

# ExportManager

Ausgabe 5 | 12. Juni 2024  
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



## Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Europäische Union

Die deutsche Wirtschaft hat nur Schnupfen | Frankreich punktet mit Innovation | Exportfinanzierung für die Energiewende in Deutschland? | Venture Capital: Rekorde waren gestern | EU-Lieferkettengesetz könnte Prozesslawine auslösen | Der Logistiksektor der Ukraine | Neue EU-Sanktionen gegen Russland

Es gibt sie tatsächlich noch, die guten Nachrichten – trotz des anhaltenden Rechtsrucks bei den Europawahlen und wirtschaftlicher Rückschläge. Der erste Staatsbesuch eines französischen Präsidenten in Deutschland seit 24 Jahren hinterließ wirkungsvolle Bilder, aber auch Worte. Und die Arbeitslosigkeit in Europa sank im April auf ein historisches Tief. Demnach waren in den 19 Staaten des Euro-Raums nur 6,4% der Erwerbsfähigen ohne Job. Auch in der neuen Ausgabe des **ExportManager** spiegeln sich diese positiven Impulse wieder.

Der diesjährige Coface-Kongress förderte zutage, dass die deutsche Wirtschaft derzeit eigentlich nicht erneut das wenig rühmliche Etikett des kranken Manns Europas bekommen darf. Warum sie dafür zu gut dasteht, lesen Sie ab Seite 3. Wie Exportfinanzierung für die Energiewende gelingen kann, wird in einem weiteren Beitrag thematisiert (S. 9). Auch Frankreich, die zweitgrößte Volkswirtschaft der EU, befindet sich in einer guten Verfassung (S. 6). Doch Politiker und Unternehmen müssen angesichts der multiplen Krisen weiter auf der Hut sein.

**Jörg Rieger**

## THEMEN

### VERKAUFEN

#### 3 Die deutsche Wirtschaft hat nur Schnupfen

Die Experten auf dem Coface-Kongress um DIW-Präsident Fratzscher bescheinigen der hiesigen Volkswirtschaft alle Voraussetzungen, um sich selbst wieder nach oben zu katapultieren. Die amtierende Ampel-Regierung wird dabei eher als Hindernis denn Beschleuniger angesehen – und die weltweiten Risiken sind längst multipel geworden.

*Jörg Rieger, ExportManager*

#### 6 Frankreich punktet mit Innovation

Die Grande Nation ist bei ausländischen Investoren beliebt. Dennoch fürchten Unternehmen um ihre Wettbewerbsfähigkeit und fordern mehr Unterstützung ein. Die Regierung aber muss sparen. Noch ist der Großraum Paris führendes Wirtschafts- und Forschungszentrum. Doch die Regionen gewinnen zunehmend an Bedeutung.

*GTAI*

### FINANZIEREN

#### 9 Exportfinanzierung für die Energiewende in Deutschland?

Ende 2025 geht eines der größten Energieprojekte Europas ans Netz: der Offshore-Windpark „He Dreih“ der EnBW. Mit seiner Leistung von 960 MW verdoppelt er das Offshore-Portfolio der EnBW nahezu und schafft einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende in Deutschland.

*Anna Orrico, Sophia Wienicke, LBBW*

#### 11 Venture Capital: Rekorde waren gestern

Venture Capital ist in Deutschland inzwischen etabliert – und nötig, um Innovation zu finanzieren. Angesichts aktueller Krisen aber sitzt das Geld der Investoren weniger locker. Was bedeutet das für Gründer und den hiesigen Standort?

*Deutsche Bank*

### LIEFERN

#### 14 EU-Lieferkettengesetz könnte Prozesslawine auslösen

Im April hat das EU-Parlament dem Entwurf des sog. EU-Lieferkettengesetzes zugestimmt. Die Diskussionen in der Industrie konzentrieren sich auf die praktische Umsetzung der aufgeführten Sorgfaltspflichten. Dabei kommt ein Aspekt häufig zu kurz, der erhebliche juristische Sprengkraft birgt: das künftige zivile Klagerecht für Geschädigte.

*Philipp Kärcher, Watson Farley & Williams*

#### 16 Der Logistiksektor der Ukraine

In diesem Beitrag werden die wichtigsten gesetzlichen Regelungen erörtert, die mit dem Erwerb von nötigen Lizenzen, Zertifikaten, Genehmigungen und Konformitätserklärungen im Bau- und Montagebereich in der Ukraine zusammenhängen.

*Igor Dykunskyy, Iurii Dynys, DLF, Dr. Stephan M. Ebner, LANA AP.MA*

#### 18 Neue EU-Sanktionen gegen Russland

Am 27. Mai 2024 hat die Europäische Union mit der Verordnung (EU) 2024/1485 (VO 2024/1485) und der Durchführungsverordnung (EU) 2024/1488 (DVO 2014/1488) neue Sanktionen gegen Russland erlassen. Tatsächlich sind sie eher ein politisches Statement.

*Katja Göcke, GvW Graf von Westphalen*

### 22 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

# Die deutsche Wirtschaft hat nur Schnupfen

Die Experten auf dem diesjährigen Coface-Kongress in Mainz um DIW-Präsident Marcel Fratzscher bescheinigen der hiesigen Volkswirtschaft alle Voraussetzungen, um sich selbst wieder nach oben zu katapultieren. Die amtierende Ampel-Regierung wird dabei eher als Hindernis denn Beschleuniger angesehen – und die weltweiten Risiken sind längst multipel geworden. Das macht deren Kalkulation nicht einfacher.



**Jörg Rieger**  
Redaktion ExportManager

redaktion@exportmanager-  
online.de  
www.exportmanager-  
online.de

Die deutsche Wirtschaft ist nicht krank, sie hat aber einen länger anhaltenden Schnupfen. So in etwa lässt sich die einhellige Diagnose der Expertinnen und Experten auf dem diesjährigen Coface-Kongress zusammenfassen. Bei der Schwere der Erkältung gab es dann aber doch teils deutlich voneinander abweichende Meinungen – genau wie bei den Therapieansätzen. Und Obacht: Selbst ein leichter Schnupfen kann sich bei schlechter Genese noch zu einer veritablen Lungenentzündung entwickeln – mit unabsehbaren Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft.

Doch so weit – daran ließen die Protagonisten auf dem diesjährigen Branchen-Event des Kreditversicherers Coface unter der Headline „Quo vadis, Deutschland“ keinerlei Zweifel – ist die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt noch lange nicht, auch wenn die Wirtschaftsweisen just am Tag vorher ihre Wachstumsprognosen für dieses und nächstes Jahr noch einmal gesenkt haben. „Deutschland ist nicht der kranke Mann Europas. Wir reden schließlich nicht über eine Rezession, sondern eine Stagnation mit hohen Beschäftigungszahlen und noch relativ geringen Unternehmensinsolvenzen“, sagte Professor Marcel Fratz-

scher vor mehreren Hundert Gästen in der Halle 45 in Mainz und weiteren Zuhörern an den Monitoren. Was dem Präsidenten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) vielmehr Sorgen macht, ist die mittelfristige Perspektive.

## Drei Transformationen auf einmal

Deutschland müsse, so Fratzscher, unmittelbar nach der Corona-Pandemie und der Energiekrise gleich drei große Transformationen auf einmal bewerkstelligen: eine in Bezug auf die Globalisierung und Diversifizierung der Lieferketten, eine in der digitalen und ökologischen Kreislaufwirtschaft sowie eine im sozialen Bereich. „Die soziale Transformation ist für mich die schwierigste. Viele Menschen in diesem Land sind frustriert und enttäuscht. Entscheidend wird sein, wie wir soziale Akzeptanz für Veränderungen schaffen“, erklärte Fratzscher. Ein Manko in Deutschland sei neben der überbordenden Bürokratie der große Mangel an Arbeits- und Fachkräften. Größtes Potenzial sei hier die Erwerbstätigkeit von Frauen. Dazu passte eine Tagesmeldung vom Statistischen Bundesamt, wonach die sog. Stille Reserve 2023 auf 3,2 Millionen Menschen gestiegen ist. Davon sind 57% weiblich. Fratzscher sprach sich zudem für höhere staatliche Investitionen, ein Mehr an Europa und eine Abkehr vom Trend der Deglobalisierung aus. „Unser Wirtschaftsmodell beruht auf der Offenheit. Sie war und ist der Schlüssel für den wirtschaftlichen



„Wir müssen weg von einer Just-in-time- hin zu einer Just-in-case-Globalisierung.“ DIW-Chef Fratzscher

© Coface, Yves Ottenbach



Erfolg und den großen materiellen Wohlstand, den wir heute in Deutschland genießen. Das Problem ist nicht die Abhängigkeit dieses Wirtschaftsmodells per se, sondern die Asymmetrie der Abhängigkeit von anderen Volkswirtschaften, allen voran den USA und China.“

Dass die Europäische Union in der Welt oftmals nur wahrgenommen wird, wenn sie mit einer Stimme spricht, wurde auch bei der folgenden Podiumsdiskussion deutlich: Neben Fratzscher gaben Marc Böttger, Geschäftsführer des großen deutschen Mittelständlers Profine, Dr. Karoline Kampermann, Abteilungsleiterin Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaft, Mittelstand & Steuern beim Verband der Automobilindustrie, KI-Expertin Dr. Feiyu Xu

und Soziologieprofessor Armin Nassehi Einblick in das, was sie mit Blick auf das deutsche Geschäftsmodell bewegt. „Deutschland hat eine exzellente Ingenieur-Kultur, hängt aber bei Software und KI weit zurück“, sagte etwa Xu und brachte so einige launige Beispiele.

„Wir haben hierzulande viel Eigentümerführung und langfristiges Denken. Eigentlich ist das ideal für viele Innovationen“, bemerkte Böttger. Doch die Rahmenbedingungen passten nicht. Der Unternehmenslenker führte bei seiner Fundamentalkritik allen voran den Wohnungssektor an. „Die Bundesregierung hat es sich zum Ziel gesetzt, 400.000 Wohnungen pro Jahr zu bauen. Nach dem Ukraine-Krieg ist die Zahl der fehlenden Wohnungen auf über

700.000 angestiegen. Tatsächlich wurden im vergangenen Jahr nicht viel mehr als 200.000 neu genehmigt.“ Soziologieprofessor Nassehi unterstrich, dass man zurzeit permanent mit Ausnahmesituationen umgehen müsse und gleichzeitig eine Regierung habe, die unter Druck geraten sei. „Das hat zu einem Vertrauensverlust geführt. Obwohl wir eines der stabilsten Systeme auf der Welt haben, bekommen wir keine Aufbruchstimmung hin.“

### Die Kalkulation von neuen Risiken

Ein politisches Risiko geht indessen in diesem Jahr von vielen Ländern aus. Mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung wählt 2024 neue Parlamente, neue Präsidenten oder beides. Den größten Effekt auf die hiesige Wirtschaft dürften die Wahlen in den USA im November haben.

Die Risiken sind unterdessen längst multipel geworden: stockende Lieferketten, höhere Zinsen und eine steigende Zahl an Naturkatastrophen. „Wir müssen Risiken heute ganz anders denken: vielschichtiger und volatiler. Die Gefahren kommen teilweise aus völlig anderen Richtungen als noch vor einigen Jahren, wenn wir etwa an Cyberangriffe denken“, sagte Jochen Böhm, Regional Risk Underwriting Director bei Coface, in einer der drei Break Out Sessions. Der Mainzer Kreditversicherer hatte dafür eigens drei aufblasbare Cubes bereitgestellt. Während die Coface-Verantwortlichen Claudia Haas, Ralph

### Fast 40% mehr Insolvenzen in Mittel- und Osteuropa

Im Zuge des wirtschaftlichen Abschwungs und auslaufender Staatshilfen ist die Zahl der Insolvenzen in mittel- und osteuropäischen Ländern im Jahr 2023 um 38,6% im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. In neun Ländern, darunter Estland, Polen und Ungarn, stieg die Zahl der Firmenpleiten, während sie lediglich in Bulgarien, Kroatien und Lettland sank. Das durchschnittliche BIP-Wachstum in Mittel- und Osteuropa (MOE) sank von 4,0% im Jahr 2022 auf nur noch 0,5% im Jahr 2023.

Es ist das zweite Jahr in Folge, in dem die Insolvenzen in der MOE-Region um knapp 40% angestiegen sind. Bereits 2022 gab es 39,3% mehr Insolvenzen gegenüber dem Vorjahr. In absoluten Zahlen bedeutete dies einen Anstieg von 36.208 (2022) auf 50.199 Insolvenzen im vergangenen Jahr. „Dieser Anstieg ist auf eine Kombination interner und externer Faktoren zurückzuführen, die die Herausforderungen für die Unternehmen in der Region verschärft haben. Insbesondere geopolitische Spannungen und der Inflationsdruck brachten die Unternehmen in unruhiges Fahrwasser“, sagt Grzegorz Siewewicz, Volkswirt für Mittel- und Osteuropa bei Coface.

Die Folgen des anhaltenden Kriegs in der Ukraine waren nicht zuletzt aufgrund der geografischen Nähe in der gesamten Region zu spüren und führten unter anderem zu Unterbrechungen von Lieferketten und einem Anstieg der Energiepreise, speziell in der ersten Jahreshälfte 2023. Auch die Konjunkturschwäche des Euro-Raums machte sich bemerkbar. Diese externen Schocks in Verbindung mit internen Herausforderungen wie Arbeitskräftemangel und hohen Produktionskosten haben die Unternehmen stark belastet und letztlich zu einem deutlichen Anstieg der Insolvenzen geführt. Coface



„Beim Thema KI vermisse ich in Deutschland im Vergleich zu China den Energielevel und die Passion.“ Feiyu Xu

© Coface, Yves Ottenbach

Cohausz und Jochen Böhm Einblicke in die Risikopraxis und Marktexpertise gaben, ging es in einem anderen Cube um die Kalkulation von Risiken in Zeiten multipler Krisen. „Der entscheidende Punkt ist, dass wir natürlich ruhig immer das Beste hoffen können, uns aber aufs Schlimmste vorbereiten sollten“, erklärte Moderator Martin Brückner, Geschäftsführer des Verlags Märkte Weltweit Medien, zu dem auch der „ExportManager“ gehört.

### Resiliente ukrainische Wirtschaft

Das dritte Panel nahm sich schließlich der Brennpunkte im Osten an. „Die Ukraine befindet sich im Krieg. Doch die Wirtschaft dort ist erstaunlich resilient und der Wiederaufbau bietet auch deutschen Unternehmen viele Chancen“, sagte etwa Achim Haug, Bereichsleiter bei Germany Trade & Invest (GTAI). Nicola Lohrey begleitet als Verantwortliche von Rödl & Partner von Frankreich aus Unternehmen bei der Expansion ins Ausland, allen voran auf der Arabischen Halbinsel. „Die Fehler sind häufig die gleichen – nämlich, dass man zu schnell in den Markt hineingeht.“ Aufgrund ihrer Stabilität empfahl sie in der aktuellen Situation im Nahen Osten die Vereinigten Arabischen Emirate für eine Niederlassung in dieser Region.

Das große Ganze nahm auf dem Kongress Coface-Volkswirtin Christiane von Berg in den Blick. „Die Renditen der Staatsanlei-

hen sind etwa auf dem Niveau der Finanzkrise 2009. Das ist ein Problem für alle, die bald Liquidität benötigen“, sagte von Berg. Auch die Zahl der Insolvenzen sei zuletzt stark gestiegen, auch wenn es keine Welle gebe. „Jetzt müssen wir uns an den neuen Status quo gewöhnen.“ Anders verhält es sich bei den Frachtkosten für Container. „Diese waren zu Covid-Zeiten deutlich höher. Nun gibt es zwar auch wieder einen Anstieg, der aber ist begrenzt, auch wenn viele Schiffe wegen der Angriffe der Huthi-Rebellen den Umweg über das Kap der Guten Hoffnung nehmen.“ Ein gutes Omen? Christiane von Berg war jedenfalls wie andere auch bemüht, trotz der schwierigen Gemengelage ein wenig Zuversicht zu verbreiten.

So auch Katarzyna Kompowska, CEO bei Coface Northern Europe Region, die zur Kongresseröffnung sagte, dass „wir in den letzten Jahren zwei schwere Krisen erlebt haben, die uns wirtschaftlich noch lange begleiten werden“. Doch die europäische und globale Wirtschaft hätten sich zuletzt widerstandsfähiger gezeigt als befürchtet. „Die Inflation ist bald überwunden, die Lieferketten funktionieren wieder mehr oder weniger normal.“ Andere Risiken auf der Welt indessen blieben hoch. „Die einzige Sicherheit, die wir haben“, erklärte Kompowska, „ist doch die, überrascht zu werden.“ Oder, wie es in der Halle 45 in Mainz ebenfalls häufig zu hören war: Wechsel von Just-in-Time zu Just-in-Case. Für resilientere Lieferketten. Und für ruhigere Nächte. ◀

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](http://www.mbi-infosource.de)

Im Mainhaus Frankfurt  
oder im Livestream bei Ihnen im Büro

SAVE THE DATE

## Frankreich punktet mit Innovation

Die Grande Nation ist bei ausländischen Investoren beliebt. Dennoch fürchten Unternehmen um ihre Wettbewerbsfähigkeit und fordern mehr Unterstützung ein. Die Regierung aber muss sparen. Noch ist der Großraum Paris führendes Wirtschafts- und Forschungszentrum. Doch die Regionen gewinnen zunehmend an Bedeutung.

*Dr. Frauke Schmitz-Bauerdick, Korrespondentin in Paris bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.*

Frankreich ist gemessen an Wirtschaftskraft und Bevölkerungsgröße nach Deutschland die zweitgrößte Volkswirtschaft in der Europäischen Union. Für Deutschland ist der Nachbar nicht nur wichtiger Handelspartner, sondern auch bedeutender Investitionsstandort. Auch auf internationaler Ebene ist Frankreich ein gefragtes Investitionsziel. Gerade innovations- und forschungsorientierte Unternehmen zieht es ins Land. Eine aktive Industrie- und Innovationsförderung und gut ausgebildete Fachkräfte machen Frankreich aus Investorensicht attraktiv. Daran ändern auch ein trotz Reformen schwerfälliges Arbeitsrecht, hohe Lohnkosten und eine komplexe Bürokratie wenig.

Deutschland und Frankreich sind dank Größe und Wirtschaftskraft die beiden wirtschaftlichen Zugpferde Europas. Für die deutsche Wirtschaft spielt der Nachbar eine überragende Rolle als großer, verlässlicher Absatzmarkt. Im Gesamtjahr 2023 exportierte Deutschland Güter im Wert von knapp 117 Mrd EUR nach Frankreich, 20% mehr als nach China.

Der deutsche und französische Markt sind eng verflochten. Rund 2.500 deutsche Unternehmen sind mit Niederlassungen und Produktionen in Frankreich vertreten, 2.300 französische Unternehmen in Deutschland aktiv. Hiesige Unternehmensvertreter schätzen die Marktgröße, den hohen Ausbildungsstand der Mitar-

beiter sowie die aktive Industrieförderpolitik.

### Reindustrialisierung im Zentrum

Die Reindustrialisierung des Landes steht im Zentrum der Regierungsanstrengungen. In den vergangenen Jahrzehnten ist viel Industrie abgewandert. Die Verödung ganzer Regionen ist die Folge. Der Anteil des verarbeitenden Gewerbes am Bruttoinlandsprodukt ist von 14,5% im Jahr 2000 auf 10,2% im Jahr 2021 gefallen, erholt sich seitdem aber langsam. Die Regierung hat sich zum Ziel gesetzt, die Industrialisierungsquote bis 2035 wieder auf 15% hochzufahren, und hat dazu Industrieförderprogramme ins Leben gerufen.

So stellt das Konjunktur- und Innovationsprogramm „France 2030“ insgesamt 54 Mrd EUR für den Aufbau einer innovativen Industrie bereit. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der französischen Wirtschaft in Zukunftsbranchen zu stärken und die Produktion im Inland zu steigern. Das Gesetz „Loi sur des Industries vertes“ soll die Ansiedlung umweltfreundlicher oder für die Klimawende erforderlicher Industrien erleichtern und beschleunigen. Die französische Regierung treibt aktiv die ökologische Transformation des Landes und den Kampf gegen den Klimawandel voran. Im September 2023 hat sie die „Planification Écologique“ vorgestellt, eine umfassende Strategie zur Dekarbonisierung des Landes. Der Haushalt 2024



Frankreich will mit einem neuen Konjunktur- und Innovationsprogramm abheben.

© Skorzewiak/Shutterstock



sieht insgesamt 40 Mrd EUR für klimabezogene Projekte vor, 10 Mrd EUR mehr als noch 2023.

Die Förderung von Reindustrialisierung und ökologischer Transformation trifft auf Zustimmung der Wirtschaft. Allerdings verlangen Unternehmen größere Anstrengungen gerade im Hinblick auf die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Frankreich. Unternehmen fehlt es bei Energiepreisen und der Energieversorgung an hinreichender Planbarkeit. Soll die ökologische Transformation gelingen, sind – so aus Unternehmenskreisen zu hören – v.a. genügend Strom zu vertretbaren Preisen, aber auch Wasserstoff und eine Wasserstoffinfrastruktur erforderlich. Zudem kritisieren Unternehmen eine zu zögerliche Finanzierung von Dekarbonisierungs- und Wasserstoffprojekten vonseiten der Banken.

Die französische Industrie verfügt über große, weltweit zum Teil führende Wirtschaftskluster. Im Flugzeugbau, bei Luxusgütern, im Verteidigungsbereich, in der Chemieindustrie (v.a. in den Bereichen Kosmetik und Pharma) und bei Kfz und Kfz-Teilen ist Frankreich international gut aufgestellt. Darüber hinaus arbeitet die Regierung daran, die Bereiche Hochtechnologie und die Ansiedlung „grüner“ Industrien anzuschließen. Insb. im Bereich Wasserstoff arbeitet die Regierung darauf hin, Frankreich zu einem der weltweit führenden Produzenten und Technologievorreiter zu machen. Auch der Bereich

Elektromobilität expandiert und zieht Investitionen in die Zulieferstruktur an.

### Frankreichs Regionen holen auf

Politisches und wirtschaftliches Zentrum Frankreichs ist traditionell Paris und die die Hauptstadt umgebende Region Île-de-France. Hier werden 31% des nationalen BIP generiert. Die Region ist das führende Finanz- und Forschungszentrum des Landes. Ausländische Unternehmen haben häufig ihren Hauptsitz in und um Paris. Dennoch gewinnen auch Regionen außerhalb von Paris wirtschaftlich an Gewicht und ziehen vermehrt ausländische und lokale Investitionen sowie Start-ups an.

Der Großraum Lyon sowie die gesamte Region Auvergne-Rhône-Alpes ist Standort für Produktionsstätten einer Vielzahl international tätiger Großunternehmen. Rund um Lyon hat sich ein Großcluster der Chemieindustrie (Lyon Vallée de la Chimie) gebildet. Die Region ist Zentrum der Kunststoffindustrie, der Chemie- und Pharmaindustrie, Medizintechnik sowie für Entwicklungen im Bereich Wasserstoff und neue Energien. Auch in der Entwicklung von Umwelttechnologien ist die Region sehr aktiv. Toulouse, die Hauptstadt der Region Okzitanien, ist Zentrum der in Frankreich starken Luft- und Raumfahrtindustrie.

Die Region Hauts-de-France im Norden des Landes befindet sich in einer Phase

der Neuorientierung und etabliert sich als Standort einer Vielzahl hochinteressanter „grüner“ Industrieprojekte. Französische, aber auch vermehrt ausländische Unternehmen investieren in Großprojekte aus den Bereichen Dekarbonisierung, Wasserstoff, erneuerbare Energien und E-Mobilität. Im „Vallée de la batterie“ errichten Unternehmen wie ProLogium, ACC, Verkor, Orano oder XTC Batterie Großprojekte. Die Region will in Zukunft die gesamte Batteriewertschöpfungskette von der Produktion bis hin zum Recycling abdecken.

Rechtliche Erleichterungen und ein Innovationsschub haben in Frankreich in den vergangenen Jahren positive Anreize für Investoren gesetzt. Vor allem Reformen im Arbeitsrecht und in der Ausbildung sowie Steuersenkungen sind von ausländischen Investoren positiv aufgenommen worden. Frankreich profitiert von seiner zentralen Lage in Europa, einem großen, anspruchsvollen Konsummarkt, gut ausgebildeten Fachkräften und guter Infrastruktur.

Eine Forschungsszene von Weltrang macht das Land zu einem wichtigen Standort für Forschung und Entwicklung. Großzügige Steuervergünstigungen, eine umfangreiche Förderung von Zukunftstechnologien und ein dichtes Netz an staatlich geförderten Forschungsinstitutionen mit hochqualifiziertem Personal ziehen innovative Unternehmen an.

Firmenvertreter beklagen indes eine komplexe Bürokratie und ein wechselhaftes, in

der Umsetzung oft schwieriges Steuerregime. Zudem fordern Unternehmen in energieintensiven Branchen stärkere Unterstützung seitens des Staates. Nicht nur finanzielle Hilfe bei Zukunftsaufgaben wie der Dekarbonisierung ist gefragt. Auch fordern Unternehmen verstärkt eine Deregulierung. Ein harter Preiskampf mit Anbietern v.a. aus China und die umfangreiche staatliche Förderung grüner Technologien in den USA setzen Unternehmen in Frankreich unter Druck. Sie fürchten die Aushöhlung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit.

Auch der Fachkräftemangel wird zu einem wachsenden Problem. Gerade die Industrie hat trotz guter Bezahlung ein Imageproblem und Schwierigkeiten, geeignetes Personal zu finden. Lohn- und Lohnnebenkosten sind hoch. Und trotz Reformen bleibt das auf den Schutz des Arbeitnehmers ausgerichtete Arbeitsrecht komplex. Gerade außereuropäische Investoren sehen hierin ein Investitionshindernis.

Trotz aller Kritik aber ist Frankreich innerhalb Europas eines der attraktivsten Investitionsziele für ausländische Investoren. Im Jahr 2023 haben ausländische Unternehmen laut Business France, der französischen Wirtschaftsförderagentur, gut 1.800 Investitionen getätigt. Knapp 60.000 Arbeitsplätze werden hierdurch bis 2026 geschaffen oder bewahrt.

Wichtigster Investor waren 2023 US-amerikanische Unternehmen mit 305

Projekten, gefolgt von Deutschland mit 262 Projekten und Großbritannien mit 173 Projekten. 47% dieser Projekte sind Neugründungen, 45% der Investitionen zielen auf eine Ausweitung bestehender Investitionen ab.

Deutschland und Frankreich sind auf Unternehmensebene eng verflochten. Deutschland ist nach den USA der zweitwichtigste Investor und stellte im Jahr 2021 laut dem Statistikamt INSEE 25% aller ausländischen Investitionen in Frankreich. Rund 2.500 Unternehmen aus allen Branchen sind im Land vertreten. Nicht nur deutsche Großunternehmen wie Siemens, Bosch, BASF und Bayer sind mit eigener Herstellung vor Ort. Auch Mittelständler wie Dräger, Wilo, Wepa oder Claas produzieren in Frankreich für den lokalen, aber auch für den Weltmarkt.

Wie auch Deutschland versucht Frankreich, mit finanzieller Förderung ambitionierte, nachhaltige Großprojekte in Zukunftsindustrien ins Land zu holen. So unterstützt der Staat das Halbleiterwerk von STMicroelectronics mit 2,9 Mrd EUR, die taiwanische Batterieproduktion von Prologium mit 1,5 Mrd EUR und das Giga-batterieprojekt des französischen Start-ups Verkor mit knapp 660 Mio EUR.

Seit Mitte März 2024 können Unternehmen, die Investitionen in Bereichen wie Batterieproduktion, erneuerbare Energien und Wärmepumpen vornehmen, zudem von großzügigen Steuergutschriften

profitieren („crédit d'impôt au titre des investissements dans l'industrie verte“ C3IV). Unternehmen, die in Forschung und Entwicklung investieren, erhalten Steuergutschriften über den „Crédit d'impôt recherche“. In Sonderbereichen wie Dekarbonisierung oder Wasser- und Energieeinsparungen hilft die Regierung ausgewählten Unternehmen mit Einzelförderungen.

Eine Ausweitung der bestehenden Förderinstrumente aber dürfte schwierig werden. Frankreichs Staatsverschuldung lag Ende 2023 bei 3.100 Mrd EUR und damit bei 110,6% des BIP. Damit ist Frankreich nach Griechenland und Italien der am stärksten verschuldete Staat der EU. Ein für 2024 erwartetes nur schwaches Wachstum belastet die weiteren Finanzplanungen und schränkt den finanziellen Spielraum Frankreichs weiter ein. Daher dürfte jede weitere finanzielle Investitionsförderung in Zukunft hinterfragt werden.

Abseits finanzieller Förderung arbeitet die Regierung daran, die allgemeinen Investitionsbedingungen zu verbessern. Denn die Ansiedlung neuer Betriebe gestaltet sich nicht immer ganz einfach. So fehlt es gerade an Clusterstandorten nicht selten an Industrieflächen. Wie in Deutschland können auch umweltrechtliche Genehmigungs- und Abstimmungsverfahren dem schnellen Aufbau einer Produktion entgegenstehen. ◀

Anzeige



# ExportManager digital

## Die einzigartige Kombination aus aktuellen Fachinformationen & Nachrichten

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

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

### Ihre Vorteile:

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

**Jetzt kostenfrei 14 Tage testen**  
[www.mwm-medien.de/exmo-digital/](http://www.mwm-medien.de/exmo-digital/)





# Exportfinanzierung für die Energiewende in Deutschland?

Ende 2025 geht eines der größten Energieprojekte Europas ans Netz: der Offshore-Windpark „He Dreiht“ der EnBW. Mit seiner Leistung von 960 MW verdoppelt er das Offshore-Portfolio der EnBW nahezu und schafft einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende in Deutschland.



**Anna Orrico**  
Export Finance Origination  
Landesbank Baden-  
Württemberg

[anna.orrico@lbbw.de](mailto:anna.orrico@lbbw.de)  
[www.lbbw.de](http://www.lbbw.de)



**Sophia Wienicke**  
Export Finance Origination  
Landesbank Baden-  
Württemberg

[sophia.wienicke@lbbw.de](mailto:sophia.wienicke@lbbw.de)  
[www.lbbw.de](http://www.lbbw.de)

Der Offshore-Windpark „He Dreiht“ wurde mit einer ECA-gedeckten Finanzierung strukturiert. Die Besonderheit dabei war, dass der Export der Windturbinen nicht – wie bei ECA-Finanzierungen üblich – in Richtung eines Entwicklungs- oder Schwellenlandes erfolgt ist, sondern von Dänemark nach Deutschland. Welche Besonderheit stellt diese Finanzierung dar und lässt sich diese für weitere Projekte der Energiewende nutzen?

## Energiewende als Chance für die deutsche Industrie

Ein Anteil von 80% erneuerbaren Energien (EE) an der Stromerzeugung, das ist das ambitionierte Ziel der Bundesregierung bis 2030. Laut dem „Fortschrittsmonitor Investitionen“ sind dafür Investitionen in Höhe von 721 Mrd EUR in den nächsten Jahren nötig. Diese müssen entlang der gesamten Wertschöpfungskette getätigt werden. Neben vielen weiteren Sektoren entfällt der größte Teil der notwendigen Investitionen auf den Ausbau der Stromerzeugung, gefolgt vom Ausbau der Übertragungs- und der Fernwärmenetze. Daraus ergeben sich große Chancen für die deutsche Industrie, da eine erhebliche Wertschöpfung bei deutschen Energieunternehmen generiert wird – dies bedeutet neue Umsatzchancen sowie zukunftsfähige Arbeitsplätze.

Wie sieht der Stand der Energieerzeugung in Deutschland aktuell aus? Die Stromer-



Der Offshore-Windpark „He Dreiht“ soll 2025 rund 90 km vor der Nordseeinsel Borkum ans Netz gehen.

© EnBW/Magnus Reinke/OM

zeugung aus erneuerbaren Energien stieg 2023 laut Bundesnetzagentur auf rund 56%. Die Windenergie spielt aufgrund ihres hohen Anteils am Strommix eine elementare Rolle bei der Energiewende. Über die Hälfte der erzeugten erneuerbaren Energien machte die Windenergie aus – 2023 erzeugten Windenergieanlagen mehr Strom als Braun- und Steinkohlekraftwerke zusammen. Neben Wind ist auch die Energiegewinnung aus Photovoltaik mit einer Verdoppelung der Kapazitäten ein wichtiger Baustein der Energiewende. Witterungsbedingt erzeugten Solaranlagen aber trotz des starken Zubaus nur knapp 2% mehr Strom als im Vorjahr.

Insgesamt ist die Vielfalt der Energieträger und Maßnahmen ein zentraler Erfolgsfaktor der Energiewende in Deutschland. Durch die gezielte Förderung erneuerbarer Energien und die Steigerung der Energieeffizienz wird angestrebt, eine nachhaltige und umweltfreundliche Energieversorgung zu gewährleisten. Die ambitionierten Ziele zur Energiewende zu erreichen wird jedoch laut Angaben der Bundesregierung nur zeitverzögert realisierbar sein. In fast allen Bereichen verfehle der Umbau des deutschen Energiesystems die vorgegebenen Ziele, so Bertram Brossardt, der Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft.

## Innovative Finanzierung des Leuchtturmprojekts „He Dreiht“

Nach installierter Nennleistung ist Deutschland einer der weltweit führenden Produzenten von Windenergie – und hat zahlreiche Offshore-Windparks in Nord- und Ostsee errichtet. Für einen großen Schritt vorwärts bei der Energiewende sorgt der Offshore-Windpark der EnBW „He Dreiht“, plattdeutsch für „Er dreht“. Er wird rund 90 km nordwestlich der Nordseeinsel Borkum voraussichtlich 2025 ans Netz gehen. Mit einer installierten Gesamtleistung von 960 MW wird „He Dreiht“ rund 1,1 Millionen Haushalte mit Windstrom versorgen – also vergleichsweise mehr als alle Haushalte Hamburgs. Damit ist der Bau derzeit eines der größten derartigen Projekte in Europa.

Bei der Realisierung des rund 2,4 Mrd EUR teuren Großprojekts kommt ein innovatives Finanzierungsmodell zum Einsatz. Unter Federführung der LBBW werden 64 Windturbinen als Konsortialkredit über 500 Mio EUR gemeinsam mit der KfW IPEX-Bank und der Commerzbank finanziert. Der Konsortialkredit wird durch eine Deckung der dänischen Exportkreditagentur EIFO unterstützt. Das Besondere daran: Die übliche Logik der Exportfinanzierung wurde für „He Dreiht“ auf den Kopf gestellt. Normalerweise werden Exporte aus Deutschland heraus in Schwellen- und Entwicklungsländer mit staatlicher Deckung finanziert. In diesem Fall handelt es sich um den Import dani-

scher Turbinen aus Dänemark nach Deutschland – Exportfinanzierung flexibel gedacht!

Marcel Münch, SVP Finanzen, M&A und Investor Relations bei der EnBW, unterstreicht die Relevanz des Projekts: „Seit mehr als einem Jahrzehnt stellt die EnBW ihre Offshore-Windkompetenz unter Beweis. Rund 1 GW installierte Leistung haben wir in dieser Zeit bereits in Betrieb genommen. Das 500-Millionen-Darlehen der LBBW, KfW IPEX-Bank und Commerzbank, gedeckt durch EIFO, für unseren neuen bereits im Bau befindlichen 960-MW-Windpark „He Dreiht“ ist ein zentraler Baustein einer sicheren, langfristigen Finanzierung der EnBW AG. Das Darlehen unterstreicht das Vertrauen der drei Banken und der EIFO in unsere nachhaltige Unternehmensstrategie mit einem klaren Dekarbonisierungspfad.“

Die Finanzierung ist aus mehreren Gründen interessant. Zum einen bietet die ECA-Finanzierung neben der Schonung vorhandener Kreditlinien eine Diversifikation der Finanzierungsquelle und erzielt zudem vergleichbare Konditionen zum Kapitalmarkt. Zum anderen sind unter dem neuen OECD-Rahmenwerk, das für alle Exportkreditfinanzierungen anzuwenden ist, lange Laufzeiten bis zu 22 Jahre für nachhaltige Projekte möglich. Mit diesen Laufzeitoptionen können Investitionen auf ein vertretbares Maß an Belastung durch Zins und Tilgung gebracht werden. Ein großer Vorteil ist

zudem die maßgeschneiderte Finanzierungsstruktur – die Auszahlungen sind an die Notwendigkeiten im Projekt angepasst und werden flexibel je nach Baufortschritt vorgenommen.

Unternehmen spielen mit ihren Investitionsentscheidungen eine zentrale Rolle für eine erfolgreiche Energiewende in Deutschland. Der Ausbau der erneuerbaren Energien ist zudem essenziell für eine verlässliche, nachhaltige und bezahlbare Energieversorgung. Den Import von EE-Technologien aus Nachbarländern nach Deutschland zu finanzieren – und das Ganze mit staatlicher Deckung – stellt die Wandlungsfähigkeit der klassischen Exportfinanzierung dar.

Auch für die deutschen Unternehmen in der Energiebranche kann durch diese Weiterentwicklung der Exportfinanzierung ein Mehrwert und mehr Wettbewerbsfähigkeit geschaffen werden. Ebenso wird die nachhaltige Transformation der Wirtschaft vorangetrieben – und das auch bei komplexen Projektstrukturen.

### Skalierbare Option für Unternehmen

Diese Finanzierungslösung stellt nicht nur für Utilities und Stadtwerke, sondern auch für weitere Unternehmen eine skalierbare Option dar. Auch energieintensive Unternehmen können bspw. davon profitieren: Eine eigene Energieversorgung schafft Unabhängigkeit vom Strompreis am Markt.

So kann ein kleiner Windpark auf eigenem Grund attraktiv werden. Voraussetzung der ECA-gedeckten Finanzierung ist, dass sie als Bilanzposition beim Kreditnehmer eingehen darf – anders als bei Projektfinanzierungen, bei denen die Finanzierung Cash-flow-basiert u.a. über sog. Special Purpose Vehicle erfolgt. Die Exportfinanzierung de facto als Finanzierung von Importen darzustellen ist also definitiv auch für andere Kunden interessant.

Für eine erfolgreiche Energiewende sind wie bereits beschrieben Investitionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette notwendig. Der Ausbau der Erzeugungskapazitäten, Stromnetze und Speicher betrifft in Deutschland eine Vielzahl von Unternehmen. Neben den Investitionen bedarf es auch der Finanzierung durch Finanzinstitute, Kapitalmärkte und private Investoren. Die Option der Finanzierung mit staatlicher Absicherung minimiert nicht nur die Risiken für Importeur und Exporteur.

Im Einklang mit den bestehenden Unternehmensfinanzierungen profitiert der Kreditnehmer zudem von der klaren Struktur und Planbarkeit bei gleichzeitiger Flexibilität der Finanzierung. Die Finanzierungslösung des EnBW-Windparks kann dafür als Blaupause dienen. Damit ist die Exportfinanzierung eine wichtige Diversifizierung zum Kapitalmarkt mit attraktiven Konditionen – auch für weitere Unternehmen in Deutschland. ◀

## Venture Capital: Rekorde waren gestern

Venture Capital ist in Deutschland inzwischen etabliert – und nötig, um Innovation zu finanzieren. Angesichts aktueller Krisen aber sitzt das Geld der Investoren weniger locker. Was bedeutet das für Gründer und den hiesigen Standort?

Das Einhorn ist ein Fabeltier. Falsch – zumindest in der Wirtschaft gibt es Einhörner tatsächlich. Als solche bezeichnet der Kenner Start-ups, also Jungunternehmen, die mit mehr als 1 Mrd EUR bewertet sind. Auch hierzu-lande tummeln sich einige wie das HR-Software-Unternehmen Personio oder der Übersetzungsdienst DeepL. Doch die Einhörner sind selten und Ausnahmen der deutschen Gründerszene. Für diese gilt noch immer: Acht von zehn Start-ups scheitern. Und selbst diejenigen, die letztlich reüssieren, verdienen in den ersten Jahren meist kein Geld, sondern verbrennen regelrecht Kapital. Klassische Kredit-

geber prüfen darum genau, wenn es um Start-up-Finanzierungen geht.

### Vertrauen auf den künftigen Erfolg

Andere Geldgeber haben allein diese Zielgruppe im Fokus und finanzieren Jungunternehmen gezielt: Venture-Capital-Gesellschaften. Diese Wagniskapitalgeber beteiligen sich mit Eigenkapital an ihren Portfolio-Unternehmen. Dabei vertrauen sie auf den künftigen Erfolg der von ihnen finanzierten Firma. Der zahlt sich für sie nicht in ausgeschütteten Gewinnen, sondern in einem hohen Preis beim Verkauf

ihrer Anteile aus. Die können an der Börse platziert (jüngst eher selten), an eine andere Beteiligungsgesellschaft, an einen Strategen und im Late-Stage-Fall auch an einen Private-Equity-Investor veräußert werden.

Die Anlageklasse Venture Capital ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Eine Erhebung von Deutsche Bank Wealth Management zeigt: Von 2015 bis 2020 lag die jährliche Wachstumsrate der weltweiten Venture-Capital-Anlagen bei 13,5%. Dann allerdings änderte sich 2020 das weltwirtschaftliche Klima infolge des Ausbruchs der Corona-Pandemie drastisch. Auf die Unsicherheit reagierten auch die Wagniskapitalgeber. Das Gesamtvolumen des investierten Kapitals sank um 400 Mio EUR. Enrico Reiche, Partner bei PwC Deutschland und dort Experte für Venture-Capital-Transaktionen, wertet seit vier Jahren zusammen mit Prof. Dirk Honold und seinem Partnerkollegen Gerhard Wacker in der Venture-Capital-Marktstudie das Geschäftsklima in der Branche aus. Er bestätigt: „2020 war v.a. in den ersten Monaten von großer Sorge und Unsicherheit geprägt.“

Doch die noch junge Anlageklasse hat sich schnell gefangen – schon in den letzten Wochen 2020 startete eine Erholung, die 2021 zu einem Rekordjahr für Venture-Capital-Investitionen in Deutschland machte. „Es war zügig klar, dass die meisten Aktivitäten und insb. Geschäftsmodelle remote gut oder sogar besser funkti-



Nur wenn Start-ups mit genug Kapital ausgestattet sind, lässt sich die Transformation bewerkstelligen.

Isabella-Alessa Bauer, Autorin „results. FinanzWissen für Unternehmen“. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den dazugehörigen Link finden Sie [HIER](#)

© Lightspring/Shutterstock



onieren“, erklärt Reiche. „Gepaart mit dem weiter bestehenden Niedrigzinsumfeld führte diese Erkenntnis zu einer regelrechten Aufholjagd.“

### Wagniskapital im Sinkflug

Mit dem Ausbruch des Kriegs in der Ukraine, der Zinswende und der steigenden Inflation endete die Rallye allerdings 2022 abrupt wieder. Dieses Umfeld, betont Enrico Reiche, veränderte sich 2023 kaum und führte zu einem erneuten Einbruch. Das neue Start-up-Barometer der Unternehmensberatung EY spricht denn auch für das Gesamtjahr 2023 von einem „Sinkflug“.

Nun lässt aktuell weder die Weltlage noch die Situation in Deutschland darauf schließen, dass das Geld bei Investoren in den nächsten Monaten wieder lockerer sitzt. Wie also steht es um Finanzierungen für junge Geschäftsideen? Denn so viel ist klar: Nur wenn Innovationen ausreichend mit Kapital ausgestattet sind, lässt sich die Transformation und damit die Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft garantieren.

Die Experten des Bundesverbandes Beteiligungskapital (BVK) sind der klaren Meinung: Da ist noch Luft nach oben. In einer Publikation von Anfang 2023 erklären die Autoren um Ulrike Hinrichs aus dem Vorstand des BVK: „Start-ups sind der Mittelstand von morgen und junge Technologie-

unternehmen zentrale Wachstumstreiber und Gestalter von Transformationsprozessen. Ihr Potenzial bleibt aber noch immer in großen Teilen ungenutzt, weil es in Europa im Allgemeinen und in Deutschland im Besonderen trotz positiver Entwicklungen nach wie vor an genügend Wagniskapital fehlt.“ Daraus ergebe sich „dringender Handlungsbedarf“, um die wirtschaftliche und technologische Position des Landes, die „damit untrennbar verbundene wirtschaftliche Souveränität und somit unseren Wohlstand“ zu sichern.

### Lücke gegenüber GB und USA

Enrico Reiche ordnet ein: „Deutschland hat in den letzten Jahren ein solides Ökosystem für Venture Capital aufgebaut. Dennoch klafft weiterhin eine Lücke gegenüber anderen Staaten wie Großbritannien oder – allen voran – den USA.“ In den genannten Ländern wird sowohl in Relation zum Bruttoinlandsprodukt als auch pro Kopf mehr in Jungunternehmen investiert. Das sieht Reiche mit Sorge: „Vor 30 oder 40 Jahren wurden die meisten Innovationen in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen großer Unternehmen erdacht. Das ist heute anders. Deutschland ist in der vernetzten und digitalen Welt angewiesen auf Neuerungen aus Start-ups. Innovationen sind der Kraftstoff für künftige Wirtschaftsentwicklungen.“

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, postuliert der Experte, muss die Bundesrepublik

ihr Venture-Capital-Ökosystem weiter stärken. Ursula Walther, Analytistin bei Deutsche Bank Research, schließt sich an: „Start-ups spielen eine zentrale Rolle dabei, Innovationen voranzutreiben und neue Technologien zur Marktreife zu bringen. Sie entwickeln Produkte, die die Transformation der Wirtschaft voranbringen.“

Ähnlich bewerten Walther und ihre Kollegen auch die Finanzierungslandschaft, wobei sie nicht nur Deutschland, sondern ganz Europa in den Blick nehmen. In der aktuellen Studie „Strong risk capital markets – vital for unlocking green & digital innovations“ identifizieren die Autoren vier strukturelle Schwächen, die angegangen werden müssen, um die Venture-Capital-Branche wettbewerbsfähig zu machen und Jungunternehmen in die Lage zu versetzen, ihre Produkte zur Marktreife zu bringen und zu skalieren:

1. Europa muss es schaffen, mehr Wagniskapital anzuziehen.
2. Es braucht Fonds, die größere Summen investieren können.
3. Die Fragmentierung innerhalb des Wagniskapitalmarktes der EU muss überwunden werden.
4. Exit-Optionen müssen verbessert werden.

Dazu braucht es eine gemeinsame Anstrengung der Politik sowie der Konzerne und

etablierten mittelständischen Unternehmen. Sowohl die öffentliche Hand als auch die private Seite müssen in Venture-Capital-Fonds investieren und über diese Vehikel die Finanzierung vielversprechender Geschäftsmodelle gewährleisten.

Doch wo soll das private Wagniskapital herkommen? „Wir sehen Potenzial bei Pensionskassen und Versicherungen“, sagt Walther. „Auch öffentliche Investitionen können helfen, zusätzliche private Investitionen zu mobilisieren.“ Bei den Fondsgrößen tue sich bereits etwas, betont die Expertin: „Verschiedene staatliche Initiativen fördern das Entstehen größerer Fonds, die auch Finanzierungsrunden mit massivem Kapitalbedarf stemmen können – bspw. die European Tech Champion Initiative oder der deutsche Zukunftsfonds.“

### Exit-Markt verbessern

Doch Wagniskapital ist immer eine Investition auf Zeit, für die Investoren kommt alles auf den richtigen Verkauf an: „Hier werden im Idealfall die Gewinne der Investitionen realisiert“, erläutert Walther. „Das wird von Investoren von Anfang an mitgedacht, und ein schwacher Exit-Markt, wie es ihn in der EU im Vergleich zu den USA gibt, hält mitunter davon ab zu investieren.“ Sie unterstreicht aber auch: „Die EU und Deutschland arbeiten daran, Börsengänge für Start-ups zu vereinfachen.“ Konkret bräuchte es aber erst einmal eine Kapitalmarktunion der EU.

Mitentscheidend für die Finanzierungslandschaft bleibt darüber hinaus die Entwicklung der Wirtschaft, und zwar global sowie hierzulande.

Die momentane Unsicherheit dürfte nicht dauerhaft anhalten, sofern weitere Krisen uns verschonen. Das macht eine neue Aufholjagd analog zu 2021 wahrscheinlich. Voraussichtlich gegen Ende des Jahres, spätestens 2025 könnte sich laut dem Experten Reiche ein IPO-Fenster öffnen. Dann können diejenigen Unternehmen, die innovative Lösungen entwickeln und solide aufgestellt sind, wieder mit mehr Kapital rechnen. Und bis dahin sollten Investoren nicht zu sehr auf ihren Mitteln sitzen: „Wer tiefe Taschen hat, kann sich jetzt positionieren“, sagt Reiche. „Die Bewertungen sind niedrig und Investoren können sich vergleichsweise günstig in gute Start-ups einkaufen.“

### Klasse statt Masse

Diese Haltung teilen die Experten von EY – und sehen, dass Wagniskapitalgeber selektiv sehr wohl weiter investieren. EY-Partner Dr. Thomas Prüver schreibt: „Investoren agieren nach wie vor sehr zurückhaltend. Solide und gut durchdachte Geschäftsmodelle in Verbindung mit realistischen Umsatzprognosen und der Aussicht auf Profitabilität sind in den Augen der Geldgeber aktuell das A und O.“ Klasse statt Masse lautet also die Devise.

Was ist nun der Status quo? Der Venture-Capital-Markt hat sich abgekühlt, die Investitionen sind zurückgegangen. Positiv daran ist nur eines: Die in der Vergangenheit teils unrealistischen Bewertungen der Jungunternehmen sind gesunken. Finanziert wird im Moment, wer ein solides Geschäftsmodell und eine echte Innovation vorweisen kann. Diese Unternehmen wiederum sind für Investoren (noch) günstig zu haben.

Doch auch diejenigen, die sich seit Jahren eine entsprechende Abkühlung des Venture-Capital-Markts gewünscht haben, weil ihrer Einschätzung nach zu viel Geld in zu wenig Substanz investiert wurde, müssen sich langfristig wünschen, dass (wieder) mehr Kapital in die Anlageklasse fließt. Denn die Experten liegen richtig, wenn sie betonen, dass Start-ups Wachstumstreiber sind – und künftiger Wohlstand ohne sie nicht entstehen wird. Venture Capital in Deutschland ist noch immer nicht konkurrenzfähig mit anderen Märkten. In einer gemeinsamen Kraftanstrengung von Politik, Wirtschaft und Gründern muss sich das ändern. Dann kann sich der Geldgeber und der Standort auch die eine oder andere Fehlinvestition leisten. Denn eines steht fest: Das nächste Einhorn kommt bestimmt. Im Moment tummeln sich die seltenen Tierchen vor allem in den USA, 625 waren es dort 2022. Zum Vergleich: In Deutschland waren es 36. Mehr Kapital lockt sie künftig vielleicht auch häufiger zu uns. ◀

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](mailto:seminare@mwm-medien.de)  
[www.mwm-medien.de/exportseminare](http://www.mwm-medien.de/exportseminare)



# EU-Lieferkettengesetz könnte Prozesslawine auslösen

Im April hat das EU-Parlament dem Entwurf des sog. EU-Lieferkettengesetzes zugestimmt. Die aktuellen Diskussionen in der Industrie konzentrieren sich auf die praktische Umsetzung der aufgeführten Sorgfaltspflichten. Dabei kommt ein Aspekt häufig zu kurz, der erhebliche juristische Sprengkraft birgt: das künftige zivile Klagerecht für Geschädigte. In Verbindung mit der steigenden Anzahl professioneller Prozessfinanziers könnte dies in Deutschland eine Prozesslawine gegen Unternehmen auslösen.



**Philipp Kärcher**  
Partner, Watson Farley & Williams

[pkaercher@wfw.com](mailto:pkaercher@wfw.com)  
[www.wfw.com](http://www.wfw.com)



Wer nicht Gefahr laufen möchte, vor Gericht zu landen, der muss seine Lieferketten überwachen.

Das deutsche Lieferkettengesetz, das seit Januar vergangenen Jahres gilt, wird in der Wirtschaft bis heute kritisiert. Unternehmen beklagen z.B. exzessiven, teils redundanten Berichtsaufwand oder die Verpflichtung, für Wertschöpfungsschritte geradzustehen, die sie seriös gar nicht überprüfen können.

Die Industrie verfolgte daher die Debatte um die EU-Richtlinie „zur unternehmerischen Sorgfaltspflicht im Bereich der Nachhaltigkeit“, kurz EU-Lieferkettengesetz genannt, von Beginn an mit gemischten Gefühlen. Der Hoffnung, dass nach dem deutschen Alleingang künftig gleiche Regeln für alle europäischen Wettbewerber gelten, stand die Sorge gegenüber, das bestehende deutsche Pendant

könnte durch die Brüsseler Vorgaben nochmals verschärft werden.

Nach der Verabschiedung des Entwurfs durch das Europäische Parlament im April steht fest, dass die Überwachungspflichten sehr ambitioniert sind und über die Vorgaben des bestehenden deutschen Lieferkettengesetzes zweifellos hinausgehen. Spannend bleibt die Frage, wie der hiesige Gesetzgeber die Vorgaben konkret in nationales Recht umsetzen wird.

## Vorbereitung in sechs Schritten

Betroffene Unternehmen müssen sechs Schritte abarbeiten, die den OECD-Leitlinien für die Sorgfaltspflicht bei verant-

wortungsvollem Geschäftsgebaren folgen. Konkret sind sie dazu verpflichtet,

- Sorgfaltspflichten in die Unternehmenspolitik und die Managementsysteme zu integrieren,
- nachteilige Menschenrechts- und Umweltauswirkungen zu identifizieren und zu bewerten,
- tatsächliche und potenziell nachteilige Menschenrechts- und Umweltauswirkungen zu verhindern, zu beenden oder zu mindern,
- die Wirksamkeit entsprechender Maßnahmen zu bewerten,
- begleitend zu kommunizieren sowie
- Abhilfemaßnahmen bereitzustellen.

Die Diskussionen in den Führungsetagen konzentrieren sich derzeit auf die Frage, wie man diesen Ansprüchen im komplexen Geschäftsalltag praktisch gerecht werden kann. Allerdings sind auch die Folgen, die sich aus möglichen Verstößen ergeben, einer intensiven Betrachtung wert. Neben behördlichen Sanktionen können nämlich künftig Personen, die sich von Menschenrechtsverletzungen oder Umweltschäden betroffen fühlen, zivilrechtlich auf Schadenersatz klagen.

Das deutsche Lieferkettengesetz stellt bislang ausdrücklich klar, dass Pflichtver-



letzungen keine zivilrechtliche Haftung begründen. Nun muss der Gesetzgeber die Voraussetzungen für entsprechende Zivilklagen schaffen.

Was wie eine Petitesse wirken mag, birgt erhebliche juristische Sprengkraft. Betroffene können nämlich nicht nur ein individuelles Verfahren anstoßen oder sich der Sammelklage bspw. einer NGO oder Gewerkschaft anschließen, sondern auch ein Unternehmen beauftragen, das sich auf die Finanzierung von Prozessen spezialisiert hat. Solche Gesellschaften, die im Erfolgsfall einen Anteil an der erstrittenen Schadenersatzsumme erhalten, treten hierzulande immer häufiger auf. Das ist ein profitables und legales Geschäftsmodell.

### Droht eine Klagewelle?

Rechtsstreitigkeiten können erhebliche Kosten insb. für Verteidigung oder Gutachten verursachen. Wenn Unternehmen diese Kosten vorfinanzieren und sich möglicherweise am Risiko beteiligen, können Betroffene, die individuell das Kostenrisiko eines Gerichtsprozesses nicht tragen können oder wollen, ihre Ansprüche leichter durchsetzen. Gleichzeitig haben beteiligte Unternehmen natürlich ein Interesse daran, mit Blick auf die erzielbaren Erlöse möglichst viele erfolgversprechende Verfahren aktiv anzustoßen.

Zwar ist der „strafende Schadenersatz“, der in den USA immer wieder zu Sammel-

klagen mit teils spektakulären Entschädigungssummen führt, im deutschen Recht nicht verankert und auch die EU-Richtlinie schließt dies explizit aus. Stattdessen ist hierzulande entscheidend, welcher konkrete Schaden dem Betroffenen im Einzelfall entstanden ist.

Bei der Bündelung von Verfahren, die auf ähnlichen Vorwürfen beruhen, können aber erhebliche Summen zusammenkommen. Komplexe globale Lieferketten und bekannte Problemfelder wie etwa die Arbeitsbedingungen bei der Gewinnung knapper Rohstoffe dürften es interessierten Parteien relativ leicht machen, Angriffsflächen aktiv zu identifizieren. Daher steht zu befürchten, dass nach der Umsetzung der EU-Richtlinie in deutsches Recht Unternehmen von einer Klagewelle überrollt werden.

Das finanzielle Risiko aus derartigen Klagen hängt maßgeblich davon ab, was ein Unternehmen herstellt, welche Rohstoffe es verarbeitet und wie gut es die künftigen Anforderungen antizipiert und entsprechende Maßnahmen umsetzt. Wertschöpfungsketten, die eine – auch nur geringe – Exposition zu Krisengebieten oder Regionen mit prekären Menschenrechts- oder Umweltschutzstrukturen aufweisen, sind naturgemäß stark anfällig. Gleiches gilt für besonders komplexe Lieferketten, bei denen sich die Herkunft einzelner Bestandteile nur schwer oder – wie z.B. bei Schrotten oder recycelten Inhalten – faktisch gar nicht ermitteln lässt.

In diesem Zusammenhang wird auch das künftige Sanktionsregime eine wichtige Rolle spielen. Derzeit kontrolliert das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) die Einhaltung des deutschen Lieferkettengesetzes. Die Behörde verfügt über erhebliche Sanktionsmöglichkeiten, die von hohen Bußgeldern bis zum zeitweiligen Ausschluss von öffentlichen Ausschreibungen reichen, hat aber bislang mit viel Augenmaß agiert. Es bleibt abzuwarten, ob der Gesetzgeber die künftigen Verpflichtungen weiterhin im Rahmen der Kontrolle durch das BAFA oder eher im Rahmen der zivilrechtlichen Unternehmenshaftung konkretisiert.

### Angriffsflächen minimieren

Die Mitgliedstaaten müssen die Vorgaben der Richtlinie binnen zwei Jahren in nationales Recht überführen, womit die entsprechenden deutschen Gesetze wohl spätestens ab 2027 greifen. Unmittelbar betroffen sind zunächst Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitern und einem weltweiten Konzernumsatz von über 1,5 Mrd EUR. Diese Schwellen sinken ab 2028 auf 3.000 Mitarbeiter und 900 Mio EUR und ab 2029 nochmals auf 1.000 Mitarbeiter und 450 Mio EUR, sofern der deutsche Gesetzgeber nicht über die europäischen (Mindest-)Vorgaben hinausgeht.

Gesellschaften, die unter diese Vorgaben fallen, sollten Angriffsflächen für juristi-

sche Attacken so weit wie möglich minimieren – nicht zuletzt deshalb, weil einschlägige Gerichtsverfahren unabhängig von ihrem Ausgang erhebliche Ressourcen binden und dem Ruf des Unternehmens nachhaltig schaden können.

### Vorlaufzeit effektiv nutzen

Die Vorbereitung ist üblicherweise in eine Planungs- und eine Umsetzungsphase aufgeteilt. In der Planungsphase werden zunächst die eigenen Prozesse analysiert und an den umfassenden neuen Pflichtenkatalog angepasst. Anschließend ist zu definieren, wie sich die Einhaltung der Vorgaben im Geschäftsalltag dokumentieren und nachweisen lässt. In der Umsetzungsphase sind Zuständigkeiten und Berichtslinien zu definieren, passende Ressourcen und Kompetenzen aufzubauen und robuste Prozesse zu installieren, mit denen sich das Handeln der eigenen Zulieferer überprüfen und dokumentieren lässt. Gut vorstellbar ist, dass Zertifizierungsunternehmen hier in naher Zukunft entsprechende Nachweise anbieten.

Diese Vorbereitung erfordert Zeit und Ressourcen. Die dringende Empfehlung lautet daher, die verbleibenden zwei Jahre bis zur Umsetzung effektiv zu nutzen. Dazu gehört in aller Regel eine umfassende Beratung, um die zwingend notwendige Compliance herzustellen. ◀

# Der Logistiksektor der Ukraine

Der Wiederaufbau des Landes ist trotz des andauernden Angriffskrieges in vollem Gange. Doch wie können ausländische Firmen bei Lagerhaltung und Transport mit im Boot sein?



**Igor Dykunsky, LL.M.**  
Rechtsanwalt, Partner,  
DLF Rechtsanwälte Ukraine

[igor.dykunsky@dlf.ua](mailto:igor.dykunsky@dlf.ua)  
[www.dlf.ua](http://www.dlf.ua)



**Iurii Dynys**  
Rechtsanwalt,  
DLF Rechtsanwälte Ukraine

[iurii.dynys@dlf.ua](mailto:iurii.dynys@dlf.ua)  
[www.dlf.ua](http://www.dlf.ua)



**Dr. Stephan M. Ebner, LL.M.**  
Rechtsanwalt,  
New York/Frankfurt am Main  
LANA AP/MA International  
Legal Services

[drebner@lanaapma.com](mailto:drebner@lanaapma.com)  
[www.lanaama.com](http://www.lanaama.com)

Im April dieses Jahres exportierte die Ukraine eine Rekordmenge von 13 Mio t an Produkten und übertraf damit die Zahlen vom Februar 2022. Der Anstieg der Exporte wurde insb. durch die Eröffnung eines alternativen Seekorridors im Schwarzen Meer im vergangenen Sommer positiv beeinflusst. Er ermöglicht es der Ukraine, u.a. Getreide und Metalle zu exportieren.

Mit der Wiederbelebung der Getreideexporte über das Schwarze Meer steigen die Aussichten auf Investitionen in die Sanierung der Getreidelager-Einrichtungen in den ukrainischen Seehäfen und der sie versorgenden Infrastruktur. Bis heute sind mehr als 200 Anlagen der Hafeninfr-

struktur in der Ukraine durch russische Angriffe ganz oder teilweise zerstört worden.

Trotz des Verlusts von über 400.000 m<sup>2</sup> hochwertiger Lagerflächen bleibt die Region Kiew das wichtigste Logistikzentrum des Landes, da Unternehmen aus den Kriegsregionen ihre Vertriebszentren näher an die Hauptstadt verlegen. Von den westlichen Regionen der Ukraine sind die Regionen Lwiw (Lemberg) und Wolhynien die vielversprechendsten. Sie verfügen über optimale Straßen- und Schienenverbindungen und eine Grenze zur Europäischen Union. Derzeit gehen ca. 60% der ukrainischen Exporte über diese Regionen in die EU.



Damit die Ukraine viel ins Ausland exportieren kann, bedarf es hoher Investitionen in die Infrastruktur.

Die wachsende Nachfrage nach Logistik-Knotenpunkten, multimodalen Terminals, Öllagern und Getreidesilos bietet einerseits zahlreiche Investitionsmöglichkeiten und erfordert andererseits von den Investoren eine schnelle Entscheidung über den Einstieg in diesen Markt. Das wichtigste Investitionsinstrument ist derzeit der Erwerb von Immobilien, die verkehrsgünstig gelegen sind und das Potenzial haben, Logistikknoten von der Ukraine in die EU zu bedienen.

Unter Berücksichtigung der jetzigen Situation können Investoren seit September 2023 in den Genuss neuer Formen der staatlichen Unterstützung für Großinvestitionsprojekte und weiterer Investitionsmöglichkeiten kommen. Um eine Förderung durch den ukrainischen Staat zu erhalten, muss das Investitionsvolumen während der Laufzeit des Logistikprojekts (max. fünf Jahre) den Betrag von 12 Mio EUR überschreiten.

Die Ukraine unterstützt die Investoren u.a. durch

- die Befreiung von der Körperschaftsteuer für fünf Jahre sowie von der Entrichtung der Einfuhrumsatzsteuer und der Zollgebühr bei der Einfuhr von neuen Ausrüstungen,
- den Bau von für das Investitionsprojekt notwendigen Ingenieur- und Transportinfrastrukturprojekten (Autostraßen, Fernmeldeleitungen, Wärme-,

Gas-, Wasser- und Energieversorgungsanlagen usw.) bzw. die Entschädigung entsprechender Kosten und

- die Entschädigung der für den Anschluss und die Verbindung mit den Infrastruktur- und Verkehrsnetzen erforderlichen Kosten.

Die staatliche Förderung darf gemäß des speziellen Investitionsvertrags 30% der geplanten Menge der Investitionen nicht überschreiten.

### Transporttätigkeit lizenzpflichtig

Der Erwerb eines Logistikunternehmens ist für ausländische Investoren derzeit der effizienteste Weg, in der Ukraine in dieses Geschäft einzusteigen. Dies liegt v.a. daran, dass die Transporttätigkeit in der Ukraine lizenzpflichtig ist und der Bau von Lagerhäusern nicht nur mit der technologischen Dauer der Prozesse verbunden ist, sondern u.a. auch mit Fragen des Grundstückserwerbs, der Formalisierung von Genehmigungen im Zusammenhang mit dem Betrieb von Lagerhäusern sowie der Vorbereitung von Dokumenten, die für die Einhaltung der Arbeitsschutzbestimmungen erforderlich sind.

Der Prozess des Erwerbs eines ukrainischen Logistikunternehmens hat eine allgemein typische M&A-Struktur (Share Deal). Es ist aber wichtig, die regionalen Besonderheiten zu berücksichtigen.

Ansonsten kann der Erwerb von Aktiva in der Ukraine zu einer langwierigen, kostspieligen und relativ riskanten Angelegenheit werden.

Die Durchführung einer rechtlichen Due Diligence ist erforderlich. In bestimmten Fällen, in denen der Käufer Grund zu der Annahme hat, dass besondere Risiken bestehen oder dass bestimmte Parameter eingehalten werden müssen (Ruf der Eigentümer des Zielunternehmens, Umweltparameter der Produktion usw.), werden die entsprechenden Due-Diligence-Prüfungen zusätzlich durchgeführt.

Ein ebenso wichtiger Schritt ist die eigentliche Durchführung der Transaktion. Diese Phase umfasst die Genehmigung des für die Transaktion erforderlichen Dokumentenpakets (Zustimmungen, darunter auch der ukrainischen Kartellbehörde, Gesellschaftsprotokolle, Mitteilungen an die Gläubiger, Dokumente zur Bestätigung der Befugnisse der Parteien, Eröffnung von Bankkonten für die Abwicklung der Transaktion usw.) sowie die Unterzeichnung des Kaufvertrags und der Dokumente, die für die Durchführung, Abwicklung und v.a. für die Eintragung der Änderungen im ukrainischen Handelsregister erforderlich sind.

Zu beachten ist, dass die rechtliche Kontrolle über das erworbene ukrainische Unternehmen nicht mit der Unterzeichnung der Verträge und den damit verbundenen Zahlungen auf den Käufer über-

geht, sondern erst mit der Eintragung der entsprechenden Änderungen im ukrainischen Handelsregister.

### Tatsächliche Kontrolle ist wichtig

Mit dem Abschluss der Transaktion ist das Übernahmeverfahren noch nicht abgeschlossen. Die tatsächliche Kontrolle über das Unternehmen muss sichergestellt werden. Diese Maßnahmen umfassen i.d.R. den Wechsel des Managements, die Überprüfung der Befugnisse des Managements, die Aktualisierung der Kontakte mit den Vertragspartnern und den lokalen Behörden usw.

Die Zusammenarbeit mit ukrainischen Logistikunternehmen kann durch eine breite Palette vertraglicher Beziehungen formalisiert werden. Dazu gehören Joint-Venture-Vereinbarungen mit oder ohne Gründung einer juristischen Person, Auftragnehmer- oder Dienstleistungsverträge.

Als Beispiel solch einer Kooperation gilt der Expressgutverkehr. Die Expresszustellung hat sich in der Ukraine sehr gut entwickelt und nimmt weiter zu. Mit dem Wachstum des E-Commerce und der Zunahme von Online-Bestellungen steigt auch die Nachfrage nach Expresslieferungen in der Ukraine. Über zwei Dutzend Expressdienstleister sind hier aktiv, darunter so große wie Nova Post, Ukrposhta, Meest Express, DHL und UPS.

Die internationale Unterstützung für die Modernisierung und den Wiederaufbau des Landes konzentriert sich auf zwei Hauptbereiche: Ermutigung von Investoren, in ukrainische Projekte zu investieren, und die direkte Unterstützung durch internationale Geberorganisationen.

Multilaterale Entwicklungsbanken wie die Europäische Investitionsbank (EIB), die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) und die Weltbankgruppe sind in der Ukraine besonders seit zwei Jahren sehr aktiv. Ein Beispiel für direkte internationale Hilfe ist das USAID-Projekt zur wirtschaftlichen Unterstützung der Ukraine, das Zuschüsse für die Entwicklung der ukrainischen Logistik und des Exports bereitstellt. Das Projekt konzentriert sich auf die Stärkung der Logistik- und Exportkapazitäten des ukrainischen Agrarsektors sowie auf die Verbesserung von Prozessen und Verfahren, die die Fähigkeit zur Verwaltung von Exportladungen und die Integration mit der EU an den Grenzübergängen verbessern.

Auch die deutsche Bundesregierung verfügt über ein Garantie-Instrumentarium, durch das sie das Risiko für private Investoren mindert, deutsche Exporte und Investitionen in der Ukraine mit Garantien absichert und Investoren Kapital zu attraktiven Konditionen zur Verfügung stellt (z.B. Investitionsgarantien des Bundes, develoPPP). ◀



# Neue EU-Sanktionen gegen Russland

Am 27. Mai 2024 hat die Europäische Union mit der Verordnung (EU) 2024/1485 (VO 2024/1485) und der Durchführungsverordnung (EU) 2024/1488 (DVO 2024/1488) neue Sanktionen gegen Russland erlassen. Tatsächlich sind sie eher ein politisches Statement.



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

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

Nach dem Angriff Russlands auf die Ukraine hat die EU mehrfach Maßnahmen beschlossen, die in der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 (VO 833/2014) in Bezug auf sektorale Sanktionen und in der Verordnung (EU) Nr. 269/2014 (VO 269/2014) in Bezug auf personenbezogene Sanktionen niedergelegt sind. Bei den neuen Sanktionen handelt es sich nicht um ein weiteres Sanktionspaket, sondern um ein von den vorgenannten Maßnahmen zu unterscheidendes zusätzliches Sanktionsregime gegen Russland angesichts der dortigen Menschenrechtslage. Anders als die Sanktionsmaßnahmen, die als Reaktion auf Russlands Angriff auf die Ukraine erlassen wurden, regeln die neuen Menschenrechts-Sanktionsmaßnahmen sektorale und personenbezogene Sanktionen zusammen in einer Verordnung.

## Personenbezogenen Sanktionen

Die personenbezogenen Sanktionen sind in Art. 6–11 VO 2024/1485 niedergelegt. Zentrale Norm ist hierbei Art. 6, der in Abs. 1 das Einfrieren sämtlicher in der EU befindlicher Gelder und wirtschaftlicher Ressourcen vorschreibt, die im Besitz, im Eigentum, in der Verfügungsgewalt oder unter der Kontrolle der in Anhang IV der VO 2024/1485 gelisteten Personen, Organisationen und Einrichtungen (POE) stehen, und in Abs. 2 das Verbot für EU-Personen niederlegt, den entsprechend gelisteten POE unmittelbar oder mittelbar



Das jüngste EU-Sanktionsregime ist v.a. eine Reaktion auf den Tod des Kremlkritikers Alexej Nawalny.

Gelder und wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen.

Art. 6 Abs. 3 legt fest, aus welchem Grund eine POE in Anhang IV gelistet werden kann. Als Listungsgründe werden genannt: (a) die Verantwortlichkeit für schwere Menschenrechtsverletzungen oder -verstöße oder für Repressionen gegen die Zivilgesellschaft und die demokratische Opposition und für Aktivitäten, die die Demokratie und die Rechtsstaatlichkeit in Russland auf andere Weise ernsthaft untergraben, (b) die finanzielle, technische oder materielle Unterstützung oder anderweitige Beteiligung an diesen Handlungen sowie (c) eine Verbindung mit POE, die die

vorgenannten Handlungen begehen. Durch die am selben Tag wie die VO 2024/1485 erlassene DVO 2024/1488 wurden die ersten 18 natürlichen Personen sowie eine Einrichtung in Anhang IV aufgenommen.

Bei den natürlichen Personen handelt es sich um Richter, Staatsanwälte, Ermittler und Vertreter staatlicher Behörden, die an Verfahren gegen den Oppositionspolitiker Alexej Nawalny, den Menschenrechtsverteidiger Oleg Orlow und die Regimekritikerin Alexandra Skotschilenko beteiligt waren; bei der gelisteten Einrichtung handelt es sich um den Föderalen Strafvollzugsdienst der Russischen Föderation.

Art. 7–10 VO 2024/1485 legen Gründe nieder, unter denen die zuständigen nationalen Behörden – in Deutschland die Deutsche Bundesbank – die Freigabe bestimmter eingefrorener Gelder oder wirtschaftlicher Ressourcen oder die Bereitstellung bestimmter wirtschaftlicher Ressourcen genehmigen kann.

Art. 7 nennt u.a. die Befriedigung der Grundbedürfnisse der gelisteten POE (lit. a), die Bezahlung von Anwalts honoraren (lit. b) und die Bezahlung von Gebühren oder Dienstleistungskosten für die routinemäßige Verwahrung oder Verwaltung eingefrorener Gelder oder wirtschaftlicher Ressourcen (lit. c), bei denen es sich um „Standard“-Freigabemöglichkeiten handelt, die regelmäßig im Rahmen von personenbezogenen Sanktionsmaßnahmen vorgesehen sind. Daneben ist eine Freigabemöglichkeit vorgesehen für den Verkauf und die Übertragung von Eigentumsrechten, die von einer gelisteten POE an einer in der EU niedergelassenen POE gehalten werden, bis zum 28. August 2024 oder innerhalb von sechs Monaten ab dem Datum der Listung, je nachdem, welcher Zeitpunkt der spätere ist, sofern die Erlöse hieraus eingefroren bleiben (lit. h).

Art. 8 sieht als weiteren genehmigungsfähigen Ausnahmegrund den Umstand vor, dass die Gelder oder wirtschaftlichen Ressourcen für die Gewährleistung rascher Erbringung humanitärer Hilfe oder anderer Tätigkeiten zur Unterstützung der

Deckung grundlegender menschlicher Bedürfnisse erforderlich sind. Art. 9 nennt darüber hinaus als Genehmigungstatbestand, dass die Gelder oder wirtschaftlichen Ressourcen Gegenstand einer vor der Listung ergangenen schiedsgerichtlichen oder einer in der Union ergangenen gerichtlichen oder behördlichen Entscheidung sind, die nicht einer gelisteten POE zugutekommt. Ferner dürfen die zuständigen mitgliedstaatlichen Behörden gemäß Art. 10 die Freigabe bestimmter eingefrorener Gelder oder wirtschaftlicher Ressourcen genehmigen, wenn eine gelistete POE Zahlungen aufgrund von Verträgen, Vereinbarungen oder Verpflichtungen schuldet, die vor ihrer Listung geschlossen wurden bzw. entstanden sind.

Art. 11 Abs. 1 stellt klar, dass Finanz- und Kreditinstitute nicht daran gehindert sind, eingefrorenen Konten Zinsen und sonstige Erträgen sowie Gelder gutzuschreiben, die von Dritten überwiesen werden, sofern diese Beträge ebenfalls eingefroren werden.

### Sektorale Sanktionen

Neben den personenbezogenen Sanktionen legt die VO 2024/1485 güter- und dienstleistungsbezogene Sanktionen in Art. 2–5 nieder.

**Verbote für Güter für die interne Repression:** Art. 2 Abs. 1 VO 2024/1485

sieht ein generelles Verbot vor, die in Anhang I der VO 2024/1485 gelisteten Güter, die zur internen Repression verwendet werden können, unmittelbar oder mittelbar an POE in Russland oder zur Verwendung in Russland zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben oder auszuführen (lit. a) sowie im Zusammenhang mit den in Anhang I gelisteten Gütern technische Hilfe oder Vermittlungsdienste (lit. b) oder Finanzmittel oder Finanzhilfen (lit. c) unmittelbar oder mittelbar an POE in Russland oder zur Verwendung in Russland bereitzustellen.

Anhang I der VO 2024/1485 führt derzeit zehn Güter auf, u.a. nicht von der Gemeinsamen Militärgüterliste der EU erfasste Handfeuerwaffen, Munition hierfür sowie Bomben und Granaten und bestimmte Explosivstoffe. Eine Zolltarifnummer, die den Wirtschaftsbeteiligten die Identifizierung der erfassten Güter erleichtern würde, wird nicht angegeben.

Art. 2 Abs. 2 VO 2024/1485 sieht eine Befreiung für Schutzausrüstung vor, die vom Personal der Unternehmen, der Union oder ihrer Mitgliedstaaten, von Medienvertretern, humanitärem Hilfspersonal und Entwicklungshelfern sowie damit in Verbindung stehendem Personal ausschließlich zum persönlichen Gebrauch vorübergehend nach Russland ausgeführt wird. Ferner sehen Abs. 3–5 in engem Rahmen die Erteilung von Ausnahmegenehmigungen vor (ausschließliche Bestimmung für humanitäre oder Schutzzwecke oder für

bestimmte Programme der UN, EU oder regionaler oder subregionaler Organisationen; Erforderlichkeit für die Tätigkeit der diplomatischen und konsularischen Vertretungen der EU, ihrer Mitgliedstaaten oder Partnerländer in Russland; Erforderlichkeit für die Bereitstellung elektronischer Kommunikationsdienste durch Telekommunikationsbetreiber der Union in Russland, der Ukraine und der EU und für deren Betrieb, Wartung und Sicherheit).

Viele der von Anhang I der VO 2024/1485 erfassten Güter dürften auch bereits von den in der VO 833/2014 niedergelegten Verboten erfasst sein (vgl. etwa Art. 2aa VO 833/2014 bzgl. Feuerwaffen und sonstige Waffen). Art. 2 VO 2024/1485 macht keine Ausführungen dazu, wie mit derartigen „Doppelverboten“ umzugehen ist. In den Erwägungsgründen zur VO 2024/1485 heißt es aber hierzu, dass für Güter, die in den Güteranhängen der VO 2024/1485 gelistet sind und in den Anwendungsbereich der VO 833/2014 fallen, die in der VO 833/2014 festgelegten Beschränkungen gelten sollen, mithin die VO 833/2014 – auch in Bezug auf Befreiungen und Genehmigungsmöglichkeiten – Vorrang vor der VO 2024/1485 hat (Erwägungsgrund Nr. 4).

**Genehmigungserfordernisse für Güter der Informationssicherheit und Telekommunikation:** Art. 3 und 4 VO 2024/1485 legen zusätzliche Beschränkungen nieder in Bezug auf in Anhang II der VO 2024/1485 gelistete Informations-

sicherheits- und Telekommunikationsausrüstungen, -technologien oder -software, die zur internen Repression missbraucht werden könnte – allerdings nicht in Gestalt eines Verbots mit einigen wenigen Genehmigungsmöglichkeiten, sondern in Form eines allgemeinen Genehmigungserfordernisses.

Art. 3 und 4 VO 2024/1485 sind insgesamt recht unübersichtlich gestaltet. Art. 3 Abs. 1 legt das Genehmigungserfordernis für den Verkauf, die Lieferung, die Weitergabe und die Ausfuhr der von Anhang II erfassten Güter an POE in Russland oder zur Verwendung in Russland nieder. Art. 4 Abs. 1 und 2 begründen ein entsprechendes Genehmigungserfordernis für die Erbringung technischer Hilfe oder von Vermittlungsdiensten sowie von Finanzmitteln und Finanzhilfen im Zusammenhang mit den von Anhang II erfassten Gütern, wobei der Inhalt und Umfang des Verbots der „Erbringung technischer Hilfe“ in Art. 4 Abs. 2 näher konkretisiert wird.

Darüber hinaus enthält Art. 4 Abs. 1 lit. c ein weiteres Dienstleistungsverbot, das aber nicht (nur) im Zusammenhang mit den von Anhang II erfassten Gütern gilt, sondern allgemein für die Erbringung von Dienstleistungen zur Überwachung oder zum Abhören des Telefonverkehrs oder des Internets für die Regierung Russlands, deren öffentliche Einrichtungen, Unternehmen und Agenturen oder Personen oder Organisationen, die in ihrem Namen

oder auf ihre Weisung handeln, wobei Inhalt und Umfang dieser Beschränkung in Art. 4 Abs. 3 näher definiert wird.

Art. 3 Abs. 2 und 4 VO 2024/1485 legen Vorgaben für die nationalen Exportkontrollbehörden hinsichtlich der Erteilung von Genehmigungen nieder, die für die Beschränkungen nach Art. 3 und 4 gleichermaßen gelten – auch wenn die Regelung nur in Art. 3 niedergelegt ist. Soll sollen die nationalen Exportkontrollbehörden grundsätzlich keine Genehmigung erteilen, wenn hinreichende Gründe dafür bestehen, dass die Güter durch die Regierung Russlands, ihre öffentlichen Einrichtungen, Unternehmen oder Agenturen oder Personen oder Organisationen, die in ihrem Namen oder auf ihre Weisung handeln, verwendet würden.

Abweichend von dieser Vorgabe können ausnahmsweise Genehmigungen für die Lieferung der in Anhang II gelisteten Güter und die Erbringung darauf bezogener Dienstleistungen an die vorgenannten POE erteilt werden, wenn dies erforderlich ist für die Tätigkeit der diplomatischen und konsularischen Vertretungen der EU, ihrer Mitgliedstaaten oder Partnerländer in Russland oder für die Bereitstellung elektronischer Kommunikationsdienste durch EU-Telekommunikationsbetreiber für den Betrieb, die Wartung und die Sicherheit von Kommunikationsdiensten in Russland, der Ukraine, der EU, zwischen Russland oder der Ukraine und der EU sowie für Rechenzentrumsdienste in der EU.

Der Aufbau von Anhang II ist angelehnt an die Systematik von Anhang I der Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821 (Dual-Use-VO). So sind die erfassten Güter nach Gattungen (A – Systeme, Ausrüstung und Bestandteile, B – Prüf-, Test- und Herstellungseinrichtungen, C – Werkstoffe und Materialien, D – Software, D – Technologie) unterteilt; Warentarifnummern werden nicht genannt.

Aktuell sind 14 Güter unter Gattung A aufgeführt, u.a. Funkfrequenz-Übertragungsausrüstung, Sprechererkennungs- und Sprecherverarbeitungsausrüstung und Entschlüsselungsausrüstung für WELP- und WPA-Schlüssel. Ferner sind von Anhang II Software und Technologie für die Entwicklung, Herstellung oder Verwendung der von Gattung A beschriebenen Ausrüstung erfasst. Anhang II enthält einführende Hinweise, wonach die Lis-tung in Anhang II subsidiär zu einer Lis-tung in Anhang I der Dual-Use-VO, in der Gemeinsamen Militärgüterliste sowie in Anhang VII der VO 833/2014 ist. Ferner sollen die Beschränkungen nicht greifen in Bezug auf Software, die unter die Massenmarktausnahme fällt oder die allgemein zugänglich ist.

Ferner bestimmt Art. 3 Abs. 7 VO 2024/1485, dass neben den Beschränkungen nach Art. 3 VO 2024/1485 stets auch mögliche Beschränkungen nach Art. 2a VO 833/2014 zu prüfen sind. Darüber hinaus gilt hinsichtlich des Verhältnisses der Beschränkungen nach der VO 2024/1485

und der VO 833/2014 ebenfalls Erwägungsgrund 4, der einen Vorrang der VO 833/2014 vor der VO 2024/1485 niederlegt; legt mithin die VO 833/2014 in Bezug auf ein von Anhang II erfasstes Gut ein Verbot und die VO 2024/1485 diesbezüglich nur ein Genehmigungserfordernis nieder, so gilt das Verbot nach der VO 833/2014. Der Vorrang der VO 833/2014 vor der VO 2024/1485 wird auch in Erwägungsgrund 5 noch einmal zusätzlich betont; dort heißt es, dass für Güter, die unter die VO 833/2014 fallen, die in der VO 833/2014 festgelegten Beschränkungen unabhängig davon gelten, ob die Güter die in Anhang II der VO 2024/1485 festgelegten technischen Kapazitäten erfüllen.

**Catch-all-Regelung:** Art. 5 Abs. 1 S. 1 VO 2024/1485 enthält darüber hinaus ein verwendungsbezogenes Verbot, Güter, die nicht von Anhang I oder II erfasst sind, an POE in Russland oder zur Verwendung in Russland auszuführen, wenn die nicht gelisteten Güter ganz oder teilweise zur Verwendung im Zusammenhang mit interner Repression in Russland bestimmt sind. Was unter „interne Repression“ zu verstehen ist, ist in Erwägungsgrund 2 der VO 2024/1485 ausgeführt. Danach umfasst „interne Repression“ u.a. Folter sowie andere grausame, unmenschliche und erniedrigende Behandlung oder Bestrafung, willkürliche oder Schnell-Hinrichtungen, das Verschwindenlassen von Personen, willkürliche Verhaftungen und andere schwere Verletzungen der Menschenrechte und Grundfreiheiten, wie sie



in den einschlägigen Menschenrechts-übereinkünften niedergelegt sind.

Auch Art. 5 VO 2024/1485 ist insgesamt unklar formuliert. So heißt es in Art. 5 Abs. 1 S. 2 VO 2024/1485, dass der „Betreiber“ unverzüglich die zuständigen Behörden zu benachrichtigen hat, wenn er Kenntnis von einer Verwendung zur internen Repression erlangt. Der Inhalt dieser Bestimmung bleibt unklar. Zunächst dürfte es sich bei dieser Pflicht um eine nachgelagerte Pflicht handeln, d.h., wenn nach der Ausfuhr Kenntnis von der vorgenannten Verwendung erlangt wird, besteht die Informationspflicht. Wird vor der Ausfuhr Kenntnis erlangt, greift hingegen bereits das Verbot bzw. das Genehmigungserfordernis. Der Begriff „Betreiber“ wird in der VO 2024/1485 nicht definiert. Da an anderer Stelle von „Telekommunikationsbetreibern der Union“ die Rede ist, dürften diese gemeint sein. Mithin trifft dem Wortlaut nach die nachgelagerte Informationspflicht nur EU-Telekommunikationsbetreiber, nicht aber sonstige Ausführer.

Art. 5 Abs. 2 VO 2024/1485 besagt, dass „[d]ie Verbote gemäß Artikel 2 Absatz 1 und Artikel 3 Absatz 1“ nicht gelten, wenn der Betreiber keinen Grund zu der Annahme hatte, dass die nicht in den Anhängen I und II aufgeführte Güter ganz oder teilweise zur Verwendung im Zusammenhang mit interner Repression in Russland bestimmt sind. Auch diese Formulierung ist missverständlich. Denn die

Verbote nach Art. 2 Abs. 1 und Art. 3 Abs. 1 VO 2024/1485 gelten ohnehin nicht, wenn sich die Lieferung nicht auf gelistete Güter bezieht.

*„Die neue VO 2024/1485 ist eher als politisches Statement der EU gegenüber Russland denn als eine maßgebliche Erweiterung und Verschärfung der Sanktionen gegen Russland einzustufen. Ein Großteil der durch die VO 2024/1485 niedergelegten sektoralen Beschränkungen dürfte bereits von den Beschränkungen nach der VO 833/2014 erfasst gewesen sein. Durch die neue VO 2024/1485 sollen vielmehr gezielt schwere Menschenrechtsverletzungen der russischen Regierung innerhalb Russlands und damit weitere eklatante Verletzungen völkerrechtlicher Verpflichtungen – neben dem Angriff Russlands auf die Ukraine – angeprangert werden.“*

Vielmehr soll das verwendungsbezogene Verbot nach Art. 5 Abs. 1 S. 1 nicht greifen, wenn kein Kennen oder Kennenmüssen im Hinblick auf die Verwendung zur internen Repression besteht. Selbst diese Formulierung wäre missverständlich, da es aus Sicht der EU insgesamt untersagt werden soll, Güter, die für die interne Repression in Russland eingesetzt werden sollen, zu untersagen – unabhängig davon, ob hiervon Kenntnis besteht oder nicht. Dass

eine Person, die weder wusste noch einen vernünftigen Grund zu der Annahme hatte, dass sie mit ihrem Handeln gegen ein Verbot verstößt, nicht haftbar gemacht werden kann, ergibt sich bereits aus Art. 14 Abs. 2 VO 2024/1485. Zudem ist auch die „Ausnahme vom Verbot“ in Art. 5 Abs. 2 VO 2024/1485 nur in Bezug auf „Betreiber“ nicht nachvollziehbar.

### Sonstige Regelungen

Neben den vorgenannten personenbezogenen und sektoralen Sanktionen enthält die VO 2024/1485 weitere Regelungen, die auch in anderen EU-Sanktionsverordnungen enthalten sind, z.B. Informationspflichten (Art. 12), Umgehungsverbote (Art. 13), die Beschränkung der Haftung für Sanktionsverstöße auf Vorsatz und Fahrlässigkeit (Art. 14), Erfüllungsverbote (Art. 15) und Bestimmungen zum Anwendungsbereich der Verordnung (Art. 23).

### Bewertung

Die neue VO 2024/1485 ist eher als politisches Statement der EU gegenüber Russland denn als eine maßgebliche Erweiterung und Verschärfung der Sanktionen gegen Russland einzustufen. Ein Großteil der durch die VO 2024/1485 niedergelegten sektoralen Beschränkungen dürfte bereits von den Beschränkungen nach der VO 833/2014 erfasst gewesen sein. Durch die neue VO 2024/1485 sollen viel-

mehr gezielt schwere Menschenrechtsverletzungen der russischen Regierung innerhalb Russlands und damit weitere eklatante Verletzungen völkerrechtlicher Verpflichtungen – neben dem Angriff Russlands auf die Ukraine – angeprangert werden.

Aus Sicht der Wirtschaftsbeteiligten wäre es hingegen wünschenswert gewesen, die neuen Beschränkungen eindeutig als solche zu kennzeichnen und – unter Anpassung des Titels der Verordnung – in die bestehende VO 833/2014 einzufügen. Auch die personenbezogenen Beschränkungen hätten durch Anpassung des Titels der VO 269/2014 und der Listungsgründe in Art. 3 Abs. 1 VO 269/2014 in die bestehende VO 269/2014 integriert werden können.

Die Integration der neuen Beschränkungen in die bestehenden Sanktionsverordnungen hätte den EU-Wirtschaftsbeteiligten die Anwendung der neuen Sanktionen erleichtert. Stattdessen sind Wirtschaftsbeteiligte nunmehr gehalten, zusätzlich zu den Beschränkungen nach der VO 833/2014 weitere mögliche waren- und dienstleistungsbezogene Beschränkungen nach der VO 2024/1485 zu prüfen, was die Anwendung der EU-Russland-Sanktionen weiter erschwert, wobei die oftmals unklaren Formulierungen und Strukturen der VO 2024/1485 die Schwierigkeiten der Wirtschaftsbeteiligten zusätzlich vergrößern. ◀

# 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](http://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**