ExportManager

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Ausgabe 1 | 14. Februar 2024

www.exportmanager-online.de

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Naher Osten und Nordafrika

Marokko: Erdbeben gefährdet Aufschwung nicht | Vertriebsvereinbarungen in der MENA-Region | Geschäftsmöglichkeiten in Algerien | Nachhaltige Finanzierung: Wer hilft Braun, Grün zu werden? | Risiko für Welthandel und Lieferketten | EU-Zoll und Welthandel: Rückblick und Ausblick | Das 12. EU-Sanktionspaket gegen Russland | No Russia Clause Art. 12g: Umgehungsgeschäfte verhindern

Fast scheint es seit geraumer Zeit so, als sei die ganze Welt ein großes Risiko. Ukraine-Krieg, Nordkoreas Raketentests, Eskalation am Roten Meer: Kreditversicherer haben alle Hände voll zu tun. Wir blicken in einem Beitrag auf die Angriffe der Huthi-Rebellen und die aktuelle Situation auf dieser wichtigen Seehandelsroute. Immerhin werden 30% des globalen Containerverkehrs über den Suezkanal abgewickelt. Ein Teil der Reedereien nimmt bereits große Umwege über das Kap der guten Hoffnung in Südafrika in Kauf (ca. zehn Tage länger) oder auch schwerer kalkulierbare Handelswege über Land. Dennoch liegen die Frachtraten noch immer deutlich unter den Rekordwerten von Anfang 2022.

Doch – das hat die große Risikokonferenz von Coface Ende Januar in Paris gezeigt – es gibt auch Lichtblicke auf dieser Welt, was die wirtschaftlichen Unsicherheiten angeht. Die Leitzinsen dürften dieses Jahr wieder von vielen Nationalbanken gesenkt werden, Regionen wie Südostasien um knapp 5% wachsen. Und auch in Nordafrika entwickelt sich trotz aller Unwägbarkeiten vieles zum Guten, wie die Beiträge in dieser Ausgabe zeigen.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Marokko: Erdbeben gefährdet Aufschwung nicht
Am 8. September 2023 wurde der Nordhang des Hohen Atlas von einem Erdbeben der Stärke 6,8 auf der Richterskala erschüttert. Dank auswärtiger Kredithilfen und berechtigter Hoffnung auf rückkehrende Touristen könnte es in dem nordafrikanischen Land schon in diesem Jahr wieder aufwärtsgehen.
Dominique Fruchter, Coface

5 Vertriebsvereinbarungen in der MENA-Region
In diesem Beitrag geben wir einen Überblick über Vertriebsverträge in Marokko, Algerien, Ägypten und Saudi-Arabien und deren Besonderheiten.
Christian Steiner, Christian Ule, Sophie Greiner, MIDEAST | Law

VERNETZEN

7 Geschäftsmöglichkeiten in Algerien
Energierohstoffe prägen unverändert die algerische Wirtschaft. Dank der starken Nachfrage nach Öl und Gas, allen voran aus Europa, ist die konjunkturelle Ausgangslage weiterhin gut. Nach Corona fließen auch die ausländischen Direktinvestitionen in den Rohstoffsektor wieder stärker.
Roland Vossler, LBBW, Monika Erath, AHK Algerien

FINANZIEREN

9 Nachhaltige Finanzierung: Wer hilft Braun, Grün zu werden?
Die Industrie muss grün werden. Dazu brauchen die Unternehmen intrinsische Motivation, v.a. aber die nötigen Mittel. Kann die Finanzwirtschaft über nachhaltige Finanzierungsoptionen ausreichend Kapital für grüne Investitionen stellen?
Deutsche Bank

LIEFERN

11 Risiko für Welthandel und Lieferketten
Huthi-Angriffe am Roten Meer zwangen große Reedereien zuletzt immer wieder zu Ausweichmanövern. Dadurch sind auch die Frachtraten wieder deutlich gestiegen. Doch auch die angrenzenden Länder sind direkt oder indirekt von den Gefahren betroffen.
Jürgen Schnorrenberger, Credendo

13 EU-Zoll und Welthandel: Rückblick und Ausblick
Dieser Beitrag wirft einen Blick auf die Entwicklungen im Bereich Zoll und Welthandel im vergangenen Jahr und macht einige Prognosen für das Jahr 2024. Diese Übersicht stellt indes keine vollständige Liste der Anliegen im Jahr 2024 dar. Die Prioritäten variieren je nach Branche. Es dürfte ein sehr ereignisreiches Jahr werden.
Arne Mielken, Customs Manager

16 Das 12. EU-Sanktionspaket gegen Russland
Am 18. Dezember 2023 hat die Europäische Union ihr 12. Sanktionspaket gegen Russland bekanntgegeben, das tags darauf in Kraft trat. Ein zentraler Punkt des 12. Sanktionspakets ist zum einen – wie auch schon beim 11. Paket – die Bekämpfung der Umgehung bereits bestehender Sanktionen. Zum anderen wurden die gegen Russland gerichteten Maßnahmen abermals ausgeweitet und verschärft.
Katja Göcke, GvW Graf von Westphalen

21 No Russia Clause Art. 12g: Umgehungsgeschäfte verhindern
Art. 12g der Russland-Embargo-VO 833/2014 dürfte einen umfassenden Beratungsaufwand erfordern, da zur Verhinderung von Umgehungsgeschäften mit Russland vertragliche Reexport-Verbote mit allen Ländern der Welt (außer mit EU-Mitgliedern und Partnerländern) erforderlich sind. Wie sollte diese Norm ausgelegt werden, damit die Handhabung pragmatisch und rechtskonform ist?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

23 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Marokko: Erdbeben gefährdet Aufschwung nicht

Am 8. September 2023 wurde der Nordhang des Hohen Atlas von einem Erdbeben der Stärke 6,8 auf der Richterskala erschüttert – etwa 75 km südwestlich von Marrakesch, der wichtigsten Touristenstadt Marokkos. Dank auswärtiger Kredithilfen und berechtigter Hoffnung auf rückkehrende Touristen könnte es in dem nordafrikanischen Land schon in diesem Jahr wieder aufwärtsgehen.

Dominique Fruchter
Senior-Volkswirt, Coface

dominique.fruchter@coface.com
www.coface.com

Das Erdbeben ereignete sich in einer Region mit wenig Industrie und begrenzter Infrastruktur, die hauptsächlich von der Landwirtschaft zur Eigenversorgung der ansässigen Bevölkerung lebt und relativ autark ist. Die wirtschaftlichen Auswirkungen für die marokkanische Wirtschaft insgesamt hängen daher in erster Linie von der Reaktion der ausländischen Touristen auf dieses Ereignis ab. Der Tourismus hatte zumindest in der ersten Jahreshälfte 2023 Rekordergebnisse verzeichnet. In diesem Zeitraum konnte Marokko 6,5 Millionen Besucherinnen und Besucher begrüßen, was einem Anstieg von 92% gegenüber 2022 und 21% gegenüber dem gleichen Zeitraum vor der Corona-Pandemie (2019) entspricht.

Nach dem Erdbeben kam es zwar zu einigen Stornierungen, aber die mittel- und langfristigen wirtschaftlichen Auswirkungen dürften sich in Grenzen halten. Flughäfen blieben geöffnet und auch die Stadt Marrakesch blieb mit Ausnahme der Altstadt (Medina) und des jüdischen Viertels (Mellah) relativ unversehrt. Geplante Reisen in die vom Erdbeben betroffene Bergregion können durch Reisen in andere Regionen Marokkos ersetzt werden, was die kurzfristigen Auswirkungen auf den Fremdenverkehr ebenfalls abmildert. Die Tourismusindustrie sollte daher auch 2024 in der Lage sein, das Wirtschaftswachstum spürbar zu stützen.

©R.O.M/Shutterstock

Nach dem verheerenden Erdbeben versucht Marokko alles, um wirtschaftlich wieder auf die Beine zu kommen.

Investitionen in erneuerbare Energien

Die Wirtschaft Marokkos ist neben dem Tourismus auch erheblich von der Agrarwirtschaft und damit von klimatischen Bedingungen abhängig. Nach einer schlechten Getreideernte 2022, die das Wirtschaftswachstum erheblich schmälerte, und einem guten Jahr 2023 wird für 2024 eine Normalisierung erwartet. Die Wiederaufbaubemühungen nach dem Erdbeben werden die Wirtschaft in diesem Jahr ebenso stützen wie die Expansion Marokkos am weltweiten Phosphatmarkt – denn der nordafrikanische Staat ist im Besitz von 70% der weltweiten Reserven.

Im Juni 2023 hat die Regierung angekündigt, die Investitionen in erneuerbare Energien im Zeitraum zwischen 2023 und 2027 im Vergleich zu den Jahren 2009 bis 2022 zu verdreifachen, um das nationale

Stromnetz auszubauen (über neue Lizenzvergaben, die Produktion von grünem Wasserstoff und weitere Windkraftprojekte) und die Wasserressourcen des Landes mittels Entsalzungsanlagen zu sichern. Das Verarbeitende Gewerbe sollte sich 2024 strukturell weiterentwickeln und das Wachstum durch höhere Exportumsätze in der Automobil-, Luftfahrt- und Textilbranche unterstützen. Der Konsum wird durch den Tourismus sowie die Überweisungen von im Ausland arbeitenden Marokkanerinnen und Marokkanern in die Heimat gefördert, im Gegenzug jedoch durch die noch immer sehr hohen Lebensmittelpreise gebremst. Im Zuge des Wiederaufbaus des Landes setzte die Bank Al-Maghrib die für 2023 vorgesehene Straffung der Geldpolitik aus und beließ den Leitzins zuletzt bei 3%.

Internationale Hilfen nehmen Druck vom Haushalt

Das für 2023 angestrebte Haushaltsziel, das öffentliche Defizit bis 2026 auf Vor-Pandemie-Niveau (rund 3% des Bruttoinlandsprodukts) zu senken, wurde durch das Erdbeben infrage gestellt. Die 2023 und 2024 eingeführten Steuerreformen werden dazu beitragen, die negativen Auswirkungen des Erdbebens auf die Staatskassen abzumildern. So wird die Körperschaftsteuer schrittweise von 35% im Jahr 2023 auf 20% abgesenkt, um für Investoren aus dem In- und Ausland attraktiver zu werden und schlussendlich höhere Steuerumsätze zu generieren. Im laufenden Jahr werden Subventionen für Lebensmittel und Energie durch gezielte Familienbeihilfen ersetzt, um eine bessere Kontrolle der öffentlichen Ausgaben zu gewährleisten. Diese Anstrengungen zur Haushaltskonsolidierung werden jedoch nicht ausreichen, um eine Ausweitung des Haushaltsdefizits im Vergleich zu 2022 gänzlich verhindern zu können.

„Das für 2023 angestrebte Haushaltsziel, das öffentliche Defizit bis 2026 auf Vor-Pandemie-Niveau zu senken, wurde durch das Erdbeben infrage gestellt. Die 2023 und 2024 eingeführten Steuerreformen werden dazu beitragen, die negativen Auswirkungen des Erdbebens auf die Staatskassen abzumildern. So wird die Körperschaftsteuer schrittweise von 35% im Jahr 2023 auf 20% abgesenkt, um für Investoren aus dem In- und Ausland attraktiver zu werden und schlussendlich höhere Steuerumsätze zu generieren."

Die Regierung hat einen Wiederaufbauplan angekündigt, der mit 11,7 Mrd USD bzw. 8,5% des BIP veranschlagt ist und sich über fünf Jahre erstreckt. Er wird durch eine Erhöhung der Haushaltsausgaben und einen Beitrag von 2 Mrd MAD (ca. 200 Mio USD) aus dem Fonds Hassan II für wirtschaftliche und soziale Entwicklung finanziert. Darüber hinaus wird die internationale Hilfe in Form von Solidaritätsfonds, Darlehen und multilateralen Spenden den Haushaltsdruck verringern. Marokko kann zur Finanzierung seines Defizits auf die vom Internationalen Währungsfonds (IWF) im April 2023 gewährte flexible Kreditlinie in Höhe von 5 Mrd USD zählen. Hinzu kommt ein Darlehen in Höhe von 1,3 Mrd USD, das der IWF am 28. September 2023 für einen Zeitraum von 18 Monaten gewährt hat, um Marokko bei der Bewältigung klimabedingter Katastrophen zu unterstützen. Infolgedessen wird sich die öffentliche Schuldenlast im Jahr 2024 mit einem Auslandsanteil von 42% des BIP stabilisieren.

Politische Stabilität trotz Frust über hohe Lebenshaltungskosten

Marokkos Premierminister Aziz Akhannouch, seit September 2021 im Amt, steht der Nationalen Versammlung der Unabhängigen (RNI) vor. Die RNI ist die Mehrheitspartei in einer Mitte-Rechts-Koalition. Die nächsten planmäßigen Wahlen zum Repräsentantenhaus, dem Unterhaus des Parlaments, werden im September 2026 stattfinden. Das politisch stabile Marokko sah sich 2023 einer wachsenden Unzufriedenheit seiner Bürger wegen der hohen Arbeitslosigkeit (12%) und der hohen Lebenshaltungskosten aufgrund wiederkehrender Dürreperioden gegenüber. Bei dem Erdbeben kamen zudem 3.000 Menschen ums Leben und mehr als 15.000 wurden obdachlos. Der von der Regierung vorgelegte Haushaltsplan ist für Soforthilfe und Wiederaufbau sowie für die soziale und wirtschaftliche Entwicklung der betroffenen Region bestimmt. Ziel ist es, die Wirtschaftstätigkeit zu fördern und abgelegene Berggebiete zu erschließen. Dies sollte auch die politische Stabilität des Landes aufrechterhalten.

Die Spannungen um die Westsahara werden auch 2024 anhalten. Seit 1975 wird dieser Teil zu 80% von der marokkanischen Regierung kontrolliert. In den restlichen 20% wurde die Arabisch Demokratische Republik Sahara gegründet. Für deren Ausweitung auf die gesamte Westsahara kämpft die Polisario-Front, die von Algerien unterstützt wird. Wichtige Schritte für Marokko waren, dass Israel die marokkanische Souveränität über die Westsahara im Juli 2023 anerkannt und Spanien den marokkanischen Autonomieplan bereits 2022 akzeptiert hat. ◄

Vertriebsvereinbarungen in der MENA-Region

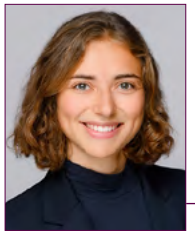
In diesem Beitrag geben wir einen Überblick über Vertriebsverträge in Marokko, Algerien, Ägypten und Saudi-Arabien und deren Besonderheiten.

RA Dr. Christian Steiner
Managing Partner Maghreb & West Africa, MIDEAST | Law

steiner@mideastlaw.eu
https://mideastlaw.eu

RA Dr. Christian Ule
Managing Partner Middle East & East Africa, MIDEAST | Law

ule@mideastlaw.eu



RAin Sophie Greiner
Associate West Africa, MIDEAST | Law

greiner@mideastlaw.eu

© Ivan Moreno sl/Shutterstock

In Ägypten und anderen Ländern der MENA-Region haben Handelsvertreter unterschiedliche Befugnisse.

Der Abschluss von Handelsvertreter- und Vertragshändlerverträgen (auf engl.: „commercial agency & distributorship agreements"), den gängigsten unter den Vertriebsverträgen, birgt in der Region des Nahen Ostens und Nordafrikas (MENA) eine Reihe von Risiken, die ausländische Unternehmen kennen sollten, um sie zu mindern. Dieser Beitrag beleuchtet einige Besonderheiten in Marokko, Algerien, Ägypten und Saudi-Arabien.

Handelsvertreter und Vertragshändler: Was ist der Unterschied?

Handelsvertreter sind Personen, die gegen Provision für ein anderes Unternehmen in dessen Namen und auf dessen Rechnung Handelsgeschäfte abschließen und dadurch für dieses Unternehmen einen Kundenstamm aufbauen. Dadurch unterscheiden sie sich von Vertragshändlern, die Waren von einem Unternehmen i.d.R. zu ermäßigten Preisen beziehen und im eigenen Namen weiterverkaufen, sodass ihr Verdienst in der Gewinnmarge besteht. Für Handelsvertreter und Vertragshändler gelten i.d.R. unterschiedliche Regelungen, da Erstere schutzbedürftiger sind.

Worauf sollten Unternehmen bei Verhandlungen von Vertriebsverträgen in der MENA-Region achten?

Exklusivität: Das algerische Wettbewerbsrecht verbietet Exklusivität in Vertragshändlerverträgen. In Marokko hingegen sind die Parteien in ihrer Entscheidung frei, allerdings steht dem Handelsvertreter im Falle eines Exklusivvertrages eine Provision zu, auch wenn er nicht am Vertragsabschluss beteiligt war. In Ägypten gilt die Exklusivität in Handelsvertreterverträgen, sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren. In Saudi-Arabien betrachtete das Handelsministerium in der Vergangenheit jeden Handelsvertretervertrag automatisch als Exklusivvertrag, bis es in der jüngeren Vergangenheit schließlich auch nicht-exklusive Vertragsverhältnisse anerkannte. Exklusivität ist in Saudi-Arabien für bestimmte Produkte vorgeschrieben.

Das geltende saudische Gesetz und seine Durchführungsverordnungen schreiben nicht vor, dass der Handelsvertreter/Vertriebshändler auf Ausschließlichkeitsbasis für die betreffenden Produkte oder das Gebiet bestellt werden muss. Wenn ein Handelsvertreter/Vertriebshändler jedoch auf Ausschließlichkeitsbasis ernannt wird, wird die Ausschließlichkeit i.d.R. von den zuständigen Behörden (Handelsministerium und zuständige Gerichte im Falle von Streitigkeiten) durchgesetzt und geschützt. Der Gesetzesentwurf (der sich noch in der Anhörungsphase befindet) erlaubt grundsätzlich Ausschließlichkeitsvereinbarungen zwischen einem Unternehmer und einem Handelsvertreter/Vertriebshändler. Das Handelsministerium kann eine solche Ausschließlichkeitsvereinbarung aufheben, wenn sie den Wettbewerb auf dem Markt behindern könnte und/oder zu einem ineffizienten Vertrieb bestimmter Produkte auf dem Markt führt.

Staatsangehörigkeit: Einige Staaten wie Ägypten und Saudi-Arabien verlangen nach wie vor, dass Handelsvertreter die ägyptische bzw. saudische Staatsangehörigkeit besitzen. Obwohl zumindest für Saudi-Arabien die Abschaffung dieses Erfordernisses angekündigt wurde, bleibt abzuwarten, wann und ob diese Reform tatsächlich umgesetzt wird. Der saudische Gesetzentwurf sieht vor, dass Ausländer (von außerhalb des Golf-Kooperationsrates) als Handelsvertreter/Vertriebshändler im Königreich tätig werden können, sofern sie vom Investitions- und Handelsministerium eine Lizenz erhalten.

Exklusivitätsbeschränkungen: In einigen arabischen Staaten werden Handelsvertretern und Vertragshändlern erhebliche Rechte und Privilegien eingeräumt. So ist es bspw. nach saudi-arabischem Recht für Hersteller schwierig, bei Vertragsbeendigung einen neuen Handelsvertreter/Vertriebshändler zu benennen, bis alle Streitigkeiten endgültig geklärt sind. Dies kann Jahre dauern. Eine solche Blockade kann vermieden werden, indem von vornherein keine Exklusivität zwischen den Parteien vereinbart wird oder zumindest die Exklusivität auf bestimmte Regionen oder Produkte beschränkt wird. In Ägypten kann eine Beschränkung des Vertretungsverhältnisses auf Regionen, Sektoren, Projekte oder Kunden grundsätzlich vereinbart werden, sodass für den Vertrieb von ausländischen Produkten in Ägypten mehrere Handelsvertreter eingesetzt werden dürfen. Trotzdem sollte zur Vermeidung von Streitigkeiten in Vertragshändlerverträgen ausdrücklich festgehalten werden, dass dem Handelsvertreter keine Exklusivität eingeräumt wird.

Registrierungspflicht: In Saudi-Arabien besteht eine Registrierungspflicht für Handelsvertreter/Vertragshändler beim Handelsministerium. Nach dem Gesetzesentwurf müssten sie sich auch beim Investitionsministerium registrieren lassen, wenn sie Ausländer sind. In Ägypten besteht diese Pflicht nur für Handelsvertreter. Eine Umgehung der Registrierungspflicht durch Anwendung ausländischen Rechts ist nicht möglich. Die Nichtregistrierung wird in Saudi-Arabien und Ägypten mit empfindlichen Geldstrafen geahndet, führt aber nicht zur Unwirksamkeit des Vertrages. Es empfiehlt sich, im Vertrag eine detaillierte Entschädigungsregelung für den Agenten/Händler dafür vorzusehen, dass dieser bei Vertragsende die Löschung der Registrierung nicht beantragt.

Schwierigkeit der Kündigung: In vielen Ländern kann es selbst bei eindeutigen Vertragsverletzungen sehr schwierig sein, dem Handelsvertreter/Vertriebshändler zu kündigen. Es ist ratsam, klare Kündigungsklauseln in die Verträge aufzunehmen, die wesentliche Vertragsverletzungen des Handelsvertreters/Vertriebshändlers normieren und definieren.

Kündigungsfristen: Die Kündigungsfristen richten sich im Allgemeinen nach der Laufzeit des bestehenden Vertrages. Bei Handelsvertreterverträgen in Marokko bspw. beträgt die Kündigungsfrist im ersten Vertragsjahr einen Monat, im zweiten Jahr zwei Monate und in den folgenden Jahren ab dem dritten Jahr drei Monate. Eine Abweichung hiervon ist nur möglich, um die Kündigungsfrist zu verlängern. In Ägypten ist es generell zu empfehlen, vertraglich genau festzulegen, welche Kündigungsfristen einzuhalten sind, da diese gesetzlich nicht geregelt sind.

Ausgleichsansprüche: Hohe Ausgleichsansprüche bei Beendigung des Handelsvertretervertrages oder bei Nichtverlängerung eines befristeten Vertrages sind keine Seltenheit. Zwingende Vorschriften des ägyptischen Handelsvertretergesetzes, wie z.B. zum Ausgleichsanspruch, können nicht abbedungen werden. Der Ausgleichsanspruch richtet sich nach dem Schaden, der dem Handelsvertreter entstanden ist, sowie nach seinem Einfluss und seinen Bemühungen, die Waren zu bewerben und den Kundenstamm zu vergrößern.

Parallelimporte trotz Exklusivitätsvereinbarungen: Eingetragene Exklusivverträge verhindern in der Praxis nicht immer Parallelimporte. Unternehmen sollten ihre geistigen Eigentumsrechte vor Ort registrieren lassen und nicht davor zurückschrecken, ihre Vertragspartner zu verklagen, um den Druck zur Einhaltung der Verträge zu erhöhen. Berücksichtigt werden sollte auch, dass in Saudi-Arabien der Schwarzmarkt oft in einem unhaltbaren Wettbewerb zum rechtmäßigen Handelsvertreter/Vertriebspartner steht.

Streitbeilegung: Marokko gehört zu den Ländern, die keine Rechtswahlklauseln in Vertriebsverträgen zulassen. Aber auch wenn Rechtswahlklauseln andernorts an sich rechtlich möglich sind, kommt es vor, dass angerufene lokale Gerichte diese und Streitbeilegungsklauseln ignorieren, sich für lokal und international zuständig halten und lokales Recht anwenden. Auch in Ägypten unterliegen Handelsvertreterverträge zwingend ägyptischem Recht und der ägyptischen Gerichtsbarkeit. In Saudi-Arabien neigen die Gerichte dazu, saudisches Recht auf Streitigkeiten zwischen einem ausländischen Auftraggeber und seinem saudischen Handelsvertreter/Vertriebshändler anzuwenden, auch wenn die Parteien ein ausländisches Recht gewählt haben. Bei Klagen eines saudischen Vertreters gegen seinen ausländischen Auftraggeber erklären sich, saudische Gerichte häufig für zuständig, auch wenn die Parteien in ihrem Vertrag die Zuständigkeit eines ausländischen Gerichts vereinbart haben. Die Vollstreckung von Schiedssprüchen in der MENA-Region ist einfacher als die Vollstreckung deutscher Gerichtsurteile. Es ist ratsam, bei der Wahl des Gerichtsstands die Wahrscheinlichkeit zu berücksichtigen, selbst zu klagen oder verklagt zu werden. International erfahrene Rechtsanwaltskanzleien können bei der Einschätzung helfen. ◄

Geschäfts-möglichkeiten in Algerien

Energierohstoffe prägen unverändert die algerische Wirtschaft. Dank der starken Nachfrage nach Öl und Gas, allen voran aus Europa, ist die konjunkturelle Ausgangslage weiterhin gut. Nach Corona fließen auch die ausländischen Direktinvestitionen in den Rohstoffsektor wieder stärker.

Roland Vossler
Leiter Regionenvertrieb Banken Afrika, Landesbank Baden-Württemberg

roland.vossler@lbbw.de
www.lbbw.de

Dr. Monika Erath
Geschäftsführerin, Deutsch-Algerische Industrie- und Handelskammer

m.erath@ahk-algerie.org
www.ahk-algerie.org

Vor rund einem halben Jahr haben wir im „ExportManager" über die Geschäftsmöglichkeiten in den Mittelmeeranrainerstaaten Nordafrikas sowie über die Möglichkeiten der Finanzierung und der Risikoabsicherung geschrieben. In der aktuellen Ausgabe wollen wir den Fokus auf Algerien legen.

2022 gingen die deutschen Exporte nach Algerien zwar noch leicht auf rund 1,7 Mrd EUR zurück. Im vergangenen Jahr entwickelten sich die Zahlen aber positiv: Schon nach drei Quartalen konnte der Vorjahreswert übertroffen werden. Damit liegt Algerien in Nordafrika auf dem dritten Platz. Lediglich nach Ägypten und Marokko haben deutsche Exporteure mehr Waren geliefert.

Potenziale abseits von Öl und Gas

Der Hauptträger der Wirtschaftsleistung in Algerien ist derzeit noch immer die Förderung von Bodenschätzen wie Erdöl und Erdgas. Das Land hat aber in den vergangenen Jahren Maßnahmen ergriffen, um die Wirtschaft zu diversifizieren. So besteht seit 2020 in den sog. nicht-strategischen Sektoren kein Joint-Venture-Zwang von internationalen mit lokalen Unternehmen mehr. Insb. für die Nahrungsmittel- und Verpackungsindustrie, Bauwesen, Automobil und Bergbau, aber auch für Umwelttechnik, Pharma und Kosmetik sehen die Experten des Wirtschaftsnetzwerks Afrika deutliche Wachstumschancen. Mittelfristig wird sich dann ein höheres Wachstumspotenzial bieten, wenn die Regierung weitere Schritte zur Marktöffnung und Reformen einleitet. Das betrifft den Öl- und Gassektor, in den ein Großteil der Investitionen fließt. Daneben stößt auch der Bergbau auf ein verstärktes Interesse bei Investoren.

©Allimeddah/Shutterstock

Im algerischen Energiesektor könnte sich eine komplett neue Wertschöpfungskette etablieren.

Im Energiesektor könnte sich eine komplett neue Wertschöpfungskette mit erneuerbaren Energien bis hin zur Produktion von grünem Wasserstoff etablieren. Die Rahmenbedingungen dafür sind in Algerien extrem gut, die Realisierung läuft aber nicht so schnell wie in anderen Ländern in der Region. Die deutsche Bundesregierung unterstützt hier bereits seit 2015 im Rahmen der deutsch-algerischen Energiepartnerschaft.

Auch die gesamte Diversifizierung gelingt deutlich langsamer als erhofft. Die Einschätzungen des BIP-Wachstums für 2024 laufen vor diesem Hintergrund verhältnismäßig stark auseinander. Nach Schätzungen der Economist Intelligence Unit (EIU) wird das Bruttoinlandsprodukt um lediglich 2,5% wachsen. Die Regierung in Algier hingegen geht für das aktuelle Jahr von einem Wachstum von 4,2% aus.

Insgesamt erfordert das Geschäftsumfeld in Algerien eine ausgewogene Strategie. Durch eine sorgfältige Planung, lokale Partnerschaften, die frühzeitige Einbeziehung erfahrener Spezialisten und die richtige Nutzung von Finanzinstrumenten können deutsche Exporteure ihre Chancen in diesem aufstrebenden Markt aber optimieren. Und da kommen die AHK Algerien und die LBBW ins Spiel.

Wirtschaftliche und politische Herausforderungen

Wo sich Chancen bieten, gibt es natürlich auch Herausforderungen. Risiken können in der Liquidität und Bonität des algerischen Importeurs und seiner Hausbanken sowie in den politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen begründet sein. Grundsätzlich kann der Lieferant Risiken im Export durch eine komplette Vorauszahlung des Importeurs minimieren. Bei Exporten nach Algerien ist dies allerdings nicht zulässig. In Algerien sind maximal 15% der Kaufsumme als Vorauszahlung erlaubt und das auch nur, wenn die Hausbank eine entsprechende Anzahlungsgarantie liefert.

Alternativ vereinbaren der Lieferant und der Besteller oftmals vermeintlich sichere Zahlungsverfahren wie Inkassi oder Akkreditive. Allerdings war die Bezahlung per Inkassi in Algerien einige Zeit nicht erlaubt. Inzwischen ist das möglich, bietet dem Exporteur aber wenig Sicherheit gegen das Nichtzahlungsrisiko, da die versprochenen Sicherheiten im Ernstfall nur schwierig zu realisieren sind: Beim Inkasso-Verfahren gibt der Importeur dem Exporteur ein rechtsverbindliches Zahlungsversprechen.

„Oftmals vereinbaren der Lieferant und der Besteller vermeintlich sichere Zahlungsverfahren wie Inkassi oder Akkreditive. Allerdings war die Bezahlung per Inkassi in Algerien einige Zeit nicht erlaubt. Inzwischen ist das möglich, bietet dem Exporteur aber wenig Sicherheit gegen das Nichtzahlungsrisiko, da die versprochenen Sicherheiten im Ernstfall nur schwierig zu realisieren sind: Beim Inkasso-Verfahren gibt der Importeur dem Exporteur ein rechtsverbindliches Zahlungsversprechen."

Wenn es ernst wird, also wenn ein Zahlungsausfall droht, fehlt der Hebel, um dieses Recht auch geltend zu machen. Das Akkreditiv ist ein Zahlungsversprechen der Hausbank des Importeurs, die die fragliche Summe an einem bestimmten Zeitpunkt nach Lieferung an den Lieferanten zahlt. Aber auch dabei ist der Anspruch im Ernstfall gegenüber der ausländischen Bank kaum durchzusetzen. Das Risiko eines Zahlungsausfalls aufgrund von Liquiditätsproblemen oder eines Zahlungsmoratoriums verbleibt somit beim Exporteur.

Risikoabsicherung durch Akkreditivbestätigung

Eine Zahlungsvereinbarung mit Akkreditivbestätigung hingegen minimiert das Risiko eines Zahlungsausfalls für den Exporteur signifikant. Dabei verpflichtet sich die Hausbank des Exporteurs dazu, die Rechnung des Importeurs zu begleichen, und übernimmt sowohl das Länder- als auch das Bonitätsrisiko des Importeurs und seiner Hausbank. Eine Bank wie die LBBW bietet dies ihren Kunden gegen eine entsprechende Gebühr an. Sie kann dieses Risiko managen, da sie über Netzwerke zu lokalen Banken sowie zu weiteren Drittbanken verfügt. Eine entscheidende Rolle spielen die Korrespondenzbankbeziehungen in der Region. Die LBBW pflegt diese oft langjährigen Kontakte zu allen relevanten Banken in Algerien – wertvolle Beziehungen, von denen auch ihre Kunden profitieren können.

Auch mithilfe ihres Netzwerks kann die LBBW Risiken in Algerien besser einschätzen. Neben den erfahrenen Spezialisten im Headoffice Stuttgart unterstützt die in Dubai ansässige Repräsentanz „Middle East" deutsche Exporteure bei der Geschäftsanbahnung in den nordafrikanischen Märkten. So können maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand angeboten werden, wenn es darum geht, die vielfältigen Chancen in der Region gewinnbringend zu nutzen.

Mit starken Partnern Chancen nutzen

Die deutsche Regierung fördert den Export u.a. durch die bekannten Instrumente von Euler-Hermes. Diese können Exporteure über ihre Hausbank nutzen, um Risiken zu minimieren und durch die Finanzierung Geschäfte überhaupt erst realisierbar zu machen.

Ein weiterer bedeutender Partner der Unternehmen ist die AHK Algerien. Ihr breites Dienstleistungsangebot beinhaltet alle notwendigen Elemente, um Unternehmen beim erfolgreichen Markteintritt, aber auch der Marktexpansion zu begleiten: von der Marktstudie und der Analyse potenzieller Zielgruppen über die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern bis hin zu organisierten Unternehmerreisen nach Algerien oder aus Algerien nach Deutschland. Wenn Unternehmen ihre Sichtbarkeit in Algerien steigern wollen, können sie die AHK als Plattform für Marketing, aber auch das PR-Netzwerk und die umfassenden Kontakte der Handelskammer in Algerien nutzen.

Daneben bietet die AHK Algerien Messeservice, Visaservice, Weiterbildungsangebote und unterstützt den Senior Experten Service. Ein Ausschreibungsservice soll zeitnah realisiert werden, um den Unternehmen ihre Teilnahme an Ausschreibungen in Algerien zu erleichtern. ◄

Nachhaltige Finanzierung: Wer hilft Braun, Grün zu werden?

Die Bekämpfung des Klimawandels ist eines der wichtigsten und meistdiskutierten Themen unserer Zeit. Ein entscheidender Hebel dabei ist die Wirtschaft: Die Industrie muss grün werden. Dazu brauchen die Unternehmen intrinsische Motivation, v.a. aber die nötigen Mittel. Kann die Finanzwirtschaft über nachhaltige Finanzierungsoptionen ausreichend Kapital für grüne Investitionen stellen?

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

Die Europäische Union (EU) will bis 2050 klimaneutral sein. Deutschland bereits 2045. Die Politik tut etwas gegen den Klimawandel und nimmt dabei auch die Finanzwirtschaft in die Verantwortung: Im Rahmen des Europäischen Green Deal wurden 2021 über die EU-Taxonomie Umweltstandards und -kriterien für nachhaltige wirtschaftliche Aktivitäten festgelegt. Ziel ist erstens, Transparenz zu schaffen: Welche wirtschaftlichen Aktivitäten sind nachhaltig? Zweitens soll nachhaltige Finanzierung gefördert werden. Drittens will die Taxonomie Greenwashing vorbeugen.

Von 2025 an werden zudem für Unternehmen die Offenlegungspflichten verschärft. Firmen mit mehr als 250 Mitarbeitern und/oder einem Nettoumsatz von mehr als 40 Mio EUR und/oder einer Bilanzsumme von mehr als 20 Mio. EUR müssen nach den Maßgaben der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen – Investoren dürften sich diesen genau ansehen und ihn als wichtige Quelle bei der Bewertung des Unternehmens nutzen. „Durch die CSRD verbessert sich die Informationsbasis signifikant, das ist für die Banken ein immenser Vorteil", sagt Marcus Thiel, bei der Deutschen Bank für das nachhaltige Kreditgeschäft verantwortlich. „Das Thema Umweltrisiken ist aus der Kreditbewertung nicht mehr wegzudenken – daran wird die Bonität eines Unternehmens zunehmend gemessen."

© TSpider/Shutterstock

Nachhaltigkeit ist Trumpf: Das Grün verdrängt das Braun auch bei der Finanzierung immer stärker.

Banken legen Programme auf

Mittelfristig soll Nachhaltigkeit in der Industrie zum obersten Gebot werden – auch über den Zugang zu Kapital: braunes Geschäft, kein Geld. Die Finanzinstitute verschreiben sich dem Nachhaltigkeitsziel. Dafür werden eigene Programme aufgelegt. Deutsche Bank und Europäische Investitionsbank (EIB) bspw. kooperieren bei einem Garantieprogramm, über das Unternehmen bei der Deutschen Bank langfristige Kredite von insgesamt 400 Mio EUR bekommen und eine 50%-Garantie der EIB als werthaltige Sicherheit nutzen können. Voraussetzung für die Teilnahme ist, dass die geplante Investition den Nachhaltigkeitskriterien der EU-Taxonomie entspricht sowie dem Sustainable-Finance-Rahmenwerk der Deutschen Bank.

Auch Private-Equity-Gesellschaften (PEs) haben die Nachhaltigkeit entdeckt: Ihre Investoren erwarten, dass sie ESG-konform investieren und knüpfen Kapitalzusagen immer öfter an Nachhaltigkeitsvorgaben. Die PEs legen folglich zunehmend Fonds auf, die schwerpunktmäßig in nachhaltige Geschäftsmodelle investieren. Auch reine

Impact-Fonds, die sich ausschließlich an ESG-konformen Firmen beteiligen, werden häufiger. In Deutschland wirbt bspw. BonVenture mit „sozialem Risikokapital" und „Investitionen, die einen gesellschaftlichen Mehrwert schaffen".

So weit, so sinnvoll. Was aber ist mit den Unternehmen, die bisher alles andere als „grün" sind? Im deutschen Mittelstand geht v.a. in energieintensiven Branchen die Sorge um, für die eigene Transformation zum nachhaltigen Geschäft keine Investoren mehr zu finden. Unbestreitbar haben Stahl- und Metallbranche, Automotive, Chemiekonzerne sowie andere energie- und ressourcenintensive Unternehmen unter ESG-Gesichtspunkten hohe Hürden zu überwinden. Und da könnte es für einige eng werden.

Verschiedene Varianten

Die Transformation hin zur Nachhaltigkeit ist für die Finanziers eine Herausforderung. Allerdings: Nachhaltige Finanzierung ist nicht gleich nachhaltige Finanzierung – es existieren verschiedene Spielarten. Die erste Variante sind Kredite für Unternehmen, die bereits als nachhaltig qualifiziert sind. Diese Form der Finanzierung ist für „braune" Firmen kaum realistisch.

Die zweite Variante sind sog. Sustainability-linked Loans, also an Nachhaltigkeitsziele geknüpfte Kredite. Hierbei wird vorab vertraglich festgehalten, welche Meilensteine auf dem Weg hin zu mehr Nachhaltigkeit der Kreditnehmer zu erreichen hat. Im Erfolgsfall vergünstigt sich die Kreditmarge. Werden die Ziele nicht erreicht, kann sie allerdings über den eingangs vereinbarten Zinssatz steigen. Diese Option steht auch energieintensiven Unternehmen offen. Die Anforderungen sind allerdings hoch: Kreditgeber achten darauf, dass die Nachhaltigkeitsziele äußert ehrgeizig formuliert sind, um Greenwashing vorzubeugen.

Die dritte Spielart sind Finanzierungen mit nachhaltigem Verwendungszweck. Darunter fällt z.B. die oben genannte Partnerschaft der Deutschen Bank mit der EIB. Das bedeutet in der Umsetzung: Die Bank finanziert nicht das Unternehmen, sondern eine konkrete, zweckgebundene nachhaltige Investition im selbigen, die zu mehr Nachhaltigkeit führt. Dafür kann der Kreditgeber einen Finanzierungsvorteil erhalten, den er weitergeben darf.

Kredite für „braune" Branchen sind schon heute schwieriger zu bekommen und mitunter teurer. Dazu kommt, dass nachhaltige Finanzierungen sich künftig noch stärker durchsetzen und bald das „New Normal" darstellen werden. Sowohl Politik als auch Finanzwirtschaft haben sich dem Ziel verschrieben, ESG-konforme Industrien und Maßnahmen zu unterstützen. Dass es langfristig noch ausreichend braune Finanzierungsoptionen geben wird, ist also nicht zu erwarten. Thiel verdeutlicht: „Es gibt Fälle, in denen die Kreditvergabe den Nachhaltigkeitsvorstellungen von Finanziers widerspricht und scheitern kann."

> ***„Kredite für ‚braune' Branchen sind schon heute schwieriger zu bekommen und mitunter teurer. Dazu kommt, dass nachhaltige Finanzierungen sich künftig noch stärker durchsetzen und bald das ‚New Normal' darstellen werden. Sowohl Politik als auch Finanzwirtschaft haben sich dem Ziel verschrieben, ESG-konforme Industrien und Maßnahmen zu unterstützen."***

Das heißt aber nicht, dass jeder Stahlkonzern bereits die Insolvenz vorbereiten muss. Die Unternehmen haben über ehrgeizige Nachhaltigkeitsziele durchaus die Chance, sich Sustainability-linked Loans zu sichern. Oder sie können einen nachhaltigen Verwendungszweck für eine Finanzierung nachweisen. Für Thiel ist klar: Das ist bei den deutschen Unternehmen angekommen. „Die betroffenen Branchen gehen proaktiv mit den Anforderungen um und arbeiten sowohl an einer ambitionierten Nachhaltigkeitsstrategie als auch an der Reduzierung ihrer Emissionen."

Energie- und ressourcenintensive Branchen haben es also zu einem großen Teil selbst in der Hand. Sie müssen anpacken und aktiv werden. Denn: Wer sich ehrgeizigen Nachhaltigkeitszielen ernsthaft verschreibt, der wird auch künftig finanziert. „Wenn Transformation möglich ist, wird es Banken geben, die bereit sind zu finanzieren", zeigt sich Thiel zuversichtlich.

Eine Einschränkung aber gibt es und sie hat das Potenzial, die groß angelegten europäischen Bemühungen für den Umbau zur Klimaneutralität zu torpedieren: Die Transformation, die Europa stemmen muss, ist insgesamt so teuer, dass sich eine viel größere Frage stellt: Ist der europäische Kapital- und Bankenmarkt in der Lage, sie zu finanzieren? „Bankenfinanzierung ist ein wichtiger Baustein, aber es braucht für dieses Thema mehr als nur diesen Baustein", stellt Thiel klar.

Der Anleihe- und Aktienmarkt wird vielen Großunternehmen zum Teil helfen – aber auch dem Mittelstand ausreichend? Private Geldgeber wie Finanzinvestoren und Kreditfonds dürften sich in vielen Fällen schwertun, weil die Transformation gewollt ist, aber nicht immer die große Rendite winkt. Es kann also durchaus dazu kommen, dass „braune" Branchen zunehmend Schwierigkeiten bekommen, an günstiges Kapital zu kommen. Damit stellt sich automatisch die Frage nach der Rolle des Staates. Garantien durch die EIB in dreistelliger Millionenhöhe sind schön – aber nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Die Unternehmen dürften wegen weitaus größerer Summen vorstellig werden. ◄

Risiko für Welthandel und Lieferketten

Huthi-Angriffe am Roten Meer zwangen große Reedereien zuletzt immer wieder zu Ausweichmanövern. Dadurch sind auch die Frachtraten wieder deutlich gestiegen. Doch auch die angrenzenden Länder sind direkt oder indirekt von den Gefahren betroffen.

Die im Jemen ansässige und vom Iran unterstützte Huthi-Miliz greift seit November regelmäßig Schiffe im Roten Meer an, vorgeblich als Vergeltung für die israelischen Militäroperationen im Gazastreifen. Bereits vor dem Konflikt kam es auf dieser Route immer wieder zu Huthi-Angriffen, doch die Zahl der Attacken ist gestiegen.

Als Reaktion auf das gestiegene Risiko für die Schifffahrt im Roten Meer, insb. im Bereich der Meerenge Bab al-Mandab, die den Jemen von Eritrea und Dschibuti trennt, haben die USA, die bereits über Seestreitkräfte in der Region verfügten, eine Marineallianz mit internationalen Partnern gebildet, um künftige Angriffe abzuwenden und die Schifffahrt zu schützen. Darüber hinaus greift eine von den USA und Großbritannien angeführte Militärallianz seit Januar Stellungen der Huthi im Jemen an, um deren Fähigkeit zur Ausführung weiterer Attacken zu schwächen. Die Gruppe setzt ihre Angriffe im Roten Meer jedoch unvermindert fort.

Während der Ausbruch des Konflikts zwischen Israel und der Hamas und die damit verbundenen regionalen Spannungen bereits seit Oktober vergangenen Jahres zu einem deutlichen Anstieg der Versicherungsprämien für Schiffe auf der Route durch das Rote Meer geführt haben, entscheiden sich inzwischen immer mehr Reedereien aus Sicherheitsgründen dazu, die Meerenge Bab al-Mandab, das Rote Meer und den Suezkanal – zumindest vorübergehend – zu meiden. Hierzu zählen insb. große Containerreedereien – A. P. Moller-Maersk, Hapag-Lloyd, CMA CGM und MSC – sowie einige Ölkonzerne.

© Below the Sky/Shutterstock

Kurz, aber gefährlich: Viele Reeder meiden inzwischen den Seeweg über das Rote Meer.

Anhaltender Stillstand könnte erhebliche Auswirkungen auf den Welthandel haben. So laufen Schätzungen zufolge ca. 30% des globalen Containerverkehrs über die Suezkanalroute. Die oben genannten Containerreedereien haben an diesem Verkehr einen bedeutenden Anteil. Entscheidender ist allerdings, dass diese Wasserstraße die wichtigste Seehandelsroute zwischen Europa/MENA (Middle East and Northern Africa) und Asien bildet. Die von den Reedereien gewählte Alternativstrecke führt um das südafrikanische Kap der Guten Hoffnung, verlängert den Transport allerdings um viele Tage und erhöht die Frachtraten. Es gibt weitere Alternativen, die jedoch weniger auf der Hand liegen. So ist der Landtransport zwischen Europa und Asien, einschließlich des Schienengüterverkehrs, komplex und zeitraubend, da die Strecke durch Staaten mit einem erhöhten Sicherheitsrisiko führt, die zudem möglicherweise mit Sanktionen belegt sind. Der Luftfrachtverkehr ist für die meisten Produkte nicht rentabel. Für den Transport zwischen Asien und dem amerikanischen Kontinent machen Niedrigwasser und Trockenheit die Route durch den Panamakanal zu einer eher unwahrscheinlichen Alternative.

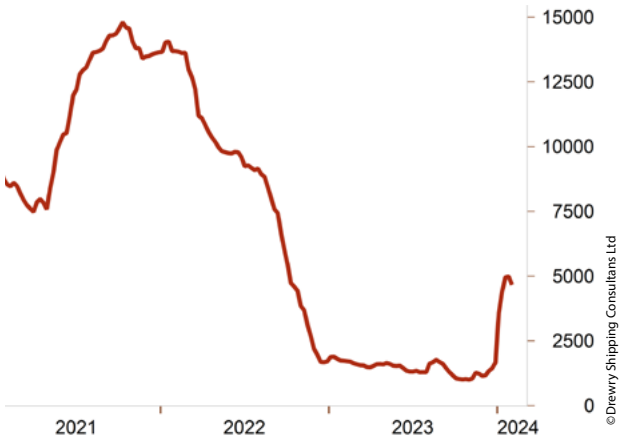
Fest steht, dass heute deutlich weniger Schiffe den Suezkanal durchqueren als

Jürgen Schnorrenberger
Country Manager Germany & Austria, German Branch Credendo

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

zuvor: Meldungen zufolge betrug die Zahl der Durchfahrten in der ersten Woche dieses Jahres lediglich 50% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die wichtigsten Auswirkungen der Umleitung der Schiffe sind Lieferverzögerungen, die die Lieferketten beeinträchtigen, sowie höhere Frachtraten. Der Transport asiatischer Autos nach Europa gehört zu den am stärksten betroffenen Bereichen, da Autotransportreedereien ohnehin schon geringe Kapazitäten hatten. Auch beim Transport asiatischer Fahrzeugteile für europäische Automobilhersteller wurden Verzögerungen gemeldet, die zu Stillständen an den Fertigungslinien führten. Die Automobilbranche ist aufgrund des Just-in-time-Prinzips der Lieferketten für solche Situationen besonders anfällig. Auch Branchen, die mit verderblichen Waren arbeiten (Nahrungsmittel und Lebendvieh), befinden sich in einer schwierigen Lage, während Lieferverzögerungen für die meisten anderen Branchen keine allzu großen Komplikationen verursachen. Allerdings sind Kostensteigerungen für alle Sektoren ein Problem, da einige Reedereien ihre Frachtraten aufgrund der aktuellen Situation verdoppelt haben. Gleichwohl liegen die Raten immer noch weit unter dem Niveau, auf das sie während der Pandemie geklettert waren (vgl. Grafik unten).

Auf den Öl- und Gasmärkten ist eine begrenzte Preissteigerung zu verzeichnen, die auf „geopolitische Risikoprämien" zurückgeht, da das Rote Meer auch für diese Branchen eine wichtige Transportroute ist. Schwerwiegende Beeinträchtigungen wurden jedoch bisher nicht festgestellt. Die Störung der Passage durch den Suezkanal könnte darüber hinaus die wirtschaftlichen Auswirkungen des Hamas-Israel-Konflikts auf die MENA-Region, insb. Ägypten, verschärfen. Bereits vor dem Ausbruch des Konflikts hatte das Land mit erheblichen Liquiditäts- und Wirtschaftsproblemen zu kämpfen. Die steigende Gefahr eines Wegbrechens der wichtigsten Leistungsbilanzeinnahmen (aus dem Tourismus und dem Suezkanal) wird den Liquiditätsdruck nur noch verstärken.



Kosten für einen Containertransport von Schanghai nach Rotterdam

Hinweis: Dieser Artikel beruht auf am 30. Januar 2024 verfügbaren Informationen.

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/

EU-Zoll und Welthandel: Rückblick und Ausblick

Dieser Beitrag wirft einen Blick auf die bedeutendsten Entwicklungen im Bereich Zoll und Welthandel im vergangenen Jahr und macht einige Prognosen für das Jahr 2024. Diese Übersicht stellt indes keine vollständige Liste der Anliegen im Jahr 2024 dar. Die Prioritäten variieren je nach Branche. Es dürfte ein sehr ereignisreiches Jahr werden.

Arne Mielken
Geschäftsführer,
Customs Manager Ltd.

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

© Eduard Goricev/Shutterstock

In Großbritannien und der EU sind derzeit viele Gesetzesinitiativen in Bewegung, die auch Ausfuhren betreffen.

Im Jahr 2023 wurden in der Europäischen Union (EU) zahlreiche Gesetzesänderungen eingeführt, die erhebliche Auswirkungen auf Unternehmen haben. Dies führte zu einer Vielzahl neuer Verantwortlichkeiten und Verwaltungsaufgaben, die entweder bereits 2024 oder in den kommenden Jahren bewältigt werden müssen.

Einführung des Carbon Border Adjustment Mechanism

Die bedeutendste Gesetzesänderung in der EU ist die Einführung des Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). Diese Initiative entstand aus dem Bestreben der EU, im Rahmen des Fit-for-55-Pakets die grüne Transformation voranzutreiben. Seit dem 1. Oktober 2023 umfasst die Umsetzung des CBAM die Erfassung und Berichterstattung von CO_2-Emissionen, die bei der Produktion von bestimmten Produkten entstehen. Dabei handelt es sich um Produkte aus den Sektoren Eisen und Stahl, Zement, Düngemittel, Aluminium, Strom und Wasserstofferzeugung. Die CBAM-Regeln werden auch für bestimmte Vorprodukte und nachgelagerte Produkte gelten – und zwar für Güter, die in der Wertschöpfungskette vor oder hinter den vom CBAM erfassten Produkten liegen. Der erste Bericht war Ende Januar 2024 fällig. Zwischenzeitlich hat das Vereinigte Königreich angekündigt, ebenfalls den CBAM einzuführen. Daher wird dieses Thema künftig von entscheidender Bedeutung sein und der Kreis der betroffenen Produkte könnte sich noch erweitern. Unternehmen, die betroffen sind, müssen mehrere CBAM-Berichte einreichen.

Reform der EU-Zollunion

Im Mai 2023 hat die EU-Kommission für viel Aufmerksamkeit gesorgt, weil sie das bisher größte Paket zur EU-Zollreform veröffentlicht hat. Diese Reform ziele darauf ab, die aktuellen Herausforderungen des EU-Zolls anzugehen, darunter den starken Anstieg des Handelsvolumens, insb. im E-Commerce, die zunehmende Anzahl von EU-Standards, die an der Grenze überprüft werden müssen, sowie sich verändernde geopolitische Bedingungen. Diese Reform, die einen datengesteuerten Ansatz verfolgen soll, wird in den nächsten 15 Jahren schrittweise umgesetzt. Der EU Data Hub wird im Jahr 2028 eingeführt. Änderungen wurden bereits vom Europäischen Parlament vorgeschlagen. In diesem Jahr ist damit zu rechnen, dass es weitere Diskussionen und Änderungsvorschläge seitens der Industrie und des Europäischen Parlaments geben wird.

ICS2 Phase 2 (2023) und 3 (2024)

Die EU hat mit der Einführung der zweiten Phase des Import Control Systems (ICS)

einen wichtigen Schritt in der E-Zoll-Reform unternommen. Das Sicherheits- und Schutzprogramm greift vor der Ankunft und wird effektive risikobasierte Zollkontrollen ermöglichen und gleichzeitig den reibungslosen Ablauf des legalen Handels in der gesamten EU erleichtern. Seit März 2023 müssen alle Waren, die per Luftfracht in Post-, Express- und Stückgutsendungen transportiert werden, zusätzlich zu den bereits bestehenden Anmeldepflichten vor dem Verladen auch vollständige ENS-Daten vor der Ankunft bereitstellen.

Ab dem 3. Juni 2024 müssen Unternehmen, die Güter per Seeweg, Binnenwasserstraßen, Straßen oder Schienen transportieren, im Rahmen von Phase 3 einen vollständigen Datensatz der Entry Summary Declaration (ENS) an ICS2 übermitteln. Dies betrifft sowohl Post- und Expressdienstleister, die Waren mit diesen Transportmitteln befördern, als auch andere Parteien wie Logistikdienstleister, die ihren Kunden Transportdokumente ausstellen. Unter bestimmten Umständen müssen auch in der EU ansässige Endempfänger ENS-Daten an ICS2 übermitteln. Unseren Leitfaden zu ICS2 – Phase 3 finden Sie HIER.

Russland-Sanktionen

Im Juni 2023 wurde das 11. EU-Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet, das sich am Vorbild des Vereinigten Königreichs orientierte. Es beinhaltete ein erweitertes Einfuhrverbot für Stahl- und Eisenprodukte aus russischen Ausgangsmaterialien. Um EU- und Nicht-EU-Unternehmen bei der Einhaltung der neuen Rechtsvorschriften und der Erkennung von Umgehungsversuchen zu unterstützen, haben wir umfangreiche FAQs und Leitfäden zur Ausstellung von „Mill Certificates“ bereitgestellt.

Das 12. EU-Sanktionspaket, das im Dezember 2023 verabschiedet wurde, ist zum Jahresbeginn 2024 in Kraft getreten. Es beinhaltet neue Listungen sowie handelsbeschränkende Maßnahmen.

CPTPP: Erstes UK-Handelsabkommen außerhalb der EU

Auch das, was im Vereinigten Königreich geschieht, sollte für Unternehmen der Europäischen Union von Interesse sein. Am Sonntag, 16. Juli 2023, um 2:30 Uhr britischer Zeit, unterzeichnete das Vereinigte Königreich in Neuseeland offiziell den Vertrag über den Beitritt zur Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). Die Unterzeichnung war die formelle Bestätigung des Einverständnisses der UK-Regierung, der Gruppe beizutreten, nachdem die Verhandlungen Anfang 2023 im Wesentlichen abgeschlossen worden waren. Die britische Regierung befindet sich nun im Prozess der Ratifizierung des Abkommens, das u.a. eine Kontrolle durch das britische Parlament beinhalten wird. Die CPTPP-Länder werden ihre Gesetzgebungsverfahren abschließen. Man kann daher davon ausgehen, dass dieses Handelsabkommen in diesem Jahr in Kraft tritt und Unternehmen dann in der Lage sein werden, von seinen Vorteilen zu profitieren. In der Zwischenzeit haben britische Exporteure die Möglichkeit, die Vorteile einer Mitgliedschaft in der CPTPP zu analysieren. Sie können sich die branchenspezifischen Vorteile ansehen und auf den CPTPP-Rechtstext zugreifen, einschließlich der äußerst wichtigen CPTPP-Ursprungsregeln.

UK Border Target Operating Model

Das UK Border Target Operating Model (BTOM) wurde im August 2023 vorgestellt. Es präsentiert die endgültigen UK-Pläne für einen neuen Ansatz bei der Einfuhr von Waren nach Großbritannien, der seit Ende Januar 2024 schrittweise eingeführt wird. Die erste Stufe beinhaltet die Einführung neuer veterinärer, sanitärer und phytosanitärer Kontrollen (SPS) an den Grenzen seit dem 31. Januar 2024 für Risikokategorien und die Vorlage von Export Health Certificates (EHCs). Ab dem 30. April 2024 stehen Kontrollen an sog. Border Control Posts (BCPs) an.

Windsor-Rahmen für Nordirland

Das Abkommen über den Windsor-Rahmen für Nordirland wurde als Meilenstein für die Neugestaltung der Beziehungen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich nach turbulenten Jahren betrachtet. Im vergangenen Jahr wurden neue, vorteilhafte Systeme eingeführt, wie das UK Internal Market Scheme (UKIMS), das Duty Reimbursement Scheme, das Customs Duty Exemption Program und das Northern Ireland Retail Movement Scheme.

Einführung des Customs Declaration Service (CDS) für den Export

In den vergangenen Jahren hat sich viel verändert in Bezug auf die Zollanmeldungen. Voraussichtlich im März 2024 werden britische Exporteure endlich von CHIEF auf CDS umsteigen. Diese Reform wird auch in der EU vorangetrieben und die Mitgliedstaaten passen ihre Systeme dem UZK-Datensatz an.

Gesetz der EU zur Verhinderung von Entwaldung

Eine bedeutende Frage, die man sich 2024 stellen sollte, sofern man beabsichtigt, Waren in die EU zu exportieren, lautet: „Ist meine Lieferkette frei von Entwaldung?“ Im Jahr 2025 wird ein neues Gesetz zur Verhinderung von Entwaldung in Kraft treten, das Importeure dazu verpflichtet, strengen neuen Vorschriften zu folgen.

Zwangsarbeitsrecht in der EU

In Anlehnung an die USA wird auch die EU über ein Gesetz zur Bekämpfung von Zwangsarbeit abstimmen und es verabschieden. Dieses Gesetz wird vorschreiben, dass Lieferketten frei von Zwangsarbeit sein müssen.

MC13 bei der Welthandelsorganisation (WTO)

Ende Februar 2024 wird die Welthandelsorganisation (WTO) im Rahmen ihrer alle zwei Jahre stattfindenden Ministerkonferenz erneut im Fokus stehen. Besondere Aufmerksamkeit sollte dabei der Verlängerung des Moratoriums für die Erhebung von Zöllen auf elektronische Übermittlungen gewidmet werden. Sollte dieses Moratorium nicht verlängert werden, besteht die Gefahr, dass bald Zölle auf E-Commerce-Transaktionen erhoben werden. Es ist an der Zeit, den Druck zu erhöhen.

Zoll- und Welthandelspolitik im Zeichen von Wahlen

In diesem Jahr wird es zudem eine Vielzahl von Wahlen geben, angefangen von den Europawahlen im Juni 2024 bis zu den US-Präsidentschaftswahlen am 24. November. Möglicherweise werden auch im Vereinigten Königreich im Laufe des Jahres Wahlen durchgeführt. Der Ausgang dieser Wahlen hat das Potenzial, die Zoll- und Welthandelspolitik maßgeblich zu beeinflussen. Des Weiteren stehen in Russland Präsidentschaftswahlen an. Dort ist jedoch ein Führungswechsel bereits jetzt definitiv auszuschließen. Sanktionen und Krieg dürften also weitergehen.

Fazit und abschließende Gedanken

Das Jahr 2023 war geprägt von erheblichen Turbulenzen und Veränderungen in der Gesetzgebung, Politik und den Leitlinien. Es war ein bedeutendes Jahr, da es das Ende des „traditionellen Zollmanagers“ markierte, der sich ausschließlich mit der Klassifizierung, Bewertung und Herkunft von Zolltarifen sowie möglicherweise mit Importen und Exporten aus rein zollrechtlicher Sicht befasste. Der neue, moderne Zollmanager muss über diese Kernbereiche hinausgehen. Der CBAM, Abholzung, Zwangsarbeit und viele andere Themen und Politikbereiche sind neue Aufgabenfelder, in denen Zollexperten ihre Kompetenzen erweitern müssen.

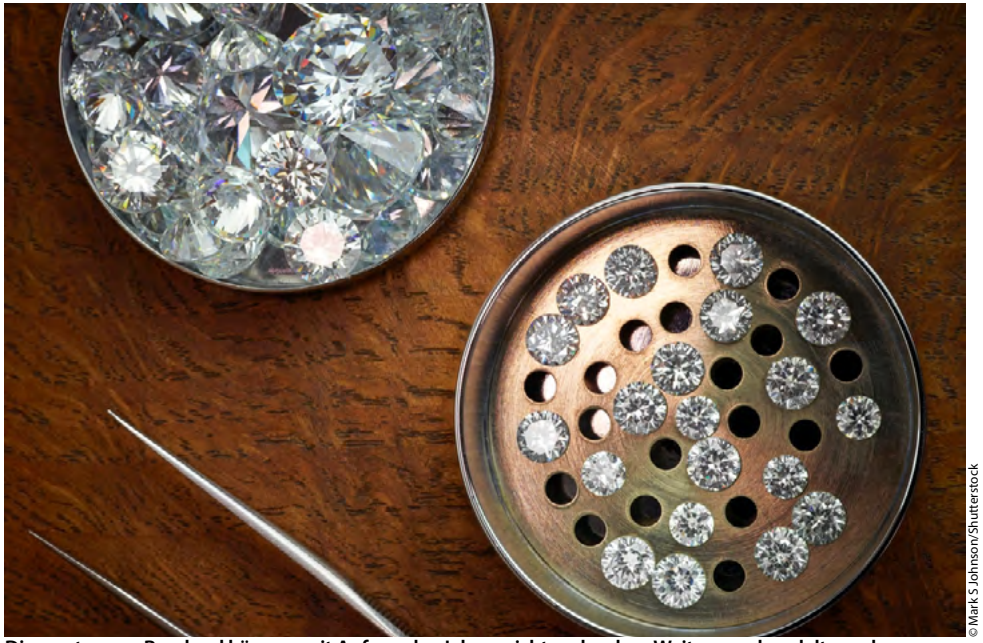
Anzeige

Das 12. EU-Sanktionspaket gegen Russland

Am 18. Dezember 2023 hat die Europäische Union ihr mittlerweile 12. Sanktionspaket gegen Russland bekanntgegeben, das tags darauf in Kraft trat. Ein zentraler Punkt des 12. Sanktionspakets ist zum einen – wie auch schon beim 11. Paket – die Bekämpfung der Umgehung bereits bestehender Sanktionen. Zum anderen wurden die gegen Russland gerichteten Maßnahmen abermals ausgeweitet und verschärft.

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

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



© Mark S Johnson/Shutterstock

Diamanten aus Russland können seit Anfang des Jahres nicht mehr ohne Weiteres gehandelt werden.

Das 12. Sanktionspaket gegen Russland besteht aus drei Verordnungen: der Verordnung (EU) 2023/2878 (VO 2023/2878) zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 (VO 833/2014), in der güter- und dienstleistungsbezogene Beschränkungen gegenüber Russland niedergelegt sind; der Verordnung 2023/2873 (VO 2023/2873) zur Änderung der VO (EU) Nr. 269/2014, die Beschränkungen gegenüber den in ihrem Anhang I gelisteten natürlichen und juristischen Personen, Organisationen und Einrichtungen (POE) niederlegt; der Durchführungsverordnung (EU) 2023/2875 (DVO 2023/2875), durch die weitere POE in Anhang I aufgenommen wurden.

Maßnahmen zur Verhinderung der Umgehung bestehender Sanktionen

Um Umlenkungen gelisteter Güter nach Russland zu beschränken, wurde das **Durchfuhrverbot**, das bereits für Güter des Anhangs I der Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821, für „Advanced Technologies"-Güter des Anhangs VII der VO 833/2014, für Feuerwaffen des Anhangs I der Feuerwaffen-Verordnung (EU) Nr. 258/2012 und des Anhangs XXXV der VO 833/2014, für Güter der Luft- und Raumfahrtindustrie des Anhangs XI der VO 833/2014 und für Flugturbinenkraftstoffe und Kraftstoffadditive des Anhangs XX der VO 833/2014 besteht, durch Einfügen eines neuen Art. 3k Abs. 1a VO 833/2014 auch auf bestimmte in Anhang XXIII gelistete Industriegüter ausgeweitet, die im neu eingefügten Anhang XXXVII gelistet sind; dieser stellt mithin einen Teilausschnitt aus Anhang XXIII dar. In Anhang XXXVII sind insgesamt 14 Güter der KN-Kapitel 84, 85 und 87 aufgeführt, für die ein erhöhtes Umlenkungsrisiko festgestellt wurde. Der ebenfalls neu in Art. 3k VO 833/2014 eingefügte Abs. 5c sieht vor, dass die zuständigen nationalen Behörden die Durchfuhr unter bestimmten Voraussetzungen genehmigen dürfen.

Ein weiteres Mittel, um die Sanktionsumgehung zu bekämpfen, ist die durch Art. 12g VO 833/2014 neu eingeführte Verpflichtung von Wirtschaftsbeteiligten, ihren außerhalb der EU ansässigen Vertragspartnern den Weiterverkauf bzw. die Wiederausfuhr bestimmter besonders sensibler Güter nach Russland vertraglich zu untersagen und im Vertrag für den Fall eines Verstoßes angemessene Abhilfemaßnahmen vorzusehen. Diese Verpflichtung, eine **„No Russia-Clause"** zu vereinbaren, gilt für sämtliche Güter, die in den Anhängen XI (Güter der Luft-und Raumfahrtindustrie), XX (Flugturbinenkraftstoffe und Kraftstoffadditive), XXXV (Feuerwaffen) der VO 833/2014, Anhang I der Feuerwaffen-VO (EU) Nr. 258/2012 und in dem neu in VO 833/2014 eingefügten Anhang XL aufgeführt sind. Letzterer listet „Common High Priority Items", d.h. Güter, die in russischen Waffensystemen in der Ukraine gefunden wurden. Diese

sind allesamt auch in anderen Güterlisten der VO 833/2014 gelistet und ihre Ausfuhr nach Russland somit untersagt.

Die Pflicht zur Vereinbarung einer „No Russia Clause" gilt für sämtliche künftige und aktuelle Verträge mit in Drittstaaten ansässigen Vertragspartnern mit Ausnahme von Verträgen, die vor dem 19. Dezember 2023 geschlossen und bis zum 20. Dezember 2024 erfüllt werden oder vorher ablaufen. Ferner gilt die Pflicht zur Vereinbarung einer „No Russia Clause" nicht, wenn der Vertragspartner in einem der in Anhang VIII aufgeführten Partnerländer ansässig ist (derzeit: USA, Japan, UK, Südkorea, Australien, Kanada, Neuseeland, Norwegen, Schweiz). Ergänzend zur gesetzlichen Pflicht, eine „No Russia Clause" vertraglich zu vereinbaren, sieht Art. 12g zudem Unterrichtungspflichten des Wirtschaftsbeteiligten gegenüber den zuständigen Behörden sowie gegenseitige Unterrichtungspflichten der mitgliedstaatlichen Behörden untereinander und gegenüber der EU-Kommission vor, wenn von einem Verstoß des drittländischen Vertragspartners Kenntnis erlangt worden ist.

Ebenfalls dem Bereich der Bekämpfung von Sanktionsumgehungen zuzurechnen ist die neu in die VO 833/2014 eingefügte Verpflichtung für Dienstleister, die keinen Zugang zu dem in Anhang XXVIII festgelegten Kaufpreis pro Barrel haben (Ölpreisdeckel), **aufgeschlüsselte Preisinformationen über Nebenkosten für russische Rohöl- und Erdölerzeugnisse** (wie etwa Versicherungs- und Frachtkosten), die von Wirtschaftsbeteiligten in der weiter vorgelagerten Lieferkette bereitgestellt werden, zu erheben und diese den Gegenparteien und den zuständigen Behörden auf Anfrage für die Zwecke der Überprüfung der Einhaltung des Ölpreisdeckels zur Verfügung zu stellen; diese Verpflichtung gilt für gelistete russische Rohöl- und Erdölerzeugnisse, die ab dem 24. Februar 2024 verladen werden.

Hierdurch soll erreicht werden, dass auf Anfrage Informationen über aufgeschlüsselte Nebenkosten in der gesamten Lieferkette ausgetauscht werden, um hierdurch eine Umgehung des Ölpreisdeckels zu verhindern.

> ***„Die Pflicht zur Vereinbarung einer ‚No Russia Clause' gilt für sämtliche Verträge mit in Drittstaaten ansässigen Vertragspartnern mit Ausnahme von Verträgen, die vor dem 19. Dezember 2023 geschlossen und bis zum 20. Dezember 2024 erfüllt werden oder vorher ablaufen."***

Zudem soll die Umsetzung und Durchsetzung des Ölpreisdeckels auch durch die Meldepflicht für den **Verkauf von Tankschiffen in Drittländer** (Abs. 4) verbessert werden, die in dem neu eingefügten Art. 3q VO 833/2014 vorgesehen ist. Das in Art. 3q Abs. 1 VO 833/2014 niedergelegte Verbot, Tankschiffe, die unter dem HS-Code ex 8901 20 eingereiht werden, unmittelbar oder mittelbar an natürliche oder juristische POE in Russland oder zur Verwendung in Russland zu kaufen, ist hingegen nicht neu. Ein entsprechendes Verbot findet sich bereits in Art. 2a VO 833/2014 (vgl. Position X.A.VI.001 lit. f in Anhang VII).

Weitere **neue Unterrichtungspflichten** der Wirtschaftsbeteiligten, die ebenfalls der Bekämpfung der Sanktionsumgehung dienen sollen, wurden in Art. 5 Abs. 6 und 7 und Art. 5a Abs. 2 und 3 VO 833/2014 (Unterrichtungspflicht bei Inanspruchnahme einer Befreiung vom Verbot der Neuvergabe von Darlehen und Krediten bzw. einer Altvertragsregelung) niedergelegt.

Ebenfalls der Bekämpfung von Umgehung soll der neu in Art. 5b VO 833/2014 eingefügte Abs. 2a dienen, der es russischen Staatsangehörigen und in Russland ansässigen Personen ab dem 18. Januar 2024 untersagt, in der EU niedergelassene juristische POE, die Dienstleistungen im Zusammenhang mit **Krypto-Wallets, Krypto-Konten oder der Krypto-Verwahrung** anbieten, zu besitzen, zu kontrollieren oder Posten in deren Leistungsgremien zu bekleiden.

Auch der neu eingefügte Art. 5r VO 833/2014 ist eingeführt worden, um Sanktionsumgehungen zu verhindern. Dieser sieht eine **Berichtspflicht für Geldtransfers in Drittländer** vor, die durch in der EU niedergelassene juristische POE (einschl. Zweckgesellschaften) getätigt werden, die zu mehr als 40% unmittelbar oder mittelbar von einer in Russland niedergelassenen POE, einem russischen Staatsangehörigen oder einer natürlichen Person mit Wohnsitz in Russland gehalten werden. Diese Meldepflicht gilt ab dem 1. Mai 2024 für sämtliche Geldtransfers von mehr als 100.000 EUR pro Quartal aus der EU. Zudem sind auch Kredit- und Finanzinstitute ab dem 1. Juli 2024 verpflichtet, den zuständigen nationalen Behörden innerhalb von zwei Wochen nach Ablauf jedes Halbjahres Informationen über alle Geldtransfers von mehr als 100.000 EUR pro Halbjahr aus der EU zu melden, die sie für POE getätigt haben, die zu mehr als 40% unmittelbar oder mittelbar von einer in Russland niedergelassenen POE, einem russischen Staatsangehörigen oder einer natürlichen Person mit Wohnsitz in Russland gehalten werden.

Diese Meldepflicht könnte Kredit- und Finanzinstitute vor Herausforderungen stellen, da ihnen teilweise nicht bekannt sein dürfte, ob eine in der EU niedergelassene juristische POE zu mehr als 40% von dem vorgenannten Personenkreis gehalten wird, da die hierfür erforderlichen Daten über die nach dem Geldwäschegesetz zu erhebenden Daten hinausgehen. Insoweit besteht aufseiten der Kredit- und Finanzinstitute Handlungsbedarf, ggf. noch fehlende Informationen schnellst-

möglich nachzuerheben, um die Meldepflichten erfüllen zu können.

Ausweitung und Verschärfung bestehender güter- und dienstleistungsbezogener Beschränkungen

Neben der Bekämpfung der Sanktionsumgehung zielt das 12. Sanktionspaket auch auf die Ausweitung bestehender Handelssanktionen gegen Russland ab.

So haben sich die EU-Mitgliedstaaten auf ein Kauf-/Einfuhrverbot für natürliche und synthetische **Diamanten**, ausgenommen Industriediamanten, sowie Diamantschmuck mit Ursprung Russland, ausgeführt aus Russland oder durchgeführt durch Russland verständigt, das seit dem 1. Januar 2024 gilt (Art. 3p Abs. 1 und 2 VO 833/2014). Die von dem Verbot erfassten Waren sind mit KN-Codes in dem neu eingefügten Anhang XXXVIIIA Teil A (natürliche Diamanten), B (synthetische oder rekonstituierte Diamanten) und C (Schmuckwaren mit Diamanten) aufgeführt. Dieses Verbot wird schrittweise ab dem 1. März 2024 auf die Einfuhr von russischen Diamanten ausgeweitet, die in anderen Drittländern als Russland verarbeitet wurden und damit nicht mehr als „russisch" gelten (vgl. Abs. 3 und 4).

Zudem legt Art. 3p Abs. 5 VO 833/2014 korrespondierende Dienstleistungs- und Finanzierungsverbote nieder. Ausnahmen und Befreiungen von dem Verbot sind nur in engen Grenzen vorgesehen (vgl. Abs. 6 und 7). Art. 3p Abs. 8–10 VO 833/2014 legt nieder, welche Nachweise für die Rückverfolgbarkeit von Diamanten zu erbringen sind, welche Behörde für die Überprüfung des Ursprungs zuständig ist und nach welchen Vorschriften und Verfahren die Überprüfungen stattfinden.

Ferner wurden auch bestehende Listen von Gütern, für die einfuhr- oder ausfuhrseitige Beschränkungen bestehen, um weitere Güter erweitert. So wurde die Liste der in Anhang VII aufgeführten **„Advanced Technologies"-Güter**, die Verkaufs-, Ausfuhr-, Durchfuhr- sowie Dienstleistungs- und Finanzierungsverboten gem. Art. 2a VO 833/2014 unterfallen, um Position X.C.IX.014 (Lithium und Lithiumverbindungen) und X.C.IX.015 (Ultra-hochmolekulares Polyethylen) in Teil A sowie um diverse Waren in Teil B erweitert. Neben der Listung weiterer Waren unter den bestehenden Unterkategorien Nr. 3–7 wurden mit Nr. 8 (Chemikalien, Metalle, Legierungen, Verbundwerkstoffe und andere fortgeschrittene Werkstoffe) und Nr. 9 (Teile von Maschinen, Apparaten oder Geräten, Baugruppen und Bauteile) zwei neue Unterkategorien in Anhang VII Teil B eingefügt.

Altvertragsregelungen sind in Bezug auf die neu in Anhang VII aufgenommenen Güter nicht vorgesehen. Zudem wurden 29 zusätzliche juristische POE (einschließlich POE in Drittstaaten) in Anhang IV der VO 833/2014 aufgenommen – mit der Folge, dass die Lieferung von in Anhang I der Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821 und in Anhang VII der VO 833/2014 gelisteten Gütern an sie grundsätzlich nicht genehmigt werden darf (vgl. Art. 2/2a Abs. 7(i) und Art. 2b VO 833/2014).

Daneben wurde auch Anhang XXIII, der **Industriegüter** listet, die nicht nach Russland verkauft oder ausgeführt werden und für die die keine Dienste/Finanzierungen erbracht werden dürfen, um eine Reihe weiterer Güter erweitert. Während einige KN-Codes insgesamt neu in Anhang XXIII eingefügt wurden – etwa Silikone (3910), Oberbaumaterial für Bahnen aus Eisen oder Stahl (7302), verschiedene Waren aus Kupfer (7412 und 7413) und Aluminium (7608 und 7609) sowie Maschinen für die additive Fertigung (8487) –, erfolgte die Erweiterung des erfassten Warenkreises in vielen Fällen dadurch, dass ehemals unter acht- oder sechsstelligen KN-Codes erfasste Waren nunmehr unter vierstelligen KN-Codes oder – im Fall von Waren von Kap. 72 – unter einem zweistelligen KN-Code aufgeführt sind.

Für die neu erfassten Güter sieht Art. 3k VO 833/2014 Altvertragsregelungen vor, die in den neu eingefügten Abs. 3aa und 3ab niedergelegt sind. So gelten die Verbote gem. Art. 3k VO 833/2014 nicht für die Erfüllung von Verträgen, die vor dem 19. Dezember 2023 geschlossen wurden und in Bezug auf Güter des neuen Anhangs XXIIIA bis zum 20. März 2024 erfüllt werden bzw. in Bezug auf Güter des neuen Anhangs XXIIIB bis zum 20. Juni 2024 erfüllt werden.

Ferner wurde auch die Liste der **bedeutsamen russischen Exportgüter** gem. Anhang XXI um weitere Güter erweitert und die Güter damit den in Art. 3i VO 833/2014 niedergelegten Kauf-, Einfuhr- und korrespondierenden Dienstleistungs- und Finanzierungsverboten unterworfen, wenn die Waren russischen Ursprungs sind oder aus Russland ausgeführt wurden. Zu nennen sind hier LPG (Flüssiggase der KN-Codes 2711 12, 2711 13, 2711 14 und 2711 19), Roheisen und Spiegeleisen (7201), Ferrolegierungen (7202 und 7205), durch Direktreduktion aus Eisenerzen hergestellte Eisenerzeugnisse (7203) sowie diverse Waren aus Aluminium (7408, 7604, 7605, 7607 und 7608).

Die neuen Abs. 3ca und 3cb sehen Altvertragsregelungen für die neu in Anhang XXI aufgenommenen Waren vor, sofern der Vertrag vor dem 19. Dezember 2023 geschlossen wurde und – abhängig vom neu erfassten KN-Code – bis zum 20. März 2024 oder bis zum 20. Dezember 2024 erfüllt wird. Zudem sehen die neuen Abs. 3cc und 3cd bis 31. Dezember 2025 Einfuhrkontingente für Waren der KN-Codes 7201 und 7203 vor.

Daneben wurden auch die **nicht-akzessorischen Dienstleistungsbeschränkungen** in Art. 5n VO 833/2014 verschärft. So wurde ein neues Verbot in Art. 5n Abs. 2b eingefügt. Danach ist es verboten, unmit-

telbar oder mittelbar in dem neuen Anhang XXXIX aufgeführte **Software für die Unternehmensführung und Software für Industriedesign und Fertigung** (u.a. ERP-, CRM- oder CMMS-Softwaresysteme) an die Regierung Russlands oder in Russland niedergelassene juristische POE zu verkaufen, zu liefern, zu verbringen, auszuführen oder bereitzustellen. Art. 5n Abs. 4b sieht übergangsweise eine Befreiung von dem vorgenannten Verbot vor, wenn die Lieferung der Software „unbedingt erforderlich" ist, um vor dem 19. Dezember 2023 geschlossene Verträge bis zum 20. März 2024 zu beenden. Die Anforderungen sind im Vergleich zu sonstigen Altvertragsregelungen mithin strenger. Ausnahmen von dem neuen Verbot sind im Rahmen von internationalen Open-Source-Projekten möglich (Abs. 9b). Ferner werden in dem neu eingefügten Abs. 3a für sämtliche in Art. 5n niedergelegten Verbote begleitende Dienstleistungs- und Finanzierungsverbote definiert.

Eine weitere Änderung ist, dass die bisher in Art. 5n Abs. 7 niedergelegte Befreiung von den Verboten von Art. 5n für Dienstleistungen zur ausschließlichen Nutzung durch eine in Russland niedergelassene juristische POE, die sich im Eigentum oder unter der alleinigen oder gemeinsamen Kontrolle einer juristischen POE befindet, die nach dem Recht eines EU- oder EWR-Mitgliedstaats, der Schweiz oder eines in Anhang VIII aufgeführten Partnerlandes gegründet oder eingetragen ist, für sämtliche Verbote aus Art. 5n (einschließlich des neuen Verbots in Abs. 2b) nur noch bis zum 20. Juni 2024 gelten soll. Stattdessen wird unter Art. 5n Abs. 10 lit. h ein neuer Ausnahmetatbestand eingefügt, wonach die zuständigen nationalen Behörden in den vorgenannten Fällen die Leistungserbringung genehmigen dürfen. Diese **Umstellung von einer nicht-genehmigungsbedürftigen Befreiung auf eine genehmigungsbedürftige Ausnahme** dürfte einen Großteil der EU-Unternehmen betreffen, die noch über Tochtergesellschaften in Russland verfügen, sowie sämtliche EU-Dienstleister, die für russische Tochterunternehmen von EU-, EWR-, Schweizer oder Partnerland-Gesellschaften die in Art. 5n genannten Leistungen erbringen. Aufgrund der zu erwartenden hohen Anzahl von Genehmigungsanträgen hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) die Bekanntgabe einer Allgemeinen Genehmigung für Art. 5n Abs. 10 lit. h in Aussicht gestellt. Zudem wird durch die neu gefassten Abs. 4 und 5 von Art. 3 VO 833/2014 die Möglichkeit der **Bereitstellung von (Rück-)Versicherungen** in Bezug auf Güter aus Anhang II eingeschränkt.

Aufnahme neuer Ausnahmeregelungen und Verlängerung von Übergangsregelungen

Neben den vorgenannten Sanktionsverschärfungen sieht die neue VO 2023/2878 auch einige Erleichterungen für Wirtschaftsbeteiligte vor.

Zum einen wird Art. 3g Abs. 1 lit. d VO 833/2014, der Importeuren von Eisen- und Stahlerzeugnissen der KN-Codes 7206-7229 und des KN-Kapitels 72 die Pflicht auferlegt nachzuweisen, dass diese nicht unter Verwendung von Eisen- und Stahlerzeugnissen der KN-Codes 7206-7229 und des KN-Kapitels 72 mit Ursprung in Russland hergestellt wurden, insoweit abgeschwächt, als diese Pflicht nicht für Einfuhren aus in Anhang XXXVI aufgeführten **Partnerländern für die Einfuhr von Eisen und Stahl** gelten soll (derzeit Schweiz und Norwegen).

Zum anderen werden **diverse Übergangsfristen in Art. 3g VO 833/2014 verlängert**. So wird das Datum, ab dem die Verarbeitungsregel aus Art. 3g Abs. 1 lit. d VO 833/2014 in Bezug auf Güter der KN-Codes 7207 1210 und 7224 90 gelten soll, vom 1. Oktober 2024 auf den 1. Oktober 2028 hinausgeschoben. Zudem werden die in Art. 3g Abs. 4 und 5a VO 833/2014 niedergelegten Befreiungen der Einfuhren bestimmter Kontingente von Waren der KN-Codes 7207 10 und 7224 90 um vier Jahre bis zum 30. September 2028 verlängert (wobei die erlaubten Mengen schrittweise abgesenkt werden).

Auch **in anderen Artikeln** wurden die **Übergangszeiträume** nachträglich verlängert (vgl. Art. 3m Abs. 6 und 8 U Abs. 4, Art. 5aa Abs. 3 lit. d und 3a, Art. 12b Abs. 1, 1a, 2 und 2a VO 833/2014).

Daneben wurden **weitere Befreiungs- und Ausnahmetatbestände** in die VO 833/2014 eingefügt. So sehen etwa die neuen Abs. 3aa und 3ab von Art. 3i vor, dass die zuständigen nationalen Behörden die Einfuhr von in Anhang XXI gelisteten Gütern für den ausschließlich persönlichen Gebrauch durch in die EU einreisende natürliche Personen sowie den Eingang eines Fahrzeugs des KN-Codes 8703 zum persönlichen Gebrauch genehmigen können. Ferner führt Art. 3a Abs. 3a VO 833/2014 eine Ausnahmeregelung ein, mit der ermöglicht wird, dass Darlehen oder Kredite an im russischen Energiesektor tätige Organisationen, für die ein Transaktionsverbot gem. Art. 3a Abs. 1 VO 833/2014 gilt, unter den dort festgelegten Bedingungen gewährt werden kann.

Ausweitung der personenbezogenen Beschränkungen

Auch die in der VO 269/2014 niedergelegten personenbezogenen Sanktionen wurden im 12. EU-Sanktionspaket verschärft. Mit der DVO (EU) 2023/2875 wurde **die Liste der in Anhang I der VO 269/2014 aufgeführten POE** um 61 weitere natürliche Personen und 86 Organisationen ergänzt. Hierunter befinden sich im russischen und belarussischen Militär- und Ver-

teidigungssektor tätige POE, Propagandisten, Personen, die an der erzwungenen „Umerziehung“ ukrainischer Kinder beteiligt sind, sowie wichtige Wirtschaftsakteure. Als Folge der Listung sind die Vermögenswerte der betroffenen POE nach Art. 2 VO 269/2014 innerhalb der EU eingefroren und es besteht ein Verbot, ihnen Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen.

Zudem wurde auch die **VO 269/2014 selbst geändert**. So wurde durch die VO 2023/2873 ein **neuer Listungsgrund** in Art. 3 Abs. 1 VO 269/2014 eingefügt. Nunmehr können auch Einrichtungen gelistet werden, die zuvor im Eigentum oder unter der Kontrolle einer EU-Person standen und deren Inhaberschaft zwangsweise übertragen wurde, sowie POE, die von einer solchen Zwangsübertragung profitiert haben oder die in die Leitungsgremien dieser Einrichtungen berufen wurden (lit. j). Ferner sieht der neu eingefügte Art. 3 Abs. 1a VO 269/2014 vor, dass auch **verstorbene Personen** mit eingefrorenen Vermögenswerten auf der Sanktionsliste belassen werden können. Daneben wurden aber auch **weitere genehmigungsbedürftige Ausnahmetatbestände** in die VO 269/2014 eingefügt.

Fazit

Das 12. EU-Sanktionspaket erstreckt sich auf eine Vielzahl unterschiedlicher Bereiche und macht es erforderlich, dass die Wirtschaftsbeteiligten – Importeure, Exporteure, Kredit- und Finanzinstitute und sonstige Dienstleister – ihre bestehenden Verträge sowie künftige Transaktionen sorgfältig auf ihre (fortbestehende) sanktionsrechtliche Zulässigkeit sowie auf eventuell bestehende zusätzliche Meldepflichten hin überprüfen. Zudem sind die weiteren Entwicklungen in Bezug auf die in Art. 5n VO 833/2014 niedergelegten Verbote im Blick zu behalten.

Die mit dem 12. Sanktionspaket einhergehenden Änderungen betreffen zudem nicht nur Wirtschaftsakteure, die weiterhin Geschäfte mit Russland tätigen. Insb. Art. 12g VO 833/2014 löst auch für sonstige Wirtschaftsakteure, die Güter ausführen, für die die „No Russia-Clause“ greift, Handlungspflichten aus und kann weitreichende Konsequenzen für sie haben.

Da Art. 12g keinerlei Ausnahmen von der Verpflichtung vorsieht, gilt sie etwa auch im Fall der Teilnahme an drittstaatlichen Ausschreibungen, was für EU-Wirtschaftsbeteiligte zu einem Ausschluss von einer Teilnahme an derartigen Ausschreibungen führen könnte, da sich das Hineinverhandeln einer „No Russia Clause“ in derartigen Konstellationen schwierig gestalten könnte. Auch drohen Kollisionen mit drittstaatlichen Abwehrgesetzen wie etwa dem chinesischen Blocking Statute. Es bleibt abzuwarten, wie derartige Konflikte künftig aufgelöst werden.

Anzeige

No Russia Clause Art. 12g: Umgehungsgeschäfte verhindern

Art. 12g der Russland-Embargo-VO 833/2014 dürfte einen umfassenden Beratungsaufwand erfordern, da zur Verhinderung von Umgehungsgeschäften mit Russland vertragliche Reexport-Verbote mit allen Ländern der Welt (außer mit EU-Mitgliedern und Partnerländern) erforderlich sind. Wie sollte diese Norm ausgelegt werden, damit die Handhabung pragmatisch und rechtskonform ist?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: Elektronikhersteller D aus Deutschland schließt mit seinem langjährigen Kunden B in Brasilien im Januar 2024 einen Kaufvertrag sowohl über Funknavigationsgeräte mit der Zolltarifnummer (ZTN) 8526 91 als auch über elektronische integrierte Schaltungen (Speicher) mit der ZTN 8542 32. Aufgrund des hohen Auftragsvolumens wird die Ausfuhr frühestens im April 2024 erfolgen. Treffen D Pflichten nach dem Russland-Embargo?

© Bumble Dee/Shutterstock

Die EU will Russland mit der Unterbindung von Umgehungsgeschäften die kalte Schulter zeigen.

Abwandlung: Wie verhält es sich, wenn D diese Güter im April 2024 an Kunden in den Rest-EFTA Staaten Island und Liechtenstein oder in der Schweiz liefern möchte?

Die wichtigsten Regelungen

Der zentrale Inhalt von Art. 12g:

Bei Verkauf, Lieferung, Ausfuhr oder Verbringung von bestimmten gelisteten Gütern in ein Drittland (ein Nicht-EU-Land) – mit Ausnahme in ein Partnerland nach Anhang VIII – müssen die Ausführer gem. Abs. 1 ab dem 20. März 2024 die Wiederausfuhr nach Russland und die Wiederausfuhr zur Verwendung in Russland vertraglich untersagen. Hierbei geht es um die folgenden gelisteten Güter:

- Güter nach Russland-Anhang XI (Luft- und Raumfahrzeuge sowie Teile davon)
- Güter nach Russland-Anhang XX (Flugturbinenkraftstoffe und Kraftstoff-Additive)
- Feuerwaffen (nach Russland-Anhang XXXV oder nach Anhang I der Feuerwaffen-VO)
- Güter nach Russland-Anhang XL (Güter mit hoher Priorität)

Die Altvertragsklausel nach Abs. 2 bedeutet: Verträge, die vor dem 19. Dezember 2023 geschlossen wurden, werden nicht erfasst, sofern sie bis zum 20. Dezember 2024 erfüllt werden.

Nach Abs. 3 müssen die Ausführer sicherstellen, dass die Vereinbarung mit dem Partner aus einem Drittland für den Fall eines Verstoßes „angemessene Abhilfemaßnahmen" enthält.

Nach Abs. 4 muss der Ausführer der zuständigen Behörde seines Landes

unverzüglich melden, wenn der Partner gegen diese Verpflichtung verstößt.

Lösung Ausgangsfall

Beide Güter gehören zum Anwendungsbereich der „No Russia Clause", da sie von Russland-Anhang XL gelistet werden. Und da Brasilien nicht zu den Partnerländern nach Russland-Anhang VIII gehört, wird hier die Verpflichtung ausgelöst, einen Vertrag mit entsprechenden Reexport-Verboten abzuschließen. Die Altvertragsklausel ist hier nicht anwendbar, da der Vertrag nach dem 19. Dezember 2023 abgeschlossen wurde.

Allerdings gilt diese Verpflichtung noch nicht für den Verkauf, der im Januar 2024 stattfindet, weil diese Pflicht erst für Geschäfte ab dem 20. März 2024 gilt. Da aber die Ausfuhr nach diesem Datum liegt, wird für diese Ausfuhr die Verpflichtung ausgelöst, einen Vertrag mit solchen Reexport-Verboten abzuschließen. Und wie sich aus dem Wortlaut von Abs. 3 („angemessene Abhilfemaßnahmen") entnehmen lässt, reicht hierfür nicht aus, eine bloße Klausel mit einem Russland-Reexport-Verbot aufzunehmen: Um wirksam Russland-Umgehungsgeschäfte zu verhindern, ist es erforderlich, einen umfassenden Vertrag aufzusetzen, der so wirksam wie nur möglich solche Reexporte nach Russland verhindert. Hierzu dürften u.E. auch Schadenersatz und Vertragsstrafen zählen. Evtl. sind diese in Drittländern nur eingeschränkt vollstreckbar.

Lösung Abwandlung

Die Partnerländer nach Anhang VIII sind die folgenden neun Länder: USA, Kanada, Neuseeland, Australien, Japan, Südkorea, Großbritannien, Norwegen und die Schweiz. Dies ist eine erstaunliche Parallele zu den zehn EU001-Ländern, allerdings mit dem Unterschied, dass die EU001 auch für Island und Liechtenstein (aber nicht für Südkorea) genutzt werden kann; die beiden Ländergruppen sollten künftig harmonisiert werden.

Da die Schweiz zu den Partnerländern gehört, ist für Verkauf und Lieferung in die Schweiz keine solche vertragliche Absicherung notwendig. Anders sieht es hingegen bei Lieferung dieser Güter nach Island und Liechtenstein aus: Hier ist eine vertragliche Absicherung notwendig, da diese zwei Länder derzeit nicht zu den Partnerländern gehören.

Resümee

Die Vorschrift von Art. 12g der Russland-VO wird einen gewaltigen Umsetzungs- und Beratungsaufwand erzeugen, da (bei Eingreifen der genannten Güterkategorien) solche vertraglichen Absicherungen erforderlich sind, wenn es um **Handel mit/Ausfuhren in alle Länder der Welt – abzüglich des Handels mit EU-Mitgliedern und mit neun Partnerländern** – geht. Es wäre u.E. vorzugswürdiger gewesen, dies nur für Handel mit/Ausfuhren in bestimmte **Russland-Umgehungsländer** vorzusehen – und diese exakt in einem Anhang zu benennen. Welche Firma wird davon ausgehen, dass sie z.B. beim Handel mit Brasilien das Russland-Embargo beachten muss? Das wird dazu führen, dass dass es hier umfassend zur Nichtbeachtung kommen könnte. Bei einem Abstellen auf Russland-Umgehungsländer hätte sich das im Zweifel vermeiden lassen.

> ***„Die Vorschrift von Art. 12g der Russland-VO wird einen gewaltigen Umsetzungs- und Beratungsaufwand erzeugen, da solche vertraglichen Absicherungen erforderlich sind, wenn es um Handel mit/Ausfuhren in alle Länder der Welt – abzüglich des Handels mit EU-Mitgliedern und mit neun Partnerländern – geht. Es wäre u.E. vorzugswürdiger gewesen, dies nur für Handel mit/Ausfuhren in bestimmte Russland-Umgehungsländer vorzusehen – und diese exakt in einem Anhang zu benennen."***

Hinzu kommt, dass die Vorschrift von Art. 12g etwas vage ist: Ihr Wortlaut könnte so verstanden werden, als ob nur eine Klausel mit einem Reexport-Verbot aufgenommen werden müsste; stattdessen dürfte ein umfassender Vertrag erforderlich sein, was zu entsprechendem Beratungsaufwand führt. Zudem ist nicht ganz klar, welche Prüfpflichten der Ausführer nach einer solchen vertraglichen Absicherung hat und ob das Unterlassen dieser vertraglichen Absicherung bereits ausreicht, um einen strafbaren Embargoverstoß anzunehmen. Gibt es evtl. Umstände, unter denen das Unterlassen der vertraglichen Absicherung gerechtfertigt werden kann? Auch das sollte künftig klargestellt werden.

Und wie hängt Art. 12g mit weiteren außenwirtschaftlichen Pflichten und insb. dem Hinweispapier des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz zur Sanktionsumgehung vom 20. Dezember 2023 zusammen? Nach diesem kommt es darauf an, umfassend alle Risikofaktoren (zum Kunden, zum Gut und zum Land) zu analysieren, um zu entscheiden, ob hier Sorgfaltspflichten bestehen, die zur Verhinderung einer Sanktionsumgehung verpflichten.

Art. 12g könnte den Eindruck erwecken, dass die dort genannten Pflichten zum Treffen vertraglicher Absicherungsmaßnahmen abschließend sind. Art. 12g befreit Unternehmen aber gerade nicht von weiteren Pflichten: So könnte die vorvertragliche Risikoanalyse zu zusätzlichen Pflichten zur Verhinderung eines Umgehungsgeschäftes führen. ◄

Wegen aktueller Hinweise zum Russland-Embargo vgl. HIER

Strategische Partner

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

Credendo
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

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, 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