www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche





ExportManager





Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordamerika

Markteintritt in Nord- und Mittelamerika | Welche Folgen eine US-Staatspleite hätte | Schwerer Stand für Guatemalas Überraschungssieger | Trendwende am US-Arbeitsmarkt | Nachhaltigkeit: "Es gilt, die Königsdisziplin zu nutzen" | Bilateraler Kredit: Wiederauferstehung in volatilen Zeiten? | Geldwäsche: Zahlungen durch Dritte

exiko und die USA: Zwei Länder, die ihre Probleme miteinander haben – Stichwort Migration –, zwei Staaten, die einander brauchen -Stichwort Fachkräftemangel. Was beide noch gemeinsam haben: Im kommenden Jahr wird jeweils ein neuer Präsident oder eine neue Präsidentin gewählt. Während es in den USA bislang noch keine Frau an die Spitze ins Weiße Haus geschafft hat (auch 2024 zeichnet sich ein Duell zwischen Amtsinhaber Joe Biden und Donald Trump ab), wählen die Mexikaner am 2. Juni 2024 voraussichtlich erstmals eine Frau zur Präsidentin. Claudia Sheinbaum Pardo und Xóchitl Gálvez Ruiz sind jedenfalls die Auserwählten.

Im neuen ExportManager lesen Sie ab Seite 5 ein aufschlussreiches Interview über die aktuelle politische und wirtschaftliche Lage in den USA. Auch Mexiko wird in einem eigenen Beitrag unter die Lupe genommen, genau wie Guatemala, das kürzlich gewählt hat. Und Sie erfahren auf Seite 14, warum der bilaterale Kredit wieder en vogue ist, aber eigentlich nie weg vom Fenster war. Eine kurzweilige Lektüre wünscht

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

Markteintritt in Nord- und Mittelamerika

Wer in den USA oder Mexiko Fuß fassen will, dem spielen die Rahmenbedingungen aktuell in die Karten. Vor allem die großen Subventionspakete locken ausländische Firmen, aber auch die Standortvorteile.

Markus Schmauder, LBBW. Jimena Kreusler, German Centre Mexico

Welche Folgen eine US-Staatspleite hätte

Ruben Nizard, Volkswirt für Nordamerika beim Kreditversicherer Coface, spricht im Exklusiv-Interview mit dem "ExportManager" über den nahenden US-Wahlkampf, den Schuldenschlamassel und die wirtschaftlichen Aussichten für das kommende Jahr in der größten Volkswirtschaft der Welt. Ruben Nizard, Coface

Schwerer Stand für Guatemalas Überraschungssieger

Der Außenseiterkandidat Bernardo Arévalo errang im zweiten Wahlgang um das guatemaltekische Präsidentenamt einen klaren Sieg. Der Kampf gegen die Korruption ist ein zentrales Wahlversprechen, dessen Erfüllung sich allerdings als schwierig erweisen und mittelfristig zu Unruhen führen könnte. Jürgen Schnorrenberger, Credendo

VERNETZEN

10 Trendwende am US-Arbeitsmarkt

Die schwierige Suche nach Fachkräften dürfte ab 2024 ein wenig leichter werden. Auch auf der Kostenseite stehen die Zeichen für die Arbeitgeber auf Entspannung. Die Erwerbslosigkeit steigt, die Löhne aber kaum noch. Besonders übel stößt den Angestellten die erhöhte Präsenzpflicht auf. **GTAI**

12 Nachhaltigkeit: "Es gilt, die Königsdisziplin zu nutzen" Nachhaltigkeitsexpertin Meriem Tazir spricht im Interview mit dem "ExportManager" über die Treiber für nachhaltiges Handeln im Exportgeschäft, darüber, warum das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz auch ein Vorteil für hiesige Unternehmen sein kann, und über Länder, in denen die Regulierung noch schärfer ist als in Deutschland. Meriem Tazir, e-hoch-3

FINANZIEREN

14 Bilateraler Kredit: Wiederauferstehung in volatilen Zeiten? In den letzten 15 Jahren ist der Konsortialkredit zum Standard in der Mittelstandsfinanzierung geworden. Jetzt allerdings schüttelt es die Wirtschaft, und das könnte dem bilateralen Kredit auch bei großen Finanzierungen die Wiederauferstehung ermöglichen - oder? Und Moment: War der bilaterale Kredit jemals tot? Deutsche Bank

LIEFERN

17 Geldwäsche: Zahlungen durch Dritte

Der Fall der BaFin-Weisungen vom Juni 2023 gegen die Varengold Bank zeigt: Beim Handel mit Embargostaaten akzeptieren Exporteure immer wieder, dass unbekannte Dritte an sie zahlen, um gegenüber ihrer Bank zu verschleiern, dass es sich um ein Embargogeschäft handelt. Hier geht es um Risiken der Geldwäscheprävention und der Embargoumgehung. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Markteintritt in Nord- und Mittelamerika

Wer in den USA oder Mexiko Fuß fassen will, dem spielen die Rahmenbedingungen aktuell in die Karten. Vor allem die großen Subventionspakete locken ausländische Firmen, aber auch die Standortvorteile.



Markus Schmauder Leiter Auslandskundenberatung Unternehmenskunden Bayern, Sachsen, BW-Süd-Ost, I RRW

markus.schmauder@lbbw.de www.lbbw.de



Jimena Kreusler Geschäftsführerin. German Centre Mexico,

iimena.kreusler@ germancentre.mx www.germancentre.mx



Weil Monterrey in Mexiko für Unternehmen viel zu bieten hat, fließen hohe Direktinvestitionen dorthin.

m mexikanischen Monterrey soll die sechste und weltweit größte Gigafactory des US-Autobauers Tesla entstehen. Knapp 10 Mrd USD lässt sich der Elektropionier die neue Anlage 150 km südlich der Grenze zu Texas kosten, allein das Grundstück ist so groß wie 3.400 Fußballfelder. Nicht nur Elektroautos könnten hier dem Vernehmen nach ab 2026 vom Band laufen, auch die Herstellung von Batterien und weiteren Produkten ist im Gespräch. Die lokale Wirtschaft hofft auf den "Tesla-Effekt": Im Idealfall folgen der Ansiedlung des Industrieunternehmens weitere Investitionen sowie zahlreiche neue Ansiedlungen. So könnte nicht nur der Großraum Monterrey, sondern der komplette Bundesstaat Nuevo León profitieren.

Auch die restliche Wirtschaft Mexikos hat derzeit eher "Luxusprobleme". Viele Unternehmen, v.a. aus Asien, verlagern ihre Produktion nach Mexiko. Die Industrieparks

sind zu 94% ausgebucht, die Wartelisten in den besten Industrieparks werden immer länger. Besonders beliebt sind Standorte wie Monterrey im Norden des Landes, in der Nähe der Grenze zu den USA. Dennoch buhlen die einzelnen Bundesstaaten regelrecht um die Investitionen der Firmen. Auch Bundesstaaten, die weiter im Inland liegen, sind attraktive Ziele zum Markteintritt, etwa für den Automobilsektor: In Puebla haben sich zahlreiche Zulieferer in Industrieparks des Betreibers Finsa angesiedelt, da hier bereits Fahrzeuge von Audi und Volkswagen vom Band laufen.

Gestärkte Position Mexikos

Ebenfalls in die Karten spielt Mexiko das Freihandelsabkommen USMCA: Der NAFTA-Nachfolger regelt, dass Produkte mit Ursprung in Kanada, den USA und Mexiko innerhalb der drei Länder zollfrei gehandelt werden können - unter der Voraussetzung, dass die Produkte einen bestimmten regionalen Wertschöpfungsanteil beinhalten. Das stärkt die Position Mexikos im regionalen Wettbewerb, denn um die Ursprungsregelungen zu erfüllen, müssen sich Zulieferer rund um den Haupthersteller ansiedeln. Das könnte für Mexiko ein entscheidender Vorteil sein v.a. im Hinblick auf den Handelskrieg zwischen den USA und China.

Zwar profitiert Mexiko von der Nähe und den Handelserleichterungen mit den

USA, gleichzeitig stehen die nordamerikanischen Nachbarn aber zunehmend im Wettbewerb um Investitionen. Die Vereinigten Staaten sind nämlich nach wie vor ein äußerst beliebtes Ziel für Ansiedlungen: Energie kostet vergleichsweise wenig, Zukunftsbranchen wie Technologie boomen. Während die Direktinvestitionen deutscher Firmen in den USA seit Jahrzehnten wachsen, gibt es aktuell deutlich mehr Beratungsbedarf beim Markteintritt oder bei der Erweiterung bestehender Geschäftstätigkeiten in den USA. Grund sind die zwei große Subventionspakete.

Viel Beratungsbedarf

Der "Inflation Reduction Act" (IRA) sieht Milliardenhilfen für Klimatechnologien vor - und führt zu immer mehr Investitionen von deutschen Unternehmen in den Vereinigten Staaten. Allen voran deutsche Automobilhersteller, die schon lange Zeit in den USA tätig sind, bauen ihre Präsenz mit Staatshilfen aus. Audi bspw. will ein Werk bauen, in dem Elektroautos vom Band laufen sollen, es wäre das erste in den USA. Mercedes erwägt Medienberichten zufolge, sein SUV-Werk in Alabama zu vergrößern.

Weitere 280 Mrd USD stehen durch den "Chips and Science Act" bereit. Damit wollen die USA die Halbleiterproduktion im Land ausbauen und so die außenwirtschaftliche Abhängigkeit verringern.

Große US-Konzerne wie Micron oder Texas Instruments errichten neue Halbleiterfabriken, und auch immer mehr deutsche Unternehmen siedeln sich in Richtung Silicon Valley an, um an dem Halbleiterboom teilzuhaben. Bosch z.B. hat im Frühjahr bekanntgegeben, künftig Halbleiter in den USA zu fertigen. Subventionen haben dem Vernehmen nach für die Entscheidung eine wichtige Rolle aespielt.

"Seit die Zinsen wieder steigen, bereinigen viele lokale Banken ihr Portfolio, kündigen Kreditlinien ihrer ausländischen Kunden oder verlängern bestehende Verträge nicht. Selbst Unternehmen, die seit 20 Jahren Kunde einer lokalen Bank sind, sind hiervor nicht gefeit. Sie benötigen dann eine neue Finanzierung."

Um das meiste aus den Subventionspaketen herauszuholen, brauchen Unternehmen versierte Berater. Und auch die Finanzierungsoptionen für mögliche Investitionen vor Ort sollten gut durchdacht sein. Es gibt nämlich wenige US-Banken, die Investitionen über alle Bundesstaaten hinweg finanzieren. Hinzu kommt, dass die Niedrigzinspolitik Spuren auf dem US-Finanzmarkt hinterlassen hat, weshalb es insb. für ausländische Unternehmen schwieriger geworden ist, an Kredite zu kommen: Geldinstitute haben in risikoreiche Industrien investiert, um zumindest etwas Ertrag zu erzielen. Seit die Zinsen wieder steigen, bereinigen viele lokale Banken ihr Portfolio, kündigen Kreditlinien ihrer ausländischen Kunden oder verlängern bestehende Verträge nicht. Selbst Unternehmen, die seit 20 Jahren Kunde einer lokalen Bank sind, sind hiervor nicht gefeit. Sie benötigen dann eine neue Finanzierung.

Die Landesbank Baden-Württemberg betreut vom Standort New York City aus seit mehreren Jahrzehnten Unternehmen aus der DACH-Region und deren Töchter bei ihren Unternehmensfinanzierungen. Als Regional Hub für Nord- und Lateinamerika organisiert der New-York-Branch das gesamte Amerika-Geschäft der LBBW, der BW-Bank und der Sparkassen. In Mexiko gibt es zudem eine hauseigene Finanzierungsgesellschaft, die LBBW México Sofom. Es ist die einzige einer deutschen Bank im Land. Mexiko fungiert dabei als eine Art Drehscheibe. Von hier aus bedient die LBBW auch südamerikanische Märkte wie Peru, Kolumbien und Argentinien. Beide Standorte feiern in diesem Jahr Jubiläum: New York wird 25 Jahre alt, Mexiko 15.

German Centre mit Zugang zu knapp 130 Firmen

Dank der langjährigen Expertise unterstützt das German Centre mit Sitz in

Mexiko-Stadt Unternehmen nach Kräften dabei, sich ein Netzwerk auf dem mexikanischen Markt aufzubauen. Hier gibt es nicht nur kulturelles Wissen - etwa, dass in Mexiko Handschlag, Umarmung und Schulterklopfen beim ersten Meeting mit neuen Geschäftspartnern zum guten Ton gehören –, sondern das Haus ist beliebter Treffpunkt und Schnittstelle der deutschen Community. Firmen, die hier Mieter sind, können durch die guten Kontakte zu Institutionen und Behörden einfach Zugang zu Netzwerken erlangen und profitieren vom Informations- und Erfahrungsaustausch.

Im German Centre sitzen wichtige Ansprechpartner wie die Mitarbeiter des German Centre und der LBBW, Steuerberater und Anwälte sowie die deutschmexikanische Handelskammer CAMEXA. Zu den knapp 130 Mietern gehören Firmen wie Zwick Roell, Multivac und Hansgrohe. Das German Centre Mexiko ist eines von insgesamt fünf German Centres weltweit, drei davon gehören der LBBW. Gemeinsam mit dem Deutschen Akademischen Austauschdienst organisierte das German Centre Mexiko kürzlich bspw. eine Karrieremesse, für die sich mehr als 600 Fachkräfte angemeldet hatten. Denn Investitionen in Nordamerika sind das eine – ebenso wichtig sind Fachkräfte, die die Arbeit erfolgreich umsetzen.

Welche Folgen eine US-Staatspleite hätte

Ruben Nizard, Volkswirt für Nordamerika beim Kreditversicherer Coface, spricht im Exklusiv-Interview mit dem "ExportManager" über den nahenden US-Wahlkampf, den Schuldenschlamassel und die wirtschaftlichen Aussichten für das kommende Jahr in der größten Volkswirtschaft der Welt.

err Nizard, was werden Ihrer Meinung nach die Schwerpunkte im kommenden US-Wahlkampf sein?

Ruben Nizard: Ich denke, dass sich der US-Wahlkampf auf einige Schlüsselthemen konzentrieren wird, etwa die wirtschaftliche Situation. Während die Regierung Biden weiterhin auf die positive Verfassung der Wirtschaft wie z.B. die ungewöhnlich niedrige Arbeitslosenquote hinweist, bereitet vielen Amerikanern die Inflation nach wie vor Sorgen, obwohl sie sich in letzter Zeit etwas abgeschwächt hat. Das Abtreibungsrecht hat bei den Zwischenwahlen im vergangenen Jahr eine wichtige Rolle gespielt und noch einmal an Bedeutung gewonnen nach der Wiedereinführung des Verbots eines Schwangerschaftsabbruchs. Viele Wähler, die eher den Republikanern zugewandt sind, werden wahrscheinlich die Einwanderung als entscheidendes Kriterium heranziehen. Auch Gewaltverbrechen, das Gesundheitswesen und die Opioidkrise dürften für die Wähler eine hohe Priorität haben. Obwohl die Außenpolitik meist einen geringeren Einfluss auf den Wahlausgang hat, könnte sie dennoch ein heißes Eisen werden - allein

schon wegen des anhaltenden Ukrainekriegs, der immer wieder aufflammenden Spannungen mit China und der Lage im Nahen Osten.

Wer wird nach Ihrer Prognose ins Weiße Haus einziehen?

Die US-Wahl 2024 könnte eine Art Echo der harten Auseinandersetzung zwischen Joe Biden und Donald Trump aus dem Jahr 2020 werden. Trump hat unter den republikanischen Kandidaten einen großen Vorsprung und wird wahrscheinlich erneut von der Partei nominiert werden. Sollte er dann wieder gegen Biden antreten, glaube ich, dass die Chancen für Biden als Amtsinhaber etwas besser stehen – trotz der Bedenken wegen seines Alters. Darüber hinaus könnten Trumps Gerichtsverfahren, insbesondere im Zusammenhang mit dem Sturm aufs Kapitol, unentschlossene Wähler abschrecken. Ein Sieg Trumps ist aus meiner Sicht nicht unmöglich, wäre aber doch etwas überraschend. Unabhängig davon, wer die Präsidentschaftswahlen gewinnt, dürfte ein geteilter Kongress ein wahrscheinliches Ergebnis sein. In jedem Fall versprechen die Wahlen im kommenden Jahr ein weiterer entscheidender Moment in der US-Politik zu werden.

Apropos: Wie beurteilen Sie das jüngste Chaos im US-Repräsentantenhaus?

Meiner Meinung nach verdeutlicht dieses Chaos die starke Polarisierung in der poli-







Ruben Nizard Volkswirt für Nordamerika, Coface

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

tischen Landschaft. Abgesehen von der wachsenden Kluft zwischen Republikanern und Demokraten haben diese Ereignisse auch die Gräben innerhalb der Republikanischen Partei offengelegt. Das Gezerre um die Schuldenobergrenze und die Gefahr eines Regierungsstillstands werden mehr und mehr zu einem festen Bestandteil der politischen Auseinandersetzung und führen zu einer erhöhten wirtschaftlichen Unsicherheit.

In den USA sind in den vergangenen Jahren viele Selbstverständlichkeiten infrage gestellt worden. In welche Richtung entwickelt sich die größte Volkswirtschaft der Welt?

Trotz hoher Inflation und einer beispiellosen Straffung der Geldpolitik hat die US-Wirtschaft in diesem Jahr eine bemerkenswerte Widerstandsfähigkeit gezeigt. Wir rechnen für 2023 mit einer starken Wachstumsrate von etwa 2,0%, nach 2,1% im vergangenen Jahr. Ein robuster Arbeitsmarkt und der langsame Abbau der Ersparnisse haben die Konsumausgaben gestützt, während die US-Regierung trotz steigender Kapitalkosten weiter investiert hat. Da der Kampf gegen die Preissteigerungen jedoch weitergeht, dürften die finanziellen Rahmenbedingungen in den kommenden Monaten angespannt bleiben. Dies wird die Widerstandsfähigkeit der Finanzen von Verbrauchern und Unternehmen erneut auf die Probe stellen. Coface prognostiziert daher eine deutliche Abschwächung der Dynamik in der US-Wirtschaft auf 0,9% im kommenden Jahr.

Wie schlimm ist der Schuldenschlamassel wirklich?

Der Status des US-Dollar als globale Reservewährung ist unbestritten und verleiht der US-amerikanischen Regierung eine beispiellose Finanzierungsflexibilität. Im Grunde bedeutet dies, dass in der Theorie das Risiko eines Schuldenausfalls gegen Null geht. Selbst wenn die Regierung einfach US-Dollar drucken würde, bliebe das Vertrauen in die Währung erhalten. Dennoch gibt es zweifellos auch für die USA fiskalische Herausforderungen, allen voran in einem Umfeld höherer Zinsen. Das Hauptrisiko für die Tragfähigkeit der US-Schulden ist jedoch politischer Natur: Die zunehmende Spaltung der politischen Landschaft hat zu anhaltenden Streitereien geführt. Diese gewinnen immer mehr an Dimension, sodass sogar ein möglicher Zahlungsausfall als Kollateralschaden denkbar ist. Dies wurde bei der Auseinandersetzung um die Schuldenobergrenze im Frühjahr sehr deutlich.

Was würde passieren, wenn die USA zahlungsunfähig wären?

Eine solche, jedoch sehr unwahrscheinliche Zahlungsunfähigkeit hätte sicherlich weitreichende negative Effekte auf die Finanzmärkte und die Wirtschaft. Ein Zahlungsausfall würde der US-Wirtschaft direkt schaden, da alle Ausgaben, die derzeit über Kredite finanziert werden. gekürzt werden müssten, wenn keine Einigung erzielt wird. Darüber hinaus wären die USA wahrscheinlich mit Turbulenzen auf den Finanzmärkten konfrontiert, der US-Dollar würde erheblich abwerten und natürlich würden die Renditen von US-Staatsanleihen stark ansteigen. Da die Renditen der US-Treasuries als Maßstab für andere Wertpapiere dienen, würde das Zinsniveau der gesamten Wirtschaft steigen und die Aktienkurse nach unten drücken. In diesem Szenario wäre eine Herabstufung der Kreditwürdigkeit der USA unvermeidlich und würde eine Kaskade von Herabstufungen der Kreditwürdigkeit aller US-Schuldner, einschließlich Finanzinstituten, Unternehmen und Kommunen auslösen. Eine Zahlungsunfähigkeit der USA würde wahrscheinlich auch auf die internationalen Märkte ausstrahlen und sich auf US-Dollar lautende Vermögenswerte auswirken.

Im Herbst waren Außenministerin Annalena Baerbock und Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier auf USA-Reise. Welche Wirkungen haben solch prominente Besuche?

Die Besuche von Außenministerin Annalena Baerbock und Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier waren eine gute Gelegenheit, das transatlantische Bündnis zu unterstreichen, insb. im aktuellen geopolitischen Kontext. Europa und die USA haben zuletzt ein hohes Maß an Zusammenarbeit in internationalen Angelegen-

heiten an den Tag gelegt, angefangen mit dem gemeinsamen Bekenntnis zur Unterstützung der Ukraine. Diese Einigkeit wurde erzielt, obwohl angesichts der aktuellen Krise im US-Repräsentantenhaus Bedenken hinsichtlich der Unterstützung der Ukraine bestehen.

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

Die Handelsbeziehungen zwischen den USA und ihren Partnern, einschließlich der EU und Deutschland, sind seit dem Amtsantritt der Regierung Biden wieder berechenbarer geworden. Die US-Regierung hat sich verpflichtet, die Partnerschaft zwischen den USA und der EU "wiederherzustellen und neu zu beleben". Dazu gehört eine Entspannung an der Handelsfront, insbesondere die Einführung eines Zollkontingents für Aluminium und Stahl im Oktober 2021, wodurch die Zölle auf diese Produkte gelockert werden, die unter der Trump-Regierung im Jahr 2018 eingeführt wurden. Die Verhandlungen zum Abbau sämtlicher Zölle aus der Trump-Ära und zur Abmilderung der Auswirkungen der amerikanischen Klimaschutzsubventionen sind jedoch in den vergangenen Wochen ins Stocken geraten und wurden auf dem Europa-USA-Gipfel in Washington im Oktober eher vertagt als gelöst. Deutlich mehr Einigkeit gab es im Bereich der gemeinsamen Bekämpfung von Lieferkettenprob-

lemen und das Thema Technologiesicherheit wurde hervorgehoben.

Welche Branchen leiden derzeit besonders unter Zollrestriktionen?

Im Mittelpunkt etwaiger Reibungen stehen die Metall-, die Automobil- und die Technologiebranche. Die Zölle zwischen den USA und der EU sind aber alles in allem noch immer relativ niedrig und der Handel zwischen beiden Seiten bleibt dvnamisch.

Die US-Inflation ist binnen Jahresfrist durch etliche Zinssteigerungen deutlich zurückgegangen, hat im Spätsommer aber wieder etwas angezogen. In welche Richtung werden sich Ihrer Meinung nach Teuerungsrate und Zinsen in den nächsten Jahren entwickeln?

Obwohl die Gesamtinflationsrate von 3,0% im Juni dieses Jahres auf 3,7% im September angestiegen ist, sind dennoch deutliche Fortschritte beim Thema Preisanstiege zu verzeichnen. Die zugrundeliegenden Inflationsindikatoren, einschließlich der Kerninflation, welche die volatilen Lebensmittel- und Energiepreise ausschließt, befinden sich nach wie vor auf einem langsamen Abwärtstrend. Ich gehe davon aus, dass sich die Gesamtinflation in den kommenden Monaten weiter abschwächen wird, es aber schwierig bleiben dürfte, die jährliche Inflationsrate schon bis 2024 wieder auf 2,0% zu senken. Die abnehmende Inflationsrate und

die schwächere Wirtschaftstätigkeit dürften die Federal Reserve dazu veranlassen. bei den Zinsentscheidungen im kommenden Jahr bezüglich weiterer Zinsschritte zu pausieren und später im Jahr sogar mit Zinssenkungen zu beginnen.

Die USA werden in diesem Jahr wohl um eine Rezession herumkommen. Dennoch bleibt die Unsicherheit bzgl. der kurzfristigen Konjunkturentwicklung erheblich. Wohin geht die Reise?

Wie bereits erwähnt, hat die US-Wirtschaft in diesem Jahr eine bemerkenswerte Widerstandsfähigkeit bewiesen und ich gehe davon aus, dass diese in den kommenden Monaten weiter auf die Probe gestellt werden wird. Während die Auswirkungen der höheren Zinsen die Verbraucher- und Unternehmensausgaben beeinträchtigen dürften, könnten mehrere kurzfristige Faktoren die Probleme im vierten Quartal noch verstärken. Ein möglicher Government Shutdown, also ein Regierungsstillstand, und der Streik der Gewerkschaften in der Automobilindustrie sind einige kleinere Schocks, die die Wirtschaftstätigkeit beeinträchtigen würden. Darüber hinaus dürfte die Wiederaufnahme der Rückzahlungen von Studentendarlehen seit dem 1. Oktober das verfügbare Einkommen vieler Haushalte und damit auch die Verbraucherausgaben beeinträchtigen. Die Rückzahlung von Studienkrediten war im März 2020 als Reaktion auf die Corona-Pandemie ausgesetzt worden.

Was erwarten Sie für das kommende Jahr?

Für 2024 rechne ich mit einer Abschwächung der Wirtschaftstätigkeit, da sowohl die Verbraucher als auch die Unternehmensbilanzen durch die anhaltend hohen Zinsen belastet werden. Auch wenn unser Basisszenario für das kommende Jahr keine Rezession vorsieht, bleiben die Risiken erheblich. In der Zwischenzeit dürfte sich die Kerninflation weiter abschwächen, aber der Weg zurück zum 2%-Ziel der Fed wird wohl weiterhin holprig sein.

Wie ist die aktuelle Lage auf dem US-Immobilienmarkt?

Der US-Immobilienmarkt hat sich seit Anfang 2022 merklich abgekühlt. Die aggressive Straffung der Geldpolitik führte dazu, dass die Hypothekenzinsen auf den höchsten Stand in zwei Jahrzehnten gestiegen sind, was sich auf die Käufer auswirkt, insb. nach den Preissteigerungen, die auf die Covid-19-Pandemie folgten. Dennoch gab es in den letzten sechs Monaten einige Anzeichen für eine Stabilisierung verschiedener Wohnungsmarktindikatoren. Angesichts der zu erwartenden Fortsetzung der restriktiven Geldpolitik und der hohen Hypothekenzinsen ist es jedoch noch zu früh, um von einer möglichen Erholung des Wohnungsmarktes zu sprechen.

In welchen Branchen läuft es derzeit in den USA noch rund?

Auch wenn es nicht mehr ganz so rund läuft wie im vergangenen Jahr, so bleibt doch der Dienstleistungssektor aufgrund der robusten Verbraucherausgaben weiterhin die treibende Kraft der US-Wirtschaft. Dank der Subventionen im Rahmen des U.S. Chips Act und des Inflation Reduction Act (IRA), die beide im vergangenen Jahr in Kraft getreten sind, erleben die USA auch einen Anstieg der Investitionen in Produktionsstätten, vor allem für die Halbleiter- und E-Auto-Batterieproduktion. Darüber hinaus könnten Infrastrukturausgaben, wie sie im überparteilichen Infrastructure Investment and Jobs Act (IIJA) von 2021 skizziert sind, bestimmte Segmente des Bausektors fördern - trotz der anhaltenden Herausforderungen auf dem Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt.

Was ist der aktuelle Stand der Dinge bei den großen US-Investitionspaketen?

Die bedeutenden Investitionspakete, die in den ersten beiden Jahren der Regierung Biden verabschiedet wurden, also IRA, Chips Act und IIJA, befinden sich derzeit in der Umsetzungsphase. Die verfügbaren Daten deuten darauf hin, dass sie zu einem Anstieg der öffentlichen und privaten Investitionen im Industriesektor beigetragen haben. Der langfristige Erfolg dieser Maßnahmen, die vor allem auf die Reindustrialisierung und das Ausstechen Chinas abzielen, bleibt jedoch ungewiss.

Die Fragen stellte Jörg Rieger.

Schwerer Stand für Guatemalas Überraschungssieger

Der Außenseiterkandidat Bernardo Arévalo errang im zweiten Wahlgang um das guatemaltekische Präsidentenamt einen klaren Sieg. Der Kampf gegen die Korruption ist ein zentrales Wahlversprechen, dessen Erfüllung sich allerdings als schwierig erweisen und mittelfristig zu Unruhen führen könnte.

m 20. August fand in Guatemala die Stichwahl um das Präsidentenamt statt. Dabei handelte es sich um eine Stichwahl zwischen zwei Mitte-links-Kandidaten: Bernardo Arévalo vom Movimiento Semilla (Bewegung Saatkorn) und Sandra Torres von der Unidad Nacional de la Esperanza (Nationale Einheit der Hoffnung). Der Außenseiterkandidat Arévalo errang im zweiten Wahlgang um das guatemaltekische Präsidentenamt, den er überraschend erreicht hatte, einen klaren Sieg. Er soll am 14. Januar 2024 vereidigt werden.

Der Machtwechsel ist jedoch von Spannungen geprägt, und es gibt Bestrebungen, Arévalo an seinem Amtsantritt zu hindern. Auf Anordnung des mächtigen Generalstaatsanwalts wurden in den Büros des Movimiento Semilla Razzien durchgeführt - vorgeblich zur Untersuchung möglichen Wahlbetrugs. Gleichzeitig kommt es seit den – teils gewalttätigen – Oktober-Demonstrationen in ganz Guatemala immer wieder zu Straßenblockaden, bei denen die Menschen den Rücktritt des Generalstaatsanwalts fordern. Nach Arévalos Amtsantritt im Januar (von dem angesichts der internationalen Unterstützung des Wahlausgangs durch die USA und die EU nach wie vor ausgegangen wird) dürfte sich ein echtes Regieren als schwierig erweisen.

Arévalo hatte sich im Wahlkampf für die Bekämpfung von Korruption starkgemacht, die im zentralamerikanischen Land ein sensibles Thema ist. Guatemalas Position im Transparency-International-Index hat sich in den vergangenen zehn Jahren immer weiter verschlechtert: 2022 belegte das Land Platz 150 von 180, den es sich mit Staaten wie Afghanistan, Kambodscha und Libanon teilte. Wenn Arévalo sein Amt antritt, dürfte sein Kampf gegen die Korruption das Risiko erhöhen, dass von der Vorgängerregierung unterzeichnete Verträge auf den Prüfstand gestellt werden. Auch dem Umweltschutz, einem brisanten Thema in Lateinamerika, misst Arévalo größere Bedeutung bei. Strengere Vorschriften und einige Projektverzögerungen werden daher die Folge sein.

Hochgradig zersplitterter Kongress

Es bleibt abzuwarten, in welchem Maße Arévalo in der Lage sein wird, seine Wahlversprechen einzulösen. Seine Partei hat nur 23 von 160 Sitzen im Kongress und wurde am 2. November suspendiert. Obwohl die Suspendierung die 23 Sitze nicht aufhebt, könnte sie die Abgeordne-



Guatemalas Präsident Bernardo Arévalo und Stellvertreterin Karin Herrera stehen nun an der Spitze.



Jürgen Schnorrenberger Country Manager Germany & Austria, German Branch Credendo

j.schnorrenberger@ credendo.com www.credendo.com

ten der Semilla im Kongress behindern, indem sie ihnen bspw. die Vertretung in Ausschüssen verweigert. Um in diesem hochgradig zersplitterten Kongress Gesetze zu verabschieden, wird der designierte Präsident somit gezwungen sein, Bündnisse einzugehen, was zur Verwässerung seiner Wahlversprechen führen könnte.

Darüber hinaus könnten sich die Institutionen weigern, mit Arévalo zu kooperieren, und so seine Politik zusätzlich schwächen. Folglich besteht die Gefahr, dass Wähler vom zähen Fortschritt bei der Korruptionsbekämpfung, einem zentralen Wahlversprechen, enttäuscht sein werden. Dies erhöht wiederum die Gefahr schwerer Unruhen und mittel- bis langfristig auch das Risiko politischer Gewalt (Kategorie 3/7).

Positiv zu vermerken sind die Prognosen für das reale BIP-Wachstum Guatemalas, das dieses Jahr bei 3,4% und nächstes Jahr bei 3,5% liegen soll. Gleichzeitig ist die Staatsverschuldung mit weniger als 30% des Bruttoinlandsprodukts auf einem relativ niedrigen Niveau (Stand: Ende 2022). Das robuste Wirtschaftswachstum in Verbindung mit dem haushaltspolitischen Spielraum wird zur Finanzierung der gestiegenen Sozialausgaben beitragen, die ein weiteres Wahlversprechen Arévalos darstellen.

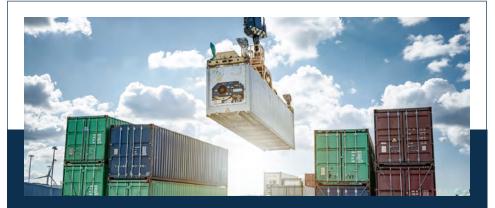
Im aktuellen Kontext bleiben die politischen Risikobewertungen Guatemalas

stabil. Das kurzfristige politische Risiko ist in der zweitniedrigsten Kategorie (2/7) eingestuft, da die kurzfristige Auslandsverschuldung gegenüber den Leistungsbilanzeinnahmen recht gering ist und das Land über einen starken Puffer an Währungsreserven verfügt (nahezu sieben abgedeckte Monatsimporte im August 2023).

US-Nearshoring wirkt positiv

Das mittel- bis langfristige politische Risiko des Landes befindet sich in Kategorie 4 von 7, was auf die erhöhte Auslandsverschuldung im Vergleich zu den Leistungsbilanzeinnahmen sowie die Abhängigkeit von Rücküberweisungen aus den USA zurückzuführen ist. Positiv zu erwähnen ist, dass kontinuierliche Investitionen aufgrund von Nearshoring-Maßnahmen der USA die Wirtschaft stimulieren könnten. Ein beschleunigter Klimawandel könnte ihr wiederum schaden, da die kleine Volkswirtschaft schon jetzt für Hurrikans und Dürren anfällig ist.

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



Die LBBW, Ihr verlässlicher Partner – auch in fernen Ländern.

Hunderte Experten beschäftigen sich bei der LBBW nur mit einem Thema: Ihrem Auslandsgeschäft. Damit Sie Ihre Exportgeschäfte problemlos abwickeln können, unterstützt die LBBW Sie mit Finanzierungen, Absicherungen und mit persönlicher Betreuung vor Ort. Niederlassungen, Repräsentanzen sowie die German Centres der LBBW unterstützen Sie in 15 Ländern bei Ihren Geschäften und bieten Ihnen ein breites Netzwerk an Partnern.

Unkalkulierbare Risiken können Auslandsgeschäfte zum Scheitern bringen. Die Gefahr von Zahlungsausfällen stellt Exporteure vor Herausforderungen. 94 % aller Märkte weltweit sichert die

LBBW ab – u.a. mit Akkreditiven. Dank ihres exzellenten Ratings wird die Bank als Garantiegeber weltweit akzeptiert. Damit auch mittelständische Unternehmen einen Standort im Ausland gründen können, hilft ihnen die LBBW außerdem mit passgenauen Finanzierungen.

Top Performing Export Finance Bank
Die Exportfinanzierung der LBBW ist
ausgezeichnet – im wahrsten Sinne des
Wortes: Führende Ex- und Importeure
aus aller Welt haben im Rahmen des
»TXF Industry Choice Award« die LBBW
2023 zur Top Performing Bank für Exportfinanzierung gewählt. Damit belegt
die LBBW zum fünften Mal in Folge einen internationalen Spitzenplatz.

Bereit für Neues

LB≡BW

Trendwende am **US-Arbeitsmarkt**

Die schwierige Suche nach Fachkräften dürfte ab 2024 ein wenig leichter werden. Auch auf der Kostenseite stehen die Zeichen für die Arbeitgeber auf Entspannung. Die Erwerbslosigkeit steigt, die Löhne aber kaum noch. Besonders übel stößt den Angestellten die erhöhte Präsenzpflicht auf.



Die Arbeitgeber sitzen meist wieder am längeren Hebel und beordern die Mitarbeiter zurück ins Büro.

er US-Arbeitsmarkt ist im Post-Covid-Zeitalter angekommen. Die Zeiten, in denen sich Arbeitnehmer über kräftige Lohnsteigerungen und ein schier unbegrenztes Angebot an offenen Stellen freuen konnten, neigen sich dem Ende entgegen. Tilmann Bender, Managing Partner der Führungskräftevermittlung TH Bender erwartet, dass in der Folge die Arbeitsentgelte 2023/24 kaum noch zulegen, in manchen Branchen und Positionen sogar sinken werden.

Noch sind viele Firmen bemüht, ihren während der Pandemie gesunkenen Arbeitskräftepool auf das Vorkrisenniveau

zu heben. Doch dieser Nachholeffekt fällt immer schwächer aus. So stieg die Erwerbslosenquote nach Angaben des US-Arbeitsministeriums im August 2023 auf 3,8%. Das war der höchste Wert seit 18 Monaten. Die Differenz zwischen offenen Stellen und Beschäftigungslosen fiel zwischen März 2022 und Juli 2023 von sechs Millionen auf drei Millionen.

Und die Schere dürfte sich weiter schließen, denn die US-Konjunktur kühlt sich spürbar ab. Für 2024 sagen Forschungsinstitute und Banken nur noch ein Wirtschaftswachstum von rund 1% voraus. Entsprechend werden sich die Unterneh-

men mit Neueinstellungen zurückhalten. Die Erwerbslosenguote könnte auf 4,2% steigen. Dennoch machen sich Volkswirte keine Sorgen, denn die zunehmende Arbeitslosigkeit führt zugleich zu fallenden Inflationsraten. Zudem sprechen sie bei Quoten um 4% immer noch von Vollbeschäftigung.

Die Arbeitgeber sitzen nun wieder am längeren Hebel. Sie versuchen nicht nur, die Arbeitskosten zu reduzieren, sondern drängen die Mitarbeiter, öfter im Büro zu erscheinen. Selbst Zoom, der führende Anbieter von Videokonferenzen, zieht die Daumenschrauben an. Angestellte, die nicht weiter als 80 km von der Arbeitsstelle entfernt wohnen, sollen nun zweimal wöchentlich persönlich erscheinen. Doch die meisten Angestellten sträuben sich noch. Meta (Facebook) und Amazon, die ebenfalls die Präsenzpflicht erhöht haben, drohen bei Nichtbefolgung mit Kündigung. Das hätten sie sich vor einem Jahr nicht erlauben können.

Immerhin dürfte sich das Problem des Fachkräftemangels 2024 zumindest etwas entspannen. Im Herbst 2023 berichten noch nahezu alle Unternehmen davon, dass es sehr schwierig sei, Stellen mit qualifizierten Kräften zu besetzen. In vielen Fällen müssen die Firmen sogar Expansionspläne und Umsatzerwartungen zurückschrauben. Gerade deutsche Unternehmen, die eine Produktion in den USA aufbauen oder erweitern wollen, sind betroffen.

Roland Rohde, Korrespondent in Washington, D.C. bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Relativ unproblematisch stellt sich dagegen das Anwerben ungelernter Kräfte, junger Hochschulabgänger und Berufsanfänger mit akademischem Hintergrund dar. Eine Ausnahme gilt für IT-Studiengänge, deren Absolventen besonders begehrt sind. Potenzielle Arbeitgeber unterbreiten Studierenden entsprechender Fächer schon im letzten oder vorletzten Semester attraktive Einstellungsangebote.

Bei der Einstellung von Führungskräften mit mehrjähriger Berufserfahrung werden i.d.R. kommerzielle Personalberatungen beauftragt. Sie schalten keine Anzeigen, sondern setzen fast ausschließlich auf Direktansprache. TH Bender rät, bei Managern, die in engem Kundenkontakt stehen, einheimische Kräfte einzustellen. Bei der Leitung einer Fabrik hingegen könne man auch Entsandkräfte aus Deutschland einsetzen.

Fehlende flächendeckende Berufsausbildung

Auch Fachkräfte für den technischen Bereich, Facharbeiter mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung, Techniker, Meister sowie Spezialisten für den mittleren kaufmännischen Sektor sind auf dem Arbeitsmarkt rar. Der Grund: In den USA fehlt ein flächendeckendes System der Berufsausbildung. Deutsche Unternehmen versuchen das Problem mit viel Eigeninitiative und in enger Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen zu lösen.

Dabei leisten die deutschen Auslandshandelskammern (AHK) Hilfestellung. In Chicago, New York und Atlanta fördern sie die Kooperation zwischen lokalen Bildungseinrichtungen und Ausbildungsbetrieben. Unter den teilnehmenden Unternehmen befinden sich Produktionsniederlassungen sowohl deutscher als auch US-amerikanischer Firmen. Jedoch gibt es kulturelle Hürden. So bevorzugen amerikanische Eltern aus Gründen des Sozialprestiges eine Hochschulausbildung für ihre Kinder. Zudem ist die Bereitschaft, später im verarbeitenden Gewerbe zu arbeiten, gering ausgeprägt. Auf entsprechend wenig Interesse stoßen daher auch technische Studiengänge.

Für – nach US-Maßstäben – junge Branchen, darunter erneuerbare Energien oder energieeffizientes Bauen, gibt es kaum geeignete Ausbildungsstätten oder Studiengänge. So berichten Betreiber von Windparks, dass sie ihr Personal aus drei Dutzend artverwandten Berufen rekrutieren und danach inhäusig schulen. Um geeignetes Personal zu diesem Berufswechsel zu bewegen, bieten Energiefirmen Einstiegsgehälter, die über dem landesweiten Industriedurchschnitt liegen.

Die Betriebstreue fällt in den USA traditionell gering aus, zumal eine hohe Bereitschaft besteht, für einen neuen Job den Wohnort zu wechseln. Insb. in wissensgetriebenen Unternehmen gibt es eine hohe Fluktuation. Firmen müssen sich einiges überlegen, um ihr Personal bei der Stange zu halten, was letztendlich nur über das Gehalt geht. Qualifizierte Arbeitnehmer können mit einem Stellenwechsel derzeit signifikante Einkommensverbesserungen erzielen. Dies betrifft neben der Industrie auch Forschungsinstitute, die Finanz- und Versicherungswirtschaft, Unternehmensberatungen, die Kreativwirtschaft sowie Anwaltskanzleien, Ingenieur- und Architekturbüros.

Löhne und Gehälter

Nachdem die Löhne während der Pandemie stark gestiegen waren, erreichten sie im Sommer 2023 ein Plateau. Die Unternehmen versuchen, die Arbeitskosten wieder in den Griff zu bekommen. In der Durchschnittsbetrachtung dürften die Arbeitsentgelte 2024 kaum zulegen, iedoch kann es zwischen den verschiedenen Branchen und Qualifizierungsstufen erhebliche Unterschiede geben.

Bei wenig qualifizierten Kräften gibt es erste Berichte über Kürzungen, von denen allerdings angestammte Arbeiter i.d.R. nicht betroffen sind. So änderte etwa der Einzelhandelsriese Walmart Mitte Juli 2023 die Lohnstrukturen bei Neueinstellungen. In bestimmten Filialen werden nur noch die unternehmensinternen Mindestlöhne, die bei 14 USD pro Stunde liegen, bezahlt.

Solche Maßnahmen rufen i.d.R. keine konzertierten Aktionen von Arbeitnehmer-

seite hervor. Nur ein Zehntel aller Angestellten und Arbeiter war 2022 gewerkschaftlich organisiert, so das US-Arbeitsministerium. Tarifeinigungen werden ausschließlich für Gewerkschaftsmitglieder und auch nur im Rahmen einzelner Unternehmen getroffen.

Im Durchschnitt erhalten ungelernte Arbeiter einen Stundenlohn von 13 bis 25 USD. Facharbeiter kommen auf einen Satz von 35 bis 45 USD. Es gibt allerdings einige Berufsgruppen, die überdurchschnittlich viel verdienen. I kw-Fahrer bspw. bringen teilweise mehr als 100.000 USD pro Jahr nach Hause. Damit können ihre Gehälter diejenigen von Ingenieuren übersteigen.

Zwischen den einzelnen Bundesstaaten und Städten gibt es enorme Lohnunterschiede. Am höchsten fallen die Löhne in den Metropolen an der Ost- und Westküste aus. In San Francisco etwa bewegten sich die durchschnittlichen Wochengehälter im ersten Quartal 2023 bei rund 3.600 USD, meldet das U.S. Bureau of Labor Statistics. Das entspricht einem Monatsgehalt von etwa 15.000 USD. In einigen Regionen in Texas und Tennessee, Idaho, Missouri, Nebraska oder Mississippi hingegen liegt der entsprechende Wert bei nur rund 600 USD pro Woche. Allerdings sind die Gehälter in den weniger entwickelten Bundesstaaten zuletzt stärker gestiegen als in den Hochlohnregionen.

Nachhaltigkeit: "Es gilt, die Königsdisziplin zu nutzen"

Nachhaltigkeitsexpertin Meriem Tazir spricht im Interview mit dem "ExportManager" über die Treiber für nachhaltiges Handeln im Exportgeschäft, darüber, warum das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz auch ein Vorteil für hiesige Unternehmen sein kann, und über Länder, in denen die Regulierung noch schärfer ist als in Deutschland.

rau Dr. Tazir, worin liegen die Vorteile, wenn Unternehmen dazu verpflichtet sind, über nachhaltige Standards zu berichten?

Meriem Tazir: Es ist essenziell für Unternehmen zu verstehen, wie Nachhaltigkeit in ihr Kerngeschäft passt. Wenn ich bspw. ein exportierendes Unternehmen bin, muss ich wissen, was der Markt da draußen von mir will. Das können z.B. sich verschärfende Regularien sein, die dazu führen, dass sich ein Produkt nicht mehr importieren lässt oder ich Strafe zahlen muss.

Was sind die Treiber für nachhaltiges Handeln?

Es gibt mehrere Treiber für Nachhaltigkeit im Export. Eine aktuelle OECD-Studie besagt z.B., dass die Anzahl der Nachhaltigkeits- und Umweltanforderungen durch regionale Handelsabkommen drastisch gestiegen ist. Zudem gibt es das Themenfeld Finanzierbarkeit und Versicherbarkeit und damit einhergehende Auswirkungen auf Kapitalkosten, die immens sein können. Und es gilt natürlich, die Königsdisziplin, die Technologienachfrage zu nutzen: Überall sind Märkte. Bekannte Beispiele sind CO₂-Speicherung, erneuerbare Energien, Energieeffizienz oder die Datenverwaltung und Managementsysteme bis hin zu Smart-Agriculture-Anwendungen uvm. Die Märkte für Nachhaltigkeit sind sehr groß, und es lohnt sich, Nachhaltigkeit frühzeitig und strukturiert in den Innovationsprozess einzubeziehen.

Wirken in diesen politisch und wirtschaftlich schwierigen Zeiten sinkende Margen wie ein Hinderungsgrund, nach dem Motto: "Wir schauen nun erstmal nur aufs Ebit und nicht so sehr auf die Nachhaltigkeit."

Wir stellen fest, dass sich Unternehmen immer stärker fokussieren, und zwar auf die Themen, die finanziell Auswirkung auf das Geschäftsmodell haben und damit strategisch relevant sind. Hier setzen Regularien und auch wir an. Es gibt viele Unternehmen und Investoren, die nachhaltiges Handeln bereits fest im Budget einplanen, mit Ressourcen hinterlegen und sich bereits in der Umsetzung befinden. Ich denke, sich zu fokussieren ist der Schlüssel zum Erfolg. Es ist gleichzeitig wichtig in diesen Zeiten, ein ganzheitliches Verständnis von Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmenskontext zu erwerben, um dann richtig fokussieren zu können.

Sehen Sie durch das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz Nachteile für deutsche Unternehmen?

Ich sehe darin sogar einen Vorteil, weil alle Unternehmen, die nach Deutschland importieren möchten, ab einer gewissen Größe den gleichen Berichtspflichten unterliegen. Gleichzeitig steht das EU-



Die Märkte für Nachhaltigkeit sind riesig. Die Kunst ist, die sich bietenden Chancen auch zu nutzen.



Dr. Meriem Tazir Managing Director, Sustainability Expert, e-hoch-3

tazir@e-3.co www.e-3.co

weite Gesetz vor der Haustür, das nach aktuellem Stand sogar noch schärfer ausgelegt werden wird. Wir sehen, dass die Unternehmen, die regulatorische Verschärfungen frühzeitig antizipieren, sogar einen Wettbewerbsvorteil haben, weil sie Prozesse bereits etabliert und optimiert haben, wenn andere noch überlegen, wie es geht.

Kann Nachhaltigkeit auch ein Wettbewerbsvorteil sein?

Es gibt Studien, die besagen, dass nachhaltige Unternehmen eine höhere Gewinnmarge erzielen. Das liegt daran, dass man vor fünf oder zehn Jahren bereits darüber nachgedacht, die Entwicklung antizipiert und entsprechend gehandelt hat. Nur so kann man effizient den Markt beackern und auch verstehen. wo sich die nächsten Potenziale ergeben. Wer sich jetzt in die Umsetzung begibt und das Ambitionsniveau etwas höher ansetzt, der hat die Chance, die Markterschließung zu optimieren und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Auf der anderen Seite kann man sich ohne Nachhaltigkeit auch aus einem Geschäft schießen – oder anders ausgedrückt: Bin ich nicht nachhaltig, bin ich raus.

Richtig, das sind Ausschlusskriterien, die durch die Anzahl regionaler Handelsabkommen drastisch angestiegen sind. Es greift wieder derselbe Ansatz: Frühzeitiges Antizipieren und freiwillige Umsetzung können zum Wettbewerbsvorteil führen, da sich in den Märkten die Anforderungen an Nachhaltigkeit international erhöhen.

Man neigt ja dazu, über die Regulierung in Deutschland zu schimpfen. In welchen Ländern sind die Nachhaltigkeitsregeln denn eigentlich noch strikter als bei uns?

Im EU-Binnenmarkt sind einige Länder strenger unterwegs. Die Niederlande haben bspw. die Latte für Nachhaltigkeit deutlich höher gelegt. Auch Frankreich: Dort muss z.B. ab 2025 für bestimmte Produkte die Recyclingfähigkeit nachgewiesen werden, also eine Ausweitung der Produkthaftpflicht über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Sehr viel passiert auch auf der anderen Seite der Welt, in Australien: Dort gibt es teilweise viele strenge Regularien.

Welche Hausaufgaben muss ein Unternehmen in puncto Nachhaltigkeit machen?

Jeder sollte für sein Geschäftsmodell und seine Produkte verstehen, was die heutigen und zukünftigen Marktanforderungen sind. Dazu ist eine systematische Analyse der Regularienlandschaft im Hinblick auf das eigene Produkt unabdingbar. Aktuell steht vieles vor der Haustür, was Rezyklierbarkeit und Klimafreundlichkeit betrifft.

Wie steht es um die Standardisierung der Nachhaltigkeitsregularien?

Es kommt auf die jeweiligen Themenfelder an. Die Berichterstattungspflicht nach der CSRD geht z.B. jetzt einen großen Schritt in die Richtung und orientiert sich auch an existierenden Standards. Dort kann man bestimmte Themen anhängen. wie bspw. das LkSG. Nichtsdestotrotz muss man genau hinschauen und Synergien identifizieren und die Berichte dann auch schreiben.

Wie lässt sich in den Unternehmen Knowhow aufbauen?

Es ist wichtig, als Basis Know-how in der Organisation aufzubauen, damit sie in die Lage versetzt wird, zu erkennen, wann Spezialwissen erforderlich ist. Die Organisation selbst kennt ihr Geschäftsmodell und aus diesem Wissen und der damit aufgebauten Nachhaltigkeitsbasis kann die Organisation befähigt werden zu handeln. Vieles muss jetzt passieren, damit Risiken erkannt und mitigiert werden und Chancen genutzt werden können.

Wann ist ein Produkt für Sie nachhaltig?

Ein nachhaltiges Produkt ist ein Produkt, das so entwickelt, hergestellt und verwendet wird, dass es minimale negative Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesellschaft hat, während es gleichzeitig einen Nutzen für die Verbraucher bietet. Nachhaltige Produkte sind darauf ausgerichtet, Ressourcen effizienter zu nutzen, Abfall zu reduzieren, erneuerbare Energieguellen zu verwenden und soziale Verantwortung

zu fördern. Nachhaltige Produkte sind ein wichtiger Lösungsbeitrag zum Umweltschutz und zur Bewältigung globaler Herausforderungen wie Klimawandel und Ressourcenknappheit. Sie ermutigen Verbraucher dazu, bewusstere Kaufentscheidungen zu treffen, und Unternehmen dazu, nachhaltigere Geschäftspraktiken zu entwickeln. Es gibt dafür viele Beispiele.

Was raten Sie Ihren exportorientierten Kunden derzeit?

Nachhaltigkeit ist aus meiner Sicht ein Teil der strategischen Marktanforderungen im Export und sollte auch als solches behandelt werden. Das bedeutet, dass Unternehmen sehr genau verstehen sollten, welche Implikationen Nachhaltigkeit für das derzeitige und zukünftige Geschäftsmodell hat und welche Themen die jeweiligen Fokusthemen sind. Das können gesetzliche Anforderungen und Vorschriften in den Zielmärkten sein, Lieferketten betreffende Themen, Anforderungen an Kommunikation und Transparenz oder reputationsrelevante Themen, Marktveränderungen sowie Trends. Die Integration von Nachhaltigkeit in Geschäftsmodelle und Prozesse kann nicht nur dazu beitragen, Umweltauswirkungen zu reduzieren und soziale Standards zu wahren, sondern auch, neue Marktchancen zu erschließen, das Markenimage zu verbessern und mittelfristig nachhaltigen Unternehmenswert zu sichern und zu vergrößern.

Die Fragen stellte Jörg Rieger.

Bilateraler **Kredit: Wieder**auferstehung in volatilen Zeiten?

In den letzten 15 Jahren ist der Konsortialkredit zum Standard in der Mittelstandsfinanzierung geworden. Jetzt allerdings schüttelt es die Wirtschaft, und das könnte dem bilateralen Kredit auch bei großen Finanzierungen die Wiederauferstehung ermöglichen - oder? Und Moment: War der bilaterale Kredit jemals tot?

Isabella-Alessa Bauer, Autorin "results. FinanzWissen für Unternehmen". Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den dazugehörigen Link finden Sie HIER

eiterentwicklung, Wachstum, Internationalisierung: Es gibt zahlreiche Anlässe für eine Finanzierung. Größere Vorhaben werden gern via Konsortialkredit gestemmt. Dabei beteiligen sich mehrere Banken am Kredit, es gibt aber einen gemeinsamen Kreditvertrag für alle Parteien. Oft synonym verwendet, im Detail aber voneinander abweichend, werden Konsortialkredite auch Club-Deals oder Synloans genannt (lesen Sie hierzu auch den Beitrag im ExportManager 7/2022).

Auch wenn der Konsortialkredit zum Standard geworden ist, der Klassiker ist der bilaterale Kredit. Hier gibt es nur zwei Vertragspartner: Kreditinstitut und Unternehmen. Um größere Summen zu finanzieren, müssen mitunter mehrere bilaterale Kredite mit verschiedenen Banken. abgeschlossen werden. Es kommt vor, dass Unternehmen von bilateralen Krediten zum Konsortialkredit wechseln, wenn ein Kreditgeber allein nicht mehr ausreicht. Doch wird der bilaterale Kredit im größeren Mittelstand tatsächlich kaum noch genutzt? Und gibt es Gründe anzunehmen, dass eine Wiederauferstehung bevorsteht?

Ein Grund zumindest liegt auf der Hand: Finanzierungsberater berichten in jüngster Zeit, dass die von den Banken geforderten Margen zum Teil extrem auseinanderklaffen. Weil ein Konsortialkredit immer das Pricing des teuersten zum Zuge kommenden Anbieters haben wird,



Bei bilateralen Kreditvereinbarungen können gute Konditionen erzielt werden.

damit eine Finanzierung zustande kommt (schließlich werden ja alle gleich behandelt), verschenkt der Kunde im Zweifel Geld. Da liegt der Gedanke nah, mehrere Einzelvereinbarungen zu unterschiedlichen Konditionen abzuschließen.

Bilateraler Kredit vs. Konsortialkredit

Der Vorteil: In den Vorabverhandlungen treten verschiedene Banken indirekt in den Wettbewerb miteinander, wenn es

darum geht, den Kunden zu gewinnen. Das kann zu günstigeren Bedingungen für den Kreditnehmer führen. Außerdem kann der bilaterale Kredit leichter nach individuellen Wünschen der Vertragspartner gestaltet werden: Welche Form des Kredits braucht es - Tilgungsdarlehen, endfällig, Linien, eine Mischung aus verschiedenen Elementen? Die Optionen können direkt zwischen beiden Parteien vertrauensvoll und offen diskutiert werden. Das macht eine schnelle Einigung wahrscheinlich.

Dazu kommt ein breites Spektrum an Fördermitteln, das über vergünstigte Zinssätze, Zuschüsse oder auch Tilgungszuschüsse zum Ende der Laufzeit in den Kredit integriert werden kann. Ein weiterer Vorteil ist neben dem Margenvorteil auch ein niedrigerer Kostenblock, weil im Konsortialvertrag zahlreiche Klauseln verhandelt werden müssen, der Prozess länger, schwieriger und damit teurer ist. Allerdings gilt: Ein Konsortialkredit ist i.d.R. mit einer Laufzeitzusage kombiniert, zudem wird im Normalfall ein Margen-Grid vereinbart, was bei einer Rating-Verbesserung zu einer Margenreduktion führt (aber natürlich auch umgekehrt wirken kann).

"Auch im Konsortialkredit muss bei Refinanzierungen oder Verstößen gegen Bedingungen neu verhandelt werden – aber die Wahrscheinlichkeit, dass es bei gleichbleibender Geschäftslage zu einer Einigung kommt, ist bei bereits miteinander bekannten Finanzierungspartnern höher."

Der Nachteil: Dass nur zwei Partner den Kreditvertrag schließen, kann sich auch negativ auswirken. Zieht sich die Bank aus dem Kredit zurück, bricht dem Unternehmen ein Teil seiner Finanzierung komplett weg. Ein neues Kreditinstitut muss gefunden werden - mit allen dann anstehenden Prozessen, Abstimmungen und Risi-

ken. Auch im Konsortialkredit muss bei Refinanzierungen oder Verstößen gegen Bedingungen neu verhandelt werden aber die Wahrscheinlichkeit, dass es bei gleichbleibender Geschäftslage zu einer Einigung kommt, ist bei bereits miteinander bekannten Finanzierungspartnern höher.

Dazu kommt: Bilaterale Kredite sind im Volumen naturgemäß begrenzt, da nur eine einzelne Bank den Kredit stellt. Je größer also die Finanzierungssumme, desto mehr bilaterale Kredite braucht es mit jeweils eigenem Vertrag und zugehörigem Aufwand. Die Banken fühlen sich in einem solchen manchmal bewusst intransparent gehaltenen Konstrukt ggf. unwohl, und viele Mittelständler überschauen die potenziellen Wechselwirkungen der einzelnen voneinander abweichenden Kreditverträge u.U. nicht - das gilt v.a. für Krisen.

Große Volumina werden aus diesen Gründen oft über Konsortialkredite finanziert. "Bei Summen über 50 Mio EUR kann ein Konsortialkredit diskutiert werden", sagt Sandra Heinrich, bei der Deutschen Bank für die bilaterale Kreditvergabe an Firmenkunden verantwortlich. Die Vereinbarung mit mehreren Banken hat verschiedene Vorteile. Es wird nur ein Vertrag geschlossen, den alle Mitwirkenden unterzeichnen. Unter den beteiligten Banken übernehmen i.d.R. ein oder zwei Institute federführend die Zusammenstellung des Konsortiums. Außerdem wird ein Konsortialführer bzw. Facility Agent installiert, der den Informationsfluss zwischen den Parteien garantiert und die Verwaltung des Konsortialkredits übernimmt.

"Die Vereinbarung mit mehreren Banken hat verschiedene Vorteile. Es wird nur ein Vertrag geschlossen, den alle Mitwirkenden unterzeichnen. Unter den beteiligten Banken übernehmen i.d.R. ein oder zwei Institute federführend die Zusammenstellung des Konsortiums."

Die Kunden bekommen also höhere Kredite mit geringerem Risiko des Rückzugs des Kreditgebers und mit ebenfalls geringerem Risiko in der Krise: Im Regelfall sind Banken aus dem Konsortium u.a. über Mehrheitsrechte diszipliniert – daraus folgt eine stärkere Bindung in Krisensituationen. Stehen Entscheidungen wie Refinanzierungen an, werden diese gemeinsam unter allen beteiligten Parteien verhandelt und beschlossen. Zieht sich ein Kreditinstitut aus dem Vertrag zurück, geht erstens nicht die gesamte Finanzierung verloren und zweitens ist es wahrscheinlich, dass aus der Runde eine andere Bank einspringt – das Klumpenrisiko des bilateralen Kredits ist für den Kunden ausgemerzt.

Allerdings gilt bei einem Konsortialkredit auch: Der Vertrag kommt nicht ohne ver-

schiedene Klauseln aus. Dazu zählen Financial and Non-Financial Covenants. Kündigungs- und MAC-Klauseln, um nur einige zu nennen. Deren Verhandlung ist mühsam, zeitintensiv und führt zu Vertragswerken von 100 Seiten und mehr.

Der Vertrag zum bilateralen Kredit kommt hingegen auch mit wenigen Seiten gut aus. Die Komplexität steigt mit dem Konsortialkredit - ebenso wie die Kosten. Heinrich dazu: "Bei einem Konsortialkredit haben wir andere Preiskomponenten." Vor allem werden ganz unterschiedliche Gebühren fällig (HIER finden Sie alle Details). Und dann sind da noch die von der wirtschaftlichen Lage abhängigen Komponenten. Die aktuelle Unsicherheit und multiple Krisen führen dazu, dass Banken die Vergaberichtlinien für Unternehmenskredite verschärfen – und sie verlangen mehr Eingriffsrechte und oft auch höhere Kreditmargen (die aktuellen Knackpunkte im Kreditvertrag finden Sie HIER). Und wie gesagt: Im Bankenkonsortium wird gemeinsam ein bestimmter Preis definiert - vielleicht nicht der teuerste, sicher aber auch nicht der günstigste.

Umorientierung zum bilateralen **Kredit?**

Womit wir wieder bei der Eingangsfrage wären: Erlebt der bilaterale Kredit deswegen eine Wiederauferstehung? Und war er überhaupt jemals weg? Nicht, wenn es

nach Sandra Heinrich von der Deutschen Bank geht: "Auch wenn es in den letzten Monaten aufgrund der Marktunsicherheiten zu verringerter Investitionsbereitschaft und damit Kreditnachfrage kam, insgesamt sind in den letzten zehn Jahren die Finanzierungsvolumina in bilateralen Krediten gewachsen bedingt durch viele Transformationsthemen wie ESG oder Digitalisierung, die Investitionen nötig machen, aber auch durch akute Krisen wie Corona." Unsicherheiten und die volatile Wirtschaftslage dämpften die Investitionsbereitschaft der Unternehmen insgesamt. Heinrich ist aber sicher, dass es sich hier um einen temporären Effekt handelt. Schließlich habe die Zahl der Herausforderungen, die eine Finanzierung erfordern, nicht abgenommen. "Der Unternehmer ist im Moment vorsichtig, die Nachfrage wird aber wieder steigen", prognostiziert die Expertin.

Der bilaterale Kredit war nie tot

Vorstellbar ist aber durchaus, dass Firmen, die bereits mehrere bilaterale Kredite haben, in den kommenden Monaten zögern werden, von diesen Vereinbarungen auf den Konsortialkredit zu wechseln. Dessen höhere Kosten könnten in der angespannten Situation den Ausschlag geben, bei bilateralen Verträgen zu bleiben. Demgegenüber ist den Unternehmen in der volatilen Lage v.a. die Finanzierungssicherheit wichtig – das kann unabhängig vom Preis durchaus für die Konsortialvariante sprechen.

Fazit

Bei allen Vor- und Nachteilen der ieweiligen Kreditformen sprechen die Zahlen für sich: Alles in allem machen Konsortialkredite in Deutschland nur einen geringen Teil der insgesamt vergebenen Finanzierungen aus. Sie sind schlicht nur für größere Unternehmen interessant. Hinsichtlich der Volumina ist ihr Anteil natürlich größer, da sie ja explizit für große Summen gedacht sind. Dass Konzerne angesichts der volatilen Zeiten vom Konsortialkredit auf bilaterale Kredite umsteigen. um damit Margen zu senken, ist nicht zu erwarten.

Konzerne bemühen sich auch im Konsortialkredit stark darum, Preise zu drücken. Sie bleiben aber wegen der Praktikabilität beim Einwerben großer Summen, der Gleichbehandlung der Banken und der Sicherung einer gewissen Finanzierungslaufzeit über drei bis fünf Jahre bei dieser Kreditform. Allerdings kann es andersherum durchaus sein, dass Unternehmen auch für größere Finanzierungen länger bei mehreren bilateralen Krediten verweilen, um die Kosten des Konsortialkredits erst einmal zu meiden. Grundsätzlich gilt also: Der bilaterale Kredit war nie tot -Wiederauferstehung darum unnötig.





Die einzigartige Kombination aus aktuellen **Fachinformationen & Nachrichten**

"ExportManager digital" bietet Ihnen eine umfassende Sammlung von anschaulichen Materialien, die Ihnen dabei helfen, Ihre Export- und Importaktivitäten zu optimieren.

Unsere detaillierten Erklärungen zu wichtigen Fachbegriffen und Verfahren wie Incoterms®, ATLAS, Ursprungserklärung und Nullbescheid helfen Ihnen dabei, Ihre Geschäftsprozesse zu verbessern und viel Zeit einzusparen. Entdecken Sie die Möglichkeiten, die Ihnen diese Anwendung bietet, um Ihre Export- und Importgeschäfte auf die nächste Stufe zu heben!

Ihre Vorteile:

- · Alles auf einen Blick Sparen Sie Zeit mit dem Wegfall aufwendiger Recherchen
- · Immer auf dem aktuellen Stand Seien Sie immer vollumfassend informiert zu den Themen des Außenhandels
- · Aus sicherer Ouelle Unsere Experten aus der Wirtschaft versorgen Sie mit rechtlich richtigen Artikeln
- Keine unnötigen Kosten Sparen Sie sich unnötige Abos und somit bares Geld



Jetzt kostenfrei 14 Tage testen www.mwm-medien.de/exmo-digital/



Geldwäsche: Zahlungen durch Dritte

Der Fall der BaFin-Weisungen vom Juni 2023 gegen die Varengold Bank zeigt: Beim Handel mit Embargostaaten akzeptieren Exporteure immer wieder, dass unbekannte Dritte an sie zahlen, um gegenüber ihrer Bank zu verschleiern, dass es sich um ein Embargogeschäft handelt. Hier geht es um Risiken der Geldwäscheprävention und der Embargoumgehung.

usgangsfall: D aus Deutschland handelt u.a. mit dem Iran. Für eine Lieferung an I im Iran erhält D nicht von I den Kaufpreis überwiesen, sondern von der (für D unbekannten) T in der Türkei. D hat seine Bank nicht darüber aufgeklärt, dass diese Überweisung von T aus der Türkei ein Iran-Geschäft mit dem Käufer I betraf, und er hat auch keine sonstigen Dokumentationen oder Risikominimierungsmaßnahmen ergriffen. Ist diese Zahlung durch Dritte hier zulässiq?

Abwandlung: Was wäre erforderlich, wenn es hier nicht um ein Geschäft mit einem Hochrisikoland ginge?

Der Fall Varengold Bank

Die Finanzaufsicht BaFin hat der Varengold Bank am 27. Juni 2023 wegen gravierender Defizite in der Geldwäscheprävention (v.a. beim Geschäft mit Iran-Bezug) untersagt, Transaktionen mit "Payment Agents" und mit sonstigen Dritten mit Iran-Bezug durchzuführen. Die BaFin hat hierfür einen Sonderbeauftragten bestellt, der die Anordnungen überwachen und sicherstellen soll, dass Transaktionen nachweislich keinen Gesetzes- und Embargoverstoß darstellen.

Dieser Fall verdeutlicht, dass Exporteure immer wieder beim Handel mit Embargostaaten – v.a. mit dem Iran – akzeptieren, dass (ihnen unbekannte) Dritte aus anderen Ländern (wie der Türkei oder China) an sie zahlen; dies geschieht v.a., um der Bank gegenüber zu verschleiern, dass es hier um ein Iran-Geschäft geht. Diese Exporteure vermuten i.d.R., dass dies der einzig zulässige Weg für die Bankbegleitung des Iran-Geschäfts ist, weil es angeblich keine Banken mehr für das Iran-Geschäft gibt (was nicht ganz richtig ist). Von daher lassen sie sich immer wieder auf diese Zahlungen durch Dritte ein ohne zu wissen, welche Risiken mit Blick auf Geldwäsche- und Exportrecht sie dabei eingehen.

Exporteure als Adressaten des GwG

Auch Güterhändler sind Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz (GwG), vgl. § 2 Abs. 16 GwG. Anders als Banken, die

umfassend verpflichtet werden, gilt, dass die Güterhändler zumindest die zentralen Pflichten (wie KYC = Know vour Customer / Businesspartner, vgl. §§ 10, 11, 15 GwG) beachten müssen; umfassend müssen sie das GwG hingegen nur dann beachten, wenn sie "Barzahlungen über min. 10.000 EUR" entgegennehmen. Die notwendigen KYC-Pflichten nach § 11 Abs. 4 GwG sind v.a. die folgenden Feststellungen:

- bei natürlichen Personen: Vor- und Nachname, Geburtsort, Geburtsdatum, Staatsangehörigkeit, Wohnanschrift
- bei juristischen Personen: Firma, Rechtsform, Register-Nr., Anschrift/ Sitz der Hauptniederlassung, Namen der gesetzlichen Vertreter



Wer Geschäfte mit Embargostaaten machen möchte, sollte sich stärkerer Regeln und Risiken bewusst sein.



PD Dr. Harald Hohmann Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmannrechtsanwaelte.com www.hohmannrechtsanwaelte.com

Zusätzlich muss der wirtschaftlich Berechtiate (val. § 3 GwG), d.h. die letztlich hinter dem Partner stehende natürliche oder juristische Person (im Streubesitz) klar sein.

Allgemeine und erhöhte Sorgfaltspflichten

Wenn Zweifel an der Identität eines Beteiligten (in einem Nicht-Hochrisikoland) bestehen, werden für Güterhändler allgemeine Sorgfaltspflichten nach § 10 Abs. 4 GwG ausgelöst (vgl. Abwandlungsfall). Wenn es aber z.B. um besonders komplexe Geschäfte mit hohem Risiko geht, sind wieder erhöhte Sorgfaltspflichten (§ 15 Abs. 3 Nr. 3 GwG) zu beachten.

Wenn es hingegen um Transaktionen mit einem von der EU bezeichneten "Drittstaat mit hohem Risiko" geht, dann werden erhöhte Sorgfaltspflichten nach § 15 Abs. 5 GwG ausgelöst. Dann müssen v.a. zusätzliche Informationen dokumentiert werden über

- den Vertragspartner und die wirtschaftlich Berechtigen,
- die angestrebte Art der Geschäftsbeziehung,
- · die Herkunft der Vermögenswerte und das Vermögen des Vertragspartners und des wirtschaftlich Berechtigten,

- die Gründe der Transaktion und
- die Verwendung der Vermögenswerte.

Bei Verstößen drohen u.a. Ordnungswidrigkeiten nach dem GwG; evtl. entstehen auch Meldepflichten an die FIU (Financial Intelligence Unit).

Lösung Ausgangsfall

Bei Transaktionen mit dem Iran geht es um ein solches Hochrisikoland. Daher werden die erhöhten Sorgfaltspflichten nach § 15 Abs. 5 GwG ausgelöst. Dazu gehören im Fall von D folgende Aspekte:

- D hat die Informationen nach § 15 Abs. 5 schriftlich dokumentiert.
- Die Bank von D hat diese Dokumentation der Informationen ebenfalls erhalten.
- Die Geschäftsführung von D hat nicht nur der Drittparteienzahlung zugestimmt, sondern auch eine verstärkte Überwachung dieser Geschäftsbeziehung durch den Exportkontrollbeauftragten angeordnet.

Lösung Abwandlung

Geht es nicht um die Transaktion mit einem Hochrisikoland, sind die Voraussetzungen für eine Drittparteienzahlung etwas geringer. D muss in diesem Fall folgende Voraussetzungen erfüllen:

- D hat die Informationen zu § 10 Abs. 3 GwG (Angaben zur Identität des Vertragspartners, des Dritten und des wirtschaftlich Berechtigten) dokumentiert.
- Die Bank von D hat diese Dokumentation der Informationen ebenfalls erhalten.
- Die Geschäftsführung von D hat dieser Drittparteienzahlung zugestimmt.

Resümee

Für die meisten Exporteure scheint nicht klar zu sein, dass – neben den Banken – auch sie (als Güterhändler) Verpflichtete nach dem GwG sind. Solange es nur um handelsübliche Geschäfte (ohne hohes Risiko) geht, müssen sie im Wesentlichen nur KYC-Pflichten erfüllen. Wenn aber unbekannte Dritte (anstelle des Käufers) an sie zahlen, entstehen Zweifel über die Identität eines Beteiligten mit der Folge, dass hier allgemeine Sorgfaltspflichten nach dem GwG ausgelöst werden.

Diese werden zu erhöhten Sorgfaltspflichten, wenn es entweder um ein Geschäft mit einem Hochrisikoland geht oder außerhalb eines Hochrisikolandes – wenn die Transaktion besonders komplex, ungewöhnlich groß, unüblich ist oder Per-

sonen mit hohen Risiken umfasst. Zu den letztgenannten Fällen dürften auch Geschäfte unter Beteiligung gelisteter Personen gehören.

Werden diese GwG-Regelungen nicht beachtet, besteht nicht nur das Risiko, dass Ordnungswidrigkeiten drohen, sondern auch, dass das Geschäft von den Genehmigungs- bzw. Verfolgungsbehörden als Embargoumgehung angesehen werden kann. Hier bestehen auch zahlreiche offene Fragen, wie etwa: Sind die Hochrisikoländer allein auf die zurzeit 27 Länder beschränkt, die die EU am 17. Mai 2023 benannt hat, oder müssen EU-Embargoländer, soweit sie dort nicht genannt sind, mit einbezogen werden (wir denken: grundsätzlich ja)? Oder: In welchen Fällen ist eine Meldung an die FIU erforderlich?

Die Embargo- und Geldwäscheregelungen weisen erstaunliche Parallelen auf. Klar sollte sein, dass eine Zahlung durch unbekannte Dritte (v.a. bei Transaktionen mit Hochrisikoländern) rechtlich ein sehr riskanter Vorgang ist, der nur ausnahmsweise und nur unter strenger Einhaltung der GwG-Regelungen zulässig ist. Ähnliche Risiken entstehen auch bei Bargeschäften.

Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. HIER

Strategische Partner

coface

CREDENDO

Coface

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



Credendo

Jürgen Schnorrenberger Country Manager Germany & Austria, German Branch Luisenstraße 21 65185 Wiesbaden (06 11) 50 40 52-03 j.schnorrenberger@ credendo.com



Deutsche Bank

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 I.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

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@exportmanageronline.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 Vollständigkeit des Inhalts des ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.

Eine Publikation von: MBM Martin Brückner Medien GmbH

Hohmann | Rechtsanwälte

Hohmann Rechtsanwälte

RA Dr. Harald Hohmann Am Galgenfeld 14–16 63571 Gelnhausen (0 60 51) 88 88-644 info@hohmannrechtsanwaelte.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 SE

Jutta Röller International Banking Sales Gallusanlage 8 60329 Frankfurt am Main (069) 718-22 35 jutta.roeller@oddo-bhf.com