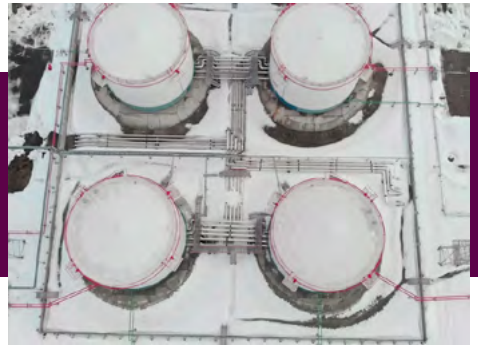
ExportManager

Ausgabe 2 | 13. März 2024
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Ost- und Zentralasien

Wahlen, Inflation und Zinsen halten Welt in Atem | Türkei: Rückkehr zu restriktiverer Geldpolitik | Preissetzung im internationalen Maschinen- und Anlagenbau | Exporte nach Kirgisistan: die Absicherung von Risiken | Weniger ist mehr: Cash-Management in Asien-Pazifik | Neues zum Russland-Embargo | Weihnachten steht in der Logistik schon vor der Tür | Die Inhalte der AGG 42

Die-Asien-Pazifik-Region ist viel mehr als China", so Bundeskanzler Scholz Ende 2022 auf seiner bis heute längsten Amtsreise. Daran hat sich nichts geändert. Seither sind die aufstrebenden zentralasiatischen Staaten zusätzlich in den Fokus gerückt. Einer davon ist Kirgisistan. Dort wuchs das BIP zwischen 2018 und 2022 um über 30%. Auf S. 11 analysieren wir das an der alten Seidenstraße gelegene Land und zeigen mit einem Praxisfall, wie Exporte dorthin gelingen können.

China entwickelt sich dagegen zunehmend zum Sorgenkind – politisch (Reizwörter: Taiwan, Xinjiang und Hongkong) und wirtschaftlich (strauchelnde Immobilienbranche u.a.). Die Volksrepublik war zwar 2023 zum achten Mal in Serie der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Das Volumen ging jedoch um mehr als 15% zurück und war damit nur noch leicht höher als das mit den USA. Der Handel zwischen der Bundesrepublik und Russland ist dagegen 2023 bis auf einige Restposten komplett kollabiert. Nun will die Europäische Union mit ihrem 13. Sanktionspaket auch die Umgehungsgeschäfte besser in den Griff bekommen.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Kredite: Wahlen, Inflation und Zinsen halten Welt in Atem
Coface hat im Rahmen seiner Country Risk Conference in Paris das neue Risiko-Barometer vorgestellt. Die Analysten rechnen 2024 mit einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,2% gegenüber dem Vorjahr – nach 2,6% im vergangenen Jahr.
Christiane von Berg, Coface

6 Türkei: Rückkehr zu restriktiverer Geldpolitik
Vor knapp einem Jahr hat der türkische Präsident Recep Erdoğan neue Köpfe für wichtige Posten nominiert, um die Wirtschaft wieder aus der Talsohle zu holen. Mit teils drastischen Maßnahmen wie der Erhöhung des Leitzinses auf 45% ist dies auch gelungen. Doch es gibt in dem Land nach wie vor große Probleme.
Jürgen Schnorrenberger, Credendo

8 Preise im internationalen Maschinen- und Anlagenbau
Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau navigieren in internationalen Märkten durch turbulente wirtschaftliche Zeiten. Doch wie können sie jetzt durch strategisches Pricing nicht nur überleben, sondern auch wachsen? Systematische Preisgestaltung kann hier zum Schlüssel für langfristigen Erfolg werden.
Gregor Buchwald, Isabella Serafini, Roll & Pastuch

VERNETZEN

11 Exporte nach Kirgisistan: die Absicherung von Risiken
In Zentralasien bieten aufstrebende Länder vielfältige Geschäftschancen. Entscheidend für den Erfolg ist die Wahl der richtigen Finanzierungspartner. Das Beispiel eines Entwicklungsprojekts in Kirgisistan zeigt, wie deutsche Exporteure profitieren können.
Ildar Kamachev, Thomas Deutscher, LBBW

FINANZIEREN

13 Weniger ist mehr: Cash-Management in Asien-Pazifik
Der TÜV Rheinland hat sein Cash-Management im Raum Asien-Pazifik zentralisiert. Welche Herausforderungen dabei zu meistern waren und welche Vorteile sich daraus für den Prüfdienstleister ergeben, erklärt Treasury-Chef Julien Muet.
Deutsche Bank

LIEFERN

15 Neues zum Russland-Embargo
Sind Güter, die zur Entwicklung und Herstellung von Drohnen verwendet werden könnten, genügend vom Russland-Embargo erfasst? Gibt es ausreichend Maßnahmen gegen Umgehungslieferungen? Dies sind zwei der Fragen, die vom Sanktionspaket 13 thematisiert werden. Was bedeuten dieses neue Paket und die neue AGG 42 für die Exporteure?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

17 Weihnachten steht in der Logistik schon vor der Tür
Die Vorbereitungen auf das kommende Weihnachtsgeschäft haben in der Disposition und im Handel längst begonnen. In diesem Beitrag geht es um Erfahrungswerte und passende Fulfillment-Strategien.
Boris von Brevern, BORIS Consulting GmbH

19 Die Inhalte der AGG 42
Das BAFA macht bestimmte Klarstellungen für konzerninterne Dienstleistungen und Unternehmenssoftware-Bereitstellungen zugunsten russischer Tochterunternehmen. Dadurch entsteht Handlungsbedarf, auch wenn keine individuelle Genehmigung verlangt wird.
Tanja Galander, Michael Zornow, GvW

21 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Kredite: Wahlen, Inflation und Zinsen halten Welt in Atem

Coface hat im Rahmen seiner Country Risk Conference in Paris das neue Risiko-Barometer vorgestellt. Insgesamt zwölf Länder, darunter Belgien, Dänemark und die Schweiz, werden ab sofort besser bewertet, während sich die Länderrisikoeinschätzung für Israel verschlechterte. Die Analysten rechnen 2024 mit einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,2% gegenüber dem Vorjahr – nach 2,6% im vergangenen Jahr.

Christiane von Berg
Volkswirtin für BeNeLux & DACH, Coface

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

Ein Risiko für die Stabilität und Sicherheit der Weltwirtschaft sind 2024 die mehr als 60 anstehenden nationalen Parlaments- und Präsidentschaftswahlen, die zu geopolitischen Verschiebungen führen könnten. Dies gilt in erster Linie für die Wahlen in den Vereinigten Staaten, denen angesichts der unterschiedlichen Weltanschauungen der voraussichtlichen Kandidaten Joe Biden und Donald Trump eine immense Bedeutung zukommt. Inwieweit das Wahlergebnis in Taiwan zu einer Ausweitung der Spannungen mit China beiträgt, werden die kommenden Monate zeigen. Der China-kritische Lai Ching-te, auch bekannt unter seinem englischen Namen William Lai, ging Mitte Januar als Sieger hervor. Richtungsweisende Wahlen stehen auch in Europa bevor. Hier wird nicht nur das Europa-Parlament gewählt, auch in Österreich, wo die rechte FPÖ in den Umfragen weit vorne liegt, und in Großbritannien schreiten die Bürger zur Wahlurne.

Inflation und Zinsen bleiben hoch

Trotz eines Rückgangs der Teuerungsraten im Jahr 2023 liegt die Kerninflation, die Energie- und Nahrungsmittelpreise herausnimmt, in den meisten entwickelten Volkswirtschaften immer noch doppelt so hoch, wie es das Ziel der Zentralbanken vorgibt. 2024 wird zeigen, ob die seit über 18 Monaten laufende Straffung bzw. Beibehaltung der restriktiven Geldpolitik ausreicht, um die Inflationsraten wieder auf 2% zu bringen. Die nach wie vor angespannte Lage an den Arbeitsmärkten mit wenigen Arbeitslosen, historisch hohen Stellenangebotsquoten und einer anziehenden Lohndynamik deutet darauf hin, dass der Kampf gegen die Inflation noch nicht gewonnen ist – unabhängig von etwaigen Angebotsschocks, die im aktuellen geopolitischen Umfeld auftreten könnten, z.B. durch die Verknappung am Ölmarkt.

In puncto Zinsen gehört das Umfeld, an das sich private Haushalte, Unternehmen und Regierungen in den vergangenen 15 Jahren gewöhnt haben, nun endgültig der Vergangenheit an. Die Zinssätze dürften in allen entwickelten Volkswirtschaften das ganze Jahr über auf hohem Niveau bleiben. Die Markterwartungen von bis zu sechs Zinssenkungen zu je 25 Basispunkten im Laufe des Jahres erscheinen für beide Seiten des Atlantiks, also sowohl in den USA als auch in Europa, übertrieben. In Europa rechnet Coface aufgrund des anhaltenden Kerninflationsdrucks frühestens ab Sommer 2024 mit einer geldpolitischen Lockerung. Dieses ungünstige wirtschaftliche Umfeld bleibt für Unternehmen ein Risiko, wodurch auch die Insolvenzzahlen deutlich steigen könnten.

©Iamlulyeee/Shutterstock

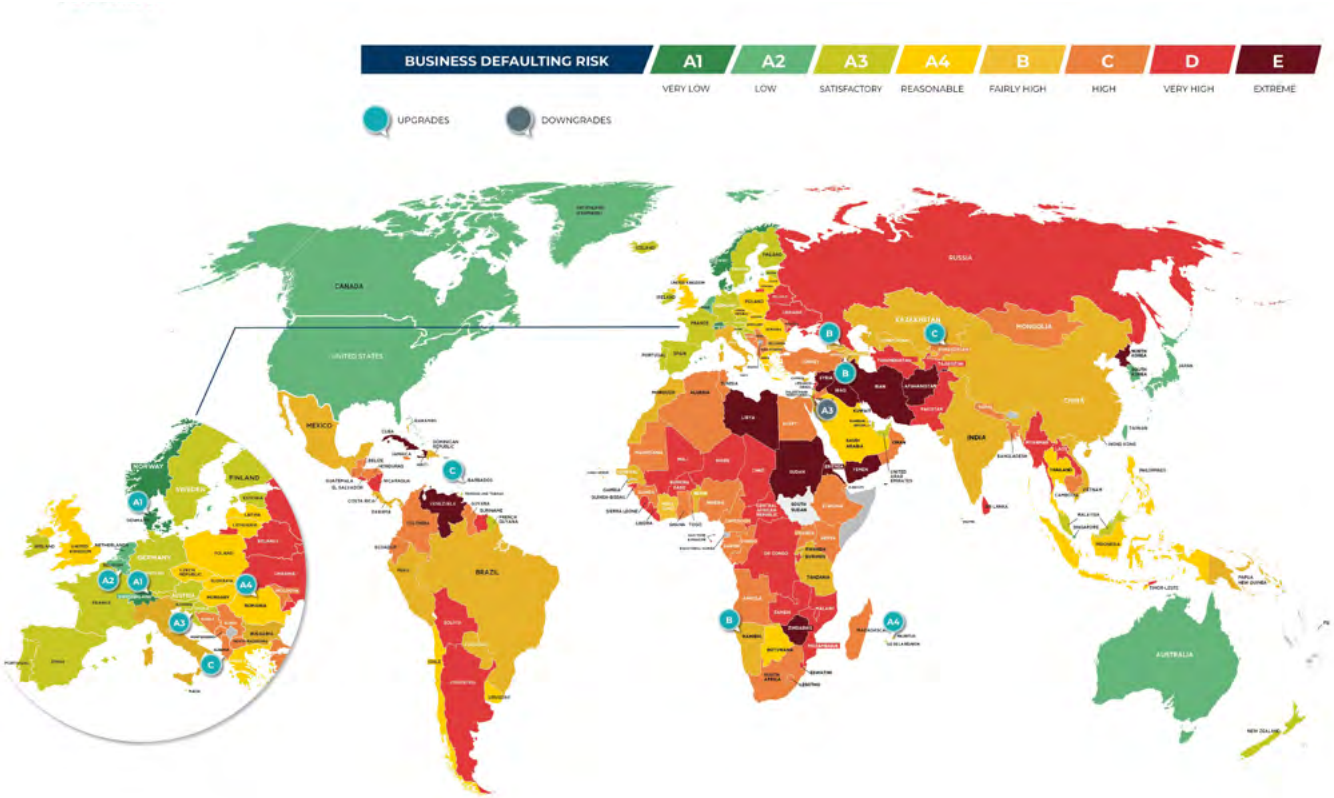
Am chinesischen Immobilienmarkt scheiden sich die Geister: Er kann die komplette Wirtschaft nach unten reißen.

Ein „Soft Landing“ der US-amerikanischen Wirtschaft wird von Coface als wahrscheinlichstes Szenario gesehen. Dabei dürfte sich die Wirtschaftsaktivität in der ersten Jahreshälfte aufgrund rückläufiger Ausgaben der privaten Haushalte weiter abschwächen. Ein Grund: Die während der Pandemie angehäuften und nun weitgehend aufgebrauchten Ersparnisse werden weiter schwinden. In Europa wird in der ersten Jahreshälfte mit einer (Beinahe-)Stagnation gerechnet. Das Verarbeitende Gewerbe wird weiterhin durch anhaltend hohe Kosten und eine schleppende Auslandsnachfrage belastet.

Schwellenländer treiben Wachstum

Haupttreiber der Weltwirtschaft werden 2024 erneut die Schwellenländer sein, die laut Coface 1,7 Prozentpunkte zum Wachstum des weltweiten BIP von 2,2% beitragen. Auf die Schwellenländer entfallen somit drei Viertel des globalen Wachstums – der größte Anteil seit 2013. Die chinesische Wirtschaft schien in der zweiten Jahreshälfte 2023 wieder Tritt zu fassen und schloss das Jahr mit einem BIP-Wachstum von 5,2% gegenüber dem Vorjahr, also leicht über dem offiziellen Wachstumsziel, ab. Zu Jahresbeginn ist die Wirtschaft der Volksrepublik jedoch ins Stocken geraten. Der private Konsum erholt sich nur allmählich und die Sorgen über die Korrektur des Immobilienmarktes schwelen weiter. Die erhöhte Verschuldung auf kommunaler Ebene, die u.a. zur Reduzierung staatlicher Unterstützungsmaßnahmen geführt hat, belastet weiterhin die privaten Investitionen und die Stimmung der Verbraucher. Südostasien wird mit einem Wachstum von 4,6% erneut eine der dynamischsten Regionen sein, nach 4% im Jahr 2023.

Der „Globale Süden“ wird zwar Protagonist der Weltwirtschaft, ist aber nach wie vor von großer Heterogenität geprägt. Die ärmsten und am stärksten verschuldeten Länder werden weiterhin große Schwierigkeiten haben. Angesichts hoher Zinssätze und eines weiterhin starken US-Dollar ist ein Wiederaufleben von Staatspleiten zu befürchten. Einige Länder wie Sri Lanka, Ghana, Äthiopien, Malawi, Pakistan und Laos sind bereits zahlungsunfähig oder stehen kurz vor einem Staatsbankrott.



Auf der Länderrisikokarte ist vieles beim Alten – aber vor allem in Europa gab es einige Veränderungen zum Positiven.

© Coface

Bestnoten für Schweiz und Dänemark

Die Risikobewertung von insgesamt zwölf Ländern hat Coface heraufgestuft. Das Länderrisiko spiegelt die Wahrscheinlichkeit von erhöhten Zahlungsausfällen bei Exportkrediten in einem Land in den kommenden sechs Monaten wider. Verbessern konnten sich u.a. Belgien (von A3 auf A2), Kroatien (jetzt in A3), Namibia (B) und Rumänien (neu in A4). Die Bestnote A1 erhielten die deutschen Nachbarländer

Dänemark und die Schweiz. In beiden Ländern liegt die Inflation unter der 2%-Marke. Der private Konsum in Dänemark hat sich erholt und wird durch einen stabilen Arbeitsmarkt gestützt. Darüber hinaus sehen wir dort rückläufige Insolvenzzahlen. In der Schweiz hat die Nationalbank die Zinsen nur auf 1,75% erhöht und damit die Investitionstätigkeit Schweizer Unternehmen weniger gebremst. Darüber hinaus sind Exportschlager wie Pharma- und Luxusprodukte relativ unabhängig von der Konjunkturlage.

Von A2 auf A3 wurde das Länderrisiko von Israel herabgestuft. Bereits vor der Terrorattacke der Hamas gab es Anzeichen für eine Abschwächung der Wirtschaft. Gründe waren die hohen Zinssätze und die hohe Inflation, wodurch die Kaufkraft der privaten Haushalte und die Margen der Unternehmen geschmälert wurden. Darüber hinaus haben die Bemühungen der Regierung, eine Justizreform ohne breiten Konsens zu verabschieden, zu Massenprotesten geführt, durch die ein Teil der ausländischen Investoren vertrieben wurde.

Deutschland weiter mit A3 bewertet

Deutschland bleibt bei der Länderrisikoeinschätzung unverändert bei A3. Hierfür gibt es mehrere Gründe, darunter die starke Fokussierung der deutschen Wirtschaft auf das Verarbeitende Gewerbe und das Exportgeschäft. Diese beiden Bereiche werden durch die schwache Nachfrage wichtiger Handelspartner – wie China, die Vereinigten Staaten und der restliche Euro-Raum – belastet. Hinzu kommt die Transformation der deutschen Industrie hin zu grüner Technologie, die mit erheblichen Kosten verbunden ist.

Wenig Unterstützung kommt von staatlicher Seite und den privaten Haushalten und Unternehmen. Die straffe Finanz- und Geldpolitik lässt den Finanzierungsspielraum hierfür schrumpfen. Private Haushalte und Unternehmen sind angesichts des hohen Zinsniveaus und der negativen Wirtschaftsnachrichten in ihrem Konsumverhalten noch zurückhaltender als ohnehin schon. Diese Gemengelage hat Auswirkungen auf das Zahlungsverhalten vieler europäischer Unternehmen und damit auch auf die Wahrscheinlichkeit von Insolvenzen deutscher Unternehmen. Die Zahl der Firmenpleiten steigt zwar nur gemächlich, aber deren Größe sorgt für einen starken Anstieg der Schäden für die deutsche Wirtschaft. Zusammengenommen sind dies kurzfristig keine guten Aussichten für eine unmittelbare Kehrtwende.

Mehr Details und sämtliche Risikobewertungen auf einen Blick auf www.coface.de

Anzeige

Türkei: Rückkehr zu restriktiverer Geldpolitik

Vor knapp einem Jahr hat der türkische Präsident Recep Erdoğan neue Köpfe für wichtige Posten nominiert, um die Wirtschaft wieder aus der Talsohle zu holen. Mit teils drastischen Maßnahmen wie der Erhöhung des Leitzinses auf 45% ist dies auch gelungen. Doch es gibt in dem Land nach wie vor große Probleme wie eine geringe Liquidität und kurzfristig fällig werdende Verbindlichkeiten.

Jürgen Schnorrenberger
Country Manager Germany & Austria, German Branch Credendo

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

Nach seiner Wiederwahl im Mai 2023 ernannte der türkische Präsident Erdoğan ein neues, konventionelleres Wirtschaftsteam, angeführt von Finanzminister Mehmet Şimşek und dem seit Februar 2024 neuen Zentralbankchef Fatih Karahan. Überdies ist noch nicht absehbar, ob Erdoğan – ein Gegner hoher Zinsen – letztlich einer konventionelleren Geldpolitik über einen längeren Zeitraum hinweg zustimmt. So hatte Erdoğan in den vergangenen Jahren bereits einen konventionelleren Zentralbankchef ernannt, nur um ihn später wieder zu entlassen.

Seit Juni 2023 verfolgte die Zentralbank eine konventionellere Geldpolitik, indem sie den Leitzins nach und nach auf 45% erhöhte (Anfang Juni 2023 lag dieser noch bei 8,5%), sodass die türkische Lira an Wert verlor. Überdies schaffte sie einige unorthodoxe Finanzinstrumente ab, darunter ein devisengestütztes Einlagensystem. Der geldpolitische Kurswechsel verschärfte den Druck auf die türkische Lira, deren Wert nach den Wahlen abstürzte und seither weiter fällt (vgl. Grafik 1 auf der nächsten Seite).

Finanzminister Şimşek setzte nach Amtsantritt harte finanzpolitische Maßnahmen um, darunter eine Erhöhung der Mehrwertsteuer und der Steuer auf Kraftstoffe. Außerdem kündigte er Sparmaßnahmen im öffentlichen Sektor an. Trotz dieser Maßnahmen war das Gesamthaushaltsdefizit (in türkischer Lira) 2023 mutmaßlich höher als in den vorangegangenen Jahren. Zurückzuführen ist dies v.a. auf hohe Staatsausgaben vor den Parlaments- und Präsidentschaftswahlen (Mai 2023), die Wiederaufbaukosten nach dem verheerenden Erdbeben im Februar 2023 sowie auf die Zusatzausgaben vor den Kommunalwahlen im März 2024, die noch 2023 getätigt wurden. Trotz des größeren Defizits dürfte das vergangene Jahr mit einer moderaten Staatsverschuldung von voraussichtlich ca. 35% des BIP abgeschlossen worden sein. Für die Zukunft wird ein Rückgang des Haushaltsdefizits (im Verhältnis zum BIP) erwartet, obwohl mit einem Anstieg der Zinszahlungen im Verhältnis zu den Einnahmen zu rechnen ist.

© John Wreford/Shutterstock

Der neue türkische Finanzminister hat harte Sparrunden eingeläutet, die auch die Bevölkerung treffen.

In den vergangenen Jahren erwies sich das Wachstum des realen BIP in der Türkei als robust und widerstandsfähig gegenüber externen Schocks (wie der Pandemie oder dem Krieg in der Ukraine). Begünstigt wurde es durch eine überaus expansive Geldpolitik, die das Kreditwachstum ankurbelte und ein großes makroökonomisches Ungleichgewicht verursachte, etwa eine hohe Unternehmensverschuldung, massiven Druck auf Währungsreserven und anhaltenden Druck auf die türkische Lira. Vor diesem Hintergrund würde die Einführung einer weniger expansiven Finanz- und Geldpolitik nach Erdoğans Wiederwahl unweigerlich zu einem schwächeren Wirtschaftswachstum (von erwarteten

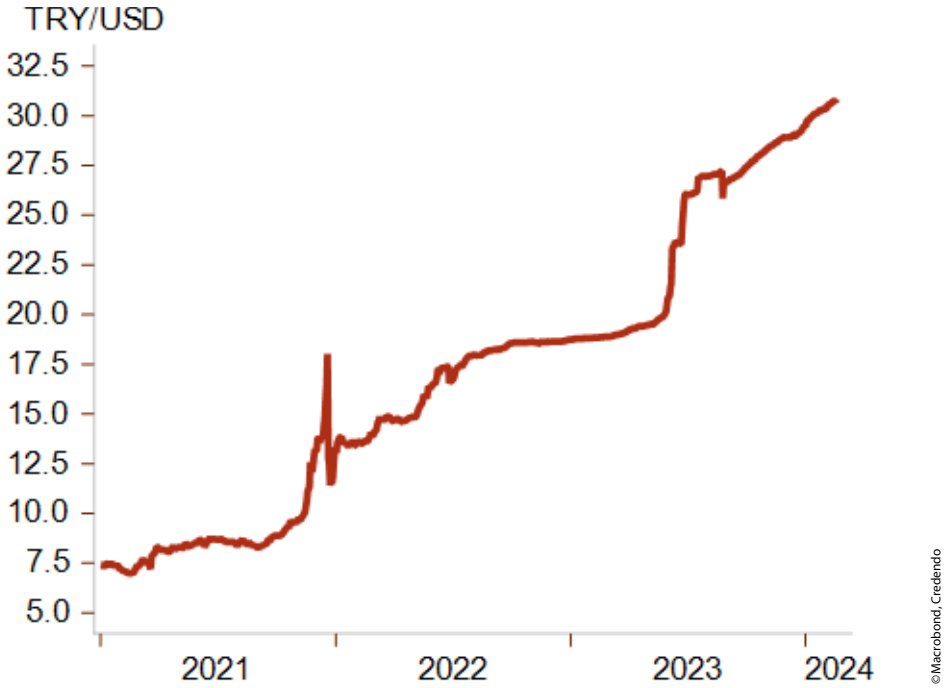
2,9% für 2024 anstelle von 4,1% 2023) und einer begrüßenswerten Neuausrichtung der makroökonomischen Bedingungen führen. Eine langfristig restriktive Politik würde Schritt für Schritt der internen sowie externen Schieflage entgegenwirken. Das Leistungsbilanzdefizit sinkt bereits und verzeichnete im Juni, September und Oktober sogar einen vorübergehenden Überschuss, da die Exporte schneller als die Importe stiegen (vgl. Grafik 2).

Dies dürfte die Liquidität allmählich verbessern und das Vertrauen im In- und Ausland stärken (was wiederum die Goldimporte verringern sollte, die momentan als Sicherheitsnetz gegen die Abwertung der Lira verwendet werden). Im Fall einer anhaltenden Verbesserung der Lage wäre Credendo geneigt, die Bewertung des kurzfristigen politischen Risikos anzuheben, die die Liquidität des Landes widerspiegelt.

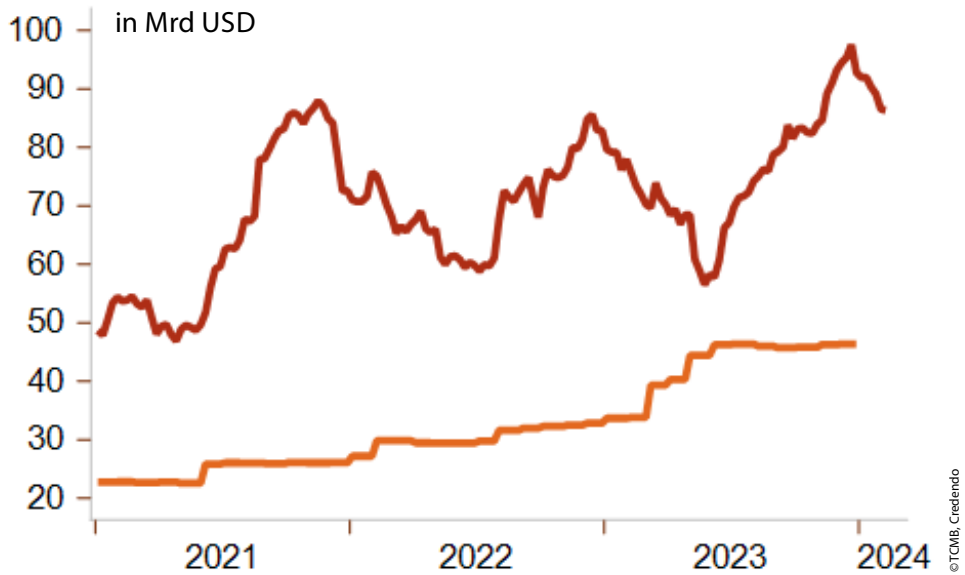
Die Solvenz der Türkei ist gut. Die Bruttoauslandsverschuldung und die Schuldendienstquote halten sich in Grenzen. Trotz der kürzlichen Verschlechterung bleiben die Staatsfinanzen solide. Überdies ist die Wirtschaft breit aufgestellt, auch wenn fast 12% der Leistungsbilanzeinnahmen auf den Tourismus entfallen. Die Achillesferse besteht weiterhin in der hohen Abhängigkeit von kurzfristigen Auslandskrediten und Kapitalzuflüssen. Andere Schwächen sind auf die hohe Unternehmensverschuldung zurückzuführen, die zuletzt jedoch deutlich sank und sich weitgehend im Besitz des Bankensektors befindet. Dieser wird insb. durch Auslandskredite finanziert, wenngleich sich die Situation des Nettoauslandsvermögens der Banken im Verhältnis zum BIP verbessert hat.

Vor diesem Hintergrund hängt eine Verbesserung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos v.a. davon ab, ob weiterhin eine eher konventionelle Politik verfolgt wird. In Anbetracht des hohen Fremdfinanzierungsbedarfs und der starken Abhängigkeit von kurzfristiger Fremdfinanzierung würde jede Rückkehr zu einer unorthodoxen Geldpolitik zu erneuten Kapitalabflüssen und weiterem Druck auf die Bruttowährungsreserven führen. Sollte es dazu kommen, würde sich dies negativ auf die Länderrisikobewertung auswirken.

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



Grafik 1: Der Wert der türkischen Lira ist nicht nur im Vergleich zum US-Dollar in den vergangenen Jahren regelrecht abgestürzt. 2023 hat sich dieser Trend noch einmal beschleunigt.



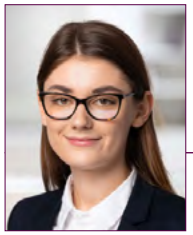
Grafik 2: Während die kurzfristige Kreditaufnahme der türkischen Zentralbank im Ausland nicht mehr steigt (orange), sind die Bruttodevisenreserven (rot) der Türkei zuletzt wieder deutlich gewachsen.

Preissetzung im internationalen Maschinen- und Anlagenbau

Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau navigieren in internationalen Märkten durch turbulente wirtschaftliche Zeiten. Doch wie können sie jetzt durch strategisches Pricing nicht nur überleben, sondern auch wachsen? Systematische Preisgestaltung kann hier zum Schlüssel für langfristigen Erfolg werden.

Gregor Buchwald
Managing Partner von Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants

gregor.buchwald@roll-pastuch.de
www.roll-pastuch.de



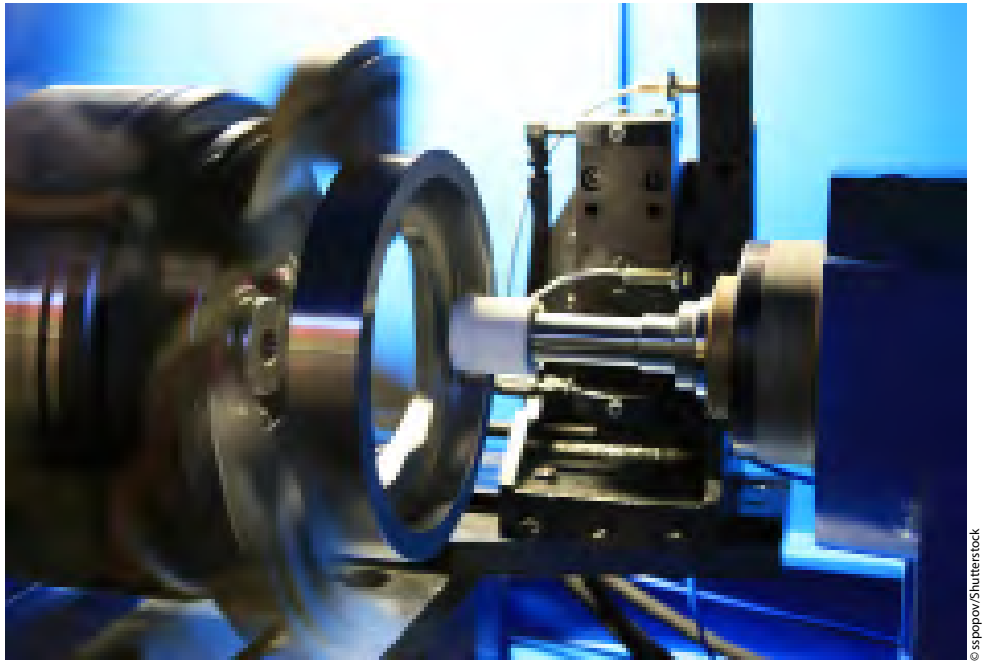
Isabella Serafini
Senior Consultant in der Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants

isabella.serafini@roll-pastuch.de
www.roll-pastuch.de

Viele produzierende Unternehmen, darunter auch Maschinen- und Anlagenbauer, stehen aktuell vor Herausforderungen: Der anhaltende Auftragsrückgang im Neugeschäft, die Inflation und stark fluktuierende Kosten von wesentlichen Rohstoffen zwingen sie, ihre Preise und Strategien immer wieder anzupassen. Nicht nur nationale Player, sondern auch global operierende Akteure sehen sich daher mit der Notwendigkeit konfrontiert, Preisanpassungen systematisch durchzuführen.

Neben volatilen Rohstoffkosten nehmen auch fluktuierende Lieferkosten negativen Einfluss auf die Margen der Branche. Besonders der Ukraine-Krieg und daraus resultierende Grenzschließungen haben in den letzten Jahren politische und wirtschaftliche Unsicherheiten erhöht. Zusätzlich treibt der Einfluss von makroökonomischen Faktoren wie Inflation oder verschärften Finanzierungskonditionen durch Zinserhöhungen die Kosten für viele Maschinen- und Anlagenbauunternehmen in die Höhe.

Sie stehen vor der Herausforderung, ihre Preise an die volatilen Marktgegebenheiten anzupassen, um zum einen Margen zu sichern und zum anderen die Kundenzufriedenheit sowie die langjährige Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten.



© sspopov/Shutterstock

Wer bei der Preisgestaltung an den richtigen Rädchen dreht, dem winken höhere Renditen.

Es gibt nicht die eine Lösung in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten – und nicht alle Maßnahmen sind für alle Unternehmen gleich geeignet. Pricing-Maßnahmen können dabei aber ein wertvoller Hebel sein, um die Zukunft des eigenen Unternehmens zu sichern. Folgende Ansätze zeigen, was bei der Preisgestaltung und der Durchsetzung neuer Strategien zu beachten ist, um auch in Krisenzeiten zu wachsen:

1. Preismanagement zur Chefsache erklären

Besonders in Anbetracht der Liquiditätssicherung in Krisenzeiten rücken viele Unternehmen vermehrt die Analyse der eigenen Kosten in den Fokus. Doch auch wenn diese einen hohen Einfluss auf die Erträge eines Unternehmens haben, hängt der Ertrag (Ertrag = Preis x Menge – Kosten) noch von weiteren Faktoren ab. Selten werden Maßnahmen zu Preissetzung und -durchsetzung mit derselben Dringlichkeit priorisiert. Entscheidungen zur Preisgestaltung werden häufig vom Management vernachlässigt und dem Vertrieb überlassen. Es ist jedoch wichtig, dass das Management gerade in turbulenten Zeiten aktiv eingreift, das Thema höher aufhängt und die Preisstrategie effektiv gestaltet und priorisiert. Auch, weil der Einfluss auf Kosten intern nur

bedingt beeinflussbar ist – ganz im Gegensatz zur Preissetzung.

2. Selektive Preisanpassung unter dem Kundenradar

Ein pauschaler Ansatz zur Listenpreiserhöhung ist nicht empfehlenswert, da die Akzeptanz der Kunden gegenüber Preisanpassungen von verschiedenen Faktoren wie Markt, Produkt und Kundensegment abhängt. Hohe Listenpreisanpassungen bei beliebten Produkten sind häufig nicht nur schwer durchzusetzen, sondern bergen auch das Risiko einer negativen Auswirkung auf das Preisimage oder gar des Verlusts von Kunden. Einfacher umzusetzen ist eine Durchsetzung von Preisanpassungen bei Produkten mit Alleinstellungsmerkmal, da der Kunde schwerer auf ein Ersatzprodukt ausweichen kann.

3. Dynamische Preissetzung als Antwort auf fluktuierende Rohstoffkosten

In einem volatilen internationalen Marktumfeld ist es wichtig, auch Endkundenpreise dynamisch zu gestalten. Dafür ist es wichtig, verschiedene Branchen, Kundengruppen, Marktsegmente, aber auch individuelles Kaufverhalten differenziert zu betrachten und zu berücksichtigen. Hierzu sollten diese Gegebenheiten analysiert und Preisanpassungen entsprechend differenziert durchgeführt werden. Gerade bei Rohstoff-intensiven Produkten sollten die Verträge so gestaltet werden, dass rechtlich die Möglichkeit besteht, die Preise dynamisch anzupassen. Ein Instrument können Preisgleitklauseln sein, die sich an Rohstoffindizes orientieren und zu einer automatisierten Preisanpassung führen.

„Gerade bei Rohstoff-intensiven Produkten sollten die Verträge so gestaltet werden, dass rechtlich die Möglichkeit besteht, die Preise dynamisch anzupassen. Ein Instrument können Preisgleitklauseln sein, die sich an Rohstoffindizes orientieren und zu einer automatisierten Preisanpassung führen.“

4. Vorsicht bei Preissenkung

Doch Vorsicht vor pauschalen Preissenkungen. Sie führen selten zu einem dauerhaften Volumenanstieg. Häufig verändern sich die Absatzzahlen auch kurzfristig nicht maßgeblich, sodass Erträge sinken. Zudem kann eine Preissenkung ebenfalls den Wettbewerber dazu auffordern, die Preise anzupassen. Dies kann im schlimmsten Falle einen Preiskrieg auslösen. Vor einer Preissenkung sind daher die Motive für diese sowie die Auswirkungen auf Umsatz und Ertrag eingehend zu analysieren. Sollte es sich hierbei bspw. um fehlenden Absatz handeln, so werden sich Preissenkungen nur in niedrigeren Margen widerspiegeln. Es ist zudem elementar zu beachten, dass eine Preissenkung nicht so leicht zu korrigieren ist.

5. Nicht nachvollziehbare Konditionen streichen

Die Anpassung des Konditionensystems bietet in den meisten Unternehmen ein hohes Ertragspotenzial. Häufig werden veraltete Konditionen wie Rabatte, Boni und Vergütungen über Jahre mitgeschleift und Kunden weiterhin gewährt. Prominente Beispiele hierfür sind Marketingboni oder Treuerabatte, welche inhaltlich nicht ausgestaltet sind und keinen Bezug zu einer Leistung haben. Doch für die Bereinigung der Konditionen gilt Ähnliches wie bei der Preissetzung: Nicht alle Konditionen sollten gleichermaßen angepasst werden. Deshalb ist es wichtig, vorab den Status quo zu evaluieren und anschließend bei der Bereinigung pragmatisch und differenziert vorzugehen. Eliminiert werden sollten nur jene Konditionen, die nicht auf einen Mehrwert des Kunden zurückzuführen sind.

6. Einfordern von gültigen Zahlungskonditionen

„Cash is King“: Das gilt nicht nur in der Krise und für Kunden, sondern auch für Unternehmen selbst. Nicht selten zeigen professionelle Analysen über 100 unterschiedliche im Kundenstamm hinterlegte Zahlungsbedingungen. Hier wurden Vorgaben vom Management schlichtweg ignoriert. Allzu gerne jongliert der Vertrieb mit Zahlungszielen und Skonti, um nicht zusätzliche Rabatte ausweisen zu müssen. Wichtig ist nun, die Zahlungsbedingungen auf ihren Standard zurückzuführen. Hierbei sollten Ausnahmen für Kunden eingeplant werden, die für Unternehmen strategisch wichtig sind oder die kurzfristige Schwierigkeiten mit ihrer Liquidität haben.

7. Aftersales-Offensive starten

In Krisenzeiten ist das Kaufverhalten von Kunden – besonders für den Kauf von großen Anlagen oder Maschinen – verhaltener. Es ist daher lohnenswert, einen Blick auf den Aftersales-Bereich zu werfen und hier offene Potenziale auszuschöpfen.

Potenzial bieten u.a. die Analyse und Anpassung von Ersatzteilpreisen. Diese werden meist zu selten angepasst. In diesem Bereich sind Preise aufgrund fehlender Konkurrenzprodukte nur eingeschränkt vergleichbar. Auch hier sollte darauf geachtet werden, Preise von Artikeln im Kundenfokus, nicht (zu stark) anzupassen.

Weitere Möglichkeiten bieten die Bepreisung und der Verkauf von Garantieverlängerungen, im besten Falle in Verbindung mit einem Servicevertrag. Dies ist beson-

ders kurzfristig ein effektives Instrument, um den Umsatz zu steigern.

Auch in der Nachrüstung von Maschinen und deren adäquater Bepreisung liegen häufig ungenutzte Potenziale. In Zeiten, in denen die Bereitschaft für Investments in neue Anlagen und Maschinen sinkt, bietet der Bereich der Retrofits Chancen. Neben der Kostenersparnis für den Kunden bietet eine Nachrüstung der Maschinen weitere Vorteile: Prozesse können optimiert, die Funktionalität der Maschinen erhöht, die Kompatibilität mit neueren Technologien und Software sichergestellt und Anlagen an neue Sicherheits- oder Nachhaltigkeitsstandards angepasst werden. Doch Vorsicht: Der verschobene Kauf von Neumaschinen sollte dadurch nicht gehemmt werden.

Zusätzlich bietet auch die Analyse des Serviceportfolios weitere Potenziale. Hier befinden sich häufig Leistungen, die dem Kunden einen hohen Mehrwert bieten, jedoch oft gar nicht oder zu niedrig bepreist werden. Zukünftig müssen diese mit einem Preis versehen werden. Services, die hohe Fixkosten verursachen, sollten nach Möglichkeit aus dem Portfolio eliminiert werden.

8. Krisenmanager und Change-Management einsetzen

Die besten Strategien bringen keinen Nutzen, wenn sie nicht umgesetzt werden. Daher ist es wichtig, die definierten Preisanpassungen transparent intern zu vermitteln und nachhaltig im Vertrieb zu verankern. Hierbei hilft eine klare Kommunikation von Zielvorgaben. Mitarbeitende müssen hierzu früh ins Boot geholt und ihnen eine Plattform geboten werden, um sich einzubringen. Entscheidend in der Kommunikation ist es, zu vermitteln, dass die entwickelten Maßnahmen den langfristigen Erfolg des Unternehmens sichern sollen. In vielen Fällen lohnen sich eine Analyse und Anpassung der Vertriebsincentivierung, um die (neu) definierten Strategien zielführend umzusetzen. Denn auch bei hartnäckigen Kunden sollten die Zielvorgaben eingehalten und schnelle Zugeständnisse vonseiten des Vertriebs vermieden werden.

Zusammenfassend ist für in globalen Märkten operierende Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau eine differenzierte und strategische Preisgestaltung entscheidend, um sich in einem volatilen Marktumfeld zu behaupten. Es gilt, Preisanpassungen gezielt und unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren vorzunehmen und die beschlossenen Maßnahmen effektiv durchzusetzen. Ebenso wichtig ist die Ausschöpfung von Aftersales-Potenzialen, um Margen und den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu sichern.

Anzeige

Exporte nach Kirgisistan: die Absicherung von Risiken

In Zentralasien bieten aufstrebende Länder vielfältige Geschäftschancen. Entscheidend für den Erfolg ist die Wahl der richtigen Finanzierungspartner. Das Beispiel eines Entwicklungsprojekts in Kirgisistan zeigt, wie deutsche Exporteure profitieren können.

©Sergey Zuenok/Shutterstock

Kirgisistans OECD-Status als Schwellenland bringt allerlei Vorteile als Investitionsstandort.

Ildar Kamachev
Regional Sales Europe and Central Asia, LBBW

ildar.kamachev@lbbw.de
www.lbbw.de

Thomas Deutscher
Fachberater Global Trade and Export Finance, LBBW

thomas.deutscher@lbbw.de
www.lbbw.de

Die Kirgisische Republik – besser bekannt als Kirgisistan – liegt mitten in Zentralasien: Im Osten grenzt das Land an China, im Norden an Kasachstan und im Westen an Usbekistan. Wer von der kirgisischen Hauptstadt Bischkek aus immer weiter gen Süden fährt, durchquert Tadschikistan und Pakistan und landet schließlich in Indien. Die geografische Einordnung verrät: Für viele dürfte der Staat bisher eher ein weißer Fleck auf der Landkarte sein.

Doch die Kirgisische Republik gewinnt als Exportmarkt an Relevanz und bietet ungenutztes Potenzial für deutsche Unternehmen. Laut UN Comtrade, der Handelsdatenbank der Vereinten Nationen, rangiert Deutschland seit über 20 Jahren konstant unter den Top 3 der Exporteure aller Güterklassen nach Kirgisistan. Allerdings ist die Bundesrepublik, die von 2004 bis 2008 der weltweit wichtigste Lieferant war, in den vergangenen Jahren auf den dritten Platz abgerutscht. Und während das Liefervolumen anderer Länder nach Kirgisistan anzog, kann Deutschland lediglich eine Steigerung von gut 1,4 Mrd USD 2008 auf rund 1,6 Mrd USD für 2022 vorweisen.

Interesse an starken wirtschaftlichen Beziehungen zeigten zuletzt indes beide Seiten: So fand im November 2023 der Tag der kirgisischen Wirtschaft in Hamburg statt. Anwesend waren Akylbek Dschaparow, der Premierminister der Kirgisischen Republik, zahlreiche politische Vertreter und über 180 Wirtschaftsvertreter aus beiden Ländern. Im Fokus standen die Themen Fachkräfte, Logistik, Grüne Transformation, IT-Kooperation und Landwirtschaft.

Aufstrebendes Schwellenland

In vielen dieser Bereiche will das zentralasiatische Land aufholen und ist dafür auch auf Technologie-Importe angewiesen. Die Kirgisische Republik ist auf der Liste der Entwicklungs- und Schwellenländer vertreten. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) erstellt diese Liste basierend auf den Erhebungen der Weltbank zum Bruttonationaleinkommen (BNE) pro Kopf in den Ländern. Kirgisistan zählt dabei zu den aufstrebenden Nationen. Ein Blick auf die Zahlen zeigt die konstante wirtschaftliche Entwicklung: So wuchs das BIP zwischen 2018 und 2022 von 8,3 auf 10,9 Mrd USD, die Bevölkerung wuchs zwischen 2011 und 2021 von 5,5 auf 7 Millionen Menschen, gleichzeitig sanken die Armutsquote sowie die Zahl der Arbeitslosen. Mit Blick auf die Infrastruktur hat die zentralasiatische Republik allerdings noch einen weiten Weg vor

sich. Das gesamte Land ist zwar mittlerweile elektrifiziert, laut Asian Development Bank (ADB) hatten aber im Jahr 2021 immer noch 30% der Bevölkerung keinen Zugang zu sicherer Trinkwasser-Infrastruktur.

Der OECD-Status als Schwellenland birgt einen entscheidenden Vorteil, von dem auch exportierende Unternehmen profitieren können: Die Länder und ihre Unternehmen sind berechtigt, Zuschüsse und Darlehen von nationalen oder supranationalen Entwicklungsorganisationen zu erhalten. Zu diesen Organisationen zählen etwa die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), die International Finance Corporation (IFC), die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) oder die ADB. Entwicklungsbanken sind zuverlässige Finanziers mit standardisierten Prüfprozessen. Ist ein Institut an einem Projekt beteiligt, ist das für weitere Geldgeber oft ein positives Signal.

Entwicklungsbanken: Chance, Herausforderung und Segen

Wo Chancen warten, sind Herausforderungen naturgemäß nicht weit. Die Vorgaben der Entwicklungsbanken machen die Projekte wesentlich komplexer – die Kehrseite der strengen Prüfprozesse und harten Vorgaben. Das Risiko für Exporteure: Wenn sich die Auszahlung der Entwicklungsbank verzögert, kann es sein, dass weitere öffentliche Projektmittel neu beschlossen und bewilligt werden müssen. Für einen Exporteur bedeuten Projekte mit einem Anteil Entwicklungsfinanzierung deshalb Fluch und Segen zugleich: Projekte sind oft erst möglich, weil öffentliche Geldgeber beteiligt sind. Die Risiken einer Verzögerung oder eines zumindest zeitweisen Zahlungsausfalls aufgrund der komplexen Finanzierungsstruktur trägt allerdings zunächst der Exporteur.

Die gute Nachricht: Die richtigen Finanzierungspartner können hier Abhilfe schaffen, indem sie einen Teil dieser Risiken schultern. Diese Erfahrung machte ein Unternehmen, das technische Komponenten für den Aufbau einer Wasseraufbereitungsanlage nach Kirgisistan liefern sollte. Der Bau der neuen Anlage sollte die Abwasserversorgung in zwei Städten am Issyk-Kul-See in der östlichen Region der zentralasiatischen Republik verbessern, das bestehende Abwassersystem dazu modernisiert und erweitert werden. Mit im Boot: die lokale Regierung sowie die ADB als Geldgeber. Mit einem Auftragsvolumen von mehreren Millionen Euro war dieser Auftrag für den deutschen Exporteur eine veritable Geschäftschance.

Bei dem deutschen Unternehmen handelte es sich um einen erfahrenen Exporteur, der bereits zahlreiche Projekte weltweit strukturiert und abgewickelt hatte. Dennoch blitzte das Unternehmen mit der Anfrage nach einer Finanzierungsabsicherung bei seiner deutschen Hausbank ab. Zu komplex seien die Projektumstände, zu volatil das regionale Umfeld, insgesamt zu hoch und schlecht zu bewerten das Risiko.

Risikoabsicherung durch Akkreditivbestätigung

Hier kam die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) ins Spiel. Die LBBW verfügt über fundierte Expertise, Marktkenntnisse und eine eigene Repräsentanz in Zentralasien und kann lokale Risiken so gezielt analysieren. Der Ansatz der LBBW, um das Absicherungsproblem des deutschen Unternehmens zu lösen: Sie sichert das Unternehmen mit einem Akkreditiv gegen einen Zahlungsausfall ab. Dieses Risiko kann sie selbst gut strukturieren, da sie über Netzwerke zu lokalen Banken sowie zu weiteren Drittbanken, wie Entwicklungsbanken, verfügt.

So entsteht eine Kombination aus gleich mehreren Sicherheiten. Der deutsche Exporteur hat mit dem kirgisischen Besteller eine Zahlungsvereinbarung vereinbart, basierend auf einem bestätigten Akkreditiv einer lokalen Bank. Liefert der Exporteur wie vereinbart, sind die lokale Bank sowie die bestätigende Bank – in diesem Fall die LBBW – verpflichtet zu zahlen. Eine wichtige Rolle spielen dabei die regionale Marktkenntnis der LBBW sowie der intensive Kontakt zu supranationalen Instituten wie der ADB. So konnte die Landesbank wiederum einen Teil ihres Risikos zur ADB umstrukturieren.

Im Ergebnis macht jeder, was er am besten kann: Der Exporteur konzentriert sich auf sein Kerngeschäft. Er weiß, dass die Zahlungen unter dem Liefervertrag abgesichert sind, und muss sich nicht um Länder- und Zahlungsrisiken sorgen. Die LBBW strukturiert die komplexe Absicherung des Auslandsgeschäfts. Dabei profitiert sie von ihrer Kenntnis der regionalen Märkte und der Vernetzung mit Partnerbanken und Entwicklungsbanken.

Ein starker und verlässlicher Partner

Die LBBW kann nicht zuletzt durch diese ausgeprägten Netzwerke Risiken in den Märkten Zentralasiens eruieren und valide einschätzen. Mit ihrer Repräsentanz in der usbekischen Hauptstadt Taschkent unterstützt die Landesbank deutsche Exporteure beim Eintritt in die zentralasiatischen Märkte. Expertinnen und Experten der LBBW beraten deutsche Mittelständler u.a. zum Markteintritt, zur Exportfinanzierung und vermitteln den Kontakt zu lokalen Behörden, Kammern, Verbänden, Anwälten und Banken vor Ort. Sie liefern Informationen über die Marktsituation in der Region und sind erfahrene Partner an der Seite ihrer Kunden, wenn es darum geht, die vielfältigen Chancen auf den aufstrebenden Exportmärkten Zentralasiens gewinnbringend zu nutzen.

Weniger ist mehr: Cash-Management in Asien-Pazifik

Der TÜV Rheinland hat sein Cash-Management im Raum Asien-Pazifik zentralisiert. Welche Herausforderungen dabei zu meistern waren und welche Vorteile sich daraus für den Prüfdienstleister ergeben, erklärt Treasury-Chef Julien Muet.

Mit einer mehr als 150-jährigen Unternehmensgeschichte ist der TÜV Rheinland ein Urgestein der deutschen Unternehmenslandschaft. Gegründet im Jahr 1872 als „Verein zur Überwachung der Dampfkessel" in Wuppertal hat sich das Unternehmen zu einem globalen Prüfdienstleister entwickelt, der inzwischen auf allen Kontinenten vertreten ist.

Im Geschäftsjahr 2022 führte der Dienstleistungskonzern mit Hauptsitz in Köln weltweit rund 400.000 Industrie-Inspektionen durch, prüfte rund 300.000 Produkte und schulte 150.000 Menschen in zahlreichen Professionen nach den neuesten internationalen Standards. Knapp 21.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erwirtschafteten dabei einen Umsatz von rund 2,3 Mrd EUR – die Hälfte davon im Ausland – und einen Gewinn von 180 Mio EUR.

Mit dem Wachstum des Unternehmens stiegen auch die Anforderungen an das Treasury. Wie in vielen stark wachsenden Unternehmen hielt der Finanzbereich zunächst nicht mit dem Expansionstempo auf Konzernebene Schritt. Der Zahlungsverkehr wurde überwiegend dezentral abgewickelt, was zu einer hohen Komplexität und dem Aufbau von 800 Bankkonten weltweit führte.

© APChanel/Shutterstock

Ein Prüfungsunternehmen muss nicht nur Material und Technik im Blick behalten.

Mehr Zentralisierung wagen

Julien Muet, seit 2019 Leiter Corporate Treasury beim TÜV Rheinland, erinnert sich: „Damals hatten wir eine sehr heterogene Bankenlandschaft, eine Vielzahl lokaler Zahlungsformate und zahlreiche Host-to-Host-Kommunikationskanäle. Das hat die Verfügbarkeit von Liquidität beeinträchtigt. Die Prozesse waren ineffizient, die Gebühren der lokalen Banken sowie die Kosten für die Konvertierung von Fremdwährungen zu hoch."

Im Jahr 2020 begann das Unternehmen deshalb mit dem Aufbau zentralisierter, standardisierter und kontrollierter Gruppenprozesse für das Cash Management und den Zahlungsverkehr. „Ziel war es, ein starkes, zentral organisiertes Treasury aufzubauen, das Vorgaben für Liquidität, Unternehmensfinanzierung, Finanzrisiken sowie das Vermögens- und Garantiemanagement innerhalb der Gruppe macht und das Standardprozesse und State-of-the-Art-Technologie nutzt", sagt Muet.

Eine der ersten Maßnahmen war, die vielen Bankverbindungen zurechtzustutzen und die Partnerschaft mit sechs globalen Hausbanken zu stärken. Diese wurden nach ihrer Finanzkraft, ihrem Produktangebot sowie ihrer geografischen Abdeckung ausgewählt. Im Anschluss ging es an die Konsolidierung der Cash-Management-Aktivitäten in den acht globalen Geschäftsregionen von TÜV Rheinland.

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

Im asiatisch-pazifischen Raum (APAC) – mit einem Umsatzanteil von gut 20% inzwischen die zweitwichtigste Region für TÜV Rheinland – setzten Muet und sein Team das Vorhaben mit der Deutschen Bank um. Das Dienstleistungsangebot verbunden mit einer starken Beratungsexpertise in den oft sehr restriktiven Märkten der Region sprachen für das Geldhaus, so Muet.

Klare Ziele im Cash-Management

Die Projektziele formulierte der Treasurer wie folgt:

- Harmonisierung des Zahlungsverkehrs im gesamten asiatisch-pazifischen Raum und in China durch die Nutzung eines globalen Swift-Zugangs, was Prozesseffizienz, Kontrolle und IT-Sicherheit verbessert
- standardisierte Prozesse für Zahlungen und Kontoauszüge in der gesamten Region
- weniger Bankkonten und damit verbunden geringere Bankgebühren und Fremdwährungskosten
- besserer Zugriff auf die lokalen Liquiditätsbestände sowie die Vermeidung von sog. Trapped Cash – liquide Mittel, auf die das Unternehmen wegen rechtlicher Restriktionen in einzelnen Märkten keinen sofortigen Zugriff hat

Mitentscheidend für die Auswahl des Bankenpartners war insb. die Möglichkeit einer Swift-Anbindung – laut Muet „für Firmenkunden der sicherste Kommunikationskanal mit Banken". Infolgedessen wurden sämtliche bilateralen Kommunikationskanäle zugunsten einer zentralen Swift-Anbindung aufgegeben.

Deutlich herausfordernder war es, die Zahl der Bankkonten zu reduzieren. Zum einen müssen in den meisten Ländern der Region lokale Bankkonten etwa für Steuerzahlungen vorgehalten werden. Zum anderen existieren in den asiatischen Ländern, in denen TÜV Rheinland aktiv ist, besondere Anforderungen an die Lohn- und Gehaltsabrechnung – was die Auswahl des Bankenpartners zu einem wichtigen Kriterium macht.

Für die Deutsche Bank sprach, dass sie in allen APAC-Ländern, in denen sie vertreten ist, Mitglied in den wichtigen Clearing-Systemen ist. „Und an Standorten, wo wegen regulatorischer oder marktbezogener Beschränkungen nur lokale Banken Zahlungen leisten dürfen, greifen wir auf unsere Partnerschaften mit diesen Instituten zurück, um die Zahlungen für unsere Kunden abzuwickeln", erläutert Christian Plewe, Firmenkundenbetreuer für TÜV Rheinland bei der Deutschen Bank.

So gelang es, nicht nur die Anzahl bilateraler Bankverbindungen, sondern auch die Kontenanzahl deutlich zu reduzieren. Einen weiteren Ansatzpunkt zur Kostensenkung identifizierte Muet bei der Konvertierung von Fremdwährungen. Gesucht wurde eine effiziente Lösung zur Abwicklung und Zentralisierung der Fremdwährungszahlungen. Bei FX4Cash, einem Online-Modul der Deutschen Bank für den Auslandszahlungsverkehr von Unternehmen, ist der Treasurer von TÜV Rheinland fündig geworden.

Die Lösung ermöglicht, ausgehende Zahlungen an Tochtergesellschaften und Repräsentanzen in lokaler Landeswährung auszuführen; eingehende Zahlungen werden automatisch in eine wunschgemäße Empfangswährung konvertiert – und das, ohne jeweils ein Fremdwährungskonto zu unterhalten.

Mit diesem Set-up gingen Muet und sein Team den nächsten Schritt der Cash-Management-Neuausrichtung an: die Finanzierung. „Vor dem Hintergrund steigender Kreditkosten und eines wachsenden Bewusstseins für Länderrisiken ist die Repatriierung des sog. Trapped Cash für Unternehmen noch wichtiger geworden", umreißt Muet die Rahmenbedingungen für zentral agierende Finanzabteilungen. Das macht häufig maßgeschneiderte Lösungen für überschüssige Liquidität und für Finanzierungen nötig.

Beim TÜV Rheinland entschied man sich, die bislang dezentral von den einzelnen Landesgesellschaften arrangierten Finanzierungen unter einer globalen Umbrella-Kreditfazilität zu bündeln, die aus Deutschland heraus global und somit u.a. auch für die asiatisch-pazifischen Standorte des Unternehmens flexibel genutzt werden kann. Der Vorteil: Der Mutterkonzern mit seiner besseren Bonität steht für die Verbindlichkeiten seiner Töchter ein. Damit lassen sich aus Sicht der kreditgebenden Bank Kontrahentenrisiken besser steuern – was für den Kreditnehmer wiederum niedrigere Zinskosten zur Folge hat.

„Diese Struktur vereinfacht sehr effektiv die globale Kreditsteuerung für die Treasury-Abteilung und lässt gleichzeitig genügend Spielraum für die Berücksichtigung lokaler Besonderheiten", fasst Deutsche-Bank-Mann Christian Plewe die wesentlichen Vorteile zusammen.

Gut ein Jahr nach dem Roll-out der neuen Cash-Management-Strategie im asiatisch-pazifischen Raum zieht TÜV-Rheinland-Treasurer Julien Muet ein positives Fazit; hinter die zuvor gesetzten Projektziele macht der Finanzexperte einen grünen Haken. „Auch wenn die neue Strategie noch nicht vollständig umgesetzt ist", sagt Muet, „sind wir in der Art und Weise, wie wir Liquidität und Zahlungen in der Region managen, heute deutlich effizienter als damals." In einem immer dynamischeren geopolitischen und finanziellen Umfeld sieht sich TÜV Rheinland damit gut gerüstet.

Neues zum Russland-Embargo

Sind Güter, die zur Entwicklung und Herstellung von Drohnen verwendet werden könnten, ausreichend vom Russland-Embargo erfasst? Gibt es genügend Maßnahmen gegen Umgehungslieferungen? Dies sind zwei der Fragen, die vom **Sanktionspaket 13** vom 23. Februar 2024 thematisiert werden. Was bedeuten dieses neue Paket und die neue **AGG 42** für die Exporteure?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall 1: Maschinenhersteller D aus Deutschland vertreibt seine Güter und deren Ersatzteile weltweit, u.a. auch nach Russland. Zu den am häufigsten benötigten Ersatzteilen gehören Kugellager der ZTN (Zolltarifnummer) 8482 10. Zu seinen Kunden zählen u.a. die beiden folgenden Firmen: Shenzhen Biguang Trading Co. Ltd. (China) und Conex Doo *Beograd-Stari (Serbien). Hat D hier irgendwelche Exportbeschränkungen zu beachten?

Ausgangsfall 2: D in Deutschland stellt seiner russischen Tochter R Updates für eine CRM-Software zur Verfügung, die nun auf Russland-Anhang XXXIX gelistet ist. Ist das nach dem letzten Sanktionspaket 12 vom 18. Dezember 2023 noch erlaubt?

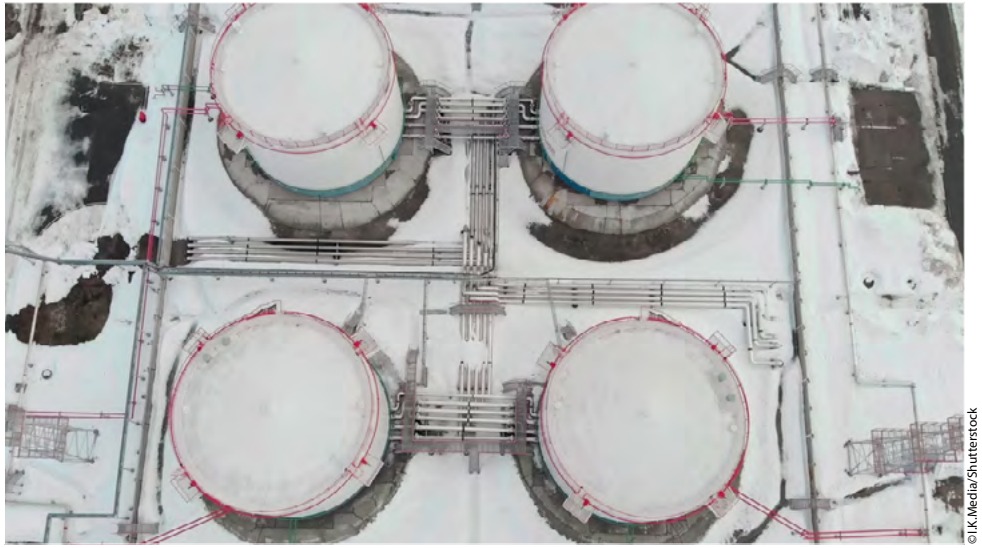
Änderungen im Sanktionspaket 13

Am 23. Februar 2024 – zwei Jahre nach Kriegsbeginn – wurden werden die Ukraine-VO 269/2014 (durch die VO 2024/753) und die Russland-VO 833/2014 (durch die VO 2024/745) ergänzt.

Durch die **VO 2024/753** werden weitere 106 Personen und 88 Einrichtungen auf den Sanktionslisten der Ukraine-VO gelistet. Hierunter finden sich Personen/Unternehmen, die an sanktionsumgehenden Beschaffungsmaßnahmen mitgewirkt haben (z.B. ein russisches Logistikunternehmen), oder solche, die den russischen Angriffskrieg unterstützt haben (u.a. zehn Unternehmen, die an der Lieferung von Rüstungsgütern aus Nordkorea nach Russland beteiligt waren, sowie der nordkoreanische Verteidigungsminister und belarussische Unternehmen, die Russlands Streitkräfte unterstützt haben). Außerdem werden Personen/Unternehmen gelistet, die an der Zwangsverbringung ukrainischer Kinder beteiligt waren, oder Personen, die in den illegal annektierten Gebieten der Ukraine staatliche Macht ausübten (u.a. sechs Richter und zehn Beamte).

Durch die **VO 2024/745** wird die Russland-VO 833/2014 wie folgt abgeändert:

- Der **Russland-Anhang IV** (Liste der möglichen militärischen Endverwender) wird neu gefasst, wobei 27 neue Unternehmen aus Russland bzw. aus Drittstaaten aufgenommen werden. Für diese Unternehmen werden i.d.R. keine Genehmigungen erteilt, wenn es um die Ausfuhr gelisteter Dual-Use-Güter oder von Gütern nach Anhang VII geht. Von diesen neuen Listungen sind neben einigen russischen Firmen u.a. vier Unternehmen aus China sowie jeweils eines aus Indien, Sri Lanka, Serbien, Kasachstan, Thailand und der Türkei betroffen.
- Der **Russland-Anhang VII** (Liste der strategischen Güter) **Teil B** wird neu gefasst, um v.a. Güter zu erfassen, die zur Entwicklung und Herstellung von Drohnen verwendet werden können. Hier geht es z.B. um Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren (ZTN 8532 22).



© I.K.Media/Shutterstock

Drohnen dienen u.a. dem Ausspionieren gegnerischer Ziele und werden daher stärker sanktioniert.

- Der **Russland-Anhang XXIII** (Güter zur Stärkung der industriellen Kapazität Russland) wird mit der gleichen Zielrichtung um weitere Güter der Kategorie ZTN 8504 (elektrische Transformatoren, elektrische Stromrichter sowie andere Selbstinduktions-Spulen) ergänzt.

- Großbritannien wird als neues Partnerland für Eisen- und Stahlimporte in **Anhang XXXVI** aufgenommen. Daher muss bei Einfuhren aus den zurzeit genannten drei Partnerländern (Schweiz, Norwegen und Großbritannien) kein Einfuhrnachweis nach Art. 3 g Abs. 1 lit. d (vgl. hierzu unseren Beitrag in Ausgabe 8/2023, S. 20 f.) vorgelegt werden.

Lösung Ausgangsfall 1

Aus dem Russland-Embargo ergeben sich jetzt zahlreiche Exportbeschränkungen. Denn erstens ist jetzt das Kugellager (ZTN 8482 10) in **Anhang VII** gelistet; für Russland würde ohne Ausnahmegenehmigung ein Lieferverbot bestehen. Und zweitens sind beide Kunden – aus China und aus Serbien – in **Anhang IV** gelistet worden. Nach Art. 2b der Russland-VO dürfen diese Ausfuhren nach China oder nach Serbien an diese Endverwender nur genehmigt werden, wenn es entweder um Altfälle (Verträge vor dem 26. Februar 2022) geht oder um die Abwehr von dringenden Gesundheits- oder Umweltgefahren. Sonst besteht ein Lieferverbot.

Lösung Ausgangsfall 2

Da die CRM-Software in **Anhang XXXIX** gelistet ist, ist es D nach Art. 5n Abs. 3a der Russland-VO verboten, für ein russisches Unternehmen (wie R) Dienste im Zusammenhang mit dieser gelisteten Software anzubieten. Selbst ein Software-Update wird als ein „anderer Dienst" anzusehen sein. Da R ein Tochterunternehmen von D ist, könnte sich aus Art. 5n Abs. 7 ergeben, dass dieses Verbot erst ab dem 20. Juni 2024 gilt. Dies ist allerdings nicht sicher, weil dort Abs. 3a nicht explizit genannt ist (dies könnte ein Redaktionsversehen sein).

Deshalb sollte sich D sofort für die neue **AGG 42** registrieren, die solche Dienste an die russische Tochterfirma allgemein genehmigt. Diese Allgemeine Genehmigung wurde am 20. Februar 2024 eingeführt und war erforderlich geworden, weil das 12. Sanktionspaket dieses „Tochterprivileg" mit Wirkung zum 20. Juni 2024 abgeschafft hat. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hält es nicht für erforderlich, Dienstleistungen und Software-Übertragungen an russische Tochterunternehmen von EU-Unternehmen oder von Unternehmen aus den Partnerländern nach Anhang VIII im Wege der Einzelgenehmigung zu überwachen; daher hat es die AGG 42 erlassen.

Resümee

Das 13. Sanktionspaket ist eher ein symbolischer Gesetzgebungsakt anlässlich des zweiten Jahrestags des Ukraine-Kriegs. Es zielt v.a. darauf ab, die Beschaffung von für die russische Kriegsführung besonders wichtigen Drohnen weiter zu erschweren (vgl. die Ausweitungen in Anhang VII, XXIII und IV); dies ist in der Tat sehr wichtig. Für die Verhinderung von Umgehungslieferungen finden sich Ansätze in den zusätzlichen Einträgen auf der Ukraine-Sanktionsliste und in Anhang IV zur Russland-VO.

Da Umgehungslieferungen derzeit wohl das wichtigste Thema beim Russland-Embargo sein dürften, fragt sich, ob dieser Beitrag gegen Umgehungslieferungen ausreicht. Es ist sehr gut, dass solche Unternehmen nun auch in Anhang IV der Russland-VO gelistet werden. Dennoch stellt sich die kritische Frage, ob es transparent genug ist, dass sich Exportbeschränkungen für Lieferungen an bestimmte Unternehmen in einem der 13 Drittstaaten (Armenien, China, Iran, Indien, Kasachstan, Syrien, Singapur, Sri Lanka, Serbien, Türkei, Thailand, Usbekistan, Vereinige Arabische Emirate) aus Anhang IV der Russland-VO ergeben: Welcher Exporteur wird bei einer Lieferung an ein Unternehmen aus einem dieser Drittstaaten daran denken, hierfür auch die Russland-Embargo-VO zu beachten? Da es sich bei Anhang IV der Russland-VO nicht um eine Sanktionsliste handelt, ist unklar, ob die Namen dieser Unternehmen von einer Exportsoftware gelistet sind. Wäre evtl. eine Listung auf der Ukraine-Sanktionsliste (zumindest aufgrund Transparenz) besser?

U.E. erforderlich wäre ein Anhang zur Russland-VO, der die Russland-Umgehungsländer listet, und ausführt, welche Vorsichtsmaßnahmen gegen eine solche Umgehungslieferung getroffen werden müssen. Einen Anfang hierzu hat die im 12. Sanktionspaket eingeführte *No Russia Clause* Art. 12g (vgl. hierzu Beitrag in Ausgabe 1/2024, S. 21f.) gemacht. Die dann später von der EU-Kommission in den FAQ genannte Musterklausel muss ihre Praktikabilität erst noch beweisen, da die Anforderungen derart weit gehen, dass sie kaum von einem Vertragspartner akzeptiert werden dürften. Wir bleiben bei unserer bisherigen Auffassung: Es sollte immer eine kurze allgemeine Reexport-Klausel geben, und für den Fall, dass von Anhang XL erfasste Güter in ein Umgehungsland verkauft werden, einen dezidierten Absicherungsvertrag (ebd., S. 22).

Die AGG 42 ist ein wichtiger Beitrag dafür, dass (trotz der Beschränkungen im 12. Sanktionspaket) EU-Unternehmen u.a. noch Software oder Software-Dienstleistungen gegenüber ihren russischen Tochter-Unternehmen erbringen können.

Wegen aktueller Hinweise zum Russland-Embargo vgl. HIER

Weihnachten steht in der Logistik schon vor der Tür

Die Vorbereitungen auf das kommende Weihnachtsgeschäft haben in der Disposition und im Handel längst begonnen. In diesem Beitrag geht es um aktuelle Erfahrungswerte und passende Fulfillment-Strategien.

© foto-select/Shutterstock

Die Lieferzeiten haben sich 2023 rapide verlängert, was das Weihnachtsgeschäft beeinträchtigt hat.

Nach dem Weihnachtsgeschäft des vergangenen Jahres sollte zeitnah die Weihnachtszeit 2024 v.a. für einen Online-Shop im Hinblick auf das nationale wie internationale Versandgeschäft geplant werden. Dabei sind wiederum die Erfahrungen aus dem Weihnachtsgeschäft 2023 äußerst hilfreich.

Bis zur letzten Phase blieb es im Weihnachtsgeschäft 2023 für viele Händler national genauso wie international ein ernsthaftes Problem, dass geringe Logistikkapazitäten die eigenen Optionen einschränkten und große Bestellmengen nicht abgearbeitet und rechtzeitig ausgeliefert werden konnten. Währenddessen kam es zu erheblichen Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit mit Transportunternehmen. Schon vor dem Ende der Weihnachtszeit hat die lange Lieferzeit den weltweiten Versand spürbar belastet. Diese Entwicklung lässt sich nicht ausschließlich mit unerwartetem Wetter erklären. Außerdem müssen Wetterfaktoren im modernen Handel ohnehin einkalkuliert und weitgehend beherrschbar sein. Insgesamt war festzustellen, dass die geplanten Kapazitäten der Carrier oft zu knapp bemessen waren.

Die Lieferzeiten im Weihnachtsgeschäft 2023 haben oft eine Woche und länger gedauert. Aufgrund der Masse an Sendungen haben Zusteller die direkte Zustellung an der Haustür vermieden und stattdessen einfach die Pakete direkt in Paketshops zugestellt. Dies führte teilweise zu chaotischen Zuständen in den Shops, da diese übergelaufen sind.

Daher sollten sich die Carrier schon frühzeitig Gedanken machen, wie sie rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft 2024 nicht nur genügend Zusteller akquirieren, sondern auch genügend Zustellfahrzeuge bereitstellen können. Aufgrund des allgemeinen Mangels an Arbeitskräften – dies ist ein global zu beobachtendes Phänomen – werden Löhne immer weiter angehoben, was sicherlich zu einer Kostensteigerung der Paketpreise führen wird.

Im Weiteren war zu beobachten, dass es bei fast allen Carriern zu wenig Wechselbrücken gab, die v.a. dazu genutzt werden, Pakete zwischen den Depots und Hubs zu transportieren. Durch eine verringerte Abholfrequenz bei den Lägern stauten sich die Ausgangspakete im Warenausgang. Da heute noch nicht gesagt werden kann, wie schnell die Carrier ihre Anzahl an Wechselbrücken erhöhen können, sollten Fulfillment-Dienstleister und Warehouses sich jetzt schon darum kümmern, die Pufferflächen im Warenausgang zu erweitern.

Die Umsetzung verschiedener Optimierungsmaßnahmen benötigt oft viel Zeit. Daher ist es sinnvoll, sich bereits im ersten Quartal damit zu beschäftigen, Optimierungsmaßnahmen zu identifizieren, damit diese bis zum Anfang des

Boris von Brevern
Geschäftsführer,
BORIS Consulting GmbH

boris@borisconsulting.de
https://borisconsulting.de

vierten Quartals 2024 umgesetzt werden können.

Mögliche Maßnahmen können sein:

- Erweiterung des Carrier-Netzwerks: Durch eine Multi-Carrier-Strategie kann man bei Down-Zeiten des einen Carriers schnell auf einen anderen wechseln. Hat der Endkunde eine Auswahlmöglichkeit und kann seinen bevorzugten Carrier beauftragen, erhöht dies zudem die Kundenbindung.

- Erweiterung der Warenausgangsflächen: Durch Pufferflächen im Warenausgang stellt man sicher, dass ein Backlog nicht zur Störung der Kommissionier- und Verpackungsprozesse führt, und reagiert flexibel auf Verzögerungen der Carrier.

- Analyse der Prozesse mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz: Dadurch können Schwachstellen identifiziert und gezielt angegangen werden.

- Abstimmung mit dem Marketing, um durch gezielte Maßnahmen das Weihnachtsgeschäft weiter zu entzerren. So ist es denkbar – analog zum Frühbucherrabatt bei Reisen – gezielte Marketing-Aktionen im September und/oder Oktober zu fahren, sodass Bestellungen nicht nur geballt in den letzten sechs bis acht Wochen vor Weihnachten eintreffen. Gerade für den internationalen Versand ist dies ratsam, da Cross-Border-Pakete i.d.R. länger unterwegs sind als beim nationalen Versand.

Fazit

Die Vorbereitungen für das Weihnachtsgeschäft 2024 erfordern eine frühzeitige Auseinandersetzung mit den Erfahrungen aus dem Vorjahr und gezielte Optimierungsmaßnahmen. Insb. die Herausforderungen bzgl. langer Lieferzeiten und logistischer Engpässe müssen aktiv angegangen werden. Die Verlängerung der Lieferdauer im letzten Weihnachtsgeschäft führte zu Unannehmlichkeiten für Kunden und überlastete Paketshops.

Eine Multi-Carrier-Strategie bietet nicht nur Flexibilität bei Engpässen, sondern stärkt auch die Kundenbindung durch die Möglichkeit der Carrier-Auswahl. Die Erweiterung der Warenausgangsflächen und die Nutzung von KI zur Prozessoptimierung sind ebenfalls entscheidende Schritte. Eine enge Abstimmung mit dem Marketing, insb. durch gezielte Aktionen im September und Oktober, kann dazu beitragen, das Weihnachtsgeschäft zu entzerren und die Belastung auf die Logistik zu verteilen. Frühzeitige Identifikation und Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen sind essenziell, um rechtzeitig für das vierte Quartal 2024 gewappnet zu sein.

Anzeige

Die Inhalte der AGG 42

Das BAFA macht bestimmte Klarstellungen für konzerninterne Dienstleistungen und Unternehmenssoftware-Bereitstellungen zugunsten russischer Tochterunternehmen. Dadurch entsteht Handlungsbedarf, auch wenn keine individuelle Genehmigung verlangt wird.

© Vitalii Vodolazskyi/Shutterstock

Auch dem Verkauf von Software und bestimmter Dienstleistungen wird Einhalt geboten.

Tanja Galander
Rechtsanwältin und Local Partnerin, GvW Graf von Westphalen

t.galander@gvw.com
www.gvw.com

Dr. Michael Zornow
Rechtsanwalt und Associate, GvW Graf von Westphalen

m.zornow@gvw.com
www.gvw.com

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hat am 20. Februar 2024 die Allgemeine Genehmigung Nr. 42 bekanntgegeben. Klargestellt wird, dass die Erbringung bestimmter Dienstleistungen und Bereitstellung bestimmter Unternehmenssoftware – wie ERP-Software – weiterhin zulässig ist. Ab dem 21. Juni 2024 bedarf es – zunächst befristet bis zum 31. März 2025 – für bestimmte Software-Bereitstellungen und Dienstleistungserbringungen zugunsten russischer Tochterunternehmen keiner Individualgenehmigung, sondern lediglich einer (rechtzeitigen) Meldung als registrierter Nutzer. Dennoch besteht Handlungsbedarf, um Compliance-Risiken wie Genehmigungswiderrufe zu vermeiden.

Grundsätzlich dürfen folgende Leistungen gegenüber in Russland niedergelassenen juristischen Personen, Organisationen oder Einrichtungen nicht erbracht werden (Art. 5n Abs. 1, 2, 2a und 2b der VO 833/2014):

- Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung einschließlich Abschlussprüfung, Buchführung und Steuerberatung sowie Unternehmens- und Public-Relations-Beratung (Art. 5n Abs. 1 VO 833/2014)
- Dienstleistungen in den Bereichen Architektur und Ingenieurwesen, Rechtsberatung und IT-Beratung (Art. 5n Abs. 2 VO 833/2014)
- Dienstleistungen in den Bereichen Markt- und Meinungsforschung, technische physikalische und chemische Untersuchung und Werbung (Art. 5n Abs. 2a VO 833/2014)
- Bereitstellung von Software für die Unternehmensführung (u.a. ERP-Systeme wie SAP) und Software für Industriedesign und Fertigung gem. Anhang XXXIX (Art. 5n Abs. 2b und Abs. 3a VO 833/2014)

Bis zum 20. Juni 2024 gilt aber noch die automatische Befreiung aus Art. 5n Abs. 7 VO 833/2014 für Leistungen nach Art. 5n Abs. 1, 2, 2a und 2b VO 833/2014 zugunsten von russischen Gesellschaften, die sich im Eigentum von EU-Gesellschaften, EWR-Gesellschaften oder Anhang-VIII-Partnerland-Gesellschaften befinden. Ab dem 21. Juni 2024 ist für diese Leistungen nunmehr eine Genehmigung erforderlich (Art. 5n Abs. 10 lit. h VO 833/2014).

Die Bekanntmachung der AGG 42 durch das BAFA führt nun dazu, dass keine Individualgenehmigungen beantragt werden müssen, sondern eine Registrierung als

AGG-Nutzer sowie die Mitteilung der Nutzung an das BAFA ausreichen, um die ange-sprochenen Leistungen zugunsten einer russischen Tochtergesellschaft zu erbrin-gen.

Rechtzeitige Registrierung und Meldung

Für die Nutzung der AGG Nr. 42 sind zwei Dinge erforderlich: die rechtzeitige Registrierung als Nutzer sowie die rechtzeitige Meldung der auf Grundlage der AGG Nr. 42 getätigten Handlungen oder Rechtsgeschäfte.

Die Nutzung der AGG Nr. 42 setzt zwingend eine Registrierung beim BAFA als Nutzer der AGG voraus. Die Registrierung kann mittels des ELAN-K2 Ausfuhr-Systems elektronisch erstellt oder per E-Mail an allgemeine.genehmigungen.211@bafa.bund.de übermittelt werden. Eine Registrierung muss vor der ersten Nutzung oder binnen 30 Tagen danach erfolgen (Nebenbestimmung Nr. 4.1 der AGG).

Die auf der Grundlage der AGG Nr. 42 getätigten Handlungen und Rechtsgeschäfte zugunsten von Tochterunternehmen sind vom Nutzer vor oder spätestens 30 Tage nach Beginn der Leistungserbringung zu melden. Die Meldung muss folgende Angaben enthalten:

- Angabe des Leistungserbringers
- Angabe des Leistungsempfängers
- Angabe des Unternehmens, in dessen Eigentum oder unter dessen Kontrolle der Leistungsempfänger steht

Ausreichend zur Meldung von Dienstleistungen und Unternehmenssoftware für russische Unternehmen im EU-Eigentum ist es, die jeweils erste Leistungserbringung zu melden. Nachfolgende Leistungserbringungen an denselben Leistungsempfänger müssen auch dann nicht gemeldet werden, wenn es sich um unterschiedliche Leistungen handelt.

„Ausreichend zur Meldung von Dienstleistungen und Unternehmenssoftware für russische Unternehmen im EU-Eigentum ist es, die jeweils erste Leistungserbringung zu melden. Nachfolgende Leistungserbringungen an denselben Leistungsempfänger müssen auch dann nicht gemeldet werden, wenn es sich um unterschiedliche Leistungen handelt.“

Die Meldung erfolgt nach dem Wortlaut der Nebenbestimmung Nr. 4.2 ausschließlich per E-Mail. Eine Meldung über das ELAN-K2-Ausfuhrsystem ist nach dem Wortlaut nicht vorgesehen.

Die AGG Nr. 42 kann genutzt werden von Inländern i.S.v. § 2 Abs. 15 Au-ßenwirtschaftsgesetz (AWG) sowie von deutschen Staatsangehörigen, die außerhalb des Zollgebiets der Europäischen Union ansässig sind und gem. Art. 13 Buchstabe c) der VO 833/2014 in den Anwendungsbereich dieser Verordnung fallen. Deutsche Staatsangehörige, die die AGG Nr. 42 in Anspruch nehmen, dürfen sich hierbei ausländischer Gesellschaften bedienen.

Die AGG Nr. 42 ist zunächst bis zum 31. März 2025 befristet. AGG-Nutzer müssen alle Unterlagen, die bei der Inanspruchnahme der AGG anfallen, mindestens drei Jahre lang sicher aufbewahren, siehe Nebenbestimmung 4.3 (sonstige Aufbewahrungspflichten bleiben unberührt).

Weiteres Vorgehen

Gegenwärtig und bis zum 20. Juni 2024 läuft noch die Übergangsperiode (Art. 5n Abs. 7 VO 833/2014), wonach eine automatische Ausnahme u.a. für Dienstleistungen und Unternehmenssoftware-Bereitstellungen für russische Tochterunternehmen von EU-Müttern gilt. Erst ab dem 21. Juni 2024 ist es zwingend, als registrierter Nutzer Meldungen zu machen, wenn weiterhin genehmigungsbedürftige Leistungen zugunsten der russischen Tochter erbracht werden sollen.

Ausgenommen sind Leistungen nach Art. 5n Abs. 3a VO 833/2014, für die die Meldepflicht sofort gilt (betrifft v.a. technische Hilfe, Vermittlungsdienste oder andere Dienste in Bezug auf Softwareüberlassung, sofern nicht von IT-Beratung nach Art. 5n Abs. 2 VO 833/2014 erfasst). Geschieht die erste Leistungserbringung direkt am 21. Juni 2024, so kann die entsprechende Meldung vorher gemacht werden oder spätestens 30 Tage danach. Eine Registrierung und Übermittlung der Meldung ist aber gegenwärtig schon möglich.

Die AGG Nr. 42 verlangt, sämtliche Leistungserbringungen zu identifizieren, sich rechtzeitig als AGG-Nutzer zu registrieren und die Nutzung dem BAFA mitzuteilen. Im Fall einer Zuwiderhandlung droht jedenfalls der persönliche Widerruf der AGG Nr. 42.

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