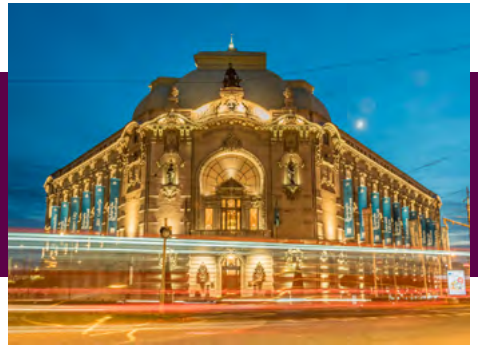
ExportManager

Ausgabe 10 | 13. Dezember 2023
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südosteuropa

Potenziale und Absicherung im Westbalkan | Metallbranche in Deutschland: Trüber Ausblick, kurzer Verzug | Aufstrebendes Albanien | Die Ukraine setzt Anreize für Investitionen | Slowenien ringt um Luft nach Flutkatastrophe | Scheitern nach der Auslandsexpansion | Beihilfenmaßnahmen für erneuerbare Energieanlagen

Wenn Amerika hustet, bekommt Europa die Grippe. Doch dieser Zusammenhang mutet harmlos an im Vergleich zu den aktuell in den USA stattfindenden Diskussionen um die Finanzhilfen für die kriegsgepeinigten Länder Ukraine und Israel. Seit Monaten streiten sich Demokraten und Republikaner im Kongress um den US-Haushalt. Zum Jahresende könnten die Militärhilfen eingestellt werden, weil kein Geld mehr da ist. Umso wichtiger sind Hilfen und Investitionen aus anderen Regionen. Die Ukraine versucht zudem mit Anreizen einiges, um den Wiederaufbau im Land zu forcieren. Mehr dazu auf Seite 9.

Im letzten **ExportManager** des Jahres erfahren Sie außerdem viel Wissenswertes zum Westbalkan, dessen Motor Serbien ist. Auch Albanien und Nordmazedonien sind aktuell im Aufwind. Es gibt darüber hinaus einen Beitrag zu den Flutschäden in Slowenien sowie einen zum Scheitern nach Auslandsexpansionen. Abgerundet wird der **ExportManager** mit einem praxisnahen Urteil über Beihilfenmaßnahmen für erneuerbare Energieanlagen. Eine schöne Weihnachtszeit und alles erdenklich Gute für 2024 wünscht

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Potenziale und Absicherung im Westbalkan
Im Zuge des Nearshorings, mit dem Firmen ihre Lieferketten regionaler gestalten, wird der Westbalkan wichtiger. Akkreditive sind die Absicherungsmittel der Wahl – sie schützen nicht nur vor diversen Risiken, sondern erhöhen auch die Liquidität.
Thomas Lehmpuhl, Djordje Sirca, LBBW

5 Metallbranche: Trüber Ausblick, kurzer Verzug
Die deutsche Metallbranche steht seit den 2000er Jahren vor einer Reihe von wirtschaftlichen Hürden. Seit 2018 hat sich die Situation weiter verschärft. Doch 2023 ist die Zahl der Insolvenzen im Metallsektor gegen den allgemeinen Trend nicht angestiegen.
Christiane von Berg, Coface

7 Aufstrebendes Albanien
Der Westbalkanstaat hat in den vergangenen 20 Jahren ein starkes Wachstum erfahren. Mittels Reformen gilt es nun, diesen Kurs beizubehalten, damit womöglich der Beitritt in die Europäische Union gelingt. Gleichzeitig kämpfen die ländlichen Regionen mit hoher Abwanderung und Arbeitslosigkeit.
GIZ/GTAI

VERNETZEN

9 Die Ukraine setzt Anreize für Investitionen
Seit dem Jahr 2021 fördert die Ukraine über diverse Mechanismen intensiv Großinvestitionen im Land. Seither gilt dort das nun erweiterte Gesetz über die staatliche Förderung von Projekten mit Investitionen in beträchtlichem Umfang.
Igor Dykunskyy, Olga Ianushevych, DLF Rechtsanwälte Ukraine

12 Slowenien ringt um Luft nach Flutkatastrophe
Der Wiederaufbau in dem kleinen südosteuropäischen Land wird teuer und langwierig. Doch Slowenien erhält auch viel Unterstützung von der Europäischen Union. Die heimische Wirtschaft beteiligt sich zudem direkt oder indirekt an der Beseitigung der Flutschäden. Höhere Unternehmenssteuern stoßen allerdings auf Kritik.
GTAI

FINANZIEREN

14 Scheitern nach der Auslandsexpansion
Auch wenn es manchmal so scheint: Es gibt nicht nur Weltmarktführer in Deutschland. Etwa jedes dritte Unternehmen strauchelt beim Gang ins Ausland. Was lässt sich daraus lernen, damit die eigene Expansion zum Erfolg wird?
Deutsche Bank

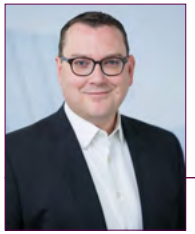
LIEFERN

17 Beihilfenmaßnahmen für erneuerbare Energieanlagen
Erneuerbare Energien spielen spätestens seit dem „Green Deal" der EU-Kommission eine herausragende Rolle in der Industriepolitik im Binnenmarkt. Der EuGH beschäftigte sich in einer neuen Entscheidung mit der Auslegung der Leitlinien für staatliche Umweltschutz- und Energiebeihilfen 2014–2020 (UEBLL).
Gerd Schwendinger, Christopher M. Vollert, GvW

19 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Potenziale und Absicherung im Westbalkan

Im Zuge des Nearshorings, mit dem Firmen ihre Lieferketten regionaler gestalten, wird der Westbalkan wichtiger. Akkreditive sind die Absicherungsmittel der Wahl – sie schützen nicht nur vor diversen Risiken, sondern erhöhen auch die Liquidität.



Thomas Lehmpuhl
Managing Director & Head of FI Trade Finance & Payment Solutions, LBBW

thomas.lehmpuhl@lbbw.de
www.lbbw.de

Djordje Sirca
Executive Director & Head of Trade and Payment Solutions Sales, LBBW

djordje.sirca@lbbw.de
www.lbbw.de

Mit Blick auf aktuelle geopolitische Spannungen, protektionistische Tendenzen großer Volkswirtschaften wie der USA und die schwelenden Handelskonflikte zwischen Ost und West, verlagern immer mehr Unternehmen ihre Wertschöpfung so nah an den Heimatmarkt wie möglich. Was Mexiko für die USA ist, ist der Westbalkan für Deutschland: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Montenegro, Nordmazedonien und Serbien kommen zusammen auf fast 18 Millionen Einwohner und eine Wirtschaftsleistung von mehr als 100 Mrd EUR. Die Westbalkanländer sind über das Freihandelsabkommen CEFTA verbunden. Sie locken Unternehmen vor allem durch wettbewerbsfähige Lohnkosten, günstige Steuersätze und gut ausgebildete Fachkräfte, v.a. IT-Spezialisten. Zudem haben die Länder, die allesamt EU-Beitrittskandidaten sind, ein Assoziierungsabkommen mit der Europäischen Union. Dadurch gelten international hohe Standards für Investitionen.

Kein Wunder also, dass die Region immer mehr deutsche Investitionen anzieht. Mit rund sieben Millionen Einwohnern ist Serbien der wichtigste Markt auf dem Westbalkan, v.a. für das Sourcing von Elektrotechnik und Maschinen. Rund 900 hiesige Firmen sind vor Ort, allen voran große Player aus dem Automotive-Bereich wie ZF, Siemens und Bosch. Auch die Hansgrohe Group hat im Sommer einen neuen Produktionsstandort südlich von Belgrad eröffnet – Investitionssumme: 85 Mio EUR. Hier fertigt der Sanitärtechnikspezialist Armaturen für Bad und Küche.

Serbiens Regierung will bis zum Jahr 2027 12 Mrd EUR in die Infrastruktur investieren, denn dann lädt das Land zur Weltausstellung Expo. Belgrad hatte sich den Zuschlag für die internationale technische Leistungsschau diesen Sommer gesichert, jetzt beginnt das große Bauen. In der Stadt soll u.a. die erste Metrolinie entstehen, hier ist die Deutsche-Bahn-Tochter DB Engineering involviert. Belgrad zieht zudem ein ganz neues Viertel für die Messe hoch, inklusive Wohnungen, Bahnhof und Nationalstadion.

Im Zuge der Infrastrukturprojekte werden grüne Investitionen immer wichtiger. Die serbische Regierung hatte im April 2021 erstmals eine Erneuerbare-Energien-Strategie verabschiedet und investiert seither in den Bau mehrerer großer Solarkraftwerke.

Serbien ist zwar der wirtschaftliche Motor in der Region, doch seine Nachbarn Albanien und Nordmazedonien tun

©N.M.Bear/Shutterstock

Westbalkan-Metropolen wie Belgrad (im Bild) und Skopje entwickeln sich derzeit sehr dynamisch.

sich ebenfalls als attraktive Standorte für internationale Unternehmen hervor. In Nordmazedonien bspw. ist gerade die größte Solaranlage auf dem Westbalkan ans Netz gegangen. Der bayerische Batteriehersteller BMZ hat kürzlich angekündigt, in der Metropolregion Skopje einen Produktionsstandort zu eröffnen. Die Gründe für die Investitionsentscheidung: Nordmazedonien sei für seine investorenfreundliche Politik bekannt und habe genügend Fachkräfte. Auch die Deutsche Telekom, der Verpackungsspezialist Gerresheimer und der Automotive-Komponentenhersteller Kostal sind bereits in Nordmazedonien vertreten.

Akkreditive erhöhen Liquidität und Wettbewerbsfähigkeit

Die Bundesregierung will Investitionen deutscher Unternehmen in bestimmte Schwellen- und Entwicklungsländer besonders unterstützen und hat die Konditionen für Investitionsgarantien in Serbien und Albanien deutlich verbessert. Der Selbstbehalt im Schadensfall wurde halbiert, und auch die Absicherungen kosten weniger. Mit diesen Anreizen will die Bundesregierung die Diversifizierungsstrategie deutscher Unternehmen fördern, damit diese weniger abhängig sind von einigen wenigen Märkten und kritischen Knotenpunkten in den Lieferketten.

Investitionsgarantien sind ein wichtiger Baustein in Finanzierung und Risikomanagement von Auslandsprojekten, da sie politische Risiken absichern. Doch auch wirtschaftliche Länderrisiken, Zahlungsausfälle des Handelspartners oder lange Zahlungsziele können Exporteuren zu schaffen machen. Bürgschaften und Garantien können alle Formen von geschäftlichen Transaktionen absichern. Die LBBW bietet das gesamte Spektrum an Bürgschaften und Garantien an. Die Avale der LBBW decken eine Vielzahl von Fällen ab, von der Anzahlungs- bis zur Zollbürgschaft. Kurz gesagt: Wird eine vereinbarte Leistung nicht erbracht, springt die LBBW ein. Anfang 2023 hat die LBBW bspw. eine Garantie über 10,5 Mio EUR ausgegeben: Ein deutscher Maschinenbauer liefert in den kommenden zwei Jahren Komponenten an eine staatliche Organisation in Serbien. Die LBBW bürgt dafür, dass das Unternehmen seinen Auftrag erfüllt.

Im Auslandsgeschäft besonders beliebt sind Akkreditive, auch Letters of Credit (L/C) genannt. Beim Akkreditiv übernimmt die Bank des Importeurs gegenüber dem Exporteur ein abstraktes Zahlungsversprechen. Das heißt: Statt des Kunden ist dessen Bank in der Pflicht. Die Bank überweist die vereinbarte Summe, sobald ihr die im Akkreditiv vereinbarten Dokumente fehlerfrei vorliegen und alle Bedingungen daraus erfüllt sind. Bei einer sog. Bestätigung des Akkreditivs wird statt der Hausbank des Importeurs die Bank des Exporteurs in die Pflicht genommen. Sie übernimmt das Ausfallrisiko, das damit vom Ausland ins Inland verlagert wird. Und sie überprüft, ob die eingereichten Dokumente mit dem Akkreditiv übereinstimmen. Anschließend bekommt der Kunde sein Geld.

„Im Auslandsgeschäft besonders beliebt sind Akkreditive, auch Letters of Credit (L/C) genannt. Beim Akkreditiv übernimmt die Bank des Importeurs gegenüber dem Exporteur ein abstraktes Zahlungsversprechen. Das heißt: Statt des Kunden ist dessen Bank in der Pflicht.“

Für Exporteure hat dieses Vorgehen einen entscheidenden Vorteil: Sie müssen nicht monate- oder gar jahrelang auf ihr Geld warten, selbst wenn sie großzügige Zahlungsziele eingeräumt haben. Sie können ihre Forderung jederzeit vorfristig in Liquidität umwandeln. Das steigert nicht nur die Liquidität, sondern stärkt dank langer Zahlungsziele auch die Wettbewerbsfähigkeit. Aufgrund ihres guten Ratings kann die LBBW attraktive Konditionen anbieten, daher wird sie weltweit gern als Garantiesteller akzeptiert.

LBBW als Haupt-Clearing-Stelle für Euro-Zahlungsverkehr

Die LBBW ist auf dem Westbalkan aber nicht nur auf Absicherungsseite unterwegs. Sie steht auch als Partner im Zahlungsverkehr zur Verfügung: mit dem sog. Euro-Clearing, also der Einrichtung eines Euro-Kontos, das die LBBW führt. Um die Bankenbetreuung im Ausland auf diesem Level gewährleisten zu können, setzt die LBBW auf regelmäßigen Kontakt zu allen Partnerbanken, sowohl in Video-Calls als auch vor Ort. Mit dem Regionalvertrieb gibt es ein eigenes Team, das sich ausschließlich um Bankkundenbeziehungen in der Region kümmert.

Die LBBW-Westbalkan-Experten sind Muttersprachler und decken sämtliche slawische Sprachen ab, u.a. Bulgarisch, Serbisch, Kroatisch und Albanisch. Sie wissen: Das Vertrauen der regionalen Partner muss man sich erarbeiten. Dazu trägt nicht nur die gemeinsame Sprache bei, sondern auch das regelmäßige Kontakteknüpfen auf Veranstaltungen. Deshalb beteiligt sich die LBBW regelmäßig an Veranstaltungen als Aussteller oder Sponsor, etwa bei der Euromoney „The Central & Eastern European Forum“ in Wien im Januar.

Auch die Zusammenarbeit mit den deutschen Auslandshandelskammern spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg in der Region: Während die AHK Serbien den größten Markt der Region betreut, steht die AHK Nordmazedonien in Skopje auch für Albanien und den Kosovo zur Verfügung. Genau wie die LBBW berät, betreut und vertritt das AHK-Netzwerk deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft auf- oder ausbauen wollen. Die kommenden Jahre dürften also spannend werden, das Potenzial ist jedenfalls groß.

Metallbranche in Deutschland: Trüber Ausblick, kurzer Verzug

Die deutsche Metallbranche steht seit den 2000er Jahren vor einer Reihe von wirtschaftlichen Hürden. Das Aufkommen chinesischer, staatlich geförderter Metallprodukte und der Abschwung der deutschen Automobilbranche seit 2018 haben die Situation weiter verschärft. Doch 2023 ist die Zahl der Insolvenzen im Metallsektor gegen den allgemeinen Trend nicht angestiegen. Zudem hat sich das Zahlungsverhalten über die Jahre hinweg verbessert.

Christiane von Berg
Volkswirtin für BeNeLux & DACH, Coface

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

Mehrere wirtschaftliche Faktoren haben die deutsche Metallindustrie in den vergangenen Jahren ausgebremst. Der staatlich geförderten Konkurrenz aus China ist es gelungen, europäische Unternehmen mit billigeren Produkten zu überflügeln. Im Laufe der Jahre haben diese Subventionen zu erheblichen Überkapazitäten und einem Überangebot auf dem Weltmarkt geführt, was die Preise für Industriemetalle, insb. für Stahl und Aluminium, belastete. Ein weiterer wichtiger Faktor war und ist der industrielle Wandel hin zu grünen Technologien in Deutschland, besonders in der Automobilindustrie. Der Übergang zur E-Mobilität hat zu einer Rezession in der deutschen Industrie beigetragen, auch im Metallsektor. Seit Mitte 2018 ist die Produktion im Verarbeitenden Gewerbe mit wenigen Ausnahmen rückläufig. Darüber hinaus hat der Anstieg der Energiepreise die Produktionskosten in die Höhe getrieben. Viele Firmen waren nicht in der Lage, die gestiegenen Kosten vollständig an ihre Kunden weiterzugeben.

Während in der deutschen Gesamtwirtschaft die Insolvenzen langsam wieder auf das Niveau vor der Pandemie zurückkehren, ist dies in der Metallbranche nicht der Fall. Über alle Branchen hinweg stieg die Zahl der Firmenpleiten in den ersten acht Monaten dieses Jahres um 24% im Vergleich zu 2022. Im selben Zeitraum wurden 169 Metallunternehmen zahlungsunfähig, was einem Rückgang von 1,2% gegenüber dem Vorjahr entspricht (vgl. Grafik links unten).

© Destatis/Coface

Beständige Pleiten: Monatliche Unternehmensinsolvenzen im deutschen Metallsektor

Ein möglicher Grund dafür ist, dass der Metallsektor während der Pandemie weniger staatliche Unterstützung erhielt als andere Wirtschaftszweige. Denn: Die staatlichen Hilfen waren an die Geschäftsaussichten zu Ende 2019 geknüpft. Unternehmen, die bereits vor dem Pandemieausbruch schlechte Perspektiven hatten, sollten nicht künstlich am Leben gehalten werden (Stichwort: Zombieunternehmen). Dies war in der Metallindustrie der Fall und so stiegen die Insolvenzen im Jahr 2020 stärker als in der übrigen deutschen Wirtschaft. Viele schwächelnde Unternehmen sind somit bereits aus dem Metallsektor ausgeschieden. Und das bedeutet weniger Insolvenzen im Jahr 2023.

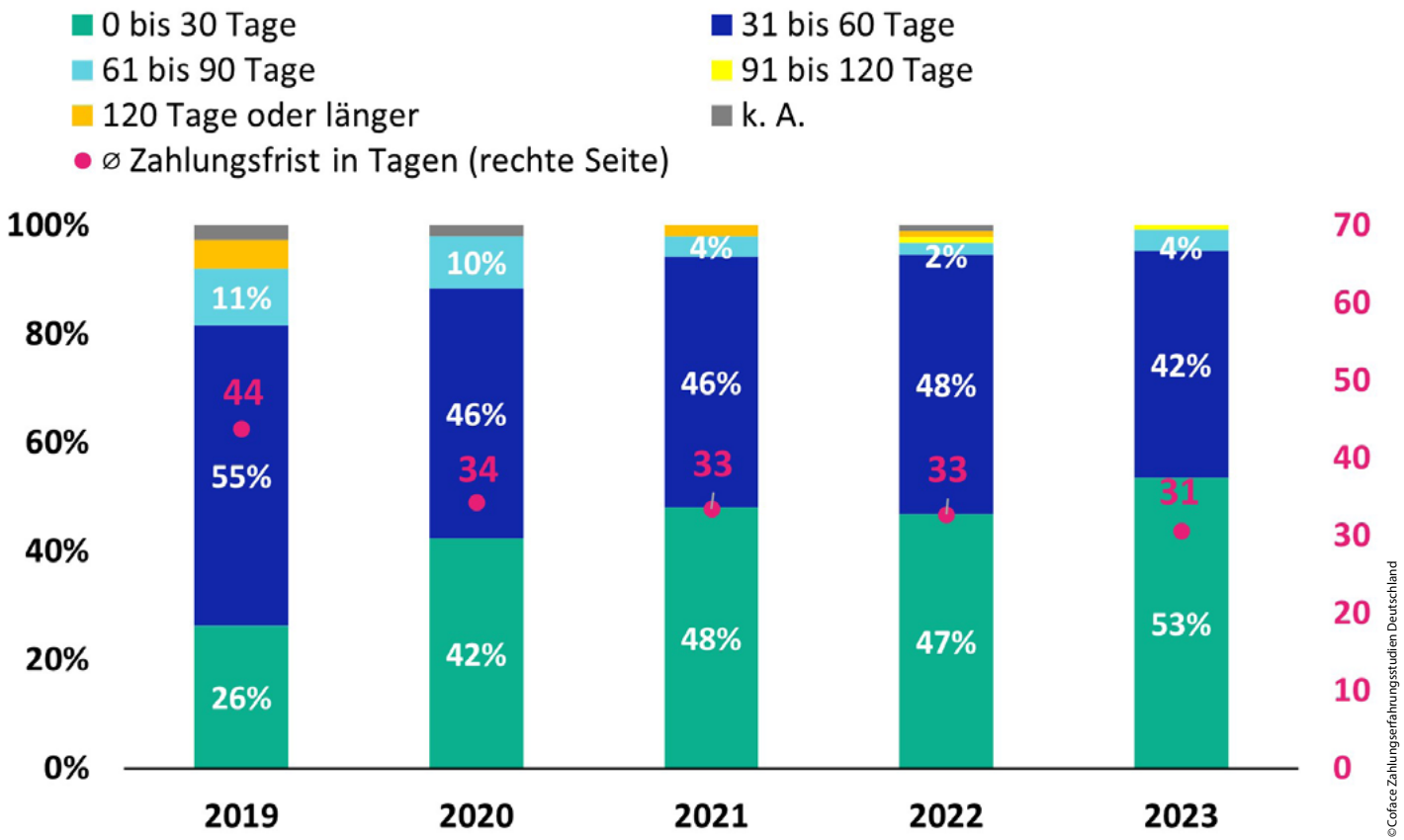
Unternehmen bitten früher zur Kasse

Seit 2016 befragt Coface einmal im Jahr deutsche Unternehmen aus 13 breit gefächerten Branchen nach ihren Zahlungserfahrungen, zuletzt im Juli und August die-

ses Jahres. In der Metallindustrie ist es demnach gängige Praxis, dass Firmen ihren Kunden ein Zahlungsziel, also einen Lieferantenkredit, einräumen. Im Jahr 2019 gewährten noch 81% kurzfristige Zahlungsfristen von bis zu zwei Monaten und immerhin 16% der Kunden hatten die Möglichkeit, erst nach zwei Monaten zu zahlen. Diese Situation hat sich verändert, denn 2023 versuchen die Metallbetriebe immer früher an ihr Geld zu kommen: So bittet über die Hälfte der befragten Unternehmen (53%) um eine Zahlung innerhalb der ersten 30 Tage nach Lieferung und nur noch 5% gewähren Zahlungsfristen von zwei Monaten oder länger (vgl. unten stehende Grafik). Die durchschnittliche Zahlungsfrist in der Metallbranche ist von 44 Tagen im Jahr 2019 auf 31 Tage 2023 zurückgegangen. Zum Vergleich: Im gleichen Zeitraum sank das Zahlungsziel in Deutschland branchenübergreifend nur geringfügig von 34 auf 32 Tage.

Zahlungsverzögerungen sind üblich, aber relativ kurz

Im Rahmen der aktuellen Befragung gaben 77% der Metaller an, dass sie im Jahr 2023 Zahlungsverzögerungen erlebt haben – ein Zuwachs von 15 Prozentpunkten gegenüber 2022. Das ist zudem eine deutliche Verschlechterung der Zahlungsmoral im Vergleich zu den Pandemiejahren. Für viele Firmen im Metallsektor sind verspätete Zahlungen alltäglich. Jedoch ist der durchschnittliche Zahlungsverzug mit rund 25 Tagen im Vergleich zu anderen Branchen in Deutschland relativ kurz.



Durchschnittliche Zahlungsfristen der deutschen Metallindustrie im Zeitverlauf

De-Risking gewinnt an Bedeutung

Mit Blick auf das Jahr 2024 schätzen deutsche Metallunternehmen ihre wirtschaftliche Lage im Vergleich zu 2023 negativ ein. Gefragt nach den Hauptrisiken für ihr Business, nennen die meisten Firmen schwierige Geschäfts- und Produktionsbedingungen in Deutschland, steigende Rohstoffpreise, den Mangel an qualifizierten Arbeitskräften und politische Risiken. Um geopolitische oder strategische Risiken zu minimieren, streben immer mehr Metallfirmen danach, ihre geschäftliche Abhängigkeit von einzelnen Ländern, Lieferanten oder Kunden zu verringern. 2023 haben sich bereits 13,6% für De-Risking-Maßnahmen wie eine Verlagerung der Produktion oder die Diversifizierung ihres Lieferanten- und Kundenportfolios entschieden.

Die gesamte Studie und weitere Grafiken finden Sie HIER zum Download.

Aufstrebendes Albanien

Der Westbalkanstaat hat in den vergangenen 20 Jahren ein starkes Wachstum erfahren. Mittels Reformen gilt es nun, diesen Kurs beizubehalten, damit womöglich der Beitritt in die Europäische Union gelingt. Gleichzeitig kämpfen die ländlichen Regionen mit hoher Abwanderung und Arbeitslosigkeit.

Helen Wiedemann, GIZ, veröffentlicht bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Die Republik Albanien liegt am westlichen Rand der Balkanhalbinsel in Südosteuropa. Im Norden grenzt sie an Montenegro, im Osten an den Kosovo und Nordmazedonien, südlich an Griechenland und im Westen an die Adria und das Ionische Meer. Das Land ist von Bergen und Hügeln geprägt, die fast 70% der Fläche bedecken. Die höchsten Gipfel sind über 2.500 m hoch, darunter der Korab mit 2.764 m als höchster Berg Albaniens. Die Lage zwischen Gebirgen und Meer hat großen Einfluss auf die Landnutzung in Albanien – 43% der Fläche werden für die Landwirtschaft genutzt, die einen wichtigen Wirtschaftszweig darstellt. Die Küste Albaniens erstreckt sich über 362 km, dort spielen besonders die Fischerei und der damit einhergehende Export der Ware, etwa im Adriahafen Durrës, eine große Rolle für die lokale Wirtschaft. Die albanische Riviera im Süden des Landes ist ein bedeutender Anziehungspunkt für den Tourismus, der in den vergangenen Jahren ein hohes Wachstum verzeichnet hat.

Ländliche Regionen kämpfen

Mehr als die Hälfte der rund 2,8 Millionen Einwohner, 63%, wohnt innerhalb der Städte. Allein jede siebte Person lebt in der Hauptstadt Tirana, einer aufstrebenden Metropole mit wachsender Wirtschaft. Während sich die Städte vergrößern, verlieren kleine Dörfer und ländliche Regionen jedoch an Einwohnern.

© Dimos/Shutterstock

Die Exportwirtschaft trägt in Albanien einen immer größeren Anteil zum Bruttoinlandsprodukt bei.

Trotz unterschiedlicher Konfessionen ist Albanien ein ethnisch homogenes Land. Die Mehrheit der Bevölkerung sind Albanerinnen und Albaner, die griechische Bevölkerung bildet die größte Minderheit im Land. Daneben gibt es weitere Minderheiten, darunter bspw. Aromuninnen und Aromunen sowie Roma und Romnija. Letztere sind häufiger von Armut, Arbeitslosigkeit und Analphabetismus betroffen als der Rest der Bevölkerung. Knapp 60% der Einwohner bekannten sich im letzten Zensus zum Islam, während sich etwa 17% der katholischen oder albanisch-orthodoxen Kirche angehörig fühlen. Ein großer Teil der Befragten bezeichnete sich als religionslos. In der albanischen Gesellschaft ist religiöse Toleranz ein wichtiger Wert, auch werden religiöse Feste oft gemeinsam begangen.

Albanien hat eine bewegte Geschichte und war lange Zeit Teil des Osmanischen Reiches. Die Gründung des albanischen Nationalstaats fand im Vergleich zu manchen Nachbarländern relativ spät statt. Im Jahr 1912 erklärte Albanien seine Unabhängigkeit vom Osmanischen Reich und

wurde später von verschiedenen politischen Systemen regiert, darunter der kommunistischen Diktatur unter Enver Hoxha.

Während dieser Zeit distanzierte sich das Land vom damaligen Nachbarland Jugoslawien sowie anschließend von der Sowjetunion. Nach Hoxhas Tod 1985 hielt das Regime seine Macht, erst Anfang der 1990er Jahre konnte es nach großen Protesten gestürzt werden. Seitdem gilt Albanien per Verfassung als parlamentarische Republik, Staatsoberhaupt ist der Präsident, der alle fünf Jahre gewählt wird. Aktuell gibt es eine starke Polarisierung zwischen den beiden größten politischen Parteien, der Sozialistischen Partei und der Demokratischen Partei. Regierungschef ist seit 2013 Edi Rama, der der Sozialistischen Partei angehört und zuletzt 2021 in seinem Amt bestätigt wurde.

Auf Kurs Richtung EU

Innenpolitisch kämpft Albanien mit einer hohen Arbeitslosigkeit, besonders unter Jugendlichen, von denen rund 30% keiner Beschäftigung nachgehen. Aufgrund der v.a. im ländlichen Raum fehlenden wirtschaftlichen Perspektiven ziehen immer mehr junge Menschen in die Städte oder ins Ausland. Zwar ist die Armut in den vergangenen beiden Jahrzehnten deutlich gesunken, jedoch gilt immer noch etwa ein Zehntel der Bevölkerung als arm. Dennoch hat Albanien v.a. innerhalb der letzten 20 Jahre eine positive Entwicklung verzeichnet und ist auf dem Weg zu einem stabileren und wohlhabenderen Land. Die Regierung hat wichtige Reformen im Bereich Justiz, Korruptionsbekämpfung und Wirtschaft umgesetzt, um das Land auf Kurs für die EU-Integration zu bringen. Das Land ist seit Juni 2014 Beitrittskandidat der EU, ein Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen erleichtert den Handel. Das Beitrittsverfahren wurde mit einiger Verzögerung im März 2020 eröffnet.

Deutschland engagiert sich seit 1988 entwicklungspolitisch in Albanien. Schwerpunkte der deutsch-albanischen Zusammenarbeit sind die soziale und ökologische Transformation des Landes, die nachhaltige Wirtschaftsentwicklung sowie die Unterstützung beim Beitrittsprozess in die EU. Aus diesem Grund setzt die Entwicklungszusammenarbeit v.a. Aktivitäten im Bereich Klima und Energie (Just Transition) sowie zur Stärkung der Ausbildungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten um.

Die Autorin Helen Wiedemann ist im Programm Business Scouts for Development tätig, das die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) umsetzt.

Textquellen: Landeszentrale für politische Bildung, BMZ, Auswärtiges Amt

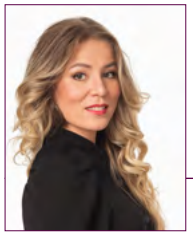
Anzeige

Die Ukraine setzt Anreize für Investitionen

Seit dem Jahr 2021 fördert die Ukraine über diverse Mechanismen intensiv Großinvestitionen im Land. Seither gilt dort das Gesetz über die staatliche Förderung von Projekten mit Investitionen in beträchtlichem Umfang (in der Folge: InvFördGesetz). Kürzlich wurde dessen Rahmen erweitert.

Igor Dykunskyy, LL.M.
Rechtsanwalt, Partner,
DLF Rechtsanwälte Ukraine

info@dlf.ua
www.dlf.ua



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

info@dlf.ua
www.dlf.ua

Die russische Aggression gegen die Ukraine und der groß angelegte Angriffskrieg haben neue Realitäten im Land geschaffen. Unter Berücksichtigung der schweren Umstände wurde das InvFördGesetz geändert und ergänzt: beides ist im September dieses Jahres in Kraft getreten.

Investoren haben nun die Möglichkeit, neue Instrumente der staatlichen Förderung für Projekte mit Investitionen von mindestens 12 Mio EUR in Anspruch zu nehmen. Die Regierung hat zudem einige Anforderungen zurückgefahren und neue Optionen zur Investition geschaffen.

© Alexey Fedorenko/Shutterstock

Der Wiederaufbau der Ukraine ist bereits gestartet. Auch ausländische Unternehmen können mitwirken.

Kriterien für Investitionsprojekte

Um die staatliche Förderung für Investitionsprojekte zu erhalten, muss eine Reihe von gesetzlich festgelegten Kriterien erfüllt werden. Durch die Änderungen im InvFördGesetz wurden der Investitionsrahmen erweitert und die Projektanforderungen gesenkt.

Das zu fördernde Projekt muss den Bau, die Modernisierung, die technische und/oder technologische Umrüstung von Investitionsobjekten sowie den Kauf der dafür erforderlichen Ausrüstungen und Komponenten betreffen. Es darf neuerdings auch die Baumaßnahmen für verkehrstechnische Infrastruktureinrichtungen umfassen, die der Investor oder Antragsteller trägt, damit das Projekt in die Tat umgesetzt werden kann.

Die Projekte müssen etwa in den Bereichen der verarbeitenden Industrie (mit Ausnahme der Herstellung und des Vertriebs von Tabakwaren, Äthylalkohol, alkoholischen Cognac- und Fruchtgetränken sowie Spirituosen) sowie des Bergbaus zur Weiterverarbeitung und/oder Veredelung von Bodenschätzen (außer Stein- und Braunkohle, Rohöl und Erdgas) umgesetzt werden. Weitere förderungsfähige Aktivitäten sind Abfallwirtschaft, Verkehr, Lagerhaltung, Post- und Kuriertätigkeiten, Logistik, Bildung, wissenschaftliche und wissenschaftlich-technische Tätigkeiten, Gesundheitswesen, Kunst, Kultur, Sport, Tourismus sowie der Kur- und Erholungsbereich.

Die Herstellung von Bioethanol, sofern es als Kraftstoffkomponente verwendet wird, sowie von Biogas und Biomethan (auch verflüssigt und komprimiert) wird ebenfalls staatlich gefördert. Dank der neuen Bestimmungen des InvFördGesetz besteht nun auch die Möglichkeit, sich im Bereich der digitalen Infrastruktur zu engagieren.

Die Höhe der Investitionen in diese geförderten Projekte muss einen Betrag von 12 Mio EUR übersteigen (zuvor lag dieser Wert bei 20 Mio EUR). Für die Dauer des

Investitionsprojekts muss eine bestimmte Mindestzahl an neuen Arbeitsplätzen mit einem – für die jeweilige Region – überdurchschnittlichen Gehalt geschaffen werden. Dabei hängt die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze vom Prozentsatz der Gehaltsaufschläge ab:

- 10 neue Arbeitsplätze mit mindestens um 50% höherem Gehalt als der Durchschnitt
- 30 neue Arbeitsplätze mit mindestens 30% höherem Gehalt
- 50 neue Arbeitsplätze mit mindestens 15% höherem Gehalt

„Die Höhe der Investitionen in die geförderten Projekte muss einen Betrag von 12 Mio EUR übersteigen. Für die Dauer des Investitionsprojekts muss eine bestimmte Mindestzahl an neuen Arbeitsplätzen mit einem – für die jeweilige Region – überdurchschnittlichen Gehalt geschaffen werden."

Dieses System ist flexibler im Vergleich zu den Anforderungen, die vor den Änderungen des InvFördGesetz galten. So war es zuvor erforderlich, mindestens 80 neue Arbeitsplätze mit einem um 15% höheren Gehalt zu schaffen.

Die Dauer der Umsetzung eines Investitionsprojekts darf höchstens fünf Jahre betragen.

Formen zur Investorenförderung

Die staatliche Förderung darf gemäß der Statuten 30% der anvisierten Summe der Investitionen nicht überschreiten. Durch die Änderungen des InvFördGesetz wurden die Formen der staatlichen Förderung erweitert. Jetzt wird sie für Projekte wie folgt gewährt:

1. Befreiung von der Körperschaftssteuer für fünf Jahre sowie von der Umsatzsteuer und den Importzöllen für Ausrüstungen. Dabei sollen die Ausrüstungen neu und maximal drei Jahre vor der Registrierung des Investitionsprojekts hergestellt worden sein. Den ukrainischen Organen der kommunalen Selbstverwaltung wird zudem das Recht gewährt, geringere Bodensteuer- und Pachtsätze für Großinvestoren festzusetzen oder diese von der kompletten Entrichtung zu befreien;

2. Gewährung eines Vorzugsrechts bei der Nutzung von Grundstücken im staatlichen bzw. kommunalen Eigentum, um die Investitionsprojekte umzusetzen. Dabei kann dem Investor das Vorzugsrecht eingeräumt werden, diese Grundstücke nach Ablauf des Sonderinvestitionsvertrags als Eigentum zu erwerben;

3. Bereitstellung von Bau-, Rekonstruktions-, Restaurierungs- und Generalinstandsetzungsarbeiten an verkehrstechnischen Infrastrukturanlagen (Straßen, Kommunikationsleitungen sowie Wärme-, Gas-, Wasser- und Stromversorgung, technische Kommunikationen usw.), die für die Umsetzung von Investitionsprojekten notwendig sind, und zwar aus staatlichen und lokalen Haushaltsmitteln sowie anderen gesetzlich zulässigen Quellen;

4. Befreiung von der Entschädigung für Verluste der forstwirtschaftlichen Produktion infolge einer Zweckänderung von besonders wertvollen Böden und Waldflächen, um Investitionsprojekte umzusetzen;

5. Entschädigung der Kosten für den Anschluss und die Anbindung an Versorgungs- und Verkehrsnetze, die für die Umsetzung von Investitionsprojekten notwendig sind.

Die verabschiedeten Änderungen wurden mit den ukrainischen Boden- und Industrieparkgesetzen in Einklang gebracht.

Sonderinvestitionsverträge

Um die staatliche Förderung zu erhalten, müssen Investoren bzw. Antragsteller Sonderinvestitionsverträge mit dem Ministerkabinett der Ukraine oder einer territorialen Gemeinde (sofern die staatliche Förderung von einer solchen lokalen Selbstverwaltungsbehörde bereitgestellt wird) abschließen.

Ein solcher Vertrag wird für einen Zeitraum von höchstens 15 Jahren abgeschlossen. Die Vertragslaufzeit hat keinen Einfluss darauf, wie lange das Investitionsprojekt umgesetzt wird, weil dieses innerhalb von fünf Jahren ab dem Vertragsabschluss umzusetzen ist.

In Sonderinvestitionsverträgen wird eine Reihe von wichtigen Bedingungen festgelegt, darunter:

- Bedingungen und Dauer der Projektumsetzung
- Investitionsobjekte
- Art und Umfang der Investitionen
- Gesamtumfang, Formen und Fristen für die staatliche Förderung
- Bedingungen und Folgen der Beendigung der staatlichen Förderung
- eine Liste von Grundstücken, die für die Umsetzung von Projekten mit Investitionen von beträchtlichem Umfang erforderlich sind
- Bedingungen für die Nutzung dieser Grundstücke und das Verfahren für

deren Rückgabe (im Falle der Bereitstellung)

- Verfahren zur Vereinbarung von Änderungen im Kontrollverhältnis gegenüber Investoren während der Laufzeit ihrer Sonderinvestitionsverträge usw.

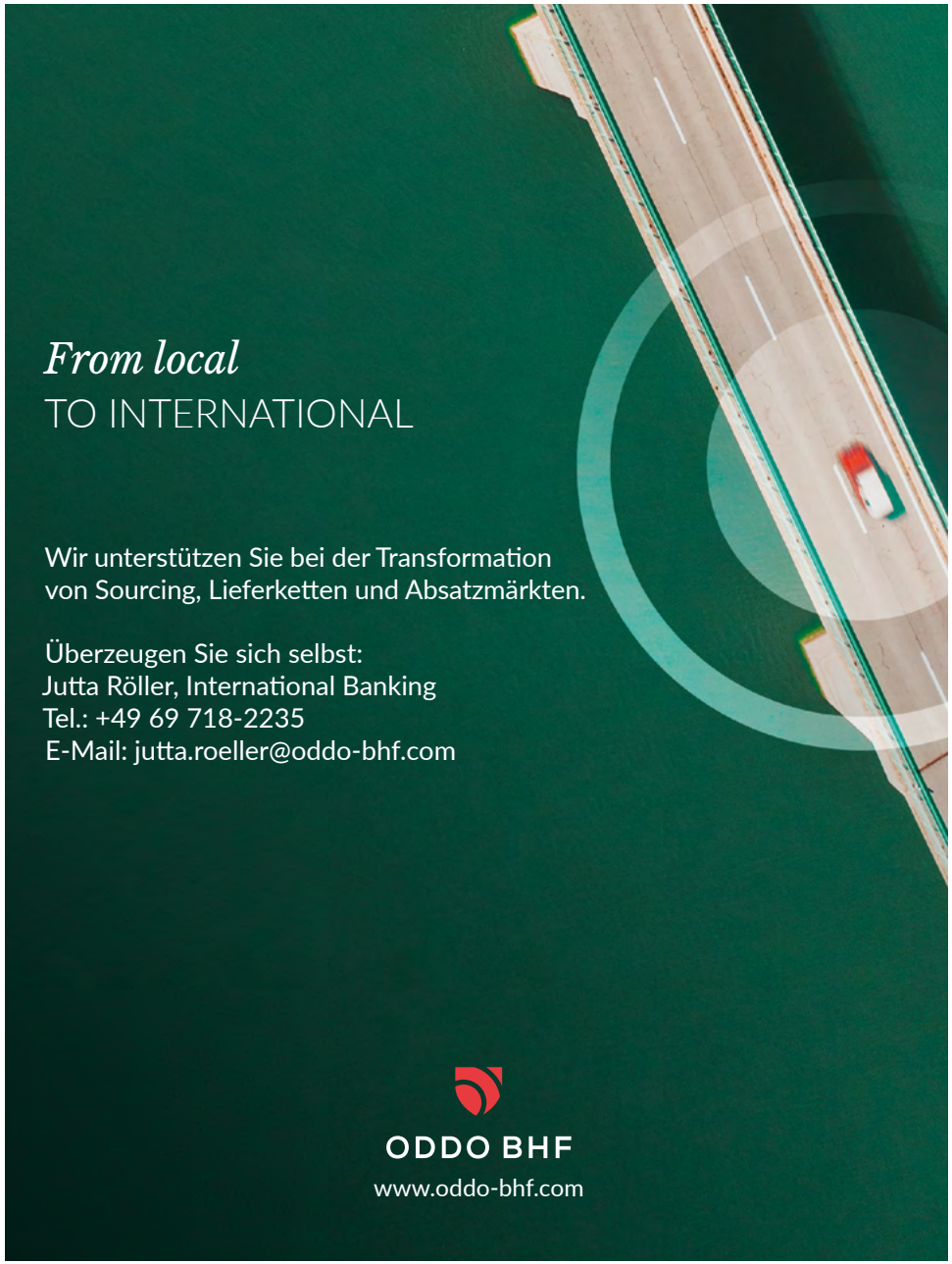
„Wenn entschieden ist, dass ein Sonderinvestitionsvertrag abgeschlossen werden muss, muss der Antragsteller eine juristische Person nach ukrainischem Recht gründen, die als Investor fungieren wird. Wenn der Antragsteller bereits als juristische Person auftritt, die in der Ukraine registriert ist und speziell für die Umsetzung eines Investitionsprojekts gegründet wurde und dabei alle gesetzlichen Anforderungen und Einschränkungen erfüllt, ist es nicht erforderlich, eine neue juristische Person zu gründen."

Wenn entschieden ist, dass ein Sonderinvestitionsvertrag abgeschlossen werden muss, muss der Antragsteller eine juristische Person nach ukrainischem Recht gründen, die als Investor fungieren wird. Wenn der Antragsteller bereits als juristische Person auftritt, die in der Ukraine registriert ist und speziell für die Umsetzung eines Investitionsprojekts gegründet wurde und dabei alle gesetzlichen Anforderungen und Einschränkungen erfüllt, ist es nicht erforderlich, eine neue juristische Person zu gründen. In jedem Fall muss der Antragsteller 100% der Aktien (Geschäftsanteile) am Grund- bzw. Stammkapital dieser juristischen Person besitzen.

Die Gesetzesänderungen sehen die Möglichkeit vor, eigene Verhandlungen über die verschiedenen Bedingungen von Sonderinvestitionsverträgen durchzuführen. Wenn das Wirtschaftsministerium der Ukraine beschließt, dass es notwendig ist, einen Entwurf eines Sonderinvestitionsvertrags zu überarbeiten, wird dem Antragsteller eine Begutachtung zu diesem Projekt zugesandt. Dabei wird ihm vorgeschlagen, Verhandlungen zu dessen Bedingungen durchzuführen.

Solche Verhandlungen werden innerhalb von zwei Monaten nach Erhalt dieses Vorschlags durchgeführt. Wenn in dieser Zeit keine Einigung über den Mechanismus der zu berücksichtigenden Begutachtung erzielt worden ist, kann die Verhandlungsfrist um zwei weitere Monate verlängert werden. Allerdings ist zu bedenken, dass die wesentlichen Bedingungen von Sonderinvestitionsverträgen nicht verhandelbar sind.

Anzeige



Slowenien ringt um Luft nach Flutkatastrophe

Der Wiederaufbau in dem kleinen südosteuropäischen Land wird teuer und langwierig. Doch Slowenien erhält auch viel Unterstützung von der Europäischen Union. Die heimische Wirtschaft beteiligt sich zudem direkt oder indirekt an der Beseitigung der Flutschäden. Höhere Unternehmenssteuern stoßen allerdings auf Kritik.

©Sanja Karin Music/Shutterstock

Die Sava und andere Flüsse hinterließen in Slowenien und den Anrainern eine Spur der Verwüstung.

Im August 2023 wurde Slowenien von der schwersten Unwetterkatastrophe seit seiner Unabhängigkeit getroffen. Nach enormen Niederschlägen traten gleich mehrere Flüsse über ihre Ufer und überfluteten rund zwei Drittel des Landes. Sechs Menschen kamen ums Leben, 120 Häuser wurden komplett zerstört, Hunderte weitere Gebäude und große Teile der Infrastruktur stark beschädigt. Überschwemmungen und Erdrutsche trafen auch zahlreiche Unternehmen. Mitunter führte das zu längeren Produktionsausfällen, die selbst in Deutschland zu spüren waren.

Die slowenische Regierung veranlasste umgehend erste Schritte zur Bewältigung der Flutschäden. Hilfsorganisationen erhielten bereits einen Tag nach dem Unwetter Mittel in Höhe von 10 Mio EUR, Städten und Gemeinden wurden 100 Mio EUR Direkthilfe zugesagt. Weitere 400 Mio EUR versprach EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen aus dem EU-Solidaritätsfonds. Die konkreten Einzelmaßnahmen zur Beseitigung der Flutschäden und zur Unterstützung der Betroffenen regelt ein Gesetz, das Ende August vom slowenischen Parlament verabschiedet wurde. Der Gesetzgeber richtete zudem eine eigene Regierungsstelle für den Wiederaufbau ein.

Interventionsgesetz greift

In weniger als einem Monat legte die Regierung mit dem sog. Interventionsgesetz ein komplexes Regelwerk an Hilfsmaßnahmen für Privathaushalte, Kommunen, Wirtschaft und Landwirtschaft vor. Es umfasst Gebührenbefreiungen, Steuererleichterungen und die Lockerung arbeitsrechtlicher Regelungen. Außerdem wurde ein Katalog an Präventionsmaßnahmen verabschiedet, die zeitnah realisiert werden sollen. Dazu zählen neben gezielten Investitionen in den Infrastrukturbau auch ein staatlicher Wiederaufbaufonds, finanziert aus laufenden Haushalts- und EU-Mitteln sowie Geldern aus Sondersteuern und -abgaben.

Ende Oktober wurde das Gesetz novelliert und der ursprünglich festgelegte Solidaritätsbeitrag für Arbeitnehmer und Arbeitgeber gestrichen. Die Finanzierung des Wiederaufbaus soll künftig in einem separaten Gesetz geregelt werden, das dieser Tage erwartet wird. Die angekündigten Regelungen wurden schon breit diskutiert. So sah der Gesetzentwurf vor, dass die Körperschaftsteuer in den Jahren 2024 bis 2028 von 19% auf 22% steigt. Banken müssen für die Jahre 2023 bis 2027 eine Steuer auf ihre Bilanzsumme von 0,2% abführen. Der slowenische

Kirsten Grieß, Korrespondentin in Budapest bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Finanzrat kritisiert die Steuererhöhungen, die Wirtschaft werde zusätzlich belastet.

EU-Gelder können umgewidmet werden

Ebenfalls im Oktober übermittelte die slowenische Regierung ihren Antrag auf die zugesagten Mittel aus dem EU-Solidaritätsfonds nach Brüssel. Ein formales Kriterium für die Freigabe ist eine möglichst genaue Schätzung der entstandenen Schäden und Wiederaufbaukosten. Die gemeldete Schadenssumme liegt bei knapp 10 Mrd EUR. Das sind mehr als 15% des prognostizierten Bruttoinlandsprodukts für 2023. Die Regierung stellte bereits 520 Mio EUR durch eine Umschichtung im aktuellen Haushalt bereit. Eine Vorauszahlung von 100 Mio EUR aus dem Solidaritätsfonds wird zeitnah erwartet. Insgesamt können laut slowenischem Finanzrat Wiederaufbaukosten von bis zu 1,8 Mrd EUR über EU-Mittel abgedeckt werden. Dem Änderungsantrag für den Mittelverwendungsplan des EU-Wiederaufbaufonds stimmte Brüssel bereits zu, für den Kohäsionsfonds steht die Anpassung noch aus.

Für die Wirtschaft berechnete die slowenische Regierung, dass der Wiederaufbau der Betriebsgebäude mehr als 500 Mio EUR kosten wird. Rund 350 Mio EUR fallen für die Reparatur oder Neuanschaffung von Maschinen an. Gelder aus dem Solidaritätsfonds dürfen dafür nicht eingesetzt werden, andere EU-Mittel hingegen schon. Einen Teil der Wiederaufbaukosten der Privatwirtschaft decken Versicherungsprämien ab. Auch staatliche Direkthilfen fließen. Bis Anfang November gingen rund 32 Mio EUR an Unternehmen und Betriebe. Zur Beseitigung der Flutschäden stehen darüber hinaus vergünstigte Kredite zur Verfügung. Bis jetzt wurden über zwei Darlehensprogramme 40 Mio EUR bereitgestellt. Antragsberechtigt sind kleine und mittlere Unternehmen, die maximale Kredithöhe beträgt 100.000 EUR.

Chancen für deutsche Firmen

Die Aufbauarbeiten werden sich voraussichtlich mehrere Jahre hinziehen und bergen vielfach die Chance, die Infrastruktur nachhaltig zu modernisieren. Laut Regierung hat aber der schnelle Wiederaufbau Priorität – auch vor bereits geplanten Investitionen in den grünen Umbau der Wirtschaft. Die zu erwartenden Bau- und Beschaffungsaktivitäten werden gleichwohl starke wirtschaftliche Impulse setzen. Auch für deutsche Unternehmen bietet der Wiederaufbau Geschäftsmöglichkeiten. Für Risiken sorgt allerdings der massive Anstieg der Staatsausgaben. Die Gegenfinanzierung über höhere Steuereinnahmen erzeugt schon jetzt Unmut unter Unternehmen und könnte der Attraktivität des Wirtschaftsstandortes langfristig schaden.

Anzeige

ExportManager digital

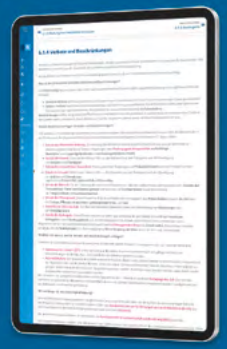
Die einzigartige Kombination aus aktuellen
Fachinformationen & Nachrichten

„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 Quelle**
  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/

Scheitern nach der Auslands-expansion

Auch wenn es manchmal so scheint: Es gibt nicht nur Weltmarktführer in Deutschland. Etwa jedes dritte Unternehmen strauchelt beim Gang ins Ausland. Was lässt sich daraus lernen, damit die eigene Expansion zum Erfolg wird?

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

Mehr als 3 Mrd EUR Verluste hatte Walmart in Deutschland angehäuft, als sich der US-Handelsriese Ende 2006 zurückzog. Traditionell niedrige Margen im Discounter-geprägten Lebensmitteleinzelhandel und die Ablehnung der „Walmart-Unternehmenskultur" wie des Einpack-Services an der Kasse hatten dazu geführt, dass sich Walmart hierzulande nicht behaupten konnte. Wenige Monate zuvor hatte das Unternehmen sich bereits aus Südkorea verabschieden müssen.

Die Gründe für die gescheiterte Expansion von Walmart – heute in mehr als 20 Ländern, von China bis Sambia, vertreten – sind hinreichend bekannt. Doch auch deutsche Unternehmen, die hierzulande ausgesprochen erfolgreich sind, straucheln im Ausland. Nur sprechen sie ungern darüber, wenn es sich vermeiden lässt. Dabei scheitert etwa jede dritte Auslandsexpansion. Mit mehr Informationen darüber, warum Unternehmen gescheitert sind, ließe sich manche Enttäuschung anderer Firmen vermeiden. Natürlich gibt es nicht den einen Fehler oder den einen Grund. Doch es lassen sich drei Muster fürs Scheitern erkennen.

1. Mangelnde Sorgfalt

Hauptmotiv für die Expansion sind meist neue Kunden. Gerade wenn Unternehmen sich in Deutschland sehr dynamisch entwickelt haben und sich die Wachstumskurve langsam abflachen könnte, verspricht der Auslandsmarkt eine rasche Multiplikation. Vapiano war zwischenzeitlich sogar gleich in 33 Auslandsmärkten aktiv. Und übernahm sich damit völlig. Dabei empfehlen Berater immer wieder, schnell bei der Expansion zu sein – so fehle der Konkurrenz Zeit, sich auf den neuen Wettbewerber einzustellen, und die deutschen Unternehmen könnten ihr Momentum am Markt nutzen. Doch häufig wird übersehen, dass sich Märkte trotz ähnlicher Makrofaktoren voneinander unterscheiden können.

© Sundry Photography/Shutterstock

Der auf dem heimischen US-Markt erfolgreiche Handelsriese musste sich aus Deutschland zurückziehen.

Der Online-Parfümspezialist MyParfum, vom Geschäftsmodell auf Skalierung angelegt, ist vor Jahren nicht nur in den USA mit dem Markteintritt gescheitert, sondern auch in Frankreich und Großbritannien. Im deutschsprachigen Österreich hingegen klappte die Expansion. Die Berliner wollten zu viel zu schnell. Das hat am Ende das gesamte Unternehmen überfordert. Vor der Expansion steht daher immer die sorgfältige Marktanalyse, idealerweise mit dem Praxisversuch vor Ort. Einheimisches Personal auch in Führungspositionen hilft, gerade die unausgesprochenen Unterschiede zu erkennen.

2. Unzureichender Puffer

Deutsche Unternehmen wissen natürlich, dass es Schwierigkeiten geben kann. Doch oft schließen sie dabei von Erfahrungen in Deutschland auf mögliche Pro-

bleme im Ausland. Diese können jedoch ganz andere Dimensionen annehmen. Die USA versprechen als gigantischer, „homogener“ Markt eine relativ leichte Eroberung; doch die schiere Größe des Landes verlangt große Investitionen in Marketing und Personal, um Fuß zu fassen. Gibt es dabei Verzögerungen, kann es sehr schnell zu viel werden und die deutsche Mutter überfordern.

Oder Beispiel China: Schon 2008 vermeldete der Verein Deutscher Ingenieure (VDI), dass sich jedes fünfte deutsche Unternehmen aus China zurückziehen wolle. Günstige Produktionskosten hatten die Ansiedlung attraktiv erscheinen lassen. Preissteigerungen waren meist einkalkuliert – doch das Ausmaß hatten viele offenbar unterschätzt. 20% mehr Lohn in wenigen Jahren widersprachen den Erfahrungen sehr gemäßigter Lohnforderungen, wie sie damals in Deutschland etabliert waren. Kommen dann noch neue Umweltstandards, Finanzierungsvorgaben, Ein- und Ausfuhrauflagen hinzu, ist die Kalkulation rasch hinfällig. Wer zu knapp kalkuliert hat, dem bleibt meist nur, die Zelte wieder abzureißen. Auch hier hilft neben einem Kapitalpuffer: den Zielmarkt auch politisch und makroökonomisch vorher gut kennenzulernen.

3. Aus der Defensive expandieren

In Deutschland überlegt derzeit mancher Unternehmer, dem Land wegen hoher Energiekosten den Rücken zuzukehren. Der angeschlagene Modehersteller Escada versuchte sein Glück in der Flucht nach vorn und wollte v.a. in den fernen Märkten Indien und China reüssieren. Doch das hat den Niedergang nur beschleunigt. Wer „aus der Not“ sein Heil in der Expansion sucht, dem fehlt oft das Fundament, den Widrigkeiten im Ausland zu begegnen und in Ruhe den neuen Markt zu erobern. Auch können Unzulänglichkeiten im Geschäftsmodell im Ausland viel offener zutage treten.

Ein bekannter Finanzdienstleister zog sich nach wenig mehr als einem Jahr bereits aus Großbritannien zurück. Begründet wurde der Rückzug mit den regulatorischen Widrigkeiten des Brexit. Dabei war dem Unternehmen ein fulminanter Start in UK gelungen, konnte der „Neue“ im Markt zahlreiche Kunden gewinnen. Doch Medienberichten zufolge war es offenbar schwierig, mit den Neukunden auch Geld zu verdienen. Als dann regulatorische Schwierigkeiten hinzukamen, zogen die Deutschen rasch die Reißleine.

Wer diese drei Punkte beherzigt, dürfte seine Erfolgschancen auf dem Weg zum Weltmarktführer verbessern. Eine Erfolgsgarantie sind sie nicht. Denn manchmal haben Unternehmen auch einfach Pech. Wer hatte schon gedacht, dass der Zwangsrückzug aus Russland so schnell und radikal kommen würde?

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 I (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

OHNE HINDERNISSE AUF WEITEN WEGEN...

Einfach unkompliziert. Ganz gleich, wohin die Reise Ihrer Fracht gehen soll, wir finden für Sie die perfekte Kombination aus Landfracht, Intermodal Transport, Bahnverkehr sowie Luft- und Seefracht.

Sei es mit dem LKW in Richtung Maghreb, Südosteuropa, Türkei und Zentralasien sowie auch mit der Bahn Richtung China, Mongolei und den GUS-Staaten oder per Luft oder See um die Welt, samt Nischenrelationen.

Lassen Sie uns gemeinsam mit detaillierter Planung und persönlicher Beratung beginnen. Wir garantieren Ihnen absolute Zuverlässigkeit, Termintreue und natürlich höchste Sicherheitsstandards um Ihre Ware sicher an das Ziel zu bringen.

Zusätzlich unterstützen wir Sie gerne bei der Dokumentenerstellung sowie bei Zollthemen und Versicherungen. Ganz egal ob eine Palette oder ganze Projekte, ob harmlose Ware oder Gefahrgut – wir unterstützen Sie jederzeit gerne mit persönlichen Ansprechpartnern aus Ihrer Nähe."

www.mumnet.de

M&M®
MILITZER & MÜNCH

Beihilfenmaßnahmen für erneuerbare Energieanlagen

Erneuerbare Energien spielen spätestens seit dem „Green Deal" der EU-Kommission eine herausragende Rolle in der Industriepolitik im Binnenmarkt. Der EuGH beschäftigte sich in einer neuen Entscheidung mit der Auslegung der Leitlinien für staatliche Umweltschutz- und Energiebeihilfen 2014–2020 (UEBLL).

Dr. Gerd Schwendinger, LL.M.
Rechtsanwalt und Partner,
GvW Graf von Westphalen

g.schwendinger@gvw.com
www.gvw.com

Christopher M. Vollert
Rechtsanwalt,
GvW Graf von Westphalen

c.vollert@gvw.com
www.gvw.com

Der Begriff „Beginn der Arbeiten" ist nicht nur relevant für den Anreizeffekt von Beihilfen, sondern auch für den Vertrauensgrundsatz der UEBLL und ihrer Nachfolger, der Leitlinien für staatliche Klima-, Umweltschutz- und Energiebeihilfen 2022 (KUEBLL). Zur Auslegung dieses Begriffs hat sich der EuGH am 12. Oktober 2023 in einer Vorabentscheidung ausführlich geäußert.

Der Entscheidung des EuGH lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Est Wind Power OÜ (EWP) ist ein estnisches Unternehmen, das sich auf den Bereich der erneuerbaren Energien, insb. Windkraftanlagen, spezialisiert hat. Im Jahr 2004 begann EWP mit den Vorbereitungen für die Errichtung eines Windparks in der Gemeinde Toila. Hierzu schloss EWP einen Anschlussvertrag mit der Gemeinde und zahlte ca. 500.000 EUR für den Netzanschluss an Elering AS (Elering), einen nationalen Übertragungsnetzbetreiber für Strom und Erdgas mit Hauptsitz in Tallinn (Estland). 2008 wurden auf dem Gelände zudem Windmessmasten für ca. 200.000 EUR installiert und im Jahr 2010 Erbbaurechte an 28 Grundstücken erworben, auf denen später die Windkraftanlagen installiert werden sollten. 2016 veröffentlichte die Gemeinde dann Planungsbedingungen für den Windpark und EWP stellte einen Antrag auf Erteilung einer Baugenehmigung. Im selben Jahr stoppte jedoch das estnische Verteidigungsministerium das Projekt. Gegen diese Entscheidung erhob EWP Klage, ein rechtskräftiges Urteil steht noch aus. Dennoch beantragte EWP 2020 bei Elering die Feststellung, dass das Investitionsvorhaben für die Errichtung des Windparks die estnischen beihilferechtlichen Vorgaben für Erzeuger erneuerbarer Energien erfülle und dementsprechend beihilfefähig sei.

© MKstudio/Shutterstock

Bis sich Windräder drehen können, bedarf es langer Entscheidungsprozesse. Etwaige Beihilfen zählen dazu.

Elering lehnte dies ab, da EWP aufgrund des mangelnden Fortschritts des Projekts am maßgeblichen Stichtag (31. Dezember 2016) nicht als „bestehender Erzeuger" im Sinne des estnischen Strommarktgesetzes anzusehen sei. Hiergegen erhob EWP Klage vor dem zuständigen Verwaltungsgericht. Die für den Ausgangsrechtsstreit streitentscheidenden Beihilfenvorschriften des estnischen Strommarktgesetzes wurden durch den Beschluss C (2017) 8456 der EU-Kommission vom 6. Dezember 2017 für mit dem Binnenmarkt vereinbar erklärt. Besagter Beschluss nahm dabei auf die Erwägungsgründe der UEBLL Bezug, weshalb die Auslegung von EU-Recht für diesen Rechtsstreit von Bedeutung ist und das estnische Verwaltungsgericht dem EuGH im Wege der Vor-

abentscheidung insgesamt acht Fragen zur Auslegung der UEBLL vorlegte.

UEBLL erlangen verbindlichen Status

Der EuGH entschied zunächst im Rahmen der Zulässigkeit, dass die UEBLL zwar grundsätzlich kein unmittelbar verbindliches Recht für die Mitgliedstaaten darstellen, sondern lediglich die Ausübung des Ermessens der EU-Kommission bei der Prüfung der Zulässigkeit von Beihilfen nach Art. 107 Abs. 3 AEUV lenken würden. Eine Außenwirkung bestehe mithin nur mittelbar über die unionsrechtlichen Grundsätze des Vertrauensschutzes und der Gleichbehandlung. Da jedoch in dem Beschluss, mit dem die estnischen Energiebeihilfen genehmigt worden seien, auf die UEBLL Bezug genommen worden sei, erlangten diese den Status von für den betreffenden Mitgliedstaat verbindlichem Unionsrecht (vgl. Art. 288 Abs. 4 AEUV). Durch diese „Inkorporierung" in den Beschluss entfalteten die Leitlinien daher unmittelbare Außenwirkung gegenüber Estland als Adressat, und Fragen zu ihrer Auslegung seien somit vorlagefähig gewesen.

Zu den Vorlagefragen stellte der EuGH sodann klar, dass Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL in Verbindung mit dem 42. Erwägungsgrund des Beschlusses C (2017) 8456 dahin auszulegen sei, dass der Begriff „Beginn der Arbeiten"

- zum einen den Beginn der Bauarbeiten für die Anlage eines Investitionsvorhabens erfasse, das die Erzeugung erneuerbarer Energie ermögliche, und
- zum anderen eine andere Verpflichtung darstelle, die nach ihrer Art und ihren Kosten das betreffende Investitionsvorhaben am 1. Januar 2017 in ein solches Entwicklungsstadium geführt habe, dass es mit hoher Wahrscheinlichkeit fertiggestellt werden könne.

Weiterhin sei Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL in Verbindung mit den Erwägungsgründen 42 bis 44 des Beschlusses C (2017) 8456 dahin auszulegen, dass die zuständige nationale Behörde bei der Feststellung des „Beginns der Arbeiten" im Sinne von Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL verpflichtet sei, eine Analyse des Entwicklungsstadiums des betreffenden Investitionsvorhabens und der Wahrscheinlichkeit seiner Fertigstellung im Einzelfall vorzunehmen, die sich nicht auf eine rein tatsächliche oder formale Beurteilung beschränken dürfe und je nach Fall eine eingehende wirtschaftliche Analyse erfordern könne.

Letztlich sei Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL in Verbindung mit dem 42. Erwägungsgrund des Beschlusses C (2017) 8456 dahin auszulegen, dass

- der Begriff „Beginn der Arbeiten" notwendigerweise voraussetzt, dass der Vorhabenträger über einen Rechtsanspruch auf die Nutzung des Grundstücks, auf dem das betreffende Investitionsvorhaben verwirklicht werden soll, und über eine erforderliche staatliche Genehmigung für die Durchführung dieses Vorhabens verfügt;
- der in diesem 42. Erwägungsgrund verwendete Begriff „erforderliche staatliche Genehmigung für die Durchführung des Vorhabens" im Licht des nationalen Rechts dahin auszulegen sei, dass diese als endgültige staatliche Genehmigung die Durchführung der mit dem betreffenden Investitionsvorhaben verbundenen Bauarbeiten erlaube;
- ein am 1. Januar 2017 anhängiger Rechtsstreit über die Verweigerung einer solchen Genehmigung, der die Fortsetzung dieses Vorhabens behindere, bei der Beurteilung des Entwicklungsstadiums des Vorhabens zu diesem Zeitpunkt nicht zu berücksichtigen sei.

Ausdrücklich befasste sich der EuGH dabei nicht mit der Überprüfung eines vermuteten oder tatsächlichen Anreizeffektes, sondern lediglich mit der Frage, welche Voraussetzungen das Unionsrecht für ein schutzwürdiges Vertrauen des Vorhabenträgers beinhaltet. Dieses bildete den Kern des Urteils, denn der Anreizeffekt war bereits durch den Beschluss C (2017) 8456 durch die EU-Kommission endgültig festgestellt worden.

Praxishinweise der Entscheidung

Die Entscheidung verdeutlicht, dass die Leitlinien der EU-Kommission im Zusammenhang mit dem Verständnis der Vereinbarkeitstatbestände von Art. 107 Abs. 3 AEUV zwar grds. ermessenslenkende Innenwirkung für die Kommission haben, ihnen aber erstens mittelbare Außenwirkung durch den Gleichbehandlungs- sowie Vertrauensgrundsatz zukommt und zweitens sogar Außenwirkung, wenn die EU-Kommission in einem den jeweiligen Mitgliedstaat bindenden Beschluss darauf Bezug nimmt. Entsprechend sind die billigenden Beschlüsse der Kommission und die Leitlinien, auf die sie sich dort bezieht, bei der Bewertung der Beihilfenfähigkeit genau zu prüfen.

Bei der Generalisierung der weiteren Aussagen des Urteils ist Vorsicht geboten, denn diese beziehen sich auf die Konstellation im konkreten Einzelfall, d.h. einen den Staat Estland bindenden Beschluss der Kommission, der sich auf die UEBLL bezieht. Jedenfalls gibt die Entscheidung neue Details an die Hand, wie der Begriff des „Beginn[s] der Arbeiten" der UEBLL auszulegen ist, wenn und soweit die UEBLL Außenwirkung entfalten. Dieser Begriff ist eben nicht nur für den Vertrauensschutz von Rn. 126 der UEBLL relevant, sondern auch für den Anreizeffekt, also für den Ausschluss der Beihilfe bei vorzeitigem Maßnahmenbeginn. ◄

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
Jürgen Schnorrenberger
Country Manager Germany & Austria, German Branch
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-03
j.schnorrenberger@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 SE
Jutta Röller
International Banking Sales
Gallusanlage 8
60329 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 Vollständigkeit des Inhalts des ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.

Eine Publikation von:
MBM Martin Brückner Medien GmbH