher Unternehmen (SOE) zu niedrig angesetzt sein.

China dürfte daher auch zukünftig der Kreditgeber der letzten Instanz für Laos bleiben. Das Land ist ein strategischer Verbündeter, dessen Auslandsschulden (gegenüber der Volksrepublik) China nicht ausfallen lassen kann. Dies gilt insb. angesichts der jüngsten Schuldenprobleme zweier weiterer Nutznießer der „Belt and Road"-Initiative (BRI), Sri Lanka und Pakistan. Daher wird das Ausfallrisiko für kommerzielle und nicht-chinesische öffentliche Gläubiger höher eingeschätzt.

In der Zwischenzeit ist den laotischen Behörden zu empfehlen, Strukturreformen durchzuführen, um die laotische Wirtschaft auf eine solidere Grundlage zu stellen: von einer Anhebung des Steuerniveaus über eine Verbesserung der chronisch niedrigen Devisenreserven bis hin zur Bekämpfung der tiefgreifenden Korruption innerhalb der kommunistischen Einheitspartei und der Misswirtschaft in zahlreichen defizitären Staatsunternehmen.

Es herrscht jedoch große Skepsis, ob diese Schritte jemals unternommen werden, geschweige denn in naher Zukunft. Die Hoffnung der laotischen Regierung, dass Wasserkraft die Lösung für nachhaltig tragfähige Schulden und langfristige Stabilität sein könnte, ist angesichts des riesigen Schuldenbergs, der geringen Staatseinnahmen und der unzureichenden Leistungsbilanzeinnahmen ebenfalls fragwürdig. Darüber hinaus erweist sich die Stromerzeugung als volatil, insb. angesichts der zunehmenden Auswirkungen des Klimawandels in der Mekong-Region.

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

Exporteur 2.0 – digital und nachhaltig

Der „Tag der Exportweltmeister“ am 26. September 2023 im Deutsche Bank Park wirft längst seine Schatten voraus. Über der Weltwirtschaft liegt indessen eine teils beängstigende dunkle Kontur. Doch in Frankfurt kommen export- und importierende Vertreter gerade auch deshalb zusammen, um sich mit nützlichen Ansätzen auf die neuen Marktstrukturen einzustellen.

© Yuri Turkov / Shutterstock

Ein Blick hinter die Kulissen: Beim „Tag der Exportweltmeister“ erwartet die Gäste ein reichhaltiges Programm.

Zahlreiche Expertinnen und Experten lassen eine noch lange nachhallende Veranstaltung erwarten. Im Laufe des Tages geht es im VIP-Bereich der Frankfurter Eintracht bei verschiedenen Vorträgen und Panels u.a. um die Digitalisierung des Exportgeschäfts. Dass digitale Werkzeuge auch helfen können, um ein Unternehmen nachhaltig aufzustellen, zeigen Steve Oliver Schindler-Le Huray, Robert-Bosch-Vorstandsmitglied für das neue Datenökosystem Catena X, und Stefanie Fay, Leiterin Marketing und Vertrieb der Rohstoffdatenplattform Matflixx, in einem Forum am Nachmittag.

Das Thema Nachhaltigkeit ist ebenfalls ein großes beim diesjährigen „Tag der Exportweltmeister“ in Frankfurt. Darum dreht sich u.a. ein Panel mit Dr. Hartmut Henninger, Partner bei GvW Graf von Westphalen, Prof. Dr. Matthias Paul, Professor an der DHBW Dualen Hochschule Baden-Württemberg, und Dr. Meriem Tazir, Geschäftsführerin des Darmstädter Beratungsbüros e-hoch-3 um die Mittagszeit. ESG, LkSG, CSR – Abkürzungen, die die meisten Unternehmer v.a. mit finanzieller Belastung und Einschränkung ihrer unternehmerischen Freiheit in Verbindung bringen. Mit einem Perspektivwechsel zeigen die genannten Referentinnen und Referenten, dass aus Nachhaltigkeitspflichten auch Chancen entstehen können.

Geringerer China-Anteil im Export?

Gleich am Morgen stehen nach der Begrüßung um 9 Uhr die beiden Keynotes von KfW-Chefvolkswirtin Dr. Fritzi Köhler-Geib sowie Hauke Burkhardt, Head of Trade Finance & Lending DACH und Global Co-Head of Lending bei der Deutschen Bank AG, im Blickpunkt. Sie nehmen allen voran die aktuelle Lage in der Weltwirtschaft und das Geschäftsmodell Deutschland ins Visier. Es folgt das erste Panel, zu dem sich noch Dr. Robert Hermann, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI), hinzugesellt. Dabei soll es u.a. um einen geringeren China-Anteil im Auslandsgeschäft, aber auch ein nachhaltiges und digitales Exportgeschäft gehen.

Welche alternativen Bezugs- und Absatzmärkte es auf dem asiatischen Kontinent gibt, ist Schwerpunkt eines weiteren Forums am späten Vormittag. Zunächst hält Syed Naushad Zaman, der von Dhaka aus die Deutsche-Bank-Repräsentanz in Bangladesch verantwortet, einen Impulsvortrag. Danach diskutiert er mit Andreas Krieg, Head of Finance and Controlling des Maschinenbauers Dieffenbacher, Thomas Kaczorowski, APAC-Firmenkundenbetreuer der Deutschen Bank, sowie Frank Aldenhoff, der dort als Bankenbetreuer

Jörg Rieger
Redaktion ExportManager

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

Außenhandelsfinanzierung tätig ist. Vitalii Ostapchuk, Senior Project and Business Development Manager bei der Schneider Group, referiert über den Wiederaufbau in der Ukraine und welche Chancen sich dort hiesigen Firmen bieten. Nach Lateinamerika blickt einmal mehr Santander-Experte Uwe Erbs. Er wird sich wieder allen voran Argentinien und Brasilien annehmen.

Ein neues Format auf dem „Tag der Exportweltmeister" ist das sog. Wissensforum. Es bietet die Gelegenheit, marktnahe Lösungsansätze, Best Practices und erfolgreiche Anwendungsbeispiele direkt von Experten zu erfahren, die damit tagtäglich zu tun haben. Darunter sind Jonas Bazan, selbstständiger KMU-Berater für Zoll und Export, Prof. Dr. Tilko Dietert von der FOM Hochschule für Oekonomie & Management, Matthias Klaholt, Consultant Exportkreditgarantien des Bundes bei Euler Hermes, Dr. Achim Kampf, Leiter des Bereichs Zoll bei GTAI, sowie Herwig Maaßen, Seniormanager bei PricewaterhouseCoopers. Am frühen Nachmittag geht es in einem weiteren Forum um die Digitalisierung des Avalgeschäfts. Nach einem Praxisbeispiel mit dem Fintech Digital Vault Services werden aktuelle Trends sowie zukünftige Entwicklungen des digitalen Avalmanagements diskutiert.

Trainer Toppmöller und die Torwand

Spätestens seit ChatGPT zumindest die Schlagzeilen erobert, scheint der Glaube an digitale Lösungen keine Grenzen mehr zu kennen. Im Abschlusspanel am späten Nachmittag diskutieren die Gäste Dr. Matthias Fritton, einstiger Redenschreiber von Bundeskanzler Helmut Kohl, Digital Native Dr. Sebastian Schäfer und Trainerfuchs Klaus Toppmöller über die effiziente Nutzung digitaler Tools und die ungebrochene Kraft persönlicher Beziehungen. Damit schließt sich auch der Kreis zum Veranstaltungsort im VIP-Bereich des Deutsche Bank Parks. Denn Toppmöllers Sohn Dino hat im Sommer das Traineramt beim heimischen Bundesligisten Eintracht Frankfurt angetreten. So darf beim abschließenden Get-together auch das Torwandschießen nicht fehlen.

Das Event im Deutsche Bank Park steht diesmal unter der Schirmherrschaft des hessischen Ministerpräsidenten Boris Rhein. Es wird wieder von Martin Brückner (Herausgeber „ExportManager" etc.) und Anne-Catherine Beck (u.a. ARD-Finanzredaktion) moderiert und von einer Ausstellung der Partner begleitet. Erstmals werden auch direkt im VIP-Sitzbereich auf der Stadiontribüne parallel laufende Foren stattfinden. Den ganzen Tag über gibt es bei Speis und Trank viele Möglichkeiten zum Netzwerken. Die Veranstalter MWM Medien und Deutsche Bank rechnen in Frankfurt mit über 300 Führungskräften, Fachleuten und Exportentscheidern. Alle weiteren Informationen und das Anmeldeformular für das Event finden Sie unter www.tag-der-exportweltmeister.de. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anzeige

Südostasien: die Alternative zu China?

Auf dem 15. Asien-Pazifik-Forum der IHK Nürnberg Ende Juli rührten Vertreter der ASEAN die Werbetrommeln für ihre Region und die jeweiligen Staaten. Indonesien, die Philippinen und Thailand sind dabei aus Sicht hiesiger Unternehmen besonders interessant. Doch auch dort ist nicht alles Gold, was glänzt.

©r.nagy/Shutterstock

Elektronik- und Halbleiterindustrie sind auf den Philippinen ein sehr bedeutender Wirtschaftsfaktor.

Sich verstärkende geopolitische Spannungen erschweren zunehmend den Welthandel. Der Kalte Krieg scheint ein Comeback zu feiern, nur dass China nun Russland ersetzt, während Moskau einen widerrechtlichen Angriffskrieg führt, der nicht nur die Ukraine verheert, sondern auch Europa und die ganze Welt vor immer mehr Probleme stellt. Die EU und insb. Deutschland stehen durch Abhängigkeiten, v.a. bei Ressourcen, ein wenig zwischen den Stühlen. „Diversifikation der Lieferketten", „Derisking" und „China+1" sind die Begriffe, die im Außenhandel tätige Unternehmen umtreiben. Die Vereinigung südostasiatischer Staaten (ASEAN) könnte hier zur großen Chance für Deutschland werden.

Auf dem 15. Asien-Pazifik-Forum der IHK Nürnberg rührten Vertreter der ASEAN die Werbetrommeln für ihre Region und die jeweiligen Staaten. Und durchaus zu Recht: Laut dem Statistikportal Aseanstats.org zählte Südostasien im Jahr 2020 rund 661,8 Millionen Einwohner. Es ist damit nicht nur eine der bevölkerungsreichsten Regionen, sondern auch eine der demografisch jüngsten. Der Anteil der unter 64-Jährigen beträgt 93,1% der Gesamtbevölkerung. Südostasien ist zudem reich an Rohstoffen und bietet großes Potenzial für klimaneutrale Energiegewinnung und die Batterieproduktion.

Indonesien: große Rohstoffvorkommen und grüne Energie

Das mit 278 Millionen Menschen bevölkerungsreichste Land der ASEAN, Indonesien, ist laut Bayu Wicaksono, Handels-Attaché der Indonesischen Botschaft in Berlin, gut ins Jahr 2023 gestartet. Im ersten Quartal wuchs das BIP des Landes um 5%, das zweitgrößte Wachstum unter den G-20-Staaten, bei einer im internationalen Vergleich relativ niedrigen Inflation von 4%. Die indonesische Regierung hat sich zum Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2060 klimaneutral zu sein. Der Staat mit seinen 17.500 Inseln und 108.000 km Küstenlinie bietet laut eigenen Angaben das Potenzial, 437 GW grünen Strom zu erzeugen, bisher werden rund 12 GW davon genutzt.

Die weltweit größten Nickelreserven liegen in Indonesien, außerdem verfügt das Land über Bauxit- und Kupfervorkommen, was es attraktiv für den Aufbau von Batterieproduktlinien macht. Zudem bietet Indonesien einen großen Markt für E-Fahrzeuge, bis 2030 sollen 15 Millionen neue batteriebetriebene Transportmittel über die Straßen des Landes rollen, wobei der Markt für Zweiräder den für Autos

Maximilian Kling
Redaktion ExportManager

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

sogar noch übertrifft. Die eigene Produktionskapazität beträgt momentan ca. 1 Million E-Zweiräder und 14.000 E-Autos pro Jahr.

Ein weiterer Bereich, in dem Potenzial für ausländische Beteiligungen besteht, ist der Infrastrukturausbau. Bis 2050 soll das Straßennetz um 18.000 km ausgebaut werden. Zusätzlich ist die Erweiterung des Schienenverkehrs geplant; aktuell laufen neun Projekte, um den inländischen Transport zu beschleunigen.

Philippinen: IT- und Halbleiter-Hub

Die Philippinen setzen ihre Entwicklung als Hub für die Elektronik- und Halbleiterindustrie fort. Mit einer Gesamtbevölkerung von 113 Millionen Menschen, die ein Durchschnittsalter von 25,7 Jahren aufweist und jährlich 800.000 Universitätsabsolventen hervorbringt, präsentiert das Land eine beeindruckende Palette an Talenten und Ressourcen, die diese Industrie antreiben. Der Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um 6,4% auf 440,9 Mrd US-Dollar im ersten Quartal 2023 spiegelt eine stabile wirtschaftliche Entwicklung wider.

Die Elektronik- und Halbleiterindustrie der Philippinen hat sich zu einem Eckpfeiler für Innovation und Technologie entwickelt. Mit besonderem Fokus auf die Halbleiterherstellung und Elektronikfertigungsdienstleistungen (EMS) haben die Philippinen ein stabiles Ökosystem für „Outsourced Semiconductor Assembly and Testing (OSAT)“ etabliert. In Zahlen ausgedrückt sind 73% der Aktivitäten in dieser Industrie auf die Herstellung von Halbleitern und 27% auf EMS ausgerichtet. Der Schwerpunkt liegt auf der Endfertigung und dem Testing von Mikrochips, wie Wafer-Probing, In-Circuit- und Funktionstests, sowie auf Montage und Verpackung. Zudem verfügt das Land über große Nickel-, Kobalt- sowie Kupfervorkommen und sucht nach Partnern, um diese zu erschließen und zu verarbeiten.

Thailand: ambitionierter Logistik-Knotenpunkt

Thailand hat sich als zentraler Hub für Unternehmen positioniert, die auf die immense Verbrauchergruppe Asiens und darüber hinaus abzielen. Mit einer Bevölkerung von 66 Millionen und seiner zentralen Lage bietet der thailändische Markt einen fruchtbaren Boden für Expansionen. Um seine Position als Logistik-Hub zu festigen, entwickelt das Land den Eastern Economic Corridor (EEC), der sich über die drei Provinzen Chachoengsao, Chonburi und Rayong erstreckt, ständig weiter.

Zu den Schlüsselprojekten gehören die Erweiterung des Tiefseehafens Laem Chabang, dessen Umschlagskapazitäten auf 18 Mio TEU pro Jahr ausgebaut und dessen Güterversand über Züge auf 30% gesteigert werden soll, sowie die Entwicklung des U-Tapao International Airport mit Einrichtungen zur Bedienung von jährlich 60 Millionen Passagieren.

Ein weiteres großes Projekt ist der Bau einer Hochgeschwindigkeitsbahn, die fünf Provinzen, drei Flughäfen und neun Bahnhöfe miteinander verbinden soll. Der Bau der 220 km langen Strecke soll 2027 beginnen. Im selben Jahr soll außerdem der Ausbau des Industriehafens Map Ta Phut in die dritte Phase gehen. Nach Abschluss sollen dort 31 Mio t an Waren pro Jahr umgeschlagen werden können. Ein zusätzliches LNG-Terminal ist geplant, das über eine Kapazität von 11 Mio t verfügen soll.

„Freihandelsabkommen mit der EU haben bisher nur zwei der zehn ASEAN-Mitgliedstaaten geschlossen, nämlich Vietnam und Singapur. Die EU befindet sich momentan in Verhandlungen mit Indonesien und Thailand, während die Gespräche mit Malaysia ausgesetzt wurden. Die wegen Menschenrechtsverletzungen abgebrochenen Verhandlungen mit den Philippinen wurden vor Kurzem wieder aufgenommen.“

Doch auch im südostasiatischen Staatenbund lauern einige Fallstricke, wie z.B. der politische Machtkampf im Königreich Thailand. Dort wurde der Spitzenkandidat der aufsteigenden Reformpartei Move Forward Pita Limjaroenrat vor einiger Zeit vom Senat aus dem Parlament ausgeschlossen. Sein Vorgänger war durch einen Militärputsch abgesetzt worden und musste ins Ausland fliehen. Pita hatte weitreichende Reformen angekündigt, u.a. wollte er den Einfluss des Königshauses schwächen, was den thailändischen Wählern zu gefallen schien, den etablierten Mächten des Landes jedoch weniger. Wie sich die politische Lage im Land entwickelt, bleibt abzuwarten.

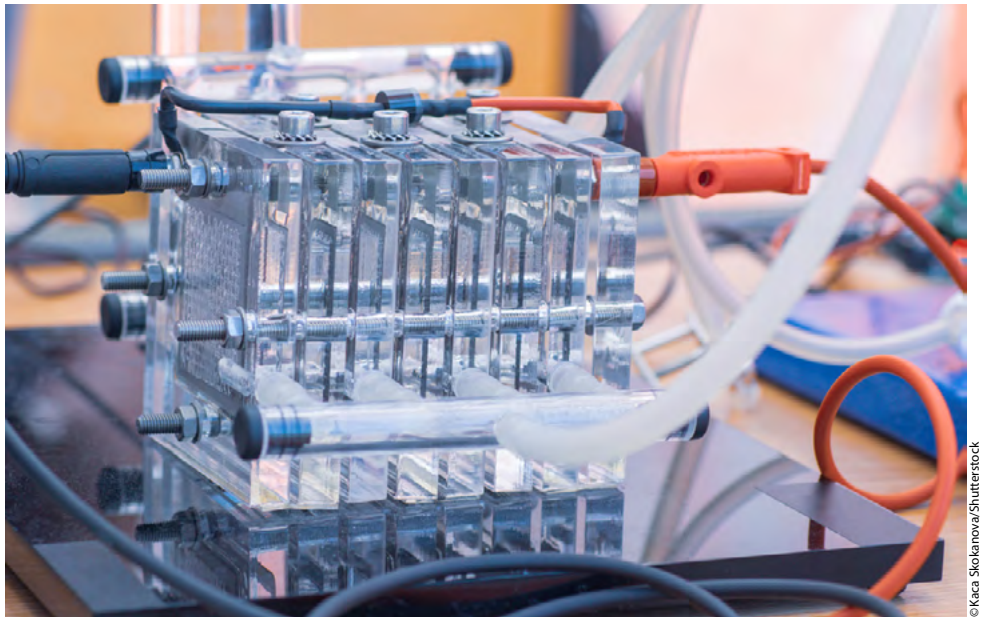
Ausblick

Freihandelsabkommen mit der EU haben bisher nur zwei der zehn ASEAN-Mitgliedstaaten geschlossen, nämlich Vietnam und Singapur. Die EU befindet sich momentan in Verhandlungen mit Indonesien und Thailand, während die Gespräche mit Malaysia ausgesetzt wurden. Die wegen Menschenrechtsverletzungen abgebrochenen Verhandlungen mit den Philippinen wurden vor Kurzem wieder aufgenommen.

Im Großen und Ganzen scheinen die Vorteile eines Markteintritts in einem ASEAN-Staat zu überwiegen, v.a. mit Blick auf ein politisch immer problematischer agierendes China.

Nutzungsbasierte Finanzierungs-modelle in der Praxis

Gerade in Zeiten hoher Zinsen und großer Unsicherheit sollen „Asset as a Service"(AaaS)-Finanzierungsmodelle ihre Stärken ausspielen. Und jetzt hat auch ein interessanter Praxistest der Finanzierung begonnen – mit einer neuartigen Brennstoff-zelle, die Unternehmen unab-hängig vom Stromnetz machen könnte.



©Kaca Skokanova/Shutterstock

Festoxid-Brennstoffzellen könnten künftig verstärkt via AaaS-Finanzierungsmodelle erworben werden.

Im Bosch-Werk in Salzgitter beobachten gerade nicht nur Techniker und Ingenieure gespannt, wie sich die dort aufgebauten zehn neuartigen Festoxid-Brennstoffzellen („Solid Oxide Fuel Cell": SOFC) im Praxistest behaupten, sondern auch Finanzierungsexperten der Deutschen Bank. Denn von fünf dieser Zellen, die in wenigen Jahren auf den Markt gebracht werden sollen, wurde im Internet ein sog. digitaler Zwilling angefertigt, der permanent Leistungsdaten der Brennstoffzellen empfängt.

Diese Daten zeigen nicht nur, welche elektrische und thermische Leistung die Zellen erzeugen, sondern auch, welcher der verschiedenen Nutzer sie wie lange im Betrieb hat und ob sich technische Probleme andeuten, die einer vorausschauenden Wartung bedürfen. Mit diesen Daten können die Finanzierungsexperten der Deutschen Bank auch verbrauchsgenau die Nutzung abrechnen. Dies ist wichtig, denn im SOFC-Pilotprojekt hat die Bank diese fünf Brennstoffzellen erworben. Die Nutzer der Brennstoffzellen zahlen verbrauchsabhängig. Viele Finanzierungsexperten sind davon überzeugt, dass sich AaaS-Finanzierungsmodelle in Zukunft stark verbreiten werden. Tatsächlich scheint die aktuelle Wirtschaftslage mit hohen Unsicherheiten und dynamisch steigenden Zinsen wie gemacht zu sein, um die potenziellen Vorteile von AaaS-Finanzierungen zu demonstrieren.

Das Kernstück von AaaS: Das Unternehmen, das die Maschinen oder Anlagen betreibt, muss diese nicht vorab anschaffen und eine große Investition finanzieren. Darüber hinaus können sich mehrere Nutzer eine Maschine teilen und so besser auslasten. Last, but not least „atmen" die Finanzierungsbeiträge mit der Nutzung der Maschine: Ist sie oft im Betrieb, macht das Unternehmen gute Geschäfte, zahlt aber auch mehr AaaS-Beiträge. Herrscht hingegen Flaute und die Stillstandszeiten häufen sich, fallen weniger Nutzungs- und Finanzierungsgebühren an – ein Modell wie gemacht für volatile Zeiten.

Für die Anlagenhersteller liegt der Vorteil von AaaS-Finanzierungsmodellen darin, dass hohe Investitionskosten nicht mehr die Nachfrage der Kunden dämpfen. Theoretisch könnten Hersteller auch auf eigene Rechnung ihre Maschinen vermieten, um diesem Problem zu begegnen. Aber solche Strategien binden beim Hersteller enorm viel Kapital, was gerade in Zeiten steigender Zinsen große Nachteile hat.

Potenziell eine neue Anlageklasse

Für Finanzierungspartner schließlich eröffnet AaaS neue Geschäftschancen und Kundenbeziehungen – mit eingebautem Entwicklungsturbo. Denn je mehr Maschinen des gleichen Typs als digitaler Zwilling abgebildet werden und Daten generieren, umso besser kann ein Finan-

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

zier vorab die wahrscheinlichen Nutzungs-, Stillstands- und Wartungszeiten kalkulieren. Darüber hinaus reduzieren große Portfolios immer das Risiko, und Risikokosten sind ein wesentlicher Kostenbestandteil bei jeder Art von Finanzierung.

„Für uns als Bank ist das Projekt mit Bosch auch deshalb von besonderer Bedeutung, weil wir neuartige sowie nachhaltige Finanzierungskonzepte für die Industrie entwickeln wollen bzw. müssen", sagt Günther Pöttler, der bei der Deutschen Bank den Strukturierungsbereich für die Entwicklung und Umsetzung nicht-standardisierter Handelsfinanzierungen leitet. Interessanter Nebenaspekt: Perspektivisch ließe sich dieses Geschäftsmodell auch für institutionelle Investoren auf der Suche nach alternativen Kapitalanlagen öffnen.

Wirkungsgrad von sehr hohen 85%

Im Fall des SOFC-Piloten von Bosch handelt es sich sogar um ein „grünes" Projekt. Die SOFC-Brennstoffzelle wandelt Energie in Strom und Wärme um und kann mit Erdgas, Biomethan und künftig auch mit Wasserstoff betrieben werden. Betriebe man sie mit grünem Wasserstoff, würde sie emissionsfrei Energie erzeugen. Würde auch die entstehende Wärme genutzt, beziffert Bosch den Wirkungsgrad der SOFC-Brennstoffzellen auf sehr hohe 85%.

Ein Einsatz dieser Geräte bietet Unternehmen strategische Vorteile, glaubt Julian Schatz, der für Bosch das SOFC-Pilotprojekt aus dem Controlling begleitet: „Brennstoffzellen produzieren Energie dort, wo sie nachgefragt wird. Sie können für Energieautonomie sorgen und sohin als autarke Einheiten Versorgungssicherheit unabhängig von der Netzstabilität schaffen." Potenzielle Einsatzorte sind neben Industriebetrieben bspw. auch Rechenzentren und Wohnquartiere.

Inzwischen laufen die SOFC-Zellen in Salzgitter schon mehr als ein halbes Jahr. Fällt die Testbilanz am Ende positiv aus, wird der nächste Pilotpartner ein Unternehmen außerhalb des Bosch-Konzerns werden. Auch dort soll das AaaS-Finanzierungsmodell wieder getestet werden, denn Produkt- und Geschäftsmodellentwicklung verlaufen parallel, wie alle Beteiligten betonen.

Das Ziel ist klar definiert: Bei der breiten Markteinführung der SOFC-Zelle in einigen Jahren soll vom Start weg den Kunden auch das AaaS-Finanzierungsmodell angeboten werden. „Betreiber, Servicepartner, Systemintegratoren, Hersteller und Finanzierungspartner: Alle arbeiten in einem Ökosystem zum Vorteil aller zusammen": Darauf setzt Pöttler bei der Erprobung der SOFC-Zelle mit digitalem Zwilling. Sein Team hofft, in Salzgitter ein neuartiges Finanzierungsmodell deutlich voranzubringen.

Anzeige

Indonesien – das Land der Lösungen

Eine neue Hauptstadt, eine massive Energiewende und eine wachsende Volkswirtschaft: Für wenige Länder in Asien gibt es so viele gute Argumente wie für Indonesien. Mit Exportkreditgarantien haben deutsche Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Mark Adamovits
Associate Director Global Trade & Export Finance Asia/ Pacific,
LBBW Singapore Branch

mark.adamovits@lbbw.com
www.lbbw.de

Fryda Tandani
Chief Representative Indonesia,
LBBW

fryda.tandani@lbbw.com
www.lbbw.de

In Indonesien hat man sich eine große Lösung für ein nicht minder großes Problem überlegt: Die jetzige Hauptstadt Jakarta gilt als Verkehrsmoloch, zudem sackt die am Meer gelegene Megacity stellenweise bis zu 25 cm pro Jahr ab. Bis 2045 soll deshalb eine neue Hauptstadt entstehen, Ibu Kota Nusantara, kurz: IKN. Am neuen Standort auf der Insel Borneo sollen auf mehr als 250.000 ha Land Indonesiens Regierungssitz sowie zwei Millionen Einwohner eine neue Heimat finden.

So macht Indonesien aus der Herausforderung eine Chance. Auf Borneo wird die Hauptstadt wesentlich zentraler liegen als bisher. Der Bau soll zudem die wirtschaftliche Entwicklung der größten Insel Asiens ankurbeln. Und: Nusantara soll eine nachhaltige Stadt mit globaler Vorreiterrolle werden. Das Vorhaben passt gut zu dem Land, das sich auf Wachstumskurs befindet. Mit mehr als 275 Millionen Einwohnern (Stand: 2022) ist die indonesische Bevölkerung die viertgrößte weltweit nach China, Indien und den USA. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wächst konstant, Wachstumstreiber ist die Nachfrage der privaten Haushalte. Im vergangenen Jahr lag das BIP bei umgerechnet gut 1.200 Mrd EUR und wuchs im ersten Halbjahr 2023 nochmals um robuste 5,1%.

Damit zählt der Inselstaat zu den attraktivsten Wachstumsregionen weltweit. Bereits heute ist Indonesien – gemessen am BIP – die fünftgrößte Volkswirtschaft Asiens. Experten prognostizieren, dass das Land bis 2045 sogar weltweit auf Rang fünf der größten Ökonomien vorgerückt sein wird. Insgesamt verschiebt sich Indonesiens Außenhandel zunehmend von Asien nach Europa: Während die Importe aus den meisten ASEAN-Staaten sowie Ostasiens sanken, legten die Einfuhren aus Europa stark zu.

© KAISARMUDA/Shutterstock

Indonesien hat riesige Nickelvorkommen. Das Metall kommt u.a. bei der Stahlveredelung zum Einsatz.

Exporteure haben vielfältige Geschäftschancen in Indonesien. Deutsche Unternehmen sind dabei Indonesiens Top-Handelspartner in Europa. Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) haben diese im ersten Halbjahr 2023 Waren im Wert von 1,8 Mrd EUR nach Indonesien exportiert. Das entspricht einem Plus von gut 39% gegenüber der Vorjahresperiode. Kein anderer Handelspartner Indonesiens verzeichnete einen so starken Zuwachs. Laut Germany Trade und Invest (GTAI) erreichten deutsche Importe im ersten Halbjahr 2023 ein Zehnjahreshoch. Die Lieferung von deutschen Kfz nach Indonesien ist in diesem Zeitraum auf einen Rekordwert von rund 185 Mio EUR gestiegen. Drei Branchen stehen für deutsche Unternehmen im Fokus: die Automobilbranche inklusive E-Mobilität, erneuerbare Energien und Infrastruktur.

Investitionen in Zukunftsbranchen

Insb. für die grüne Transformation ist Indonesien der richtige Handelspartner. Das Land verfügt über die drittgrößten

Nickelreserven weltweit und zieht damit vor allem das Interesse europäischer Autobauer auf sich. Denn: Die Branchenriesen müssen sich für die Verkehrswende die entsprechenden Rohstofflieferungen sichern – wie bspw. Nickel für die Batterieproduktion für E-Autos.

Auch bei Nickelimporten aus Indonesien können deutsche Unternehmen auf gut ausgebaute ECA-Strukturen setzen: Mit den sog. Ungebundenen Finanzkrediten des Bundes (UFK) sichert die Bundesregierung die langfristige Versorgung der deutschen Industrie mit kritischen Rohstoffen ab. Dazu vergibt die finanzierende Bank einen nicht zweckgebundenen Kredit an den indonesischen Geschäftspartner. Der Kreditnehmer kann die Mittel nach Bedarf verwenden. Der Vertrag ist jedoch an einen langfristigen Rohstofflieferfervertrag mit einem deutschen Importeur gebunden. Über die UFK von Euler Hermes sichert sich die finanzierende Bank – wie auch bei der Exportkreditgarantie üblich – die politischen und wirtschaftlichen Ausfallrisiken ab.

Investitionen in Milliardenhöhe notwendig

Energie- und Verkehrswende spielen auch für die Industrie im Land eine große Rolle. Denn Indonesien, das in der Vergangenheit für seine Kohlevorkommen bekannt war, will eine wahre Kehrtwende vollziehen. Bis zum Jahr 2060 will das Land einen Netto-Null-Emissionsausstoß erreichen und seinen Energiemix so weit wie möglich auf erneuerbare Energien umstellen. Ende 2023 soll ein erstes Etappenziel erreicht sein und der Anteil grüner Energie an der Erzeugung bei 23% liegen.

„Indonesien verfügt über reichlich natürliche Ressourcen wie Wind, Wasser und Biotreibstoffe, Biomasse sowie Biogas, um grüne Energie zu produzieren. Bisher nutzt das Land lediglich 0,3% dieses Potenzials."

Indonesien verfügt über reichlich natürliche Ressourcen wie Wind, Wasser und Biotreibstoffe, Biomasse sowie Biogas, um grüne Energie zu produzieren. Bisher nutzt das Land lediglich 0,3% dieses Potenzials. Hier eröffnen sich enorme Geschäftschancen für Investoren, Projektierer und Produzenten von Erneuerbare-Energie-Technologien. Nach Angaben des indonesischen Energieministeriums benötigt das Land Gesamtinvestitionen in Höhe von umgerechnet gut 26 Mrd EUR jährlich, um seine Pläne für die Energiewende zu verwirklichen.

Das Megaprojekt Nusantara birgt auch für Exporteure aus der DACH-Region viel Potenzial. Der Neubau wird in den kommenden Jahren Investitionen in Milliardenhöhe in fast allen Infrastruktur- und Baubereichen erfordern. Und: Die Regierung plant ihre neue Hauptstadt als grüne Smart City. Das erfordert spezifische Technologien und Know-how von Unternehmen mit hohem Spezialisierungsgrad, über den viele deutsche Unternehmen verfügen. Dabei wird das Umfeld für Geschäftsbeziehungen immer besser.

Finanziers rechnen für die kommenden 10 bis 15 Jahre mit einem enorm hohen Finanzierungsbedarf in Indonesien. Eine Chance für international agierende Banken wie die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), denn: Häufig gelingen die Finanzierungen der umfangreichen Projekte nur mithilfe ECA-gedeckter Exportfinanzierungen. Hier braucht es einen starken Finanzpartner, der verlässlich, erfahren und vor Ort präsent ist.

Der entscheidende Wettbewerbsvorteil für Unternehmen aus der DACH-Region: Sie bieten ihren Kunden zusätzlich zu einem hochqualitativen Produkt und einer langfristigen Handelsbeziehung auch den Zugang zu einer soliden Finanzierung. Die staatliche Risikoabsicherung senkt die Finanzierungskosten und die europäischen Banken bieten deutlich längere Kreditlaufzeiten an als die lokalen Kreditinstitute. Wenn ein indonesischer Importeur bspw. die Finanzierung über zehn anstatt fünf Jahre tilgen kann, verbessert das seine Liquidität erheblich. So wird die Finanzierung, neben der Qualität der Ware, zu einem weiteren exzellenten Argument für deutsche Exporteure.

Gut vernetzt vor Ort

Die LBBW hat bereits 2019 eine Repräsentanz in Jakarta eröffnet und unterstützt deutsche Exporteure sowie deren asiatische Kunden außerdem von ihrer Niederlassung in Singapur aus. Der Standort mit Vollbanklizenz besteht seit 1995 und fungiert als zentraler Hub in der Region Asien-Pazifik. Ein Spezialistenteam vor Ort begleitet Exportfinanzierungen in Märkten wie Indien, China, Malaysia und Vietnam. Die Geschäfte kommen auch über Anfragen von Exporteuren aus Deutschland, Österreich und der Schweiz an die Exportkreditgarantiestellen der LBBW (ECA-Desks) zustande.

Die Landesbank pflegt zudem ein Netzwerk aus asiatischen Kreditinstituten und relevanten Importeuren samt Entscheidungsträgern vor Ort. So kann die Bank Importeure und Exporteure aus der DACH-Region optimal bei der Geschäftsanbahnung unterstützen, vernetzen und mit Marktexpertise sowie den passenden Finanz- und Absicherungshebeln begleiten. Damit das so bleibt, findet am 19. September die Konferenz der ECAs der DACH-Länder in Indonesien statt. Diese Konferenz ist die ideale Plattform für Exporteure, Importeure und Interessierte, um bestehende Netzwerke zu festigen, mit neuen Partnern ins Gespräch zu kommen und konkrete Projekte zu besprechen – sei es in Jakarta oder künftig in Nusantara.

Neue BAFA-Handreichung zur Zusammenarbeit in der Lieferkette

Verpflichtete Unternehmen müssen regelmäßig Anforderungen an ihre Zulieferer stellen, um ihre gesetzlichen Sorgfaltspflichten nach dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) zu erfüllen. Somit hat das Gesetz auch Auswirkungen auf Unternehmen, die nicht dem Anwendungsbereich des LkSG unterfallen. Dem Spannungsverhältnis zwischen verpflichteten Unternehmen und ihren Zulieferern widmet das zuständige BAFA seine neueste Handreichung.

Dr. Hartmut Henninger
Rechtsanwalt und Partner,
GvW Graf von Westphalen

h.henninger@gvw.com
www.gvw.com

Das LkSG ist seit dem 1. Januar 2023 in Kraft und verpflichtet Unternehmen mit Sitz in Deutschland und mehr als 3.000 Arbeitnehmern zu weitreichenden Compliance-Maßnahmen zum Menschenrechts- und Umweltschutz in ihren Lieferketten. Zum 1. Januar 2024 sinkt die Schwelle auf 1.000 Arbeitnehmer. Bereits heute sind indes praktisch alle Unternehmen in Deutschland vom LkSG betroffen, da die verpflichteten Unternehmen ihre Sorgfaltspflichten im Hinblick auf Risikoanalyse, Präventions- und Abhilfemaßnahmen sowie das Beschwerdeverfahren nur erfüllen können, wenn sie ihre Zulieferer einbeziehen.

Zuliefererkreis wird weit gezogen

Die bisherige Praxis zeigt, dass die verpflichteten Unternehmen vorsorglich den Kreis ihrer Zulieferer weit ziehen, unterstützt durch spezifische IT-Systeme umfangreiche Auskunftsbegehren an die Zulieferer richten und ihre Zulieferer vertraglich auf weitreichende Lieferantenkodizes verpflichten, soweit sie dies in der Geschäftsbeziehung durchsetzen können.

Die Unternehmen versuchen dabei regelmäßig, einen schematischen Ansatz zu finden, um mit endlichen Ressourcen eine möglichst umfassende Risikoanalyse durchführen und weitreichend Präventionsmaßnahmen treffen zu können. Die Zulieferer stehen deshalb unter einem erheblichen Befolgungsdruck und sehen sich regelmäßig mit einer Vielzahl unterschiedlicher Kodizes und Klauseln konfrontiert, obwohl das LkSG auf sie selbst keine Anwendung findet. Diese mittelbare Einbeziehung der Zulieferer in die Pflichten aus dem LkSG ist gesetzgeberisch gewünscht (sog. Trickle-down-Effekt). Gleichwohl dürfte die aktuelle Handreichung des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zur Zusammenarbeit in der Lieferkette dazu führen, dass sich der Druck auf die sog. mittelbar betroffenen Unternehmen verringert.

© Gumbanya/Shutterstock

Zulieferer können sich jetzt besser gegen überzogene LkSG-Anforderungen wehren.

Das BAFA plädiert freilich nicht für eine Verringerung des Sorgfaltsmaßstabs. Es macht aber deutlich, dass weitreichende Anforderungen an die Zulieferer nicht geeignet sind, die Sorgfaltspflichten zu erfüllen, wenn die Informationsabfragen pauschal erfolgen und Präventionsmaßnahmen unterschiedslos ohne Beachtung des konkret identifizierten menschenrechts- oder umweltbezogenen Risikos angewendet werden. Das BAFA verlangt im Ergebnis ein risikobasiertes und damit individuelles Vorgehen.

Inhalt der BAFA-Handreichung

Das BAFA hält zunächst fest, dass Zulieferer, auf die das LkSG keine Anwendung findet, die gesetzlichen Sorgfaltspflichten nicht erfüllen müssen und gegenüber dem BAFA auch nicht berichts- oder rechenschaftspflichtig sind. Diese Unternehmen haben keine Kontrollen, Zwangsmaßnahmen oder Sanktionen seitens des BAFA zu befürchten. Gesetzliche Pflichten ergeben sich aus dem LkSG allein für verpflichtete Unternehmen.

Pflichten können sich für nicht verpflichtete Zulieferer nur aus Vereinbarungen mit verpflichteten Unternehmen ergeben, die jene anstreben, um ihre eigenen gesetzlichen Sorgfaltspflichten zu erfüllen. Ob diese Zulieferer solche Vereinbarungen eingehen, steht ihnen rechtlich frei. Daher beschäftigt sich die Handreichung des BAFA auch allein mit der Frage, durch welche Vereinbarungen mit oder Maßnahmen gegenüber den Zulieferern die verpflichteten Unternehmen ihre gesetzlichen Pflichten erfüllen können.

Das BAFA stellt unmissverständlich klar, dass die verpflichteten Unternehmen ihre Sorgfaltspflichten nach dem LkSG nicht dadurch erfüllen können, dass sie die Sorgfaltspflichten auf ihre Zulieferer übertragen. Daher soll die gesetzlich vorgesehene Risikoanalyse nicht durch eine vertragliche Zusicherung einer risikofreien Lieferkette durch einen Zulieferer ersetzt werden können. Auch das Einfordern von pauschalen Selbstauskünften ohne Bezugnahme auf das spezifische Risiko eines Zulieferers soll nicht genügen, um die Sorgfaltspflicht zur Durchführung einer Risikoanalyse zu erfüllen.

„Die Intensität der Nachforschungen soll daran orientiert sein, ob bei dem Zulieferer (abstrakt) ein geringes, mittleres oder hohes Risiko erkennbar ist. Gleiches soll nach der Handreichung für die Umsetzung von Präventionsmaßnahmen gelten. Werden diese unterschiedslos, d.h. ohne Bezug auf das konkrete Ergebnis der Risikoanalyse angewendet, sind sie nach Ansicht des BAFA unangemessen und daher nicht geeignet, die Sorgfaltspflicht zur Verankerung von Präventionsmaßnahmen zu erfüllen."

Die Intensität der Nachforschungen soll daran orientiert sein, ob bei dem Zulieferer (abstrakt) ein geringes, mittleres oder hohes Risiko erkennbar ist. Gleiches soll nach der Handreichung für die Umsetzung von Präventionsmaßnahmen gelten. Werden diese unterschiedslos, d.h. ohne Bezug auf das konkrete Ergebnis der Risikoanalyse angewendet, sind sie nach Ansicht des BAFA unangemessen und daher nicht geeignet, die Sorgfaltspflicht zur Verankerung von Präventionsmaßnahmen zu erfüllen. In vergleichbarer Weise argumentiert das BAFA im Hinblick auf Abhilfemaßnahmen und das Beschwerdeverfahren; auch in diesen Bereichen ist in der Regel ein Zusammenwirken zwischen verpflichtetem Unternehmen und Zulieferer erforderlich.

Folgerungen für verpflichtete Unternehmen

Die Ausführungen des BAFA sollten keinesfalls dahingehend missverstanden werden, dass es verpflichteten Unternehmen verwehrt wäre, freiwillig umfassende Informationsanfragen an Zulieferer zu richten oder umfangreiche Anforderungen an die Zulieferer zur Einhaltung von Menschenrechten und Umweltstandards zu stellen und vertragliche Vereinbarungen zu verlangen, um die Einhaltung durchzusetzen und zu kontrollieren. Das BAFA stellt vielmehr fest, dass dies allein nicht unbedingt ausreicht, um die gesetzlichen Sorgfaltspflichten betreffend die Risikoanalyse und die Verankerung von Präventionsmaßnahmen zu erfüllen.

Bei Informationsabfragen gegenüber Zulieferern wird von verpflichteten Unternehmen zu fordern sein, dass sie die Abfrage unter Bezugnahme auf das festgestellte abstrakte Risiko sowie ihre Risikopriorisierung begründen und die angeforderten Informationen auf die betroffenen Rechtspositionen beschränken.

Auch die Verankerung von Präventionsmaßnahmen, insb. durch vertragliche Vereinbarungen, muss im Hinblick auf die festgestellten Risiken erfolgen. Dies kann auch nachträglich geschehen, wenn – wie in vielen Fällen – die Geschäftsbeziehung überhaupt nur auf Grundlage eines gegengezeichneten Lieferantenkodex zustande kommt. Für die Zwecke des LkSG ist diese Maßnahme erst dann wirksam, wenn die Einhaltung unter Verweis auf konkrete Risiken verlangt wird. Die Herausforderung für verpflichtete Unternehmen besteht darin, ihre Prozesse trotz dieser Anforderungen effizient zu gestalten. So können Zulieferer mit vergleichbaren Risikoprofilen zu Gruppen zusammengefasst werden, die bei der konkreten Risikoanalyse und/oder bei Präventionsmaßnahmen gleichbehandelt werden.

Folgerungen für nicht verpflichtete Zulieferer

Nicht verpflichtete Zulieferer werden häufig von ihren Kunden auf vielfältige Art und Weise in Anspruch genommen. In vielen Konstellationen sehen sich Unternehmen gezwungen, insb. die vorgelegten Lieferantenkodizes zu zeichnen, auch wenn sie darin enthaltene Verpflichtungen nicht erfüllen können oder wollen.

Die Handreichung des BAFA liefert diesen Unternehmen zahlreiche Ansatzpunkte, um überzogenen Anforderungen ihrer Kunden entgegenzutreten. Zwar lässt sich der Handreichung nicht entnehmen, dass weitreichende pauschale Anforde-

rungen rechtlich unzulässig sind. Die Unternehmen können diese aber als unangemessen zurückweisen und darauf hinweisen, dass die Kunden damit ihre gesetzlichen Sorgfaltspflichten nicht erfüllen können.

Die Zulieferer können in jedem Fall eine Begründung verlangen, aufgrund welcher Risikobewertung bestimmte Informationsabfragen erforderlich sind und inwieweit die Ergebnisse der Risikoanalyse bestimmte Präventionsmaßnahmen erfordern. Sie können ihre Kunden zudem auf deren gesetzliche Pflichten verweisen, die Zulieferer bei der Umsetzung von Präventionsmaßnahmen etwa durch Schulungen zu unterstützen.

„Die Handreichung gibt Aufschluss darüber, welches Verhalten das BAFA von den verpflichteten Unternehmen bei der Erfüllung von denjenigen Sorgfaltspflichten nach dem LkSG erwartet, die eine Zusammenarbeit mit den Zulieferern erfordern. Das BAFA macht deutlich, dass ein pauschales Vorgehen nicht geeignet ist, die Sorgfaltspflichten zu erfüllen."

Bewertung

Die Handreichung gibt Aufschluss darüber, welches Verhalten das BAFA von den verpflichteten Unternehmen bei der Erfüllung von denjenigen Sorgfaltspflichten nach dem LkSG erwartet, die eine Zusammenarbeit mit den Zulieferern erfordern. Das BAFA macht deutlich, dass ein pauschales Vorgehen nicht geeignet ist, die Sorgfaltspflichten zu erfüllen. Dies gilt selbst dann, wenn verpflichtete Unternehmen sehr umfangreiche Anforderungen an ihre Zulieferer stellen. Gefordert wird ein risikobasiertes, spezifisches Vorgehen.

Insb. für Unternehmen, die aufgrund ihrer Marktmacht an sich weitreichende Anforderungen unterschiedslos gegenüber ihren Zulieferern durchsetzen können, können die Anforderungen des BAFA zu einem bedeutenden Mehraufwand führen. Aus Sicht der betroffenen Zulieferer liefern die Ausführungen des BAFA viele Ansatzpunkte, um sich gegen allzu weitgehende Anforderungen ihrer Kunden zu wehren und Unterstützung bei der Umsetzung von Maßnahmen einzufordern. ➤

Dr. Hartmut Henninger wird beim „Tag der Exportweltmeister" am 26. September 2023 zum Thema „Auch 2024 das (Wort-)Ungeheuer bändigen – die Herausforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes" referieren und an einer Podiumsdiskussion teilnehmen. Alle weiteren Infos zu dem Event mit Anmeldeformular finden Sie unter www.tag-der-exportweltmeister.de

Anzeige

Im Zentrum von asiatischen Lieferketten

Die Zeit, in der die globalen Lieferketten leise und verlässlich, stets auf der Suche nach Effizienzsteigerungen und Kostenvorteilen vor sich hin arbeiteten, scheint nach mehreren von Pandemien, geopolitischen Spannungen und sogar von Krieg bestimmten Jahren erstmal vorbei zu sein.

Michael Wekezer
Rechtsanwalt und Country Manager Vietnam, Rödl & Partner

michael.wekezer@roedl.com
www.roedl.com

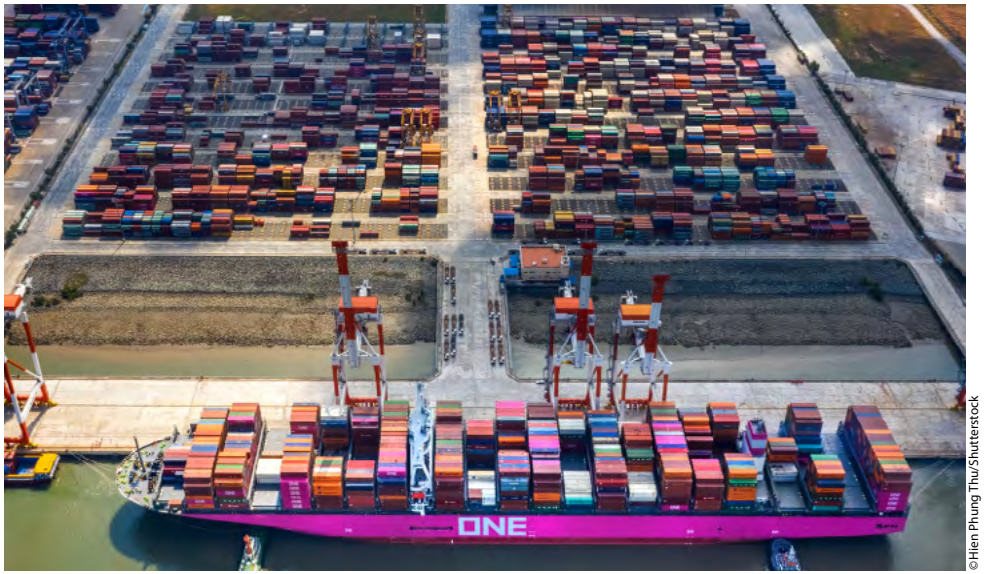
Die Tatsache, dass Vietnam nunmehr im Zentrum vieler Lieferketten steht, kann nicht bestritten werden: 2022 gab es ein Wirtschaftswachstum von über 8%, mehr als 25 Mrd EUR ausländischer Direktinvestitionen flossen in das Land (ein Zuwachs von über 10% im Vergleich zu 2021). Die Investoren kamen meist aus Asien. Europäischer Spitzenreiter war Dänemark durch eine Großinvestition des weltbekannten Herstellers von Spielzeug-Bauklötzen. Ein globaler Trend, von dem Vietnam profitieren kann, ist eine Hinwendung zur Regionalisierung, also die lokale Bedienung von Abnehmern eines Produkts: Das Werk, das den chinesischen Markt beliefert, steht in China, die Produktionsstätte für Südostasien in Vietnam, Thailand oder Malaysia. Dies kann logistische oder operative Vorteile haben und schützt vor geopolitischen Risiken durch Diversifizierung: Ist ein Land oder eine Region von geopolitischen Spannungen betroffen, kann die Produktion teils verlagert werden.

Viel berichtet wird ebenfalls vom vermeintlichen Exodus produzierender Unternehmen aus China. Insb. im USA-Geschäft gibt es vielfältige Risiken durch plötzlich auftretende Importtarife oder Restriktionen im Hinblick auf die Verbringung von US-Technologien nach China. Auch die geopolitischen Risiken sind hier zu beachten, also die potenzielle Sanktionierung der chinesischen Produkte wegen Beijings Russland-Nähe oder wegen etwaiger Spannungen um Taiwan.

Die Realität scheint vielmehr zu sein, dass China für viele Unternehmen unverzichtbar bleibt und zwar wegen der dort schon seit vielen Jahren ansässigen Produktionsstätten, die qualitativ hochwertige Produkte effizient herstellen. Auch ist der chinesische Markt für viele Unternehmen so groß, dass er nicht effizient aus dem Ausland bedient werden kann. Nichtsdestoweniger hinterlässt der Wunsch vieler Unternehmen, die eigene Lieferkette nicht ausschließlich von China abhängig zu machen, eine Lücke, die von einigen südostasiatischen Ländern und insb. Vietnam geschlossen wird.

Lokal kann das Land durch relativ niedrige Kosten überzeugen, wobei auch hier die Preise für gewerbliche Immobilien und Gehälter anziehen. Vietnam ist politisch vergleichsweise stabil, was eine belastbare Planung ermöglicht. Die Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen sind weitgehend liberalisiert, ohne dass in den meisten Bereichen lokale Partnerschaften erforderlich wären.

Das Land profitiert vom Freihandelsabkommen mit der EU (EVFTA), aber auch von den ASEAN-Verträgen. Dies macht Vietnam als Produktionsstandort v.a. dann interessant, wenn in die EU exportiert werden soll, aber auch wenn die in Vietnam hergestellten Güter ihre Abnehmer in Südostasien finden sollen. Allen voran im Hightechsektor, aber auch in der Softwareentwicklung bietet Vietnam proaktiv steuerliche Vorteile für Unterneh-



©Hien Phung Thu/Shutterstock

Derisking statt Decoupling: Vietnam spielt bei der Neujustierung der Lieferketten eine immer wichtigere Rolle.

men, die im Land aktiv werden wollen. Üblicherweise besteht diese in einer befristeten Befreiung von der Körperschaftsteuer mit einem folgenden Rabatt auf den anwendbaren Steuersatz. Auch außerhalb dieses Sektors sind Anreize verfügbar, wenn sich Unternehmen in einem sozioökonomisch benachteiligten Landesteil ansiedeln. Dies kann sinnvoll sein, wenn keine hochqualifizierten Mitarbeiter benötigt werden und mit einer weniger entwickelten Transportinfrastruktur umgegangen werden kann.

Dagegen ist es in Vietnam anders als etwa in Thailand oder Malaysia schwierig, lokale Lieferanten zu finden, die die gewünschte Qualität und Quantität zum vereinbarten Zeitpunkt verlässlich liefern können. Gleichzeitig ist aber auch hier eine dynamische Entwicklung zu erkennen, sodass das Problem voraussichtlich in den nächsten Jahren gelindert werden kann: Die Produktion in Vietnam fokussiert sich mehr und mehr auf die Herstellung von elektronischen und elektrischen Geräten und den Maschinenbau, was mittelfristig zu verbesserten lokalen Lieferketten führen sollte. Die Infrastruktur lässt ebenfalls vielerorts zu wünschen übrig. Trotz der im regionalen Vergleich relativ verlässlichen politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen kommen intransparente Verwaltungsentscheidungen im Einzelfall vor.

Auch erfordert die Einbindung einer vietnamesischen Produktionsstätte in die Lieferkette einer Firma sorgfältige Planung. Je nach Geschäftsmodell und Komplexität der jeweiligen Lieferkette stehen verschiedene Modelle zur Verfügung, um die jeweiligen Transaktionen aus zoll- und umsatzsteuerrechtlicher Sicht abzubilden. So kann es abhängig vom Volumen der Transaktionen wirtschaftlich einen Unterschied machen, ob die Umsatzsteuer erhoben und erstattet wird oder gar nicht erst anfällt. Man wird ebenfalls sehen müssen, ob vietnamesische Unternehmen (inkl. der dortigen Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen) von den erhöhten Anforderungen an Lieferketten, wie nun im deutschen Lieferkettengesetz oder künftig in einem europäischen Pendant, profitieren werden oder nicht.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die grundlegenden Mechanismen der Lieferketten immer noch gelten. Globale Lieferketten gehören nicht der Vergangenheit an, sie folgen lediglich angepassten Anforderungen. Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen müssen sie flexibel auf wirtschaftliche und geopolitische Herausforderungen reagieren können. So macht Reshoring Sinn, wenn etwa die Transportkosten hoch sind. Alternative Standorte hingegen sind zu betrachten, um von den Bestimmungen von Freihandelsabkommen zu profitieren. Dies führt wiederum zur Diversifizierung von Standorten, wobei Vietnam für viele deutsche Unternehmen eine interessante Option darstellen kann.

Anzeige

ExportManager
Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

OstContact
Das Außenwirtschaftsmagazin

2für1 / 3für2
2/3 Anzeigen bekommen 1/2 bezahlen
z.B. 3 x 1/2 Seite für EUR 3.300.-

Stellenmarkt in OstInsider daily Newsletter
3-Zeiler für 189,-€

Native Advertorials
½-Preis der Anzeige

Directory
für kleines Geld groß werben
1. Grundeintrag (max. 8 Zeilen) 105 €
2. Premiumeintrag mit Hervorhebung (Rahmen / max. 8 Zeilen) 175 €
3. Premiumeintrag mit Firmenlogo (max. 8 Zeilen) 345 €
4. Premiumeintrag mit Firmenlogo & Kurzprofi l (max. 20 Zeilen) 480 €

OstContact informiert über die wichtigsten und dynamischsten Märkte Mittel- und Osteuropas sowie Zentralasiens – und das bereits seit 65 Jahren!

OstContact bietet Branchenberichte, Interviews mit Managern und Politikern, Marktanalysen, sowie Fach-News aus den Bereichen Logistik, Energie, Umwelt und Personal. Zahlreiche Partner wie die deutschen Auslandshandelskammern (AHK), Industrie- und Handelskammern (IHK) in Deutschland, der Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft etc. unterstützen das Magazin bei Inhalten und Vertrieb.

Sonderverteilung:
- Außenwirtschaftstag NRW, Düsseldorf
- Tag der Exportweltmeister,Frankfurt
- Deutscher Logistik-Kongress, Berlin

Ihr Kontakt
Marcus Rohrbacher
Telefon: +49 (0)821-24280-26
Mobil: +49 (0)173 7340316
E-Mail: marcus.rohrbacher@mwm-medien.de

mwm
Märkte Weltweit Medien

Wieder Neues zu: „besonders konstruiert für militärische Zwecke“

In Fortsetzung unseres Beitrags in der Ausgabe 9/2018 sollen heute neue Entwicklungen zur Abgrenzung zwischen Rüstungs- und Dual-Use-Gütern thematisiert werden. Reichen tatsächlich schon *Design-Intent* bzw. „konstruiert für Rüstungszwecke“ aus, um Güter als Rüstungsgut zu klassifizieren, wenn es dabei um Allerweltsgüter geht, die in jeder Baumaschine oder jedem Pkw enthalten sind?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: D in Deutschland will bestimmte Güter an den Rüstungshersteller F in Frankreich liefern, der diese Teile in Militärfahrzeuge einbauen will. F hatte D gesagt, die von ihm gelieferten Teile seien allein schon deswegen keine Rüstungsgüter, weil sie relativ harmlos seien; so könnten sie in der Regel unverändert in ein rein ziviles Fahrzeug eingebaut werden. Jetzt kommen D aber doch Zweifel – u.a. deswegen, weil die Teile mit diesem *Design-Intent* und eigens für diesen Zweck gefertigt wurden und z.T. militärische Normen genannt werden. Die betroffenen Teile sind:

- Gut 1 bis 4: Steuergerät, um die Batterie vom Fahrzeug zu trennen; EMV-Filtereinheit, um Störungen im Fahrzeug zu filtern; Entstörfilter und Rundumkennleuchte

- Gut 5: eine LED-Warnleuchten-Anzeige

Braucht D für die Verbringungen nach Frankreich eine BAFA-Genehmigung?

Beurteilungskriterien: Grundsätzlich können v.a. die folgenden Kriterien für die Abgrenzung eines Rüstungs- von einem Dual-Use-Gut genutzt werden:

1. ***Design-Intent:*** Für welche Zwecke ist das Gut entwickelt worden?

2. **Ersetzbarkeit/Austauschbarkeit:** Geht es um Katalogprodukte oder um eigens für diese Zwecke konstruierte Güter? Ein Sonderfall wäre eine **Konfiguration** für diese Zwecke (eine anforderungsorientierte Zusammenstellung von bei D standardmäßig vorhandenen Ausstattungsmerkmalen); die Konfiguration kann nicht als eine Konstruktion für diese Zwecke angesehen werden.

3. **Technische Anpassungen:** Hat das Gut technische Anpassungen, sodass eine Verwendung für Rüstungsgüter naheliegt?

Zuweilen wird hierzu auch darauf abgestellt, **ob ein Gut überwiegend für Rüstungszwecke verwendet wird**. Hierzu hat aber das BAFA klargestellt: Die überwiegende Verwendung eines Gutes für Rüstungszwecke hat nur Indizwirkung für das Kriterium „besonders konstruiert für militärische Zwecke“: Entscheidend sind eher seine Beschaffenheit, technische Anpassungen, *Design-Intent* und die Frage, ob eine Spezialanfertigung oder eine Katalogware vorliegt (vgl. unseren Beitrag in Ausgabe 9/2018).

©Sergey Nemirovsky/Shutterstock

Alarmstufe Rot! Bei Komponenten, die auch für militärische Güter eingesetzt werden können, ist Vorsicht geboten.

Lösung Ausgangsfall

Hier dürften vor allem Beurteilungskriterien 1 und 2 für ein Rüstungsgut sprechen: Das *Design-Intent* war auf einen militärischen Zweck ausgerichtet. Es handelte sich auch nicht um Katalogprodukte, sondern um solche, die eigens für diesen Zweck konstruiert (und nicht nur konfiguriert) waren. Zur Frage, ob technische Anpassungen vorliegen: Der Umstand, dass in den technischen Unterlagen z.T. militärische Standards genannt werden, kann hier eine Rolle spielen, aber nur dann, wenn das Gut für diesen militärischen Standard angepasst werden muss bzw. angepasst wird.

„Dass es um relativ harmlose Güter geht, die u.U. auch unverändert für rein zivile Fahrzeuge genutzt werden könnten, ist ein Punkt, der bisher allein im US-Exportrecht anerkannt ist. Für das BAFA ist das in der Regel kein Kriterium für die Frage, ob ein Rüstungsgut vorliegt, sondern allein ein solches für die Genehmigungsfähigkeit: Je harmloser ein Gut ist, umso eher wird die Genehmigung erteilt."

Zumindest die Beurteilungskriterien 1 und 2 sprechen somit eher dafür, dass diese Teile als „besonders konstruiert für militärische Zwecke" und somit als Rüstungsgüter anzusehen sind. Dass es hier um relativ harmlose Güter geht, die u.U. auch unverändert für rein zivile Fahrzeuge genutzt werden könnten, ist ein Punkt, der bisher allein im US-Exportrecht anerkannt ist. Für das BAFA ist das in der Regel kein Kriterium für die Frage, ob ein Rüstungsgut vorliegt, sondern allein ein solches für die Genehmigungsfähigkeit: Je harmloser ein Gut ist, umso eher wird die Genehmigung erteilt.

In einem BAFA-Bescheid vom April 2023 wurde von den fünf Teilen des Ausgangsfalls lediglich eines – nämlich die LED-Warnleuchten-Anzeige – als „besonders konstruiert für militärische Zwecke" angesehen. Die übrigen vier Teile sind demnach nicht gelistete Dual-Use-Güter.

Der neue BAFA-Ansatz

Wenn es sich um Güter handelt, die in jeder Baumaschine und in jedem Pkw vorhanden sind oder sein können (das ist bei den Gütern 1 bis 4 zu bejahen), dann sind dies Grenzfälle und diese Güter nicht mehr zwingend kontrollbedürftig.

Dies gilt nicht, wenn es sich erstens um Güter handelt, die deutlich überwiegend vom Militär verbaut werden; dies ist aber bei einer EMV-Filtereinheit nicht der Fall (im Gegensatz etwa zum EMP-Schutz). Zweitens gilt dies auch nicht für Güter, die besonders prägend für den Rüstungs-Lkw sind, oder wenn es sich drittens um Teile handelt, die eine Funktion im Zusammenhang mit spezifisch militärischen Elementen (wie z.B. mit der Tarnbeleuchtung, vgl. Anmerkung 2 zu Position 0006 in der Ausfuhrliste) haben, wie das bei der LED-Warnleuchten-Anzeige (sie hatte eine technische Anpassung für einen Tarnmodus) der Fall war. Nur für das letztgenannte Gut ist dann als Rüstungsgut eine Verbringungsgenehmigung des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle erforderlich.

„Der neue Ansatz des BAFA ist eine wichtige Ergänzung zu den bisherigen Beurteilungskriterien. Selbst wenn nach den üblichen Beurteilungskriterien ein Gut als ‚besonders konstruiert für militärische Zwecke' anzusehen wäre, ist das Kriterium als Allerweltsgut ein mögliches Korrektiv, durch das die Rüstungsgütereigenschaft evtl. auch verneint werden kann, sofern keine der genannten Ausnahmen greifen."

Resümee

Dieser neue Ansatz des BAFA ist eine wichtige Ergänzung zu den bisherigen Beurteilungskriterien. Selbst wenn nach den üblichen Beurteilungskriterien ein Gut als „besonders konstruiert für militärische Zwecke" anzusehen wäre, ist das Kriterium als Allerweltsgut ein mögliches Korrektiv, durch das die Rüstungsgütereigenschaft evtl. auch verneint werden kann, sofern keine der genannten Ausnahmen greifen.

Unseres Erachtens wäre es noch vorzugswürdiger, unmittelbar das Differenzierungskriterium aus dem US-Exportrecht zu entnehmen: Wenn ein Gut unverändert sowohl für militärische als auch für zivile Zwecke verwendet werden kann, sollte es nicht als „besonders konstruiert für militärische Zwecke" angesehen werden; für das BAFA ist dies aber gegenwärtig nur eine Frage bzgl. der Genehmigungsfähigkeit.

Wenn es sich um Allerweltsgüter handelt, die überall vorkommen, dann dürften bereits Gründe der Verhältnismäßigkeit dafür sprechen, nicht alle diese Güter als Rüstungsgüter anzusehen. Die bisherigen Beurteilungskriterien bleiben somit bestehen, werden aber um ein mögliches Korrektiv ergänzt, was zu einem vernünftigen Ergebnis führt.

Wegen aktueller Hinweise 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**