

ExportManager

Ausgabe 4 | 8. Mai 2024
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südasiens

Indien und sein schneller Wachstumskurs | Kann Vietnam China ergänzen? |
CCC-Event: „Wir sind Brückenbauer“ | Exporte nach Indien: Der schlafende Riese
ist erwacht | Mehr Züge für Indien | Aktualisierung der US-Semiconductor-Rules |
Die schwierige Praxis der Russland-Sanktionen

Das Lieferkettengesetz ist tot, es lebe das Lieferkettengesetz! Vor Kurzem hat das EU-Parlament der langen Hängepartie ein Ende bereitet und dem Gesetz zugestimmt, wenn auch in abgemilderter Form. Zuvor hatte die Bundesrepublik indirekt ihr Veto eingelegt. Größter Streitpunkt in der Ampel-Koalition war, dass einzelne Betroffene hiesige Unternehmen vor deutschen Zivilgerichten auf Schadensersatz verklagen können, wenn sie Menschenrechtsverletzungen oder Umweltschäden in fernen Ländern nachweisen. Zugutehalten muss man dem deutschen Gesetzgeber, dass hierzulande schon länger ein solches Lieferkettengesetz gilt, das nun allerdings EU-konform ausgestaltet werden muss. Die Intervention Deutschlands war insoweit erfolgreich, als dass die Regeln nun erst bei deutlich höheren Mitarbeiter- und Umsatzzahlen greifen.

Eine Region, in der es mutmaßlich viele solcher Verstöße gibt, ist Südasiens. In dieser Ausgabe liegt der Schwerpunkt auf Indien. Es geht aber auch um China und Vietnam. So werden u.a. die in erster Linie gegen die Volksrepublik gerichteten US-Halbleiter-Sanktionen thematisiert.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

- 3 Indien und sein schneller Wachstumskurs**
 Aller Wahrscheinlichkeit nach erhält Premierminister Modi nach den aktuellen Wahlen ein weiteres Mandat. Die günstigen Aussichten für das reale BIP-Wachstum werden von der Beschäftigungskrise und großen Ungleichheiten überschattet. Während die makroökonomischen Fundamentaldaten gut sind, bleiben die schwache öffentliche Finanzlage und die Anfälligkeit für den Klimawandel Risiken.
Jürgen Schnorrenberger, Credendo
- 7 Kann Vietnam China ergänzen?**
 „China Plus One“ heißt die Devise auch deutscher Unternehmen, die nicht von der Volksrepublik abhängig sein wollen. Oben auf der Liste möglicher Investitionsziele steht Vietnam. Was deutsche Mittelständler dort erwartet.
Deutsche Bank

VERNETZEN

- 9 CCC-Event: „Wir sind Brückenbauer“**
 Unter dem Motto „Let's talk Business“ fand der erste „China Communication Circle“ (CCC) statt. Die Veranstaltung wurde von der Vogel Communications Group (VCG) und der Marketingagentur eviom ins Leben gerufen. Ziel war es, Fach- und Führungskräften Einblicke in die aktuellen Entwicklungen des chinesischen Marktes zu geben und über Strategien für erfolgreiches Business in China zu diskutieren.
Carolina Heyder

FINANZIEREN

- 11 Exporte nach Indien: Der schlafende Riese ist erwacht**
 Indien holt auf! Ob Bevölkerung, Wirtschaft oder Integration in die Weltwirtschaft, der Subkontinent ist ein wichtiger Akteur. Deutschen

Exporteuren bieten sich viele Chancen, dabei müssen sie noch nicht einmal Neuland betreten. Die richtigen Partner sind schon vor Ort.
Kathrin Graf, Markus Schmauder, LBBW

LIEFERN

- 13 Mehr Züge für Indien**
 Noch werden zwei Drittel des Güterverkehrs auf dem Subkontinent mit Lkw abgewickelt. Auch das macht die Transportkosten im internationalen Vergleich hoch. Künftig will das Land stärker auf die Schiene setzen und dadurch auch nachhaltiger werden.
GTAI
- 15 Aktualisierung der US-Semiconductor-Rules**
 Das BIS hat im November 2023 die Export Administration Regulations im Halbleiterbereich ergänzt. Durch diese Änderungen sollen zum einen der Handel mit China, insb. durch die Verhinderung von Umgehungslieferungen, weiter eingeschränkt und zum anderen die Anwendung der Vorschriften erleichtert werden.
Björn Schmidt, Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte
- 19 Die schwierige Praxis der Russland-Sanktionen**
 Unternehmen werden in letzter Zeit mehr und mehr gefordert, was zoll- und außenwirtschaftliche Anforderungen betrifft. Gerade die Sanktionen gegen Russland haben eine starke Verzahnung zwischen Zollrecht und Außenwirtschaftsrecht aufgezeigt.
Bernd Seemann, Aesculap

22 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Indien und sein schneller Wachstumskurs

Aller Wahrscheinlichkeit nach erhält Premierminister Modi nach den aktuellen Wahlen ein weiteres Mandat. Die günstigen Aussichten für das reale BIP-Wachstum werden allerdings von der Beschäftigungskrise und großen Ungleichheiten überschattet. Während die makroökonomischen Fundamentaldaten gut sind, bleiben die schwache öffentliche Finanzlage und die Anfälligkeit für den Klimawandel Risiken.



Jürgen Schnorrenberger
Country Manager Germany & Austria, German Branch
Credendo

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



Trotz des starken Hinzugewinns beim Wohlstand sind die Gegensätze in Indien nach wie vor enorm.

Die Erfolgsgeschichte des 73-jährigen Narendra Modi dürfte in eine neue, fünf Jahre anhaltende Runde gehen. Damit wäre er nach Jawaharlal Nehru mit einer Amtszeit von 16,5 Jahren der am längsten amtierende Premierminister in der Geschichte des unabhängigen Staates Indien. Und tatsächlich sind der amtierende indische Regierungschef und seine Partei BJP bei den vom 19. April bis zum 1. Juni stattfindenden Parlamentswahlen erneut die klaren Favoriten. Sein Charisma, seine große Führungsstärke, der Hindu-Nationalismus und insb. der Auf-

stieg der globalen Position Indiens, aber auch die gute wirtschaftliche Entwicklung, großzügige Transferleistungen und die wirtschaftsfreundliche Regierungspolitik gehören zu den zahlreichen Gründen für Modis anhaltende Popularität.

Weitere Faktoren für seinen erwartbaren, erneuten Erfolg sind die gespaltene Opposition – trotz der spät gegründeten, aber durchaus bedeutenden Koalition INDIA (Indian National Developmental Inclusive Alliance) – und das Fehlen einer starken Führungspersönlichkeit (allen

voran im historischen Indian National Congress), während die BJP über eine eingespielte politische Maschinerie verfügt. Außerdem sieht sich die Opposition mit rechtlichen Hürden konfrontiert, z.B. mit der kürzlichen Verhaftung von Arvind Kejriwal, Regierungschef von Delhi, Parteivorsitzender der AAP und einer von Modis wichtigsten Konkurrenten. Daher könnte das Gewicht der BJP im künftigen Parlament weiter zunehmen.

Erosion der Demokratie?

Eine weitere Amtszeit für Modi würde zwar politische Kontinuität mit den Schwerpunkten Hindu-Identität, Außenpolitik und Wirtschaft ermöglichen. Die Reduzierung politischer Freiheiten (etwa nach Einschätzung von Freedom House) und die Hindutva-Agenda (Hindutva steht für Hindu-Nationalismus) dürften aber die größten Kontroversen seiner bisherigen innenpolitischen Strategie sein (z.B. das kürzlich eingeführte Staatsbürgerschaftsgesetz Citizenship Amendment Act). Die geringeren Freiheitsgrade haben zur Verschärfung der wahrgenommenen demokratischen Erosion geführt (laut dem neuesten Demokratieindex des Economist, der 2014 noch ein hohes Niveau feststellte) und Spannungen zwischen Bevölkerungsgruppen sowie religiöse Gewalt, insb. gegen die große muslimische Minderheit, intensiviert. Weitere Schritte in diese Richtung wären somit eine wachsende Quelle möglicher innerer Instabilität.

Modi wird die während seiner zweiten Amtszeit begonnene aktive und erfolgreiche Außenpolitik voraussichtlich fortsetzen. Auf der globalen Bühne steigert sein pragmatischer und strategischer Ansatz in einer sich verändernden geopolitischen Ordnung Indiens internationales Profil unter westlichen Staaten sowie Schwellen- und Entwicklungsländern gleichermaßen.

„Während sich Indien zum bevölkerungsreichsten Land der Welt entwickelt hat, stellt die demografische Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ein Problem dar. Es besteht ein großer Mangel an verfügbaren und qualitativ hochwertigen Arbeitsplätzen, und die Erwerbsbeteiligung von Frauen ist nach wie vor gering. Die offizielle Arbeitslosigkeit liegt bei hohen 8 bis 9%.“

Auf der einen Seite möchte Modi als Gegengewicht zu China die freundschaftlichen Beziehungen zum Westen aufrechterhalten, eine aktive Rolle im Indopazifik spielen und bilaterale Handelsverträge aushandeln. Auf der anderen Seite wird er sicherstellen, dass Indien – und nicht etwa China – als Führungsnation der Länder des globalen Südens wahrgenommen wird.

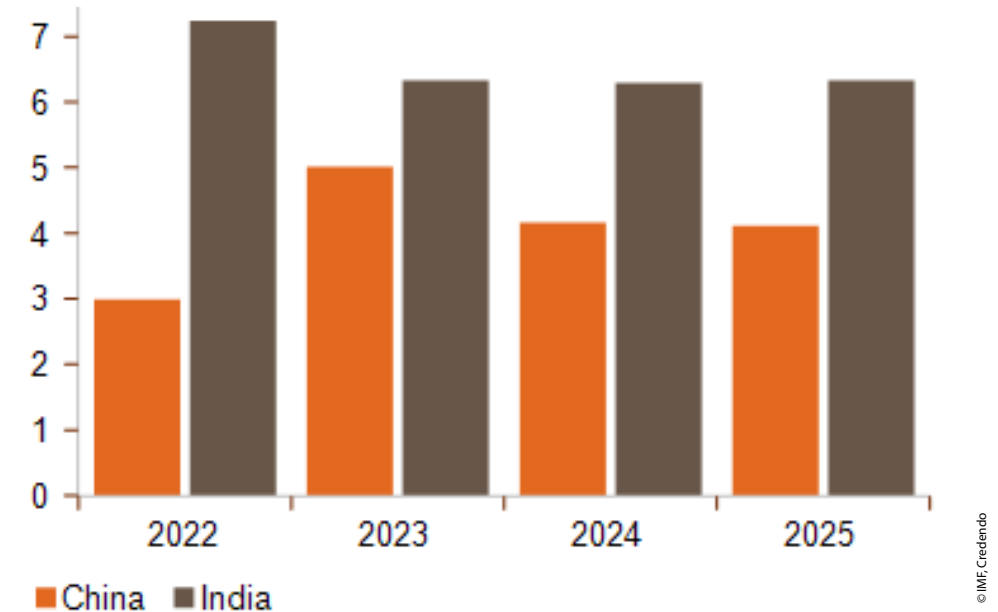
Dazu vertritt Modi durch die Teilnahme an nicht westlichen Organisationen (wie der

BRICS-Gruppe) u.a. deren Anliegen in Verhandlungen um die Klimafinanzierung. Er weitet zudem den nicht auf US-Dollar basierenden Handel aus, auch mit sanktionierten Ländern wie Russland – solange dies indischen Interessen dient und nicht gegen US-/EU-Sanktionen verstößt. Angesichts der wachsenden regionalen Präsenz Chinas wird Modi gleichzeitig die Stärkung des indischen Einflussbereichs auf dem Subkontinent zu einer außenpolitischen Priorität erklären.

Schwerpunkt auf Infrastruktur

Die Wirtschaft dürfte ein weiterer klarer Erfolg seiner Regierungszeit bleiben. So lag während Modis ersten beiden Amtszeiten ein wichtiger Schwerpunkt auf der umfassenden Entwicklung der Infrastruktur. In den vergangenen Jahren hat sich seine Regierung ehrgeizige Ziele zur wirtschaftlichen Unabhängigkeit gesetzt und in dem Zuge Industriebereiche wie Rüstung, Automotive, Elektromobilität und Halbleiter gefördert, während auch die Energiewende (weg von Kohle) und die fortschreitende Digitalisierung in den kommenden Jahren Investitionsprioritäten der Regierung bleiben dürften. Auch auf die Schaffung von Arbeitsplätzen wird die Regierung ihr Augenmerk legen, wobei sie in diesem Bereich bisher enttäuschende Ergebnisse vorzuweisen hat.

Während sich Indien zum bevölkerungsreichsten Land der Welt entwickelt hat,



Grafik 1: Jährliche reale BIP-Wachstumsraten von China und Indien (in %; Schätzungen für 2024 und 2025).

© IMF, Credendo

stellt die demografische Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt ein Problem dar. Es besteht ein großer Mangel an verfügbaren und qualitativ hochwertigen Arbeitsplätzen, und die Erwerbsbeteiligung von Frauen ist nach wie vor gering. Die offizielle Arbeitslosigkeit liegt bei hohen 8 bis 9%. Zudem ist der Großteil der Gesamtbeschäftigung im Land weiterhin informell. Die größte Sorge sind die Jugendlichen, von denen schätzungsweise über 40% arbeitslos sein könnten.

Neben der Beschäftigungskrise gibt es ein weiteres großes Problem: Ungeachtet eines gemeldeten Rückgangs der extremen Armut auf 12% der Bevölkerung (laut Weltbank) bleibt Indien ein Land mit weit-

verbreiteter Armut und erheblicher Ungleichheit. Die kräftige Wirtschaftsleistung dieses Jahrhunderts kam vorwiegend der Mittelschicht zugute, wobei der obere Teil unverhältnismäßig stark von der Wohlstandsmehrung profitiert. Tatsächlich hat Indien nach wie vor ein Pro-Kopf-BIP (2.390 USD), das weit unter dem der anderen BRICS-Gründungsmitglieder und großer asiatischer Staaten (ausgenommen Pakistan) zurückbleibt. Die Verbesserung dieses Trends spielt für das politische Erbe Modis somit eine wichtige Rolle.

Im Wirtschaftsjahr 2024 (April 2024 bis März 2025) dürfte das BIP-Wachstum 6,8% erreichen. Die jüngst veröffentlichte Prognose des Internationalen Währungsfonds

sieht mittelfristig eine etwas niedrigere, aber immer noch starke Rate von 6,5% vor (Grafik 1 basiert auf Daten des IWF-Weltwirtschaftsausblicks von Oktober 2023).

Die gute Wirtschaftsdynamik beruht auf einer robusten Binnennachfrage, die von starken Wirtschaftsaussichten und einem sukzessiven Rückgang des Inflationsdrucks gefördert wird (+5,1% im Februar und somit innerhalb des seit September 2023 geltenden Inflationskorridors der Reserve Bank of India). Aufgrund der anhaltend hohen Preisinflation bei Nahrungsmitteln beließ die Reserve Bank of India den Leitzins dennoch bei 6,5%.

Darüber hinaus tragen beträchtliche Infrastrukturinvestitionen (insb. in Transport und Digitalisierung), eine dynamische Fertigungsindustrie – vor dem Hintergrund der angestrebten wirtschaftlichen Unabhängigkeit – sowie die verbesserte Stabilität des Bankensektors zu einer günstigen Wirtschaftslage bei, die auch vom aktuellen Börsenboom unterstrichen wird.

Auch Indiens Zahlungsbilanz hat sich positiv entwickelt. Wie bei den Nachbarstaaten in der Region wirkte sich der Krieg in der Ukraine allerdings deutlich negativ auf die Handelsbilanz aus, was auf die stark zugenommenen Einfuhrkos-

ten für Energie und Nahrungsmittel zurückzuführen ist. Auch die Tatsache, dass der Import von billigem Öl aus Russland, das seine ursprünglich geringe Liefermenge vervielfacht und sich zum größten Öllieferanten Indiens entwickelt hat, drastisch gestiegen ist, kann diesen Effekt nicht ausgleichen. Tatsächlich bleibt die indische Wirtschaft in hohem Maße von Brennstoffeinfuhren abhängig (über 35% des Gesamtimports) und somit anfällig für hohe Preise.

Dennoch erfreut sich Indien seit 2023 eines Anstiegs an ausländischen Direktinvestitionen und Portfoliozuflüssen, und die Volumina dürften angesichts der günstigen langfristigen Perspektiven weiterhin einen Aufwärtstrend auf hohem Niveau verzeichnen. So gilt Indien in puncto Direktinvestitionen unter multinationalen Konzernen, die sich im Zuge ihrer De-Risking-Strategien von China lösen möchten, als attraktives und sichereres Ziel, insb. vor dem Hintergrund der starken US-chinesischen Rivalität und der verschlechterten Beziehungen zwischen Europa und China. Weitere nachhaltig steigende Direktinvestitionen könnten allerdings eine Zunahme von Freihandelsabkommen erfordern, da Indien unter der Nichtbeteiligung an regionalen Handelsabkommen und der begrenzten Anzahl bilateraler Verträge leidet.

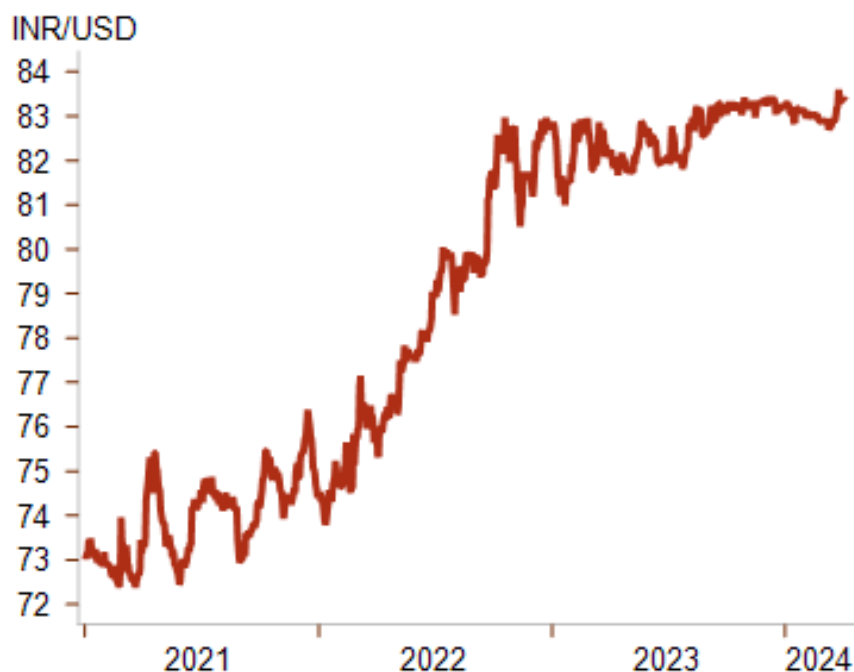
Üppige Investitionszuflüsse ermöglichen eine unproblematische Finanzierung des Leistungsbilanzdefizits, das seit 2022 bei

rund 2% des BIP liegt und in den kommenden Jahren auf diesem Niveau verbleiben dürfte. Diese Investitionen unterstützen die Indische Rupie, die sich seit November 2022 gegenüber dem US-Dollar halbwegs stabilisiert hat (allerdings auf einem historisch niedrigen Wert, vgl. Grafik 2).

Schwache öffentliche Finanzlage

Die öffentlichen Finanzen sind eine chronische Schwäche von Indiens makroökonomischen Fundamentaldaten. Die Covid-19-Pandemie sorgte für eine weitere Verschlechterung, nachdem ein gewaltiges staatliches Konjunkturprogramm (auf 10% des BIP geschätzt) die Staatsverschuldung im Wirtschaftsjahr 2020 auf 88% des BIP und das Haushaltsdefizit in den zweistelligen Bereich anschwellen ließ. Seitdem hat sich die Situation leicht verbessert und die Staatsverschuldung dürfte im WJ 2023 bei ungefähr 82% des BIP liegen.

Dennoch werden für die kommenden Jahre umfangreiche Haushaltsdefizite von 7 bis 8% erwartet, was bedeutet, dass sich der Rückgang der Staatsverschuldung – mittelfristig auf 80% – nur langsam vollziehen und Indien angesichts hoher Zinsaufwendungen von nahezu 30% der gesamten Staatseinnahmen (dem höchsten Niveau seit dem WJ 2005) in einer empfindlichen finanzpolitischen Lage bleiben wird.



Grafik 2: Seit Ende 2021 hat der Wert der Indischen Rupie gegenüber dem US-Dollar massiv abgenommen.

© IMF, Celemido

Daher wird die Regierung die Haushaltskonsolidierung weiter vorantreiben müssen, um eine Verschlechterung der Lage zu verhindern und den „Investment Grade“-Status bei Ratingagenturen aufrechtzuerhalten. Dies umfasst Ausgabenbeschränkungen (z.B. bei Subventionen für Nahrungs- und Düngemittel) und ggf. Privatisierungen, allen voran im Banken- und Versicherungswesen. Da die Privatisierungspläne in den vergangenen Jahren allerdings weit hinter den Regierungszielen zurückgeblieben sind, erscheinen ehrgeizige Privatisierungsvorhaben eher unwahrscheinlich.

Große sozioökonomische Gefährdung durch den Klimawandel

Und es gibt noch ein weiteres Problem: 2023 hat erneut die Anfälligkeit Indiens für die Folgen des Klimawandels deutlich gemacht, insb. in Form von Extremwetterereignissen wie Hitzewellen und Dürren, gefolgt von unberechenbareren und stärkeren Monsun-Regenfällen.

Diese Naturkatastrophen werden sich mit dem Voranschreiten des Klimawandels weiter verschärfen und damit ein besonders hohes Risiko für den in der Landwirtschaft tätigen Teil der Erwerbsbevölkerung (45%) bilden und das langfristige wirtschaftliche Potenzial des Landes trüben. In der Folge besteht die Gefahr, dass Indien sich mit einem Ernterückgang bei seinen Grundnahrungsmitteln konfron-

tiert sieht. Im Juli 2023 verhängten die indischen Behörden angesichts schlechterer Reisernten eine Mischung aus Reiseexportverboten und -beschränkungen, was die globale Versorgung unter Druck setzte und zu deutlichen Preisanstiegen führte. Handelsbeschränkungen aus Gründen der Ernährungssicherheit dürften künftig zunehmen, wenn die Folgen des Klimawandels spürbarer werden.

Stabile bis positive Perspektiven für die Länderrisikobewertungen

Das Geschäftsumfeldrisiko hat sich im Laufe der Zeit schrittweise verbessert und den von der Pandemie verursachten Höchstwert (G/G Ende 2020) hinter sich gelassen. Vor dem Hintergrund günstiger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen wurde das Risiko kürzlich auf C/G hochgestuft. Beim politischen Risiko sind sowohl die kurzfristigen (2/7) als auch die mittelfristigen Aussichten (3/7) stabil, jeweils dank der guten Liquidität und der niedrigen Auslandsverschuldung. ◀

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

Anzeige





VERSTÖSSE VERMEIDEN | KOSTEN SENKEN WEITERBILDUNG ZOLL & EXPORT

INDIVIDUELLE SEMINARE

Die Anforderungen in jedem Unternehmen sind vielfältig, deswegen sprechen sich unsere Referenten direkt mit Ihnen ab und passen die Seminarinhalte an Ihre Bedürfnisse an. Praxisbezug steht an erster Stelle, denn nur Wissen mit Anwendungsbezug bringt sie weiter nach vorne. Unserer praxisnahen Trainer vermitteln Ihnen mehr als Buchwissen.

Unsere Trainer schulen bei Ihnen im Unternehmen oder online, Sie arbeiten mit Ihren konkreten Beispielen und vermitteln ihre umfassende Expertise übersichtlich und verständlich.

Erhalten Sie fundiertes Wissen mit konkretem Anwendungsbezug

Unsere Trainer schulen nah an Ihren internen Abläufen bei Ihnen im Unternehmen oder online: sie arbeiten mit Ihren konkreten Beispielen und vermitteln ihre Expertise verständlich und praxisnah!

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Top aktuelle, genau auf Ihren Bedarf zugeschnittene Inhalte
- Hoch qualifizierte Referenten mit langjähriger Praxis-Erfahrung
- zugeschnitten auf Ihre Schwerpunkte

Die Bereiche sind u.a.

- Ein- und Ausfuhrkontrolle, Embargos/Handelshemmnisse
- Warenursprung und Präferenzen, sowie Lieferantenerklärungen
- Wareneinreihung und Zolltarifizierung
- u.v.m.



Jetzt kostenfrei beraten lassen:
 Telefon: +49 821 24280-40
 Mail: seminare@mwm-medien.de
www.mwm-medien.de/exportseminare



Kann Vietnam China ergänzen?

„China Plus One“ heißt die Devise auch deutscher Unternehmen, die nicht von der Volksrepublik abhängig sein wollen. Oben auf der Liste möglicher Investitionsziele steht Vietnam. Was deutsche Mittelständler dort erwartet.

China bleibt auf absehbare Zeit der wichtigste Markt in Asien. Doch politische Konflikte und schwächere Wirtschaftsprognosen führen bei vielen deutschen Unternehmen zu einer neuen Risiko-Chancen-Bewertung der China-Engagements. Dabei geht es nicht darum, die Volksrepublik zu ersetzen, sondern die einseitige Abhängigkeit durch einen weiteren Investitionsschwerpunkt in der Region zu reduzieren und damit ein zweites Standbein aufzubauen. „China Plus One“ heißt diese Strategie, die v.a. drei Länder in den Fokus rückt, die alle günstige Produktionsbedingungen und

Absatzchancen vor Ort und in der Region bieten: Indien als bevölkerungsreichstes Land der Welt, Thailand mit seinen langjährigen Verbindungen zur westlichen Supermacht USA – und Vietnam.

Vietnam hat nicht nur geografische und historische Berührungspunkte mit China, sondern steht dem nördlichen Nachbarn auch wirtschaftspolitisch nah. Die Kommunistische Partei Vietnams, die das Land seit Kriegsende allein regiert, hat sich ebenfalls dem Handel geöffnet und marktwirtschaftliche Reformen („Doi Moi“-Politik) durchgeführt. Es gibt aber

auch spürbare Unterschiede zu China, betont Huynh-Buu Quang vom Regionalbüro der Deutschen Bank in Ho-Chi-Minh-Stadt: „Ausländische Investoren werden mit offenen Armen empfangen. Die Führung des Landes hat ein großes Interesse daran, dass sich Unternehmen aus dem Ausland in Vietnam wohlfühlen.“

Nicht Ersatz, sondern Zusatz

Eine Alternative zu China kann das (knapp) 100-Millionen-Einwohner-Land nicht sein. Doch in China haben sich in der vergangenen Dekade die Löhne verdreifacht, und unerwartete Politikwechsel sorgen für Schockwellen unter Investoren. Zuletzt haben die anhaltenden rigiden Corona-Lockdowns Lieferketten belastet und zum Abwanderungswunsch vieler Ausländer geführt. Mit einer Ansiedlung in Vietnam diversifizieren deutsche Firmen ihre Risiken und können Kosten senken.

Bereits seit 1992 investieren deutsche Unternehmen in Vietnam. Zu den ersten Unternehmen gehörten das Textilunternehmen Büttel und der Outdoor-Ausrüster Tatonka. Doch erst nach dem WTO-Beitritt des Landes 2007 und der Verabschiedung des neuen Unternehmens- und Investitionsgesetzes 2015 sind die Direktinvestitionen stark gestiegen. 3,1 Mrd USD wurden bislang in knapp 500 Projekte investiert. Zu den größten Investoren vor Ort gehören



Moderne Büros sind in Ho-Chi-Minh-Stadt absolute Mangelware. Das schraubt den Preis nach oben.

Boris Karkowski, Chefredakteur „results. FinanzWissen für Unternehmen“. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den dazugehörigen Link finden Sie [HIER](#)

heute Bosch, der Versicherer HDI, der Pharmakonzern Stada und Messer Industriegase. Auch B. Braun, Schaeffler und Knaf sind vor Ort. Kärcher hat im Frühjahr 2023 mit dem Bau einer Produktionsstätte für rund 22 Mio USD begonnen, die noch in diesem Jahr eröffnet werden soll. Pepperl+Fuchs nutzt einen 15-Mio-EUR-Kredit der Deutschen Bank, um eine Fabrik zu finanzieren, die Standards für umweltfreundliche Gebäude erfüllt. Und auch Schaeffler will die Produktion im kommenden Jahr erweitern.

Dienstleistungsunternehmen sind die größte Gruppe der deutschen Unternehmen. Dank eines intensiven bilateralen Handels sind aber auch Maschinenbauer, Textilunternehmen, Chemie- und Nahrungsmittelunternehmen stark vertreten. Knapp 100 Produktionsstätten gibt es, die meisten davon zählen zum Kleidungsbereich.

Konzentration im Süden

Doch auch wenn deutsche Unternehmen manches Problem, das ihnen in China begegnet, nicht kennen – auch Vietnam hat Schwächen. Die Infrastruktur in manchen Landesteilen ist lückenhaft, und zwar von der Straßenanbindung über die Energieversorgung bis zur Zulieferindustrie. Geschlossen werden sollen die Lücken am besten von den ausländischen Investoren selbst – so zumindest die Erwartungshaltung manches Politikers: Die

Unternehmen sollen nicht nur in das eigentliche Projekt, sondern auch gleich noch in die erforderlichen Voraussetzungen investieren. Darum verwundert es nicht, dass sich das Gros der Unternehmen allen voran im Süden rund um Ho-Chi-Minh-Stadt, früher Saigon, angesiedelt hat.

„Die Unternehmen sollen nicht nur in das eigentliche Projekt, sondern auch gleich noch in die erforderlichen Voraussetzungen investieren. Darum verwundert es nicht, dass sich das Gros der Unternehmen allen voran im Süden rund um Ho-Chi-Minh-Stadt, früher Saigon, angesiedelt hat. Auch die Mehrheit der rund 5.000 Deutschen in Vietnam lebt in Ho-Chi-Minh-Stadt. Im Deutschen Haus finden deutsche Unternehmen mit der AHK und der German Business Association gleich Ansprechpartner vor Ort.“

Auch die Mehrheit der rund 5.000 Deutschen in Vietnam lebt in Ho-Chi-Minh-Stadt. Im Deutschen Haus finden deutsche Unternehmen mit der Auslandshandelskammer (AHK) und der German Business Association gleich Ansprechpartner vor Ort. Die ehemalige Hauptstadt Südvietnams trägt heute rund 40% zum Bruttoinlandsprodukt des Landes bei. Die jetzige Hauptstadt Hanoi im Norden liegt absehlagen dahinter.

Allerdings ist der Standort Ho-Chi-Minh-Stadt nicht günstig: Vergleichbare Büroobjekte sind dort fast 60% teurer als in Hanoi. Weil Bürofläche mit einem guten oder sehr guten Standard knapp ist, müssen Mieter zudem mit jährlichen Mietkostensteigerungen von 8 bis 9% rechnen. Hinzu kommen meist auch noch „Management Fees“, die noch einmal 5 bis 7 USD/qm ausmachen.

Ein Skandal, der vieles ändert

Zuletzt gab es zudem einen großen Immobilienskandal. Die Ex-Chefin einer Immobilienfirma ist laut Anklage für einen Schaden von umgerechnet 25 Mrd EUR verantwortlich, soll 42.000 Menschen betrogen haben und wurde nun von einem Gericht zum Tode verurteilt. Es waren Anleihen ausgegeben worden, um erstklassige Immobilien in Ho-Chi-Minh-Stadt zu erwerben. In der Folge gerieten Bauträger in finanzielle Schwierigkeiten bis hin zur Insolvenz. Der Skandal legte Bestechung und Irreführung von Kleinanlegern, aber auch Risiken in Banken offen. Der Immobiliensektor machte ein Viertel aller Kredite aus. Die Auswirkungen des Skandals waren im ganzen Land spürbar. Hinzu kamen die Schwierigkeiten der Weltwirtschaft: Auch in Vietnam stieg die Inflation, die Exporte sanken. Allen voran die Mittelschicht übt sich in Konsumzurückhaltung. „Der Konsum liegt spürbar unter dem Vorjahr“, berichtet Quang. „Luxusgüter sind besonders betroffen.“

Die Regierung hat seitdem den Anleihehandel stärker reguliert und ihre Antikorruptionsmaßnahmen verschärft. Doch dies hat auch Nachteile: Viele staatliche Stellen schrecken vor raschen Entscheidungen zurück – aus Angst, ein schneller Bescheid sei durch Bestechungsgelder zustande gekommen. So werden manche der gutgemeinten Reformen, die Investitionen insb. der verarbeitenden Industrie anziehen sollen, faktisch ausgebremst.

Deutsche Unternehmen klagen über Verzögerungen von Geschäftslizenzen, strenge Brandschutzvorschriften und Umweltauflagen. „Die Regierung fördert gleichzeitig Investitionen, insb. Hightech-Industrien sollen ins Land kommen“, sagt Quang. Allerdings ist auch in Vietnam der Förderdschungel dicht: Für Ausländer ist es nicht einfach, die zutreffenden Hilfen von Steuerbefreiungen und -vergünstigungen, beschleunigten Abschreibungen oder vergünstigten Landnutzungsbedingungen für sich zu finden.

Ein Selbstläufer ist Vietnam also nicht. Trotzdem resümiert Quang: „China hat den größeren Markt. Aber Vietnam hat das bessere Investitionsklima.“ Ohne die Volksrepublik wird es kaum gehen, Vietnam kann aber für deutsche Unternehmen eine sinnvolle Ergänzung in Südostasien sein. Das Interesse ist jedenfalls groß: Am „FDI-Forum Vietnam“ Mitte November 2023 bspw. nahmen Hunderte deutsche Unternehmen vor Ort und via Internet teil. ◀

Event: „Wir sind Brückenbauer“

Unter dem Motto „Let's talk Business“ fand im Frühjahr der erste „China Communication Circle“ (CCC) in Würzburg statt. Die Veranstaltung wurde von der Vogel Communications Group (VCG) und der Marketingagentur eviom ins Leben gerufen. Ziel war es, Fach- und Führungskräften Einblicke in die aktuellen Entwicklungen des chinesischen Marktes zu geben und über Strategien für erfolgreiches Business in China zu diskutieren.

Carolina Heyder, freie Wirtschaftsjournalistin, im Auftrag von eviom und der Vogel Communications Group (VCG)

In den vergangenen Jahren haben sich die Rahmenbedingungen für Unternehmen im Reich der Mitte drastisch geändert. Das Land ist längst nicht mehr die „Werkstatt der Welt“, sondern hat sich zu einem Technologieführer und ernstzunehmenden Wettbewerber in verschiedenen Bereichen gemausert. Von der gewachsenen geopolitischen Bedeutung ganz zu schweigen. Die Art und Weise, wie man in China vor 10 oder 20 Jahren Geschäfte machte, ist heutzutage großteils obsolet. Deutsche Unternehmen, die dort tätig sind, müssen ihre Business-Strategie anpassen, um sich weiterhin am Markt behaupten zu können.

Den perfekten Rahmen für die zukunfts-trächtige Diskussion bot das hochmoderne Kongresscenter der Vogel Communications Group (VCG), „The Curve“, in Würzburg. Rund 80 Entscheidungsträger aus Industrie, Maschinen- und Anlagenbau, Automotive und Chemie und andere ließen sich die Chance nicht nehmen, tiefe Einblicke in neueste Markttrends und Geschäftspraktiken zu gewinnen, die in China erfolgreich sind.

Beziehungen aufbauen

Der erste CCC bot eine Vielzahl von Vorträgen und Diskussionsrunden zu Themen wie dem Tech-Konflikt zwischen China und den USA, zu geeigneten Business- und Digitalstrategien in China sowie Best Practices in der Zielgruppenkommunikation.

„Wir verstehen uns als Brückenbauer zwischen den Märkten, go east and go west“, erklärt Gerd Kielburger, Director International Business & Strategy der Vogel Communications Group. Das Unternehmen hat neben zahlreichen internationalen Fachpublikationen ein eigenes Office in China und ein Team von Experten für den lokalen Markt. „Wir bedienen alle Facetten der Kommunikation, die für Unternehmen notwendig sind, um im dynamischen chinesischen Markt erfolgreich zu sein“, betont Kielburger.

Tatkräftige Unterstützung bekommt die VCG von eviom, einer auf die Volksrepublik spezialisierten Marketing- und Beratungsagentur. Zusammen verwirklichen

sie nicht nur „Go east“-, sondern auch „Go west“-Projekte. Nils Horstmann, evioms Geschäftsführer, verrät: „Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen europäischen und chinesischen Teams ist die passende Business-Kultur entscheidend.“ Denn während hierzulande die sachliche und fast ausschließlich geschäftliche Kommunikation im Vordergrund stehe, legten chinesische Partner viel Wert auf Guanxi, die zwischenmenschlichen Beziehungen.

Zu den weiteren Referenten des CCC gehörten namhafte Persönlichkeiten wie Wolfgang Hirn, ein renommierter Journalist, der einen kritischen Blick auf die aktuellen Entwicklungen und die Berliner Poli-



Experten aus verschiedenen Branchen teilten ihr Wissen und ihre Erfahrungen mit den Teilnehmern des CCC.

tik warf, sowie Dr. Constanze Wang von der AHK China, die die Ergebnisse des „Business Confidence Survey“ 2023/24 präsentierte. Laut der aktuellen Umfrage haben 91% der befragten Unternehmen keine Pläne, sich aus dem chinesischen Markt zurückzuziehen. Im Gegenteil, sogar 54% planen, die Investitionen in dem Land auszuweiten. „Der Treiber für die Investitionen ist, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu festigen oder gar zu verbessern“, so Wang.

Offenheit und Neugier

Praktische Einblicke in die Chancen und Hürden der deutsch-chinesischen Wirtschaftskooperation gab Dr. Anja Ketels von Marianne Friese Consulting. Die China-Expertin rät dringend zu einem Perspektivenwechsel im Austausch mit dortigen Geschäftspartnern, diese seien als gleichwertige Partner zu sehen. Genauso betont sie: „Die Lokalisierung von Produkten und Kommunikation ist ein Muss für den Erfolg auf dem chinesischen Markt.“ Darüber hinaus gab Hong-Hong Xu, Gründerin von Peking-Bridge, einen Einblick in die chinesische Business-Kultur und praktische Tipps für die Zusammenarbeit mit chinesischen Teams. Wichtig sei, die eigene Offenheit und Neugier beizubehalten.

Eins wurde auf dem CCC deutlich: Wer in dem hochdynamischen Markt erfolgreich sein will, muss schnell agieren können.

Björn Ognibeni, China-Experte und selbst ernannter Practical Visionary, berichtete über digitale Trends und Player in China, darunter Alibaba, Temu und Co., und gab Einblick in digitale Innovationen.

Geschwindigkeit als Muss

Apropos Alibaba, Nik van der Beek, Marketing Lead DACH des Unternehmens, plauderte aus dem Nähkästchen, wie die bekannte E-Commerce-Plattform Geschäfte macht: „Geschwindigkeit ist ein Muss“, unterstrich er. Außerdem sprach er über Besonderheiten des China-Ökosystems, wie bspw. die teilweise Verschmelzung zwischen Business und privaten Kommunikationskanälen. Die Veranstaltung wurde abgerundet mit einer Podiumsdiskussion unter der Leitung von Benedikt Hofmann, Chefredakteur des international aufgestellten Magazins „Maschinenmarkt“, zur Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen in China.

Der erste CCC bot eine gelungene Plattform für den Austausch von Expertenwissen und Best Practices zur erfolgreichen Positionierung deutscher Unternehmen im Reich der Mitte und hat v.a. eines gezeigt: Die Kompetenz in der B2B-Kommunikation zwischen Deutschland und China stellt in einer Zeit des Wandels und der zunehmenden Bedeutung des hochdynamischen Marktes einen klaren Wettbewerbsvorteil dar. ◀

Anzeige

24.-25. SEPT. 2024

Live vor Ort oder Online im Stream

STAHL TAG24

Die Nr.1 Konferenz für den Stahleinkauf

- Fakten und Argumente für Ihre Entscheidungen
- Marktentwicklung 2024 und Marktausblick 2025
- Chancen und Risiken für die Stahlbranche
- Aktives Netzwerken mit Experten & Entscheidern

www.mbi-infosource.de

Im Mainhaus Frankfurt

oder im Livestream bei Ihnen im Büro

SAVE THE DATE

Exporte nach Indien: Der schlafende Riese ist erwacht

Indien holt auf! Ob Bevölkerung, Wirtschaft oder Integration in die Weltwirtschaft, der Subkontinent ist ein wichtiger Akteur.

Deutschen Exporteuren bieten sich viele Chancen, dabei müssen sie noch nicht einmal Neuland betreten. Die richtigen Partner sind schon vor Ort.



Kathrin Graf
Fachberaterin Global Trade
and Export Finance, LBBW

kathrin.graf@lbbw.de
www.lbbw.de



Markus Schmauder
Leiter Auslandskundenbera-
tung Region Ost, Bayern, Süd-
Ost Württemberg, LBBW

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

Seit einiger Zeit ist Indien im globalen Ländervergleich der Riese schlechthin: Laut UNO-Berechnungen ist der Subkontinent seit März 2023 mit mehr als 1,4 Milliarden Menschen das bevölkerungsreichste Land der Welt. Insgesamt zählt Indien fast dreimal so viele Bewohner wie die Europäische Union und hat zudem den bisherigen Spitzenreiter China abgelöst. Die indische Bevölkerung wächst kontinuierlich – während die chinesische schrumpft. Der Subkontinent wird den Vorsprung also ausbauen.

Indien hat den größten Binnenmarkt der Welt und eine große Anzahl junger Menschen in arbeitsfähigem Alter. Erwacht ist der Riese volkswirtschaftlich gesehen längst. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) des Jahres 2022 war Indien mit 3,4 Bio USD – ein Plus von 7,2% im Vergleich zum Vorjahr – die fünftgrößte Volkswirtschaft der Welt, gleich nach den USA, China, Japan und Deutschland. Für die Jahre 2023 bis 2030 erwarten Ökonomen ein Wirtschaftswachstum von 6% jährlich.

Angesichts ihrer Größe ist die indische Wirtschaft vergleichsweise wenig am internationalen Handel beteiligt. Allerdings gibt es das politische Bestreben nach mehr wirtschaftlicher Integration. So haben sich Olaf Scholz und Narendra Modi bereits mehrfach getroffen. Zuletzt war Scholz im Februar 2023 bei Modi in Neu-Delhi. Mit dabei: eine Delegation aus Wirtschaftsvertretern, darunter u.a. SAP-



Mehr als ein Geheimtipp: Indien hat viel Potenzial und ist längst im Fokus deutscher Unternehmen.

Chef Christian Klein und Siemens-Vorstandsvorsitzender Roland Busch, der auch Vorsitzender des Asien-Pazifik-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft ist. Für große deutsche Konzerne ist Indien schon lange kein Geheimtipp mehr. Unternehmen wie Bosch und Siemens sind bereits seit gut hundert Jahren im Land. Viele deutsche Autohersteller haben dort Werke, dementsprechend sind auch ihre Zulieferer vor Ort. Rund 1.800 deutsche Firmen sind in Indien ansässig. Das kann sich im internationalen Vergleich sehen lassen.

Die wirtschaftlichen Kennziffern zeigen, dass die deutsch-indischen Beziehungen

auf einem guten Weg sind. So konnte die bilaterale Handelsbilanz zwischen Deutschland und Indien 2023 um 5% auf den Rekordwert von 33 Mrd EUR gesteigert werden. Zum Vergleich: Der Warenwert der bilateralen Handelsbeziehungen Deutschlands mit China lag im gleichen Jahr bei 254 Mrd EUR. Allerdings sanken sowohl das Importvolumen wie auch das Exportvolumen im Handel mit China deutlich. Setzt sich diese Entwicklung fort, sehen wir für Indien langfristig großes Aufholpotenzial. Der Blick auf die globalen Handelsbeziehungen zeigt, dass sich Indien in der Region erfolgreich als Alternative zu China positioniert. Bspw. verlagerte Apple die Produktion des

iPhones in den vergangenen Jahren zunehmend nach Indien. Dort produziert der Tech-Gigant für den lokalen Markt und verringert so die Abhängigkeit vom Produktionsstandort China.

Nahezu alle Industriebranchen produzieren in Indien. Die Regierung bemüht sich darum, den Anteil der industriellen Wertschöpfung am BIP zu erhöhen. Deshalb sollen Produktionsanlagen vor Ort entstehen. Die Maschinen dazu kommen in vielen Fällen aus europäischen Ländern, auch aus Deutschland. Ein gutes Beispiel ist die Verpackungsindustrie. Als die indische Regierung 2019 ein Verbot für Einwegplastik ab dem Jahr 2022 beschloss, musste diese Branche mit Hochdruck die Produktionsabläufe umstellen. In der Folge investierte ein indischer Hersteller von Folien für die Verpackung von Lebensmitteln z.B. 30 Mio EUR auf dem Subkontinent – davon entfielen 20 Mio EUR allein auf Maschinen aus Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen.

Zweistellige Kreditzinsen: keine Seltenheit in Indien

Naturgemäß sind Geschäfte über Ländergrenzen hinweg kein Selbstläufer, das ist auch im Fall Indiens so. Für Unternehmen, die den Markt erschließen wollen, lohnt es sich, die vorhandenen Strukturen und Netzwerke zu nutzen. So raten bspw. die Experten von Germany Trade and Invest (GTAI) dazu, auf langfristige Geschäftsbe-

ziehungen zu setzen und sich auf harte Preisverhandlungen sowie Nachverhandlungen einzustellen.

Auch die Finanzierung der Geschäfte kann herausfordernd sein. Seit die Zinsen wieder gestiegen sind, ist Liquidität für Unternehmen ein hohes Gut geworden. Auf dem Subkontinent können die Finanzierungskosten sogar in den zweistelligen Bereich gehen: Sowohl Leitzins als auch Kreditmargen liegen dort höher als im Euro-Raum.

Finanzierung als Wettbewerbsvorteil

Diese Erfahrung machte ein Kunde der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Der deutsche Exporteur verkaufte seinem indischen Geschäftspartner Maschinen zur Produktion von Verpackungen im Pharma-Bereich. Das Auftragsvolumen von 5 Mio EUR war für beide Geschäftspartner keine kleine Summe. Daher wünschte sich der Importeur ein Zahlungsziel, um zunächst in die Produktion einsteigen zu können. Für den Exporteur würde das bedeuten: Die Produktion und Lieferung wären längst abgeschlossen, die Liquidität ließe allerdings noch auf sich warten.

Hier kommen zwei Trade-Finance-Instrumente ins Spiel: erstens das im Fachjargon der Banken sog. UPAS L/C (Usance Payable at Sight Letter of Credit). Das ist ein bestätigtes Nachsicht-Akkreditiv, das

trotz des enthaltenen Zahlungsziels die Bezahlung des Exporteurs bereits nach erfolgter Lieferung/Leistung vorsieht. Dabei eröffnet die Bank des Importeurs ein Akkreditiv zugunsten des Exporteurs. Der Exporteur erhält sein Geld von der bestätigenden Bank in Deutschland, sobald er nachweisen kann, dass die Lieferung vertragsgemäß erfolgt ist. Der Importeur bezahlt erst zu einem festgelegten späteren Zeitpunkt.

Gerade in Zeiten höherer Zinsen werden die Vorteile für beide Seiten nochmals verstärkt: Der Importeur profitiert vom vereinbarten Zahlungsziel, das ihm seine Hausbank zu vergünstigten Konditionen finanziert, weil diese wiederum im Rahmen der Refinanzierung bessere Konditionen der LBBW erhält.

Der Exporteur kann über den Verkaufserlös bereits nach erfolgter Lieferung verfügen und vermeidet so einen möglichen Liquiditätsengpass durch die Gewährung des geforderten Zahlungsziels. Gleichzeitig werden sowohl das Länder- und Transferisiko als auch die Bonitätsrisiken des ausländischen Handelspartners und seiner Hausbank eliminiert.

Das zweite Instrument ist das sog. Post-Financing, auch Akkreditiv-Nachfinanzierung genannt. Basis ist hierbei ein Sicht-Akkreditiv, für das eine Finanzierungsvereinbarung zwischen LBBW und Auslandsbank geschlossen wird. Dabei können auch unbestätigte Akkreditive

finanziert werden. Insb. indische Geschäftspartner kennen und schätzen diese Möglichkeiten. Abhängig von der Bonität der indischen Bank kann die Refinanzierung eine Laufzeit von bis zu drei Jahren umfassen. Eine Finanzierung kann das Zünglein an der Waage sein, damit das Exportgeschäft überhaupt zustande kommt. Besonders im Umfeld eines starken Wettbewerbs ist das ein entscheidendes Argument für den Vertrieb. Exporteure, die ihren Kunden ein Zahlungsziel gewähren und ggf. auch Zugang zu einer Finanzierung anbieten können, verschaffen sich in Preis- und Geschäftsverhandlungen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

LBBW unterstützt vor Ort

Unternehmen, die die LBBW mit ins Boot holen, profitieren von deren solidem Netzwerk in Indien. Die Repräsentanz der LBBW in Mumbai feiert im Mai ihr 25-jähriges Jubiläum. Um optimale Marktexpertise zu bieten, deckt die Repräsentanz seit 1999 mit mittlerweile vier Mitarbeitern zudem den kompletten indischen Markt ab – von Neu-Delhi über Mumbai und Pune bis nach Bangalore und Kolkata. Die Experten dort und in Deutschland unterstützen Exporteure beim Markteintritt und stehen diesen mit Finanzierungslösungen, Marktkenntnissen und Netzwerkpartnern zur Seite. ◀

Mehr Züge für Indien

Noch werden zwei Drittel des Güterverkehrs auf dem Subkontinent mit Lkw abgewickelt. Auch das macht die Transportkosten im internationalen Vergleich hoch. Künftig will das Land stärker auf die Schiene setzen und dadurch auch nachhaltiger werden.



Über Indiens Schienen werden allen voran Kohle, Düngemittel, Zement und Getreide transportiert.

Die Logistik gilt nach wie vor als einer der Bremsklötze für die Entwicklung der indischen Wirtschaft: Lange, oft schwierige Transportwege, Defizite bei der Verkehrsinfrastruktur und hohe bürokratische Hürden sorgen dafür, dass die Logistikkosten mit zu den höchsten der Welt zählen. So liegt ihr Anteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei etwa 14%, während er in Industrieländern im Schnitt nur halb so groß ist. Bis 2030 will die Regierung den Anteil der Logistik am BIP auf 8% drücken und Indien im „Logistics Performance Index“ der Weltbank unter die Top 25 führen. Im aktuellen Ranking von 2023 liegt Indien auf Platz 38 von 139 Staaten, immerhin eine Verbesserung um sechs Positionen gegenüber 2018. Zu dieser Verbesserung beigetragen haben nach Einschätzung der Weltbank Investi-

onen in das Straßen- und Schienennetz sowie in See- und Flughäfen, die Einführung eines einheitlichen Mehrwertsteuersatzes und die zunehmende Digitalisierung bei der Güterabwicklung.

Künftig soll der Gütertransport nicht nur schneller, sondern auch nachhaltiger werden: Im Rahmen ihrer „National Logistics Policy“ zielt die Regierung auf eine Verteilung des Transportaufkommens (Modal Split) von 45 bis 50% Schiene, 25 bis 30% Straße und 20 bis 25% Schifffahrt (einschließlich Übersee) ab.

Lkw schaffen nur 300 km pro Tag

Je nach Beförderungsmittel, Güterart und Route können die Transportzeiten und

-kosten stark variieren. Aktuell werden etwa zwei Drittel des Güteraufkommens per Lkw transportiert. Damit diese rascher zum Bestimmungsort kommen, will Indien sein Schnellstraßennetz auf 85.000 km erweitern und die Ballungszentren über mehrspurige Autobahnen verbinden. Ende 2023 gab es in Indien rund 46.000 km Autobahnen und Schnellstraßen mit mindestens vier Spuren. Mit einer Tagesleistung von im Schnitt 300 km sind Lkw vergleichsweise langsam unterwegs. Für die 1.400 km lange und relativ gut ausgebaute Strecke von Mumbai nach Delhi benötigt ein Lkw drei bis vier Tage.

Ein Viertel des innerindischen Transportvolumens wird aktuell über die Schiene befördert. Im Finanzjahr 2022/2023 (1. April bis 31. März) waren es 1,5 Mrd t – insb. Kohle, Düngemittel, Zement und Getreide. Beim Containerverkehr spielt die staatliche Eisenbahn Indian Railways inzwischen eine wichtige Rolle. Indien will bis 2030 das Transportvolumen auf 3 Mio t verdoppeln. Zudem sollen die Frachtzüge bis dahin mit durchschnittlich 75 km/h statt wie zurzeit mit knapp 40 km/h unterwegs sein.

Möglich machen soll dies das Schienenfrachtkorridornetz „Dedicated Freight Corridor“, auf dem doppelstöckige Containerzüge mit bis zu 100 km/h durch Indien fahren können. Im März 2024 wurden die letzten Teilstrecken der 1.337 km langen östlichen Trasse fertiggestellt. Der westliche Korridor soll bis Ende 2024 voll-

Boris Alex, Korrespondent in Neu-Delhi bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

ständig in Betrieb genommen werden. Vier weitere Strecken mit insgesamt 5.500 km Länge und einem Investitionsvolumen von 25 Mrd USD befinden sich in Planung.

Per Schiff wurden 2022/2023 rund 1,1 Mrd t befördert. Das Transportvolumen entlang der indischen Küste und über Binnengewässer belief sich auf 308 Mio t. Mit dem Flugzeug wurden innerhalb Indiens 1,3 Mio t Fracht transportiert, so die Daten der zuständigen Ministerien. Bei den Kosten liegt der Transport über Schiene und Wasser mit jeweils rund 0,02 USD/tkm deutlich unter den Straßentransportkosten mit 0,04 USD, so eine Analyse der regierungsnahen Denkfabrik NITI Aayog. Für den Lufttransport fallen 0,22 USD/tkm an.

Logistikdrehscheiben verzögern sich

Die indische Regierung hatte 2017 den Bau von 35 multimodalen Logistikhubs angekündigt. Diese sollen an bestehenden Logistikdrehscheiben wie den Hauptsee- und -flughäfen sowie entlang der Industrie- und Schienenfrachtkorridore zwischen Delhi, Mumbai, Kolkata, Chennai und Bengaluru entstehen. Rund die Hälfte des Schienen- und Lkw-Transportvolumens soll künftig über diese Hubs laufen. Inzwischen gibt es sechs konkrete Investitionsvorhaben. Der erste Logistikpark dürfte 2026 in Bengaluru den Betrieb

aufnehmen. Die Kosten für das Projekt belaufen sich auf 217 Mio USD.

In Indiens Logistikbranche dominieren kleine Firmen, die ihre Dienstleistungen v.a. lokal anbieten. Daneben gibt es sowohl indische als auch ausländische, überregional und international tätige Konzerne, darunter DHL, DB Schenker und Dachser. Der Umsatz in Indiens Logistikbranche lag 2022 bei 274 Mrd USD und soll bis 2030 auf 563 Mrd USD zulegen.

In den Kaufverträgen wird vereinbart, nach welchen Lieferbedingungen der Warenverkehr zwischen Verkäufer und Käufer abgewickelt werden soll. Wenn dies nicht individuell im Kaufvertrag geregelt werden soll, einigen sich die Vertragspartner auf handelsübliche Lieferklauseln wie die Incoterms. Die vollständige deutschsprachige Fassung der Incoterms wird von der [International Chamber of Commerce](#) (ICC) in Deutschland herausgegeben.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV bietet ein [Transport-Informationen-Serviceportal](#) mit zahlreichen Informationen und Links zum Thema Transportversicherungen. Da etwa 80 bis 90% des Außenhandels von internationalen Logistikfirmen abgewickelt werden, arbeiten diese mit den Transportversicherungen zusammen, mit denen sie ohnehin weltweit kooperieren. ◀

Anzeige

Das Qi für Ihr Asiengeschäft!



ASIA BRIDGE
Trends | Analysen | Strategien für Ihr Asiengeschäft
7/8-2017
Vertrag mit aktuell ASIA

ASIA BRIDGE IM TESTABO

Jetzt Sonderkonditionen sichern!

15,90 € statt 20,65 € monatlich als Drei-Monate-Kurzabo

ASIA BRIDGE

zusätzlich zu Business und Politik mit spannenden Rubriken wie

- Messen & Kongresse
- Recht & Steuern
- Transport & Logistik
- Business Travel & Lifestyle

Weitere Informationen unter: Email: abo@maerkte-weltweit.de Tel.: +49 (0)69 66 56 32 15

... Jeden Monat **topaktuelle** Nachrichten und Analysen!

Das Kurz-Abonnement beginnt mit der ersten Lieferung und läuft drei darauffolgende Monate. Es kann mit einer Frist von einem Monat zum Ende des dritten Monats gekündigt werden. Wenn Sie weiter beziehen wollen, müssen Sie nichts tun, dann geht Ihr Abo in ein reguläres Abo über mit 3-monatiger Kündigungsfrist zum Jahresende. Die Abonnementgebühr ist im Voraus fällig. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Martin Brückner Medien GmbH, die ich auf Wunsch zugeschiedt bekomme, die auf der Website www.maerkte-weltweit.de zu lesen oder herunterzuladen sind. Alle genannten Preise verstehen sich monatlich zzgl. gesetzlicher MwSt. Versandkosten werden zusätzlich berechnet, Inland 3 € pro Monat, Ausland je nach Entfernung. Dieses Angebot ist gültig bis zum 30. Juni 2024.

Bitte faxen Sie den Bestellschein an: +49 (0)69 - 66 56 32 22

Firma : _____	Ich bezahle per: <input type="radio"/> Bankeinzug* <input type="radio"/> Rechnung <input type="radio"/>
Name : _____	Ort, Datum, Unterschrift: _____
Straße : _____ Nr. _____	
PLZ : _____ Ort: _____	
E-Mail : _____	* Bitte senden Sie mir die Unterlagen zu. _____

Aktualisierung der US-Semiconductor-Rules

Das Bureau of Industry & Security (BIS) hat im November 2023 die Export Administration Regulations im Halbleiterbereich ergänzt. Durch diese Änderungen sollen zum einen der Handel mit China, insb. durch die Verhinderung von Umgehungslieferungen, weiter eingeschränkt und zum anderen die Anwendung der Vorschriften erleichtert werden.



Björn Schmidt
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwalte.com
www.hohmann-rechtsanwalte.com



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwalte.com
www.hohmann-rechtsanwalte.com

Ausgangsfall: D ist Geschäftsführer einer Gesellschaft, die auf spezielle elektronische Baugruppen spezialisiert ist. Mit deren Hilfe können digitale Computer durch das Zusammenschalten bzw. die Aggregation von Prozessoren eine angepasste Spitzenleistung (Adjusted Peak Performance, APP) von 75 gewichteten TeraFLOPS (WT) erreichen. Die elektronischen Baugruppen werden auf Grundlage einer US-Technologie hergestellt, enthalten aber keine US-Bestandteile. D hat eine Geschäftsverbindung zum Händler T in der Türkei, der ihm diese elektronischen Baugruppen abkauft. D geht, ohne dies sicher zu wissen, davon aus, dass ein Großteil der demnächst anstehenden Lieferung an T für einen Supercomputer auf Zypern bestimmt ist. Von welchem Unternehmen dieser Supercomputer betrieben werden soll, weiß D nicht.

Muss D wegen der Benutzung einer US-Technologie die US-Halbleiter-Regelungen beachten?

Abwandlung: Das Geschäft läuft für D so gut, dass er auf dem US-Markt aktiv werden möchte. D will seinem Freund und US-Bürger A eine Position als zweiter Geschäftsführer und Teilhaber anbieten, damit dieser den Vertrieb in den USA übernehmen kann. Wie würde sich diese Beteiligung von A auf die Anwendung der US-Halbleiter-Regelungen auswirken?

Die bisherigen US-Halbleiter-Regelungen im Überblick

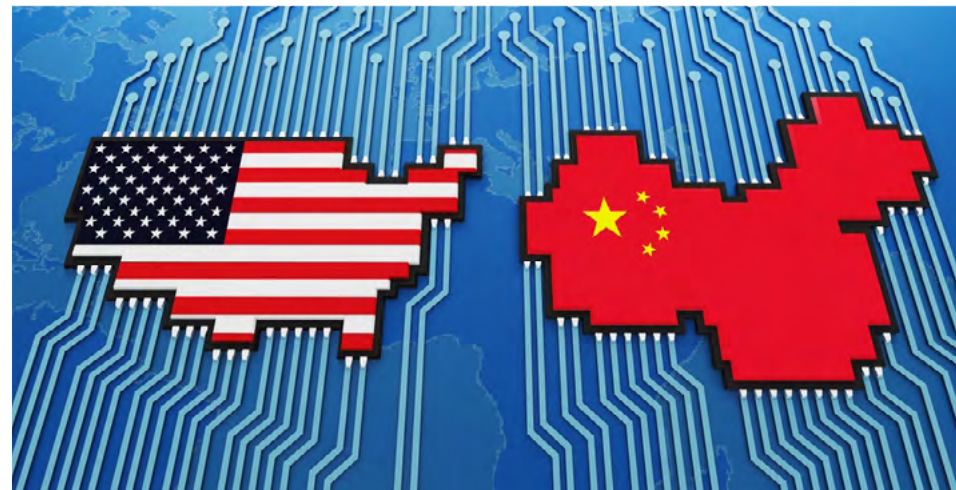
Mit den US-Halbleiter-Regelungen vom Oktober 2022 (vgl. [unseren Beitrag](#) im ExportManager 9/2022) hat die US-Regie-

rung den Handel mit Gütern beschränkt, die für die Fertigung von integrierten Schaltkreisen (IC) oder für Supercomputer bestimmt sind, sowie mit Gütern im Zusammenhang mit fortgeschrittener Computertechnologie. Die bisherigen Beschränkungen richteten sich dabei vornehmlich gegen die Volksrepublik China, um die technische Vormachtstellung und eine Nutzung von Hightech-Gütern für Waffen zu verhindern. Erreicht wurde dies durch eine Erweiterung der Entity Liste, die Aufnahme neuer Güter-Listungen in die CCL (Commerce Control List) und neue Regelungskomplexe, v.a. Endverwendungskontrollen für IC-Herstellungsanlagen und Supercomputer, sowie die Ausweitung der FDP-Rules (Foreign Direct Product).

Die wesentlichen Änderungen vom 17. November 2023 im Überblick

Mit den Änderungen verfolgt das BIS das politische Ziel, den Technologietransfer nach China und an die US-Waffenembargoländer (D:5-Länder) weiter einzuschränken und die Anwendung der Vorschriften für betroffene Unternehmen zu erleichtern. Gleichzeitig wurden 13 chinesische Unternehmen auf die Entity Liste gesetzt. Die wichtigsten Änderungen sind:

- Für viele Vorschriften gelten als Ziel-land (Country Scope) anstelle von China und Macau **jetzt alle 24 D:5-Länder** zzgl. Macau und teilweise



Weniger Technologietransfer zwischen den Welten: Die USA haben die Halbleiter-Sanktionen verschärft.

©Kritsaponj jeantarap/Shutterstock

auch D:1- und D:4-Länder. Für manche Vorschriften sind wiederum Länder ausgenommen, bei denen es sich gleichzeitig um A:5- und A:6-Länder handelt.

- Unter Anhang 3 zu 732 EAR (Export Administration Regulations) wurden **fünf neue halbleiterspezifische Red Flags** aufgenommen, die insb. auch auswärtige Firmen bei der Umsetzung der Halbleiter-Regelungen unterstützen sollen.
- Nachdem zuvor unter den Exportkontroll-Klassifizierungsnummern (ECCN) Positionen 3A090 und 4A090 auf alle anderen Positionen hingewiesen worden ist, bei denen Güter die Leistungsparameter und 3A090 und 4A090 erfüllen können, sind nunmehr für alle in Betracht kommenden Positionen unter dem Buchstaben **z eigenständige Unterpositionen** eingefügt worden. Betroffene Unternehmen hatten darauf hingewiesen, dass nicht jede Genehmigungspflicht vorher erkennbar war und die Umsetzung der Vorschriften nicht immer gewährleistet werden konnte.
- Der **Anwendungsbereich von Position 3A090 wurde präzisiert**, um gezielt ICs zu erfassen, die sich für eine Anwendung zum KI-Training eignen. In diesem Zusammenhang wurde die **US-Allgemeingenehmigung NAC** (Notified Advanced Computing) ein-

geführt, um den Export von ICs mit bloßem Verbraucherstandard zu erleichtern, auch wenn diese sich grundsätzlich für KI-Training eignen.

- Die **End-Use-Beschränkungen von § 744.23 EAR sind um zwei weitere Beschränkungen** für sog. Advanced Computing Items **erweitert worden**. Hierbei geht es um eine Genehmigungspflicht für Güter unter bestimmten ECCN-Positionen, auch bei Kunden außerhalb von D:1-, D:4- und D:5-Ländern, wenn die relevante Muttergesellschaft des Kunden in einem D:5-Land oder in Macau ihren Sitz hat. Damit soll verhindert werden, dass Unternehmen aus China oder anderen D:5-Ländern die Halbleiter-Regelungen umgehen, indem sie Standorte in anderen Ländern eröffnen. Dafür wurde bis Ende 2025 eine **temporäre US-Allgemeingenehmigung TGL** (Temporary General License) für eine Reihe von Advanced Computing Items hinzugefügt, wenn diese zwar in ein D:1-, D:4- oder D:5-Land (ausgenommen A:5- und A:6-Länder) zzgl. Macau geliefert werden, die Endverwendung aber in einem anderen Land ist, solange der Endverwender bzw. dessen Mutter nicht wiederum seinen Sitz in einem D:5-Land zzgl. Macau hat.
- Die **ECCN-Positionen 3B001 und 3B002 wurden überarbeitet und um neue Positionen ergänzt**, um den Handel mit Ausrüstung zur Halbleiter-

herstellung nach China wirksamer einzuschränken. Dabei ist die alte Position 3B090 in 3B001 aufgegangen und wurde entsprechend gelöscht. Außerdem wurden für Unterpositionen, soweit noch nicht vorhanden, und Technologie und Software unter den Positionen 3D001, 3D002, 3D003 und 3E001 die Kontrollgründe NT (National Security), RS (Regional Stability) und AT (Anti-Terrorism) ergänzt.

- Für **spezielle Lithografie-Ausrüstung gilt ein De-minimis-Wert von 0%**, vorausgesetzt dass die Lithografie-Ausrüstung nicht ebenfalls im Land des ersten Exports gelistet ist, was zumindest für die EU der Fall sein dürfte.
- Es gibt eine **neue TGL** bis zum 31. Dezember 2025 für bestimmte Halbleiterherstellungsausrüstung, die nur dem Kontrollgrund AT unterfällt, für Lieferungen an Empfänger mit Hauptsitz in den USA oder einem A:5- oder A:6-Land, unabhängig vom tatsächlichen Zielland und Produktionsstandort. Damit sollen Auswirkungen auf die Lieferkette bis zum Ablauf der TGL abgefedert werden.
- Für **US-Personen verbotene Unterstützungsaktivitäten** wurden zur besseren Übersicht in drei (anstatt vorher neun) Fallgruppen zusammengefasst.

- **Neue Definitionen:** Es wurde eine Definition für Extreme Ultraviolet (EUV) hinzugefügt und mit den Definitionen für Supercomputer und Advanced-Node ICs im Abschnitt der EAR für Definitionen untergebracht, um Einzelvorschriften überschaubarer zu gestalten.

Lösung des Ausgangsfalles

Die elektronischen Baugruppen von D unterfallen der ECCN-Position **4A003.c**, da mit ihnen Prozessoren so zusammengeschaltet werden können, dass sie eine APP von mehr als 70 WT erreichen. Würden diese elektronischen Baugruppen außerdem selbst Prozessoren enthalten, die Leistungscharakteristiken der Position 3A090 erfüllen, was hier nicht der Fall ist, müsste außerdem die Position **4A003.z.1** berücksichtigt werden, die zu weiteren Genehmigungspflichten führen würde.

Elektronische Baugruppen der Position 4A003 unterliegen der **Supercomputer-End-Use-Kontrolle** gem. § 744.23 (a) (1) EAR, wenn sie für einen Supercomputer in einem D:5-Land bestimmt sind. Bei Zypern handelt es sich um ein D:5-Land. Zwar ist Zypern gleichzeitig ein privilegiertes A:6-Land, das von vielen Exportbeschränkungen befreit ist, aber die A:6-Länder sind bei der Supercomputer-End-Use-Kontrolle nicht vom Anwendungsbereich ausgenommen worden.

D hat zudem **Kenntnis** davon, dass seine elektronischen Baugruppen in einem Supercomputer in Zypern verbaut werden sollen. Kenntnis liegt nicht nur bei positiver Kenntnis vor, sondern auch schon dann, wenn die betroffene Person auf Grundlage der ihr bekannten Tatsachen das Bewusstsein haben muss, dass ein Umstand mit hoher Wahrscheinlichkeit vorliegt.

Fraglich bleibt allerdings, ob es sich bei den elektronischen Gütern von D um **Güter „unter EAR-Jurisdiktion“** handelt. Bei Gütern, die v.a. gelistete US-Komponenten beinhalten, liegt dies v.a. dann vor, wenn die De-minimis-Grenze überschritten wird. Da hier aber keine US-Bestandteile enthalten sind, kommt dies auch dann in Betracht, wenn eine der FDP-Regelungen aus § 734.9 EAR vorliegen würde.

Nahe liegt zunächst die Anwendung der **„Supercomputer“ FDP Rule** gem. § 734.9 (i) EAR. Da es sich bei den elektronischen Baugruppen von D um direkte Produkte einer US-Technologie der ECCN-Position 4E001 handelt, ist der Product Scope der Regelung eröffnet. Allerdings stellt der Country-Scope bzw. End-Use-Scope der Regelung nur auf Supercomputer ab, die sich in China oder Macau befinden. Diese Regelung ist also nicht auf die elektronischen Baugruppen von D anwendbar, weil hier an einen Supercomputer in Zypern geliefert wird. Dieses Ergebnis wirkt widersprüchlich, weil der

Anwendungsbereich für die Supercomputer-End-Use-Kontrolle auf D:5-Länder erweitert worden ist: D sollte sich darauf einstellen, dass der Anwendungsbereich der „Supercomputer“ FDP Rule beim nächsten halbleiterspezifischen Erlass des BIS ebenfalls auf D:5-Länder erweitert wird.

Denkbar ist auch die Anwendung der **Advanced Computing FDP Rule** gem. § 734.9 (h). Für diese Vorschrift wäre allerdings erforderlich, dass die elektronische Baugruppe von D sowohl ein direktes Produkt einer US-Technologie unter der Position 4E001 ist als auch selbst einer der unter §734.9 (h) (i) (B) EAR genannten ECCN-Positionen unterfällt; beide Voraussetzungen müssen kumulativ erfüllt sein. Zwar handelt es sich um ein direktes Produkt einer US-Technologie, allerdings wird unter §734.9 (h) (i) (B) EAR nur die ECCN-Position 4A003.z genannt, deren Anforderungen die elektronische Baugruppen von D nicht erfüllen.

Schließlich kommt die **Entity List FDP Rule** nach § 734.9 (d) EAR in Betracht. Für das Vorliegen des Product Scope beider Varianten genügt hier ebenfalls, dass es sich um ein direktes Produkt einer US-Technologie unter § 734.9 (d) EAR handelt. Darüber hinaus müsste es um eine Footnote 1 oder Footnote 4 Entity nach der Entity List gehen. Wegen der Definition von „Kenntnis“ unter §772.1 EAR kann sich D nicht einfach darauf berufen, dass er nicht weiß, welches Unternehmen für

den Bau des Supercomputers auf Zypern verantwortlich ist. Er müsste insoweit zumindest öffentlich frei verfügbare Informationen berücksichtigen.

Fazit zum Ausgangsfall: Es greift zwar generell die Supercomputer-End-Use-Kontrolle ein; aber das Gut wäre nur dann unter EAR-Jurisdiktion, wenn ein in Fn.1 oder Fn.4 der Entity List gelistetes Unternehmen involviert ist. Dann müsste D eine BIS-Genehmigung für das Geschäft mit T einholen.

Lösung der Abwandlung

Will A als Teilhaber und Geschäftsführer beim Unternehmen von D einsteigen, muss A als US-Person die Vorschriften der EAR selbst in vollem Umfang beachten. Neben der Frage, ob ein Gut aufgrund der halbleiterspezifischen EAR-Regelungen unter EAR-Jurisdiktion steht, ist dann insb. die Vorschrift § 744.6 EAR (Beschränkungen bestimmter Aktivitäten von US-Personen) zu beachten, u.a. § 744.6 (c): Diese Vorschrift gilt ausdrücklich auch für Güter, die nicht unter EAR-Jurisdiktion stehen und verbietet eine Reihe von Unterstützungshandlungen im Zusammenhang mit der Entwicklung oder Herstellung von „Advanced-Node ICs“ oder der Lieferung von Halbleiterherstellungsausrüstung.

Ist einer US-Person bekannt, dass Güter für die Entwicklung oder Herstellung von „Advanced-Node ICs“ in einer Einrichtung

in einem D:5-Land zzgl. Macau verwendet werden, darf sie für Güter egal welcher Art keine der genannten Unterstützungsaktivitäten durchführen. Weiß sie nicht, ob es sich bei den in dieser Einrichtung entwickelten oder hergestellten ICs um „Advanced Node ICs“ handelt, darf sie für Güter unter den ECCN-Positionen B, C, D und E der Kategorie 3 keine Unterstützungshandlungen durchführen. Für Halbleiter-

D:5-Länder sind die 24 US-Waffenembargoländer:

- Afghanistan
- Belarus
- Burma
- China
- Eritrea
- Haiti
- Iran
- Irak
- Kambodscha
- Kongo
- Kuba
- Libanon
- Libyen
- Nikaragua
- Nordkorea
- Russland
- Simbabwe
- Somalia
- Sudan
- Südsudan
- Syrien
- Venezuela
- Zentralafrikanische Republik
- Zypern

Herstellungsausrüstung unter bestimmten Positionen von 3B001, 3B002, 3D001, 3D002, oder 3E001 dürfen von US-Personen unabhängig von der Endverwendung keine unterstützenden Aktivitäten ausgeübt werden, wenn diese Güter für ein D:5-Land zzgl. Macau bestimmt sind.

Resümee

Selbst wenn US-Komponenten in einem Gut enthalten sind, können die US-Halbleiter-Regelungen auch dann eingreifen, wenn die De-minimis-Grenze unterschritten wird, u.a. deshalb, weil es um direkte Produkte bestimmter US-Technologie geht, sodass die FDP Rules greifen. Das kann zu umfassenden Genehmigungspflichten führen, die nicht immer für die Exporteure transparent genug sind. Es ist von daher nicht zu verwundern, dass das BIS eine Reihe von Beschwerden im Hinblick auf die schwierige Anwendung der Halbleiter-Regelungen erhalten hat, und sich mit der Neuregelung darum bemüht, die bisherigen Regelungen klarer zu gestalten. Der Technologietransfer und Handel von halbleiterspezifischen Gütern und Technologien mit China und weiteren waffenkritischen Ländern sollte möglichst effektiv eingeschränkt und dabei sollten gleichzeitig unbeabsichtigte Schäden an der eigenen Industrie möglichst vermieden werden.

Insb. mit der Erweiterung des Country Scope auf alle US-Waffenembargoländer

(D:5-Länder) und z.T. auch D:1- und D:4-Länder lotet das BIS damit weiter die Grenzen des Möglichen aus, insb. um Umgehungslieferungen zu unterbinden. Mit den beiden neuen TGLs sollen dabei schwerwiegende Auswirkungen auf die heimische Industrie und ihre Lieferketten abgedeckt werden.

Wünschenswert wären auch bei dieser Runde teilweise klarere und konsequentere Regelungen gewesen. Unklar ist u.a., warum der Country Scope für viele der Regelungen unterschiedlich ausfällt. So wird z.B. für die Supercomputer-FDP-Regelung weiterhin ausnahmsweise nur auf China und Macau abgestellt. Bei anderen Regelungen wird teilweise auf alle D:1-, D:4- und D:5-Länder zzgl. Macau und teilweise nur auf D:5-Länder zzgl. Macau abgestellt, während Länder, die gleichzeitig A:5- und A:6-Länder sind, auch nicht in jedem Fall vom Anwendungsbereich ausgenommen sind. Es ist davon auszugehen, dass das BIS auch in diesem Jahr wieder zahlreiche kritische Stellungnahmen von betroffenen Unternehmen zu den neuen Regelungen erhalten wird. Diese Stellungnahmen und die Erfahrungen des BIS mit der Wirksamkeit der Regelungen werden wiederum Anlass zu weiteren Änderungen geben. Das letzte Wort im Halbleitermarkt ist noch nicht gesprochen.

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. [HIER](#) und zum EU-Exportrecht vgl. [HIER](#)



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/



Die schwierige Praxis der Russland-Sanktionen

Unternehmen werden in letzter Zeit mehr und mehr gefordert, was zoll- und außenwirtschaftliche Anforderungen betrifft. Gerade die Sanktionen gegen Russland haben eine starke Verzahnung zwischen Zollrecht und Außenwirtschaftsrecht aufgezeigt.



Bernd Seemann, Dipl.-Finanzwirt
Direktor Zoll, Exportkontrolle und internationale Umsatzsteuer bei der Aesculap AG

bernd.seemann@aesculap.de
www.aesculap.de

Die EU-Verordnung 833/2014 enthielt in der ursprünglichen Version lediglich Verbote für die Ausfuhr von Dual-Use-Gütern an einen definierten Empfängerkreis und einen Genehmigungsvorbehalt für Güter aus dem Bereich der Erdöl- und Erdgasförderung. Durch den Angriff Russlands auf die Ukraine ist eine Vielzahl neuer Beschränkungen hinzugekommen, bei denen durch eine direkte Referenzierung auf die zollrechtliche Einreihung das Zollrecht in das Außenwirtschafts- bzw. Sanktionsrecht direkt einbezogen wird. Auf den ersten Blick scheint dies für die Wirtschaftsunternehmen einfacher bzw. leichter zu sein, weil sich hierdurch eine eindeutige Betroffenheit bestimmter Waren abzeichnet oder auch nicht. Denn selbst in Zweifelsfällen lässt sich über eine verbindliche Zolltarifauskunft offensichtlich keine 100%ige Rechtssicherheit schaffen.

Der handelsrechtliche Ursprung

Aber auch in weiteren Bestimmungen der Russland-Sanktionen findet sich das Zollrecht wieder. Die Regelungen im Art. 55 ff. des Zollkodex der Union (UZK) zur Bestimmung des handelsrechtlichen Ursprungs sind zur Einhaltung der Sanktionsbestimmungen gefragt, wenn man einmal bspw. Art. 3i, 3j oder 3n der VO 833/2014 betrachtet. Hier kommt es darauf an, dass die sanktionierten Waren ihren (handelsrechtlichen) Ursprung in Russland haben. Da die Sanktionsverordnung selbst keine Defini-



Die Grenzen Russlands in Richtung Europäische Union sind für viele Güter komplett zu.

tion des Ursprungs beinhaltet, kann hier nur auf die ebenfalls gemeinschaftsrechtliche Definition im UZK geschlossen werden.

Und auch Ausnahmetatbestände der VO 833/2014, die sich auf die Verwendung bestimmter sanktionierter Güter beziehen, sind zollrechtlich problematisch. Medizinische Produkte, die in Art. 2a in Verbindung mit Anhang VII zu finden sind, werden z.B. laut Sanktionstext über eine Zollanmeldung geregelt. Hier muss der Einführer in der Anmeldung über eine vorgegebene Unterlagencodierung rechtsverbindlich erklären, dass seine Waren nicht unter den sanktionierten Warenkreis fallen. In anderen Fällen muss der Zoll-Anmelder unter Anwendung einer entsprechenden Unterlagencodie-

rung nachweisen, dass die importierten Stahlprodukte nicht unter die Sanktionsbedingung von Art. 3g fallen. Zur Vermeidung von bußgeldrechtlichen oder gar strafrechtlichen Sanktionen werden hier aus Sanktionssicht also noch einmal qualitativ höherwertige Anforderungen an die Festlegung des handelsrechtlichen Ursprungs und der zolltariflichen Einreihung gestellt. Aber auch sorgfältiges Arbeiten in diesem Bereich bietet manchmal keine 100%ige Sicherheit. Nehmen wir einmal ein praktisches Beispiel:

Ein Unternehmen importiert aus China eine Abfüllwaage mit KN-Code 8423 3010 mit Teilen (8423 9010) und meldet dies auch so in seiner Importanmeldung an. Als Teil ist u.a. ein Messbecher importiert

worden. Da die Zentrifuge und die Teile nicht vom Warenkreis von Art. 3i der Russland-Sanktionen umfasst sind, wurden auch keine Erklärungen betreffend Art. 3g der Russland-Sanktionen getätigt. Bei einer nachträglichen Überprüfung des Importvorgangs kommt die Zollverwaltung zu der Erkenntnis, dass es sich bei dem Messbecher um kein erkennbares Teil einer Waage handelt, sondern um eine Ware der Position 7326. Somit hätte für die Einfuhrfähigkeit des Messbechers eine entsprechende Erklärung vorliegen müssen, dass er nicht russischen Ursprungs ist und nicht aus russischem Stahl gefertigt worden ist.

„Ex“ als weiterer Stolperstein

Einen weiteren Stolperstein stellt die teilweise übergreifende Bezeichnung „ex“ dar. Damit ist gemeint, dass nur ein bestimmter Warenkreis einer Position von den Sanktionen umfasst ist. Art. 3k Anhang XXIII „ex 2804 Wasserstoff und andere Nichtmetalle (ohne seltene Gase)“ stellt bspw. nur eine Teilmenge der Position 2804 „Wasserstoff, Edelgase und andere Nichtmetalle“ dar. Das sog. Luxusgüter-Verbot in Art. 3h Abs. 2a und Anhang XVIII verknüpft einmal die zuvor genannten Teilmengen auch noch mit Wertangaben, die sich auf den Stückpreis je handelsüblicher Verpackung bezieht. Diese Kombination stellt auch wieder erhöhte Ansprüche an die Auswertung auf Basis der Durchführungs-VO.

Auch die Handhabung von Warenezusammenstellungen ist aus Sanktionssicht kritisch zu sehen. Aus zolltariflicher Sicht ist es dagegen nicht bedeutend, wenn bestimmte Waren in Kombination mit anderen geliefert werden, solange alle einem konkreten Zweck dienen. Dann kann die Zusammenstellung der Allgemeinen Vorschrift 3b folgend unter der Warennummer zusammengefasst werden, die dem Ganzen den wesentlichen Charakter verleiht, oder, sofern dies nicht ermittelbar ist, unter die Position einge-reiht werden, die numerisch gesehen im Zolltarif die höchste Nummer der in der Zusammenstellung vertretenen Waren hat (AV 3c).

Dem Regelungscharakter von Sanktionen folgend würde diese Auslegung aber dem Sinn dieser Sanktionen zuwiderlaufen, da man durch das Kumulieren mehrerer nicht sanktionierter Waren mit einer sanktionierten Ware über diese zolltarifliche Regelung den Sanktionszweck ad absurdum führen würde. Allerdings findet sich in den Sanktionsbestimmungen kein Passus, der die Anwendung der allgemeinen Vorschriften bei der Tarifierung von Waren für Sanktionszwecke untersagt.

Die Terminologie des Gesetzgebers

Teilweise kämpft man als Wirtschaftsbe-teiligter auch mit der Terminologie des Gesetzgebers. Im achten Sanktionspaket gegen Russland sind über Art. 3c und

Anhang XI diverse Produkte sanktioniert. Die Auflistung der betroffenen Waren erfolgt ebenfalls über den KN-Code. In Teil B des Anhangs ist z.B. die Warennummer 9026 0000 aufgeführt, die es aber so nicht gibt. Was bedeutet das nun für die Wirtschaftsbeteiligten? Laut Auskunft des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle bezieht der Verweis auf den KN-Code 9026 0000 alle Güter des Kapitels 9026 ein, da es sich bei „0000“ nach Verständnis des BAFA nur um einen Platzhalter handelt.

Eine weitere Formulierung, die etwas auslegungsbedürftig ist, findet sich in Art. 3i der VO 833/2014. Dort lautet Abs. 1: „Es ist verboten, die in Anhang XXI aufgeführten Güter, die Russland erhebliche Einnahmen erbringen und dadurch die Handlungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren, ermöglichen, unmittelbar oder mittelbar zu kaufen, in die Union einzuführen oder zu verbringen, wenn sie ihren Ursprung in Russland haben oder aus Russland ausgeführt werden.“

Man könnte bei dieser Formulierung leicht auf die Idee kommen, dass hier nur Güter oder Geschäftsvorfälle sanktioniert werden sollen, die in irgendeiner Weise mit finanziellen Einnahmen für Russland verknüpft sind. Eine Einfuhr von kostenlosen Gütern, die wie z.B. Waren zur kostenlosen Garantiereparatur zurück an den Hersteller zu gehen scheinen, werden in diesem Umfeld also nicht sanktioniert. Juristisch korrekt ausgelegt handelt es sich aber hier

um drei parallel geltende Verbote: ein Kaufverbot, ein Einfuhrverbot und ein Beförderungsverbot. Alle Verbote bestehen unabhängig davon, aufgrund welcher vertraglichen Vereinbarung die Güter eingeführt oder befördert werden. Daher ist es dann nicht möglich, Güter von Anhang XXI zu verschiedensten Zwecken von Russland in die EU zu importieren – losgelöst von der Maßgabe, dass damit ein Geldfluss verbunden ist oder nicht.

Nicht ganz aus den Augen verloren werden sollte auch die Problematik mit dem Ursprung der Waren. Art. 3g, 3i, 3j, 3m und 3n weisen nicht nur ein Verbot für Waren mit russischem Ursprung aus, sondern auch für Waren, die aus Russland ausgeführt werden, auch wenn sie einen nicht russischen Ursprung haben.

Zuletzt sei auch noch Art. 12g der VO 833/2014 angesprochen, mit dem Unternehmen, die absolut keine wirtschaftliche Verbindung mit Russland haben, auf einmal in den Regelungskreis der Russland-Sanktionen gezogen werden. Abs. 1 dieses Artikels lautet: „Beim Verkauf, der Lieferung, der Verbringung oder der Ausfuhr von Gütern oder Technologien, die in den Anhängen XI, XX und XXXV der vorliegenden Verordnung aufgeführt sind, von gemeinsamen Gütern mit hoher Priorität gemäß der Liste in Anhang XL der vorliegenden Verordnung oder von Feuerwaffen und Munition gemäß der Liste in Anhang I der Verordnung (EU) Nr. 258/2012 in ein Drittland –

mit Ausnahme der in Anhang VIII der vorliegenden Verordnung aufgeführten Partnerländer – müssen die Ausführer ab dem 20. März 2024 die Wiederausfuhr nach Russland und die Wiederausfuhr zur Verwendung in Russland vertraglich untersagen.“ Somit sind auf einmal alle Wirtschaftsbeteiligten betroffen, die Artikel der genannten Anhänge in Drittländern, ausgenommen der angeführten Partnerländer, exportieren.

Fazit

Mit schon insgesamt 13 veröffentlichten Sanktionspaketen wird den Unternehmen und den damit befassten Mitarbeitern einiges an Wissen und Prozesssicherheit abverlangt. Erschwerend kommt hinzu, dass wie vorstehend geschildert einige Regelungen schlecht formuliert, stark auslegungsbedürftig sind und sich teilweise sogar widersprechen. Es ist daher nicht unbedingt leicht oder gar unmöglich, hier eine absolute Rechtssicherheit zu erlangen. In vielen Fällen wird hier wahrscheinlich die Rechtsprechung das letzte Wort haben und somit leider erst spät für die nötige rechtliche Klarstellung sorgen.

Kausal werden die Sanktionsmaßnahmen eben mit heißer Nadel gestrickt, ohne sie von Praktikern in den einzelnen Ländern auf Praktikabilität prüfen lassen zu können. Erschwerend kommt noch hinzu, dass bei der Festlegung der Maßnahmen meist ein eher misstrauisches Klima der

EU-Staaten untereinander denn ein konstruktives Miteinander vorherrscht. Manchmal werden sogar Maßnahmen beschlossen, die Ergebnis eines „Kuhhandels“ sind, der nur sekundär mit wirksamen Sanktionsregeln zu tun hat.

Was kann nun europäischen Unternehmen geraten werden? Die Betroffenheit über Art. 12g VO 833/2014 sei an dieser Stelle einmal ausgeklammert. Generell sollten alle Prozesse der allgemeinen Exportkontrolle im Unternehmen vorhanden sein. Russland-Geschäfte ohne eine entsprechende organisatorische Ausprägung im Unternehmen sind fast fahrlässig. In Zweifelsfällen sollte auch eine Beratung durch externe juristische Fachkanzleien hilfsweise herangezogen werden bzw. lieber ein Geschäft abgelehnt werden, als sich der Gefahr eines Sanktionsverstößes auszusetzen.

Generell sollten auch eine Schulung der betroffenen Mitarbeiter zu den aktuellen Regularien stattfinden und die entsprechenden Prozessschritte dokumentiert werden, z.B. im Rahmen eines Innerbetrieblichen Exportkontrollsystems (ICP). Sehr wichtig ist aus den genannten Gründen ein geprüfter Materialstamm v.a. in Hinblick auf die korrekte Einreihung. Spezielle Fälle, wie die Einreihung von Warenzusammenstellungen, können nach der allgemeinen zollrechtlichen Bestimmung korrekt im Materialstamm abgebildet sein, aber nach den Sanktionsbestimmungen ein Fehlverhalten auslösen. ◀

Anzeige

ENERGIERECHT UND ENERGIEWIRKLICHKEIT

ERKLÄRT DEN LESERN EINGÄNGIG ANHAND VON PRAXISBEISPIELEN, WIE DIE ENERGIEWELT TATSÄCHLICH FUNKTIONIERT.



ENERGIERECHT UND
ENERGIEWIRKLICHKEIT

von Christian Held und
Simon Schäfer-Stradowsky
534 Seiten | Hardcover | € 64
ISBN 978-393 328 35 66

JETZT BESTELLEN:
www.energie-und-management.de/shop

Energie & Management

ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT

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

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
Kerstin Schirduan
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:
Thomas Buck

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 Vollständig-
keit des Inhalts des ExportManagers
übernehmen Verlag und Redaktion
keine Gewähr.

Eine Publikation von:
**MBM Martin Brückner
Medien GmbH**