

# ExportManager

Ausgabe 6 | 10. Juli 2024  
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



## Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Weltwirtschaft erholt sich leicht | Nachfolge als Treiber für M&A-Deals |  
Botsuana muss sich breiter aufstellen | Gelingt Angola der anvisierte  
Umschwung? | Der Forderungsverkauf: ein Klassiker neu entdeckt | Im Nach-Brexit-  
Zeitalter bleiben die Sorgen groß | Das 14. EU-Sanktionspaket gegen Russland

**Z**eitenwende in Südafrika: Erstmals seit dem Ende der Apartheid regiert der ANC in Südafrika nicht mehr mit absoluter Mehrheit. Die Bevölkerung hat die einstige Partei von Nelson Mandela für ihre miese Politik abgestraft. Vor zehn Jahren kam der ANC noch auf mehr als 60%, jetzt waren es nicht viel mehr als 40%. Immerhin: Cyril Ramaphosa gelang die Koalitionsbildung relativ schnell und geräuschlos. Doch jetzt muss die südafrikanische Politik liefern, um der Wirtschaft und damit auch den (vielen arbeitslosen) Menschen wieder auf die Beine zu helfen. Coface rechnet für dieses und das kommende Jahr mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten von mehr als 4% in Afrika (vgl. Seite 3). Ein solcher Schub würde auch Angola gut zu Gesicht stehen, das Credendo analysiert (siehe Seite 10). Zudem geht es um Botsuana.

In der Juli-Ausgabe des **Export-Manager** finden sich auch Beiträge zum Forderungsverkauf und zur Nachfolge mit M&A-Deals sowie zu den Großbritannien-Wahlen. Und dann wird noch das soeben beschlossene 14. Sanktionspaket gegen Russland unter die Lupe genommen.

**Jörg Rieger**

## THEMEN

### VERKAUFEN

#### 3 Weltwirtschaft erholt sich leicht

Die Experten auf dem 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.  
*Christiane von Berg, Coface*

#### 5 Nachfolge als Treiber für M&A-Deals

Das Thema Nachfolge im deutschen Mittelstand ist extrem präsent in den Wirtschaftsmedien. Beinahe immer geht es um alternde Unternehmer und die Frage, wer die gut etablierten Geschäfte weiterführt. Doch die multiplen Krisen und eine neue Generation von Gründern treiben ganz andere Unternehmensverkäufe.  
*Deutsche Bank*

#### 8 Botsuana muss sich breiter aufstellen

Diamanten und Kupfer sind das wirtschaftliche Standbein des südafrikanischen Staates. Die jüngsten Exporteinbrüche erhöhen allerdings den Druck, andere Sektoren zu erschließen.  
*GTAI*

### FINANZIEREN

#### 10 Gelingt Angola der anvisierte Umschwung?

Das südafrikanische Land ist in starkem Maße von fossilen Energieträgern abhängig und bekommt Preisschwankungen stark zu spüren. Doch wenn die Regierung an ihrem Reformkurs festhält, kann sich die wirtschaftliche Lage Angolas nachhaltig verbessern. Die Staatsverschuldung ist bereits deutlich gesunken.  
*Jürgen Schnorrenberger, Credendo*

#### 12 Der Forderungsverkauf: ein Klassiker neu entdeckt

Solides Working Capital Management und Offenheit gegenüber dem Verkauf von Forderungen helfen, den Betrieb krisenfest aufzustellen und bei Bedarf schnell Liquidität zu generieren.  
*Deutsche Bank*

### LIEFERN

#### 14 Im Nach-Brexit-Zeitalter bleiben die Sorgen groß

In Großbritannien ist auch viereinhalb Jahre nach dem EU-Austritt vieles im Umbruch, zumal erst Anfang Juli wieder eine Unterhauswahl stattgefunden hat. Besonders betroffen vom Regel-Wirrwarr sind Export und Import. Wie man als deutsches Unternehmen gut auf die aktuellen Hürden vorbereitet ist.  
*Arne Mielken, CustomsManager*

#### 16 Das 14. EU-Sanktionspaket gegen Russland

Gibt es genügend Maßnahmen gegen Umgehungslieferungen? Muss die No Russia Clause aus Art. 12g verschärft werden? Dies sind einige der Fragen, die vom Ende Juni verabschiedeten 14. Sanktionspaket thematisiert werden. Was bedeutet das neue Sanktionspaket für Exporteure?  
*Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte*

### 21 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

# Weltwirtschaft erholt sich leicht

Der Start in das Jahr 2024 verlief deutlich besser als in den beiden Vorjahren, die von den letzten Ausläufern der Pandemie, der Invasion Russlands in die Ukraine sowie der kurzzeitigen US-Bankenkrise geprägt waren. Coface hat die Länderrisiko-Bewertungen für fünf Länder aktualisiert und dabei u.a. die Einschätzung für Portugal und Spanien verbessert.

Im ersten Quartal 2024 verlangsamte sich die US-Konjunktur-Dynamik, das globale Wachstum wird von den Schwellenländern getrieben. Globale wirtschaftliche, soziale und politische Risiken bleiben bestehen – wie etwa die Auflösung der französischen Nationalversammlung und die damit verbundenen Neuwahlen, die auch über die Zukunft Europas bestimmen. Die globale Wachstumsprognose für das Jahr 2024 hat Coface auf 2,5% angehoben, mit einer erwarteten Stabilisierung bei 2,7% im Jahr 2025. Das mäßige Wachstum in den USA und China dürfte durch eine Beschleunigung des Wachstums in mehreren Schwellenländern sowie im Euro-Raum ausgeglichen werden. Obwohl sich das Wirtschaftswachstum in den USA verlangsamt, scheinen die Arbeitsmarkt-

zahlen wieder das Vor-Pandemie-Niveau erreicht zu haben. Das deutet auf ein besseres Gleichgewicht zwischen Arbeitsangebot und -nachfrage hin.

## China: Deflation und Sorgen vor Überkapazitäten

In China verläuft die wirtschaftliche Erholung weiterhin uneinheitlich. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) übertraf im ersten Quartal 2024 aufgrund der Investitionen im Verarbeitenden Gewerbe die Erwartungen, allerdings wachsen die Sorgen vor Überkapazitäten in der Produktion. Angesichts der schwachen Inlandsnachfrage werden chinesische Hersteller vermehrt auf ausländische Märkte ausweichen müs-

sen. Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern, u.a. in Europa, herrscht in China aktuell Deflation – d.h., die Preise sinken im Vergleich zum Vorjahr. Dies hat Auswirkungen auf Konsum und Investitionen, die zeitlich nach hinten geschoben werden, wenn es noch günstiger ist, und belastet damit auch die Einkommen von Unternehmen und Haushalten. Europa scheint mit einem BIP-Wachstum von 0,3% im ersten Quartal 2024 und einer Belebung der Wirtschaftstätigkeit dank des Dienstleistungssektors die Schwächephase des zweiten Halbjahres 2023 überwunden zu haben.

## Mühsame Inflationsentwicklung in den USA

Die Verlangsamung des Inflationsabbaus in den Vereinigten Staaten verdeutlicht, dass der letzte Schritt im Kampf gegen die Inflation der schwerste ist. Das liegt an den anhaltend hohen Preisen für Dienstleistungen und Mieten. Die Inflation des privaten Konsums (PCE-Index, Personal Consumption Expenditure; das von der Fed bevorzugte Inflationsmaß), die mit 2,7% weiterhin über dem 2%-Ziel der US-Notenbank liegt, unterstreicht das. In Europa stieg die Inflation im Mai wieder auf 2,6%, nachdem sie im April auf 2,4% gesunken war. Der weitere Anstieg der Löhne dürfte zwar den Verbrauch ankurbeln, aber den Abbau der Inflation verlangsamen. Wenn die Inflation weiter zügig auf 2% sinken soll, müsste eine Verschlechterung des



**Christiane von Berg**  
Volkswirtin für BeNeLux & DACH, Coface

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



Südafrika will nach den Parlamentswahlen mit einer neuen Koalition auch wirtschaftlich wieder aufholen.

© Remo Peer/Shutterstock

Arbeitsmarktes oder der Unternehmensmargen in Kauf genommen werden, was wiederum die Gefahr weiterer Insolvenzen erhöht.

### Fed bremst Schwellenländer aus

Die Finanzmärkte haben aktuell ein bis zwei Zinssenkungen für dieses Jahr eingepreist und spiegeln damit die vorsichtige Haltung der Fed wider. Die jüngsten Prognosen der US-Geldpolitiker bestätigen, dass mit der ersten Zinssenkung erst zum Ende des Sommers oder gar zum Ende des Jahres zu rechnen ist. Die Europäische Zentralbank (EZB) hat ihre geldpolitische Lockerung mit einer ersten Senkung um 25 Basispunkte Anfang Juni eingeleitet.

Angesichts des im Vergleich zur EZB verzögerten Zeitplans der Fed werden auch die Schwellenländer ihren Zinssenkungszyklus verlangsamen oder verschieben müssen. Senken sie früher oder stärker als die Fed den Zins, würde dies ihre Währung gegenüber dem US-Dollar zusätzlich abwerten und Importe teurer machen, was wiederum die Inflation anheben würde. So senkte bspw. Brasilien den Leitzins im Mai nur um 25 Basispunkte, nachdem er zuvor sechs Mal in Folge um 50 Basispunkte gesenkt wurde.

Auch die Geldpolitik in Afrika und Asien wird durch den Aufschub der Fed beeinflusst. Die Zentralbanken der wichtigsten Schwellenländer haben noch nicht mit ihrer geldpolitischen Lockerung begon-

nen, was deren wirtschaftlichen Aufschwung für 2024 und 2025 begrenzt. Trotz dieser Verzögerungen werden viele Regionen eine positive Dynamik aufweisen. Einige südostasiatische Länder wie Vietnam oder die Philippinen werden Wachstumsraten von mehr als 6% erreichen. Indien dürfte trotz einer leichten Abschwächung ein Wachstum von 6,1% verzeichnen. Afrika wird ebenfalls überdurchschnittlich zulegen und ein Wachstum von über 4% erreichen, wobei alle großen Volkswirtschaften wie Nigeria, Ägypten, Algerien, Äthiopien, Marokko und in geringerem Maße auch Südafrika eine Konjunkturbelebung erfahren.

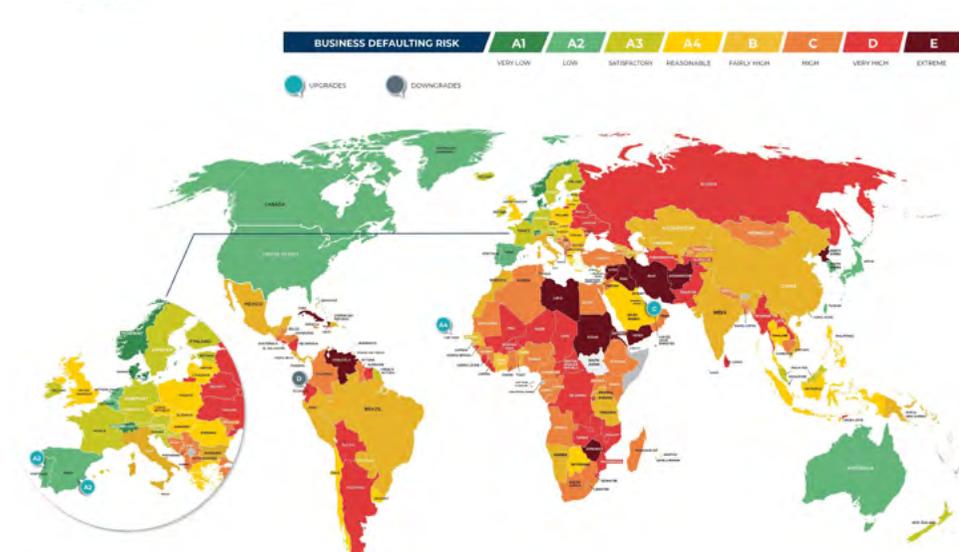
### Länderrisiken: Ecuador runter ...

In puncto Länderrisiken hat Coface die Einschätzung von Ecuador von C („hohes Risiko“) auf D („sehr hohes Risiko“) herabgestuft. Neben der maroden Haushaltslage ist die ecuadorianische Regierung um Präsident Daniel Noboa mit einem starken Anstieg der Gewalt konfrontiert. Die Wirtschaft Ecuadors ist im vierten Quartal 2023 in eine technische Rezession gerutscht, während für 2024 eine Stagnation des BIP erwartet wird. Darüber hinaus dürfte sich die vorübergehende Erhöhung der Mehrwertsteuer auf 15% negativ auf den Konsum auswirken. Ein weiterer Risikofaktor ist die Stromversorgung, die in hohem Maße von der Wasserkraft abhängig und durch eine schwere Dürre stark beeinträchtigt ist.

### ... Spanien und Portugal rauf

Mit einem verbesserten Länderrisiko werden von nun an Bahrain, die Kapverden, Portugal und Spanien geführt. Die Bewertung von Portugal und Spanien wurde jeweils von A3 zu A2 („geringes Risiko“) verbessert. Die portugiesische Wirtschaft wuchs mit 0,7% im ersten Quartal 2024 weiterhin sehr solide und auch der Tourismus bleibt stabil: Im Februar und im März 2024 lag die Zahl der internationalen Ankünfte um 25% höher als vor der Pandemie. Während sich die privaten Investitionen verlangsamen, nimmt der private Konsum dank des höheren verfügbaren Einkommens zu. Ähnliche Argumente gelten auch für Spanien: Das Land profitiert in hohem Maße vom Boost des Tourismus in Europa. Auch bei hoher Inflation wollen die Europäer nicht auf ihren Urlaub verzichten. Darüber hinaus läuft der private Konsum aufgrund früher Lohnanpassungen stabil. Das BIP-Wachstum von 0,7% im ersten Quartal 2024 lag bereits über den Erwartungen. Davon abgesehen machen sich in Spanien wie auch in Portugal die Stützungsmaßnahmen innerhalb des europäischen Aufbauplans „Next Generation EU“ (NGEU) bemerkbar. Die NGEU-Mittel für Spanien entsprechen 2% des BIP in den Jahren 2024 bis 2026. Im Falle Portugals liegt der Umfang bei 5% des BIP im selben Zeitraum.

Mehr Details und sämtliche Risikobewertungen auf einen Blick auf [www.coface.de](http://www.coface.de)



Die globalen Länderrisikoeinschätzungen von Coface in der Übersicht; Stand Juli 2024

## Nachfolge als Treiber für M&A-Deals

Das Thema Nachfolge im deutschen Mittelstand ist extrem präsent in den Wirtschafts-medien. Beinahe immer geht es um alternde Unternehmer und die Frage, wer die gut etablierten Geschäfte weiterführt. Doch die multiplen Krisen und eine neue Generation von Gründern treiben ganz andere Unternehmensverkäufe.

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

Es gibt sie noch, die Unternehmer der alten Schule. Zu ihrem König könnte man Wolfgang Grupp ausrufen, den früheren Inhaber von Trigema, der das Unternehmen jüngst an seine Kinder übergeben hat. Grupp ist ein streitbarer Charakter, der kein Blatt vor den Mund nimmt. Eines seiner Zitate: „Wer ein großes Problem hat, ist für mich ein Versager.“ Schließlich gilt laut Grupp: „Jedes Problem war einmal klein, und hätte man es gelöst, als es klein war, hätte man kein großes.“

Es gibt sie noch, die Unternehmer der alten Schule. Zu ihrem König könnte man Wolfgang Grupp ausrufen, den früheren Inhaber von Trigema, der das Unternehmen jüngst an seine Kinder übergeben hat.. Grupp ist ein streitbarer Charakter, der kein Blatt vor den Mund nimmt. Eines seiner Zitate: „Wer ein großes Problem hat, ist für mich ein Versager.“ Schließlich gilt laut Grupp: „Jedes Problem war einmal klein, und hätte man es gelöst, als es klein war, hätte man kein großes.“

Das klingt plausibel und ist in vielen Lebenslagen gewiss richtig. Allein: Auf das aktuelle Unternehmerleben trifft die Einschätzung nur eingeschränkt zu. Zwar gibt es unter den rund 190.000 ungelösten Nachfolgeregelungen, die das Institut für Mittelstandsforschung errechnet haben will, zweifellos eine große Anzahl verschleppter Übergaben. Aber die aktuellen Treiber der Nachfolge sind andere als der demografische Wandel. Neue Themen fordern die Unternehmer – und manchmal überfordern sie sie. Manche



Der steinige Weg nach oben: Viele Firmen finden keinen Nachfolger und müssen andere Wege gehen.

©Montri Thipsorn/Shutterstock

hatten auch nie vor, sich langfristig an ein Unternehmen zu binden. Wenn man etwas holzschnittartig auf die Motivation für den Verkauf schaut, lassen sich drei Gruppen von Unternehmern identifizieren.

### Drei Gruppen von Unternehmern

Die von den multiplen Krisen erschöpften Kämpfer bilden die erste Gruppe. In den vergangenen Jahren häuften sich die

operativen Herausforderungen für Unternehmer in einem bisher nicht gekannten Maß. Beginnend mit der Corona-Pandemie reihte sich Krise an Krise. Der Mittelstand kämpft mit Lieferengpässen, Inflation und hohen Energiepreisen – manch einer auch mit zurückhaltenden Kunden. Und keiner dieser Aspekte war erst klein und fein und wuchs durch Nichtstun zum Problem. Vielmehr waren die Probleme plötzlich da, von Beginn an groß und überwiegend bedingt durch externe Faktoren.

Die Folge der vielfältigen Probleme sind überanstrengte und frustrierte Unternehmer, die einen Ausweg aus ihrem persönlichen Dilemma suchen. Kai Giesel, Leiter Unternehmensnachfolge Deutschland bei der Deutschen Bank, fasst die Auswirkungen auf die Firmeninhaber zusammen: „Die geballten operativen Probleme nehmen die Freude am Unternehmertum.“ Da fängt auch manch überzeugter Unternehmer plötzlich an, über die Trennung von seinem Lebenswerk nachzudenken.

Die zweite Gruppe sind die Unternehmer, die vor den strategischen Herausforderungen kapitulieren, nicht noch einmal eine komplette Transformation stemmen wollen – oder schlicht erkennen, dass für die Weiterentwicklung mehr Kapital notwendig ist, als sie selbst bereitstellen können oder als sie Fremdkapital auf die Bilanz nehmen wollen. Die Innovationszyklen werden kürzer, viele Märkte verändern sich schnell und oft dramatisch. Neue internationale und nationale Wettbewerber treten auf den Plan und sind mitunter besser aufgestellt als die eigene Firma.

Etlichen Unternehmern wird klar, dass sie ihren Betrieb nicht aus eigener Kraft in der bisherigen Position halten können. Noch ist die digitale Transformation von den meisten Mittelständlern gar nicht vollendet, da muss nun auch ein nachhaltiges Geschäftsmodell implementiert und kontrolliert werden – vom Fachkräftemangel und der überbordenden Bürokratie ganz zu schweigen.

In dieser Gemengelage ist der Verkauf des Unternehmens oder von Unternehmensanteilen plötzlich für viele Geschäftsführer eine attraktive Lösung – auch lange vor der Rente. Zu beobachten war diese Entwicklung 2023 unter großer medialer Teilnahme beim Heizungsbauer Viessmann. Der Konzern hatte die interne Nachfolgeregelung und die Übergabe an die nächste Generation bereits vorbereitet, angesichts neuer Wettbewerber im Wärmepumpengeschäft aus den USA und Asien aber umgesteuert. Die Klimasparte wurde letztlich für 12 Mrd EUR an den US-Konzern Carrier Global verkauft.

**„Etlichen Unternehmern wird klar, dass sie ihren Betrieb nicht aus eigener Kraft in der bisherigen Position halten können. Noch ist die digitale Transformation von den meisten Mittelständlern gar nicht vollendet, da muss nun auch ein nachhaltiges Geschäftsmodell implementiert und kontrolliert werden – vom Fachkräftemangel und der überbordenden Bürokratie ganz zu schweigen.“**

Nicht alle haben das Problem gleichermaßen. Für besonders von den operativen und strategischen Herausforderungen betroffen hält Nachfolgeexperte Giesel vor allem Retail, Automotive und Maschinenbau. Der Handel kämpft schon jahrelang gegen die Übermacht von Amazon

und Co., seit der Corona-Pandemie haben sich die operativen Probleme sehr schnell sehr deutlich verschärft. Es muss außerdem nach wie vor dringend investiert und modernisiert werden – und das gelingt häufig nur noch über einen Verkauf. Giesel beobachtet, dass erste Insolvenzen bekannter Marken dem Handel eine Lehre sind: „Die Vorbereitungen auf Verkäufe mehren sich, weil erkannt wird, dass die Überlebenschance in größeren Einheiten größer ist.“

Im Automobilssektor und im Maschinenbau sind es weniger operative als strategische Themen, die Verkäufe plötzlich äußerst attraktiv machen. Deutschland fertigt nach wie vor in hoher Qualität, doch es mangelt an Innovation. Wettbewerber aus dem Ausland drängen in den Markt. Sie wissen um den Wert der deutschen Marken, und gerade aus Asien gibt es zahlreiche lukrative Angebote.

### Verkauf schon immer mitgedacht

Die dritte Gruppe läuft unter dem Namen „New German Mittelstand“. Hinter dieser Bezeichnung verbirgt sich eine wachsende Kohorte vor allem jüngerer Unternehmer, die gar nicht planen, das eigene Unternehmen an die nächste Generation weiterzugeben, sondern einen Verkauf von vornherein mitdenken und an das Erreichen bestimmter Meilensteine knüpfen. Der nächste Eigentümer übernimmt dann die Weiterentwicklung.

Ein Beispiel für diesen Weg ist die Löwenstark Digital Group. Marian Wurm hat die Internetagentur 2006 gegründet und 2021 im zarten Alter von 40 Jahren auf eigenen Wunsch mehrheitlich an die Finanzinvestoren Hannover Finanz und Arcus verkauft. Und er hat – was durchaus ungewöhnlich ist – auch den CEO-Posten abgegeben und stattdessen eine Stiftung ins Leben gerufen. Wurm ist dennoch ein klassischer Vertreter des New German Mittelstand, der bisher nur einen niedrigen einstelligen Prozentsatz der Nachfolgeregelungen ausmacht, allerdings kontinuierlich wächst. Ein großer Vorteil dieser Unternehmer bei Übergaben ist ihre Weit- und Voraussicht: Sie sind in der Regel gut auf den Verkaufsprozess vorbereitet, haben den Markt gescannt und wissen um Wettbewerber sowie deren Kennzahlen. Zudem sind sie offen für alle Käufergruppen – Strategen und Wettbewerber kommen ebenso infrage wie Finanzinvestoren.

### Auf den Prozess kommt es an

Das ist bei den ersten beiden Gruppen oft anders, die „Überforderungsverkäufer“ sind in der Regel keine M&A-Profis und gehen deutlich emotionaler und weniger gut vorbereitet in den Verkaufsprozess. Das liegt zum einen daran, dass die Mehrheit der Inhaber sich wünscht, an die eigene Familie zu verkaufen. Dass dieser Weg in vielen Fällen keine echte Option ist, weil die Kinder sich anders orientieren, verdrängen die Gründer gern. Sagen die

angedachten Nachfolger dann endgültig ab, ist der Unternehmer überrascht und muss sich unter Zeitdruck anderweitig umsehen.

Auch das Käuferspektrum ist deutlich enger. Der Großteil des deutschen Mittelstands ist nicht bereit, alle Käufergruppen zu akzeptieren. Wie die Mittelstandsstudie 2022 des Bundesverbands Mergers & Acquisitions und der Lancaster University zeigt, sind bspw. nur 12,5% der Unternehmer bereit, an Private-Equity-Investoren zu verkaufen. Auch schließen einige vorschnell und kategorisch Interessenten aus bestimmten Märkten wie China aus. Giesel betont daher die Relevanz eines unabhängigen M&A-Experten: „Unternehmer brauchen gute Beratung und einen externen Blick auf die Firma.“

Allerdings: Auch der beste Experte kann nicht mehr helfen, wird er zu spät hinzugezogen. „Wichtig ist der rechtzeitige Entschluss zum Verkauf“, sagt Giesel. „Und zwar bevor das Unternehmen auf dem absteigenden Ast ist. Denn dann werden nicht mehr die Preise erzielt, die sich der Gründer für sein Lebenswerk wünscht.“ Zahlreiche Unternehmer betonten, sie würden in Generationen denken. Diesen Worten, das wünscht sich der Experte, sollten sie Taten folgen lassen: „Der Inhaber muss früh Entscheidungen treffen – vielleicht ist der Moment zu verkaufen gekommen, und es darf eben nicht gewartet werden, bis die nächste Generation chancenlos ist.“

Ist ein Verkauf dagegen gut gemacht, kann er das Unternehmen und den Industriestandort Deutschland stärken – auch das beweist das Beispiel Viessmann. Die Marke besteht auch ein Jahr nach dem Verkauf weiter, weiteres Wachstum ist zu erwarten. Und selbst wenn Produktionskapazitäten künftig in die USA wandern sollten: Es bedarf auch in Deutschland eines Installations- und Servicenetzwerks. Das verspricht, steigende Umsätze zu generieren.

#### New German Mittelstand als Treiber

Der New German Mittelstand ist volkswirtschaftlich nicht das Problem – er treibt Innovationen und verkauft zum rechten Zeitpunkt. Die von akuten und strukturellen Problemen zum Verkauf getriebenen Unternehmer brauchen professionelle Unterstützung in der Vorbereitung und im Prozess, aber sie haben sich zumindest in den meisten Fällen schon fest entschieden. Das eigentliche Problem sind die Unternehmer, die verkaufen müssten, aber dazu nicht bereit sind. Natürlich sollte nicht jeder Firmenlenker wegen der aktuellen Herausforderungen gleich die Schlüssel weiterreichen – schließlich sind viele Unternehmer begnadete Kämpfer und Problemlöser. Aber sich so vorzubereiten, dass man einen Verkaufsprozess anstoßen könnte, auch das gehört zu verantwortungsbewusstem Unternehmertum. ◀

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

# Botsuana muss sich breiter aufstellen

Diamanten und Kupfer sind das wirtschaftliche Standbein des südafrikanischen Staates. Die jüngsten Exporteinbrüche erhöhen allerdings den Druck, andere Sektoren zu erschließen.

Es geht wieder aufwärts für Botsuanas Exporte: Nach einem Einbruch von über 30% im Jahr 2023 rechnet die Economist Intelligence Unit (EIU) für 2024 mit einer leichten Erholung. Grund für den Export-Rückgang: die gesunkene Nachfrage nach Diamanten. Botsuana ist nach Russland der zweitgrößte Diamantenproduzent weltweit, fast 90% der Ausfuhren entfielen in der Vergangenheit auf Diamanten. Entsprechend steht und fällt die Konjunktur mit der Nachfrage nach Diamanten auf dem Weltmarkt.

Die Regierung bemüht sich um Diversifizierung. Dafür hat sie acht Schlüsselsektoren identifiziert, die besonders entwickelt werden sollen: Bergbau, Finanz-, Immobilien- und Unternehmensdienstleistungen, Handel, Landwirtschaft, Sport und Kreativwirtschaft, Tourismus, Transport und Logistik, Verarbeitendes Gewerbe.

Konkrete Pläne sollen im Oktober im Nationalen Entwicklungsplan (NDP 12) veröffentlicht werden. Die Diversifizierung der Wirtschaft soll Botsuana dabei helfen, das in der Entwicklungsagenda „Vision 2036“ definierte Ziel zu erreichen, sich bis 2036 von einem Land mit „oberem mittlerem Einkommen“ zu einem Land mit „hohem Einkommen“ zu entwickeln. Kein einfacher Unterfangen: Mit 2,4 Millionen Einwohnern ist der Binnenmarkt klein und der Konsum entsprechend begrenzt. Hinzu kommen eine hohe Arbeitslosigkeit und ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften.

## Wachstum legt zu

Im Oktober 2024 wird in Botsuana eine neue Regierung gewählt. Es wird erwartet, dass die amtierende Botswana Demo-

cratic Party (BDP) unter Präsident Mokgweetsi Masisi bestätigt wird und ihren wirtschaftsfreundlichen, auf Wachstum und Diversifizierung ausgerichteten Kurs fortsetzt. Botsuana gilt als eine der stabilsten Demokratien in Afrika, Wahlen verlaufen in der Regel friedlich und transparent.

Die botsuanische Wirtschaft entwickelt sich insb. im regionalen Vergleich positiv. Im laufenden Jahr wird das Bruttoinlandsprodukt (BIP) laut EIU real um 4% zulegen, die Zentralbank BoB (Bank of Botswana) geht sogar von 4,2% aus. In der mittelfristigen Perspektive bis 2028 rechnet die EIU mit einem durchschnittlichen Wachstum von 5%, die BoB mit 4,7% bis 2027. Doch die Stimmung in der Wirtschaft ist gedämpft. Die jüngste Ausgabe des vierteljährlichen „Business Expectation Survey“ der BoB zeigt, dass das Vertrauen der Unternehmen im ersten Quartal 2024 im Vergleich zum vierten Quartal 2023 gesunken ist. Die Hauptgründe dafür sind der Rückgang der Im- und Exporte, geringere Investitionen und die negativen Auswirkungen der Kriege in der Ukraine sowie zwischen Israel und der Hamas.

Botsuanas Budget für das Haushaltsjahr 2024/25 beläuft sich auf umgerechnet 7,5 Mrd USD. Dem stehen Einnahmen von rund 6,9 Mrd USD gegenüber. Experten befürchten jedoch, dass die Einnahmen geringer ausfallen und zu einem höheren Defizit führen könnten. Dies würde die im regionalen Vergleich niedrige Staatsver-



Die botsuanische Wirtschaft steht vor den Wahlen im Oktober gut da, braucht aber positive Impulse.

Jenny Tala, Korrespondentin in Johannesburg bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

schuldung erhöhen, die laut BoB 2024 bei 21% des BIP liegen soll.

Die Inflation soll nach 5,3% (2023) auf 3,9% (2024) sinken, prognostiziert die EIU. In den Folgejahren werden weitere Rückgänge erwartet. Das dürfte den Konsum ankurbeln. Zudem könnten die Staatsausgaben 2024 im Vorfeld der Wahlen höher ausfallen. Ein Risiko stellt das Wetterphänomen El Niño dar, das zu höheren Lebensmittelpreisen führen könnte.

### Bergbau investiert weiter

Der Bergbau wird auch in Zukunft das wirtschaftliche Standbein Botsuanas bleiben. Im Oktober 2023 vereinbarten die Regierung und der Diamantenkonzern DeBeers die Verlängerung ihres 50:50-Joint-Ventures Debswana. Damit verbunden sind Investitionen in die Verlängerung des Betriebs der Jwaneng-Mine bis 2033 und der Orapa-Mine bis 2038. Die Zentralbank BoB geht davon aus, dass Botsuana mit diesen Projekten mittelfristig seine Position als einer der weltweit führenden Diamantenproduzenten halten kann. Auch andere Bergbausektoren verzeichnen Investitionen. Der chinesische Staatsbetrieb MMG erwarb im November 2023 die Kupfer- und Silbermine Khoema-cau für 1,9 Mrd USD. Das australische Bergbauunternehmen Sandfire investierte 259 Mio USD in das Motheo-Kupferprojekt.

Die Regierung hat für das Fiskaljahr 2024/25 Infrastrukturausgaben in Höhe von 1,25 Mrd USD angekündigt – rund ein Drittel mehr als im vergangenen Fiskaljahr. Schwerpunkte sind Wasser, Verkehr, Energie und Kommunikation. Beteiligungschancen für den Privatsektor bieten 17 Private-Public-Partnership-Projekte, von denen sich drei bereits in der Ausschreibungsphase befinden: ein Öllagerprojekt in Tshele Hills, das Kohleverflüssigungsprojekt von Botswana Oil (Ikaegeng XTL) und ein Abwassersanierungsprojekt in Glen Valley.

Gemeinsam mit seinem wichtigsten Lieferland Südafrika betreibt Botsuana mehrere grenzübergreifende Projekte in den Bereichen Transport und Energie. Botsuana bezieht einen Großteil seines Stroms vom großen Nachbarn im Süden – entsprechend negativ wirkt sich die anhaltende Energiekrise Südafrikas auf die botsuanische Wirtschaft, v.a. den Bergbau, aus. Der Staat investiert daher verstärkt in die eigene Energieversorgung und das nationale Stromnetz. Neben Kohle stehen dabei erneuerbare Energien mit mehreren großen Solarprojekten im Vordergrund.

Für die deutsche Wirtschaft ist Botsuana von geringer Bedeutung. In der Rangfolge der wichtigsten Handelspartner Deutschlands liegt das Land auf Platz 149. Exportiert werden v.a. Maschinen und Elektrotechnik. Für Botsuana ist Deutschland das elftwichtigste Lieferland. ◀

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.

Individuell auf Ihre Bedürfnisse und Anforderungen zugeschnitten!



**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)

## Gelingt Angola der anvisierte Umschwung?

Das südafrikanische Land ist in starkem Maße von fossilen Energieträgern abhängig und bekommt Preisschwankungen stark zu spüren. Doch wenn die Regierung an ihrem Reformkurs festhält, kann sich die wirtschaftliche Lage Angolas nachhaltig verbessern. Die Staatsverschuldung ist bereits deutlich gesunken.



**Jürgen Schnorrenberger**  
Country Manager Germany & Austria, German Branch  
Credendo

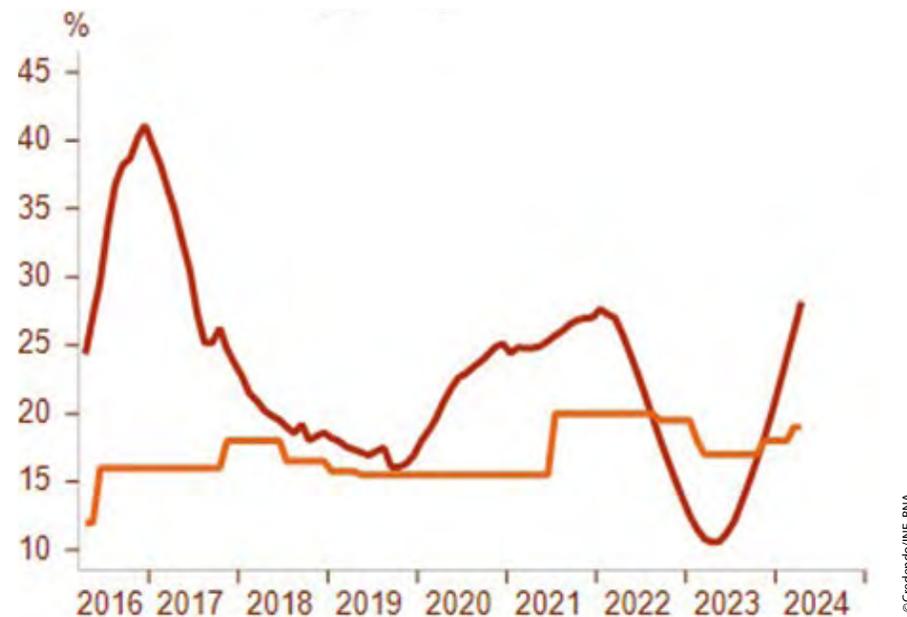
j.schnorrenberger@credendo.com  
www.credendo.com

Angesichts der beträchtlichen Risiken und Herausforderungen stuft Credendo das mittel- bis langfristige politische Risiko, das die Zahlungsfähigkeit eines Landes widerspiegelt, für Angola in die zweitschlechteste Risikokategorie 6/7 ein. Das kurzfristige politische Risiko, das die Liquidität eines Landes widerspiegelt, befindet sich seit einer Aufwertung im Jahr 2021 in Kategorie 5/7.

Der damalige Anstieg der globalen Ölpreise führte nach fünf Jahren der Rezession zu einer wirtschaftlichen Erholung und einem beachtlichen Leistungsbilanzüberschuss (3% des BIP im Jahr 2023). Der Wirtschaftsaufschwung der Jahre 2021 und 2022 geriet 2023 bereits

wieder ins Stocken, da die Öleinnahmen hinter den Erwartungen zurückblieben und eine straffe Geldpolitik das reale BIP-Wachstum auf lediglich 0,5% senkte.

Der kurzfristige Konjunkturausblick für Angola wird von umfangreichen ausländischen Investitionen in Infrastruktur, Öl und Gas sowie in den Bergbau gestärkt und die Perspektiven für das reale BIP-Wachstum der kommenden Jahre steigen auf rund 3%. Angolas extreme Abhängigkeit von der Ölindustrie (96% der gesamten Exporteinnahmen im Jahr 2023) stellt weiterhin ein wesentliches Problem dar, insb. angesichts der globalen Dekarbonisierung und Herausforderungen bei der Produktion.



Die Leitzinsen (orange) sind seit Jahren hoch, doch die Inflation (rot) ist zuletzt wieder explodiert.

### Liquiditätsdruck und hohe Inflation

Infolge des Ölpreistrückgangs in den Jahren 2015 und 2016 und der kontinuierlichen Abnahme der Erdölfördermengen von 2015 bis 2021 sinken die Währungsreserven seit Jahren. Höhere ölbezogene Zuflüsse in US-Dollar führten 2021 zu einer Stärkung der Währungsreserven, bevor sie 2022 leicht zurückgingen. 2023 stabilisierten sich die Reserven bei rund 13 Mrd USD, was einer Deckung von ca. fünf Monatsimporten entspricht und damit ein gesundes Liquiditätsniveau darstellt.

Volatile Investitionszuflüsse und Kapitalflucht führen regelmäßig zu Finanzierungslücken in der Zahlungsbilanz, wodurch die Verfügbarkeit von Hartwährung auf dem Markt unter Druck gerät. Daher greift die BNA (Banco Nacional de Angola) trotz der Leistungsbilanzüberschüsse auf einige Devisenkontrollen zurück, um ihre Liquiditätsposition aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus lässt sich der anhaltende Druck auf die Reserven durch die Tatsache erklären, dass Angolas Wirtschaft aufgrund mangelnder Diversifizierung und eines leistungsschwachen Nichtölsektors von Importen abhängig ist.

Seit einem Jahrzehnt kämpft Angola mit anhaltend hohen Inflationsraten (20% im Jahr 2023, vgl. Grafik links). In den vergangenen vier Jahren wurde eine restriktivere Geldpolitik eingeführt, um die Inflation zu

senken. Doch ein spürbarer Rückgang wird erst ab 2025 erwartet. Unter der Koordination eines finanziellen Hilfsprogramms des IWF (Dezember 2018–2021) verpflichtete sich die Regierung zur Durchführung einiger kritischer Reformen, wie der Änderung des Mehrwertsteuergesetzes, eines frei schwankenden Wechselkurses, der Teilprivatisierung des staatlichen Ölkonzerns Sonangol (laufender Prozess) und der Reduzierung von Kraftstoffsubventionen (erste Phase im Juni 2023 gestartet).

Der Wert der angolischen Landeswährung ist ausgesprochen volatil und folgt i.d.R. der Entwicklung des Ölmarktes, was eine große Wechselkursinstabilität zur Folge hat. 2018 verzeichnete der Kwanza

aufgrund der Abschaffung der Anbindung an den US-Dollar eine starke Abwertung, was zu enormen Schuldendienstverpflichtungen in Lokalwährung, hoher Inflation und extremen Schwankungen der Tragfähigkeitsindikatoren für die Auslandsverschuldung führte.

### Landeswährung Kwanza hat sich stabilisiert

2021 bewirkten höhere Öleinnahmen eine vorübergehende Trendwende, die 2022 durch die erfolgreiche Emission eines Eurobonds mit zehnjähriger Laufzeit und einem Wert von 1,75 Mrd USD gestärkt wurde. Die Volatilität nahm jedoch wieder zu und im Juni 2023 verlor der Kwanza

erneut 40% seines Wertes (vgl. Grafik unten). Diese Entwicklung spiegelt den Rückgang der Devisenversorgung der Zentralbank wider sowie die unerwartete Schwäche der Ölkonzerne aufgrund von Wartungsarbeiten. Seitdem ist der Kwanza dank Maßnahmen der BNA weitgehend stabil geblieben.



Der Angolanische Kwanza hat sich nach dem Sturzflug wieder stabilisiert.

Die Staatsschuldenquote verzeichnete einen Rückgang vom Höchstwert von 139% des BIP im Jahr 2020 auf schätzungsweise 65% im Jahr 2022. Ausschlaggebend für diese deutliche Absenkung der öffentlichen Schuldenquote Angolas waren der kräftige Anstieg des BIP und die vorübergehend starke Entwicklung des Kwanza, während die nominale Auslandsverschuldung in US-Dollar seit 2018 relativ stabil geblieben ist.

Darüber hinaus wurde die Laufzeit der Inlandsverschuldung verlängert, und die Regierung zeigte sich angesichts der Einführung von Reformen zum Schuldenmanagement umsichtig bei der Aufnahme neuer Darlehen. 2023 schnellte die Staatsverschuldung aufgrund des merklich schwächeren Wechselkurses jedoch auf 85% des BIP, dürfte aber bis 2025 auf rund 62% zurückgehen. Dies illustriert die hohe Volatilität des (öffentlichen) Schuldenstands Angolas.

Seit 2020 sind die Schuldendienstkosten dank einer bilateralen Umschuldungsvereinbarung mit China deutlich gesunken. In den vergangenen Jahren war Angola mit Abstand der größte afrikanische Schuldner Chinas. 2021 konnte Angola mit China eine Umschuldungsvereinbarung in Form einer dreijährigen Zahlungserleichterung schließen, was die Stundung von nahezu 6 Mrd USD an Fälligkeiten bedeutete und die Eröffnung einer weiteren IWF-Finanzierungstranche in Höhe von 700 Mio USD ermöglichte.

Seit dem Auslaufen des Moratoriums im Jahr 2023 werden die Schulden wieder zurückgezahlt, was die Schuldendienstbelastung in die Höhe treibt.

### Politisches System und Geschäftsumfeld als Risikotreiber

Auf politischer und sicherheitstechnischer Ebene wurden seit der Amtsübernahme von Präsident Lourenço im Jahr 2017 Fortschritte erzielt, auch wenn die Herrschaft der MPLA (Volksbewegung zur Befreiung Angolas) weiterhin umstritten ist. Dies birgt die Gefahr sozialer Unruhen und politischer Destabilisierung. Die begrenzten Beschäftigungschancen sowie die auf die gestiegene Inflation und die Abschaffung der Kraftstoffsubventionen zurückgehenden hohen Lebenshaltungskosten dürften kurzfristig zu anhaltenden öffentlichen Protesten führen.

Angolas Schwachstellen sind weiterhin erheblich (hohe wahrgenommene Korruption, schwacher Rechtsschutz, volatiler Wechselkurs, Kapitalverkehrskontrollen, Anfälligkeit gegenüber dem Klimawandel usw.) und haben großen Einfluss auf das Geschäftsumfeld, das Wachstumspotenzial und die Geldwertstabilität des Landes. Daher stuft Credendo das Geschäftsumfeldrisiko in die zweitschlechteste Kategorie F/G ein. ◀

Ausführliche Länderberichte finden Sie auf der Seite [www.credendo.com](http://www.credendo.com)

# Der Forderungsverkauf: ein Klassiker neu entdeckt

Solides Working Capital Management und Offenheit gegenüber dem Verkauf von Forderungen helfen, den Betrieb krisenfest aufzustellen und bei Bedarf schnell Liquidität zu generieren.

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

Für die Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells, für Wachstum und Innovation brauchen Unternehmen neben schlaun Köpfen und guten Ideen vor allem eines – Geld. Kapital muss mitunter zügig verfügbar sein, um schnell Chancen nutzen zu können. Das war in den vergangenen Jahren für viele Unternehmen kein Problem: Kredit war reichlich und fast zum Nulltarif verfügbar. Doch die Zeiten haben sich mit der Zinswende und der größeren Vorsicht der Kreditgeber geändert.

## Kapitalbindung reduzieren

Darum rückt ein Instrument wieder in den Fokus, das einige Unternehmen ein wenig vernachlässigt haben: das Working Capital Management. Ziel ist es, durch gezielte Maßnahmen die Kapitalbindung zu reduzieren und damit Liquidität zu generieren. Das Unternehmen kann dadurch entscheidende Investitionen tätigen und durch unternehmerisches Handeln die Verhandlungen mit externen Geldgebern beschleunigen und vereinfachen.

Im Lagerbestand ist da aktuell oft wenig zu holen: Viele Unternehmen sind im Gegenteil dazu übergegangen, ihre Bestände eher wieder etwas großzügiger zu planen, um immer lieferfähig zu bleiben. Bei den Verbindlichkeiten zeigen die Statistiken der Kreditversicherer, dass die Unternehmen ihre Zahlungsziele aktuell weiter ausdehnen. Das bedeutet umgekehrt, dass viele Lieferanten ihr Geld erst



Um Liquidität zu generieren, müssen Firmen nicht ihre Lagerbestände reduzieren. Es geht auch anders.

später erhalten – und auch die Risiken von Zahlungsausfällen steigen. Hier liegen die wesentlichen Hebel für sog. Trade-Finance-Lösungen – Finanzinstrumente und Dienstleistungen, die Unternehmen helfen, Forderungen in Liquidität zu verwandeln und abzusichern. Beliebte Trade-Finance-Lösungen sind Factoring, Forfaitierung oder Asset-Backed-Securities (ABS)-Programme.

Die Stada Arzneimittel AG, ein Hersteller von Arzneimitteln, setzt auf Factoring als Bestandteil der eigenen Finanzierungsstrategie. Frank Seiler, Head of Group Treasury bei Stada, erläutert: „Durch Factoring reduzieren wir die Forderungslauf-

zeit und verbessern unser Working Capital – wir arbeiten seit Jahren mit diesem Finanzierungsbaustein.“ Factoring ist die beliebteste Lösung, um Forderungen rasch in Liquidität umzuwandeln. Seiler: „Gut gemachtes Factoring schafft durch Automatisierung Kapazitäten im Credit Management. An unserem Beispiel lässt sich das ablesen: Die Schnittstelle zu unserem Factor ermöglicht ein automatisiertes Abwickeln der Prozesse. Tausende Forderungen werden automatisch erfasst, selektiert und anschließend elektronisch an den Factor gesendet. Das Treasury-Team erhält im Anschluss eine Bestätigungs-E-Mail der übertragenen Forderungen.“

## Wachstum in guten wie in schlechten Zeiten

Hinter dem Begriff Factoring verbirgt sich folgender Prozess: Das Unternehmen verkauft Forderungen aus Lieferungen und Dienstleistungen an einen Factoring-Anbieter. Das können etwa eigenständige Factoring-Gesellschaften oder auch entsprechende Einheiten einer Bank sein. Die Deutsche Bank bspw. bündelt ihre Factoring-Angebote in der Tochtergesellschaft PB Factoring GmbH, mit der auch Stada zusammenarbeitet. Der Factor stellt sofort Liquidität bereit und geht damit in Vorleistung, bis der Schuldner die Forderungen begleicht. Er trägt das gesamte Ausfallrisiko. Auf Wunsch übernimmt der Factor zudem das Forderungsmanagement. Bei Stada ist das Factoring in mehreren Vertriebsgesellschaften organisiert. Die Abwicklung der verkauften Forderungen liegt in der Verantwortung des Credit Managements. Seiler: „Wir übernehmen das Forderungsmanagement inklusive Mahnwesen und Inkasso.“

Der Factoring-Anbieter erhält für seine Dienste eine Vergütung, die sich aus verschiedenen Bausteinen zusammensetzt. Im Regelfall fällt eine Factoring-Gebühr an, außerdem Zinsen und Debitorenprüfungskosten sowie Delkrederegebühren (Versicherung gegen Uneinbringlichkeit der Forderungen). Die Höhe der Kosten orientiert sich an Unternehmenskennzahlen wie dem vorfinanzierten Jahresumsatz,

der Kunden- und Rechnungsanzahl sowie der eigenen Bonität. Auch die Branche, in der das Unternehmen tätig ist, wirkt sich auf die Factoring-Gebühren aus.

*„Durch Factoring reduzieren wir die Forderungslaufzeit und verbessern unser Working Capital – wir arbeiten seit Jahren mit diesem Finanzierungsbaustein.“*

**Frank Seiler, Stada**

Regelmäßig bekommt die Firma Besuch eines Auditors, der Stichproben nimmt und Factoring-Vorgänge analysiert. Bei Stada ist dieser Prüfer durchaus gern gesehen. „Es ist gut, einem externen Partner die tägliche Arbeit vorzulegen und dessen Blick darauf zu verstehen – wir können zeigen, wie erfolgreich wir diese Strategie umsetzen.“

Seiler betont, dass gelungenes Factoring gut vorbereitet sein muss und nur mit einem individuell passenden Partner gelingt: „Bei der Auswahl des Factors zählt der Preis – aber eben nicht allein. Es geht auch um Service und Qualität sowie den Umgang miteinander.“ Erfolge für beide Seiten hängen außerdem davon ab, wie gut das Credit Management des Unternehmens aufgestellt ist. Ein Verständnis für die Risiken der Forderungen, ein effizientes Kreditmanagement im Rahmen des Financial Supply Chain Management (FSCM) ist laut Seiler unabdingbar.

Forfaitierung funktioniert ähnlich wie Factoring. Auch hier werden ausstehende Forderungen eines Unternehmens an Dritte verkauft. Aber: Bei der Forfaitierung sind die Summen signifikant höher, die Laufzeiten deutlich länger – bis zu zehn Jahre. Zudem ist eine Forfaitierung ein sog. Spezieszkauf: Es werden ausschließlich konkrete Forderungen gekauft. Beim Factoring können hingegen auch Forderungen erworben werden, die erst in der Zukunft entstehen. Forfaitierung wird häufig für das Außenhandelsgeschäft genutzt.

## ABS: die Kapitalmarktvariante

Weiterer Baustein des Instrumentenkastens der Trade-Finance-Lösungen für das Working Capital Management sind Asset-Backed-Securities-Programme. Dabei werden Forderungen an Geschäftspartner im sog. Asset Pool gebündelt. Eine zu diesem Zweck gegründete Tochtergesellschaft erwirbt den Asset Pool und begibt Anleihen in Höhe der Forderungen – das Unternehmen refinanziert sich am Kapitalmarkt und erhält frische Liquidität. Der Asset Pool wird in Tranchen aufgeteilt, die jeweils unterschiedliche Risikomerkmale und Renditen aufweisen und damit verschiedene Investoren mit individuellem Risikoappetit ansprechen. Der Aufwand für das Unternehmen ist initial deutlich höher als beim Factoring, außerdem sollten dauerhaft zweistellige Millionenbeträge refinanziert werden. Einmal aufge-

setzt ist ein ABS-Programm aber ein geräuschloses Finanzierungsinstrument.

Alle Varianten des Forderungsverkaufs eint ein gemeinsamer Vorteil: Außenstände verschwinden aus der Bilanz, damit erhöht sich die Eigenkapitalquote – die Bilanzstruktur verbessert sich. Die gewonnene Liquidität ermöglicht außerdem schnelle Investitionen und damit Wachstum, da der finanzielle Spielraum ad hoc größer wird. Wer als Unternehmer Liquidität benötigt, um attraktive Chancen zu ergreifen, hat nicht immer die Zeit, lange Gespräche mit externen Geldgebern zu führen. Ausstehende Forderungen im Rahmen eines durchdachten Working Capital Management über Trade-Finance-Lösungen in Liquidität zu wandeln ist in diesen Fällen ein sinnvoller Weg, das nötige Kapital zu beschaffen, um Investitionen zu tätigen.

Zahlreiche Anbieter bedienen den Markt, darunter auch die meisten Banken. Wer der passende Partner für Factoring, Forfaitierung oder das ABS-Programm ist, müssen ein CFO und sein Team jeweils individuell bewerten – Kriterien sind die Branche, in der sich das Unternehmen bewegt, oder der eigene Zugang zum Kapitalmarkt. Eine sorgfältige Due Dilligence ist ebenso ratsam wie der Vergleich verschiedener Angebote. ◀

## Im Nach-Brexit-Zeitalter bleiben die Sorgen groß

In Großbritannien ist auch vier- einhalb Jahre nach dem EU-Austritt vieles im Umbruch, zumal erst Anfang Juli wieder eine Unterhauswahl stattgefunden hat. Besonders betroffen vom Regel-Wirrwarr sind Export und Import. Wie man als deutsches Unternehmen gut auf die aktuellen Hürden vorbereitet ist.



**Arne Mielken**  
Geschäftsführer,  
Customs Manager Ltd.

info@customs-  
manager.org  
www.customermanager.org

**A**ch ja, das Sorgenkind Großbritannien! Hatten Sie auch vor dem Brexit 2020 ein weitgehend sorgloses Leben und einen gesunden Absatzmarkt auf den Britischen Inseln genossen? Lange, lange ist das gefühlt her ... Viereinhalb Jahre liegt der aufsehenerregende Austritt des Landes aus der Europäischen Union mit ihren verbliebenen 27 Mitgliedern mittlerweile bereits zurück. Dem Brexit vorausgegangen war eine Hängepartie mit vielen Abstimmungs-, Verhandlungs- und Regierungsrunden.

Manche Regelwerke sind schon vorab in Kraft getreten, für andere gab es immer wieder verlängerte Übergangsfristen. Nach einem solchen Zeitraum sollte sich eigentlich das meiste eingespielt haben, wenn sich der Wind nicht immer wieder neu drehen würde. Das hängt auch mit den vielen Regierungswechseln in London und den lange zähen Verhandlungen mit den EU-Institutionen in Brüssel zusammen. Haben sich die Lieferketten der hiesigen Unternehmen knapp fünf Jahre nach dem Brexit erholt und neu eingestellt?

Als deutsches Unternehmen, das auch im Nach-Brexit-Zeitalter seine Produkte nach Großbritannien verkaufen möchte, steht man weiter vor immer wieder neuen und unerwarteten Hürden, die infolge des Brexits aufgestellt werden. Bei den von Premierminister Rishi Sunak (Tories) ausgerufenen Neuwahlen Anfang Juli kehrte die Labour Party um Spitzenkandidat Keir

Starmer nach fast 15 Jahren an die Macht im Unterhaus zurück.

Doch die klare Ablehnung gegenüber einer Rückkehr zur EU-Zollunion und dem europäischen Binnenmarkt dürfte auch künftig bestehen bleiben. Das bedeutet, dass die Notwendigkeit, Zollformalitäten korrekt zu erledigen, bis auf unbestimmte Zeit zu einem komplexen Unterfangen wird, bei dem sichergestellt werden muss, dass unsere Waren pünktlich und ohne Verzögerungen ankommen. Nach viereinhalb Jahren Brexit sind britische Zollagenten als Retter in der Not für viele deutsche

Unternehmen noch immer sehr gefragt – sie verstehen die Feinheiten der Zollabwicklung in Großbritannien und können durch den bürokratischen Dschungel der britischen Zollbehörde HM Revenue and Customs (HMRC) führen.

### Seit Juni gilt CDS-Regelwerk

Die richtigen Zolldokumente müssen vorbereitet und eingereicht werden, Zölle und Steuern korrekt berechnet und sichergestellt werden, dass alles den gesetzlichen Anforderungen des Cross



Das Königreich ist tot, es lebe das Königreich! Auch Jahre nach dem Brexit muss sich noch vieles finden.

Border Taxation Act 2018 entspricht. Aber der Prozess dahinter ist selbst mit externer Hilfe alles andere als einfach zu verstehen.

Mit der Einführung des neuen Customs Declaration Service (CDS) – für Exporte gilt dieser Standard nun auch seit Juni 2024 – müssen sich englische Zollagenten mit einer neuen Plattform vertraut machen, die das Ausfüllen und Einreichen von Zollerkklärungen erfordert. Das bedeutet auch für hiesige Unternehmen, die weiterhin regelmäßig nach Großbritannien liefern wollen, wachsam zu bleiben und die richtigen Zolldokumente (Ausfuhrbegleitdokument, eine internationale Handelsrechnung, Packliste, Lizenzen, evtl. CMR-Frachtbrief oder Bill of Lading/AirwayBill usw.) bereitzuhalten. Nur so kann die Einfuhrmeldung auf englischer Seite korrekt abgegeben werden.

### Das Problem der Incoterms

Und dann gibt es auch weiterhin das Problem mit den Incoterms. Für deutsche Unternehmen, die sich verpflichtet haben, Delivered Duties Paid (DDP, also geliefert, Zollabgaben und MwSt-Abgaben bezahlt) zu liefern, stellen sich große Herausforderungen. Denn ohne die Mitarbeit des Einführers oder die Nutzung eines indirekten Vertreters ist eine Einfuhr nach Großbritannien praktisch unmöglich. Dies kann weitreichende Folgen für Geschäftsbeziehungen haben.

Die Hürden mögen hoch sein, aber die Chancen sind es auch. Das Vereinigte Königreich mit seinen über 65 Millionen Einwohnern bleibt ein wichtiger Markt für Deutschland. Der Wert der Exporte lag im vergangenen Jahr immerhin wieder bei 78,5 Mrd EUR, auch wenn er damit noch rund 10 Mrd EUR vom Höchststand 2015 entfernt liegt. Das zeigt: Mit der richtigen Vorbereitung und Unterstützung können hiesige Unternehmen weiterhin erfolgreich nach Großbritannien exportieren. Die komplexen Zollvorschriften sollten also als Teil des Spiels betrachtet werden. Mit der richtigen Herangehensweise lassen sie sich meistern. Das Geschäft kann auf diese Weise sogar noch ausgebaut werden.

Wer vor ähnlichen Hürden steht, dem empfiehlt sich, frühzeitig mit einem erfahrenen Zollagenten zusammenzuarbeiten und sich über das neue CDS-System zu informieren. Es lohnt, sich in diese Themen einzuarbeiten und die richtigen Partner an seiner Seite zu haben. So kann der Handel über die Grenzen hinweg erfolgreich fortgesetzt werden. Es gibt sogar deutschsprachige Zollagenten, die in Großbritannien ansässig sind. Diese können helfen, die englischen Prozesse vollständig auf Deutsch nachzuvollziehen, was zusätzliche Sicherheit in puncto Regelkonformität gibt. In diesem Sinne sollte der Brexit als Chance gesehen werden, um sich weiterzuentwickeln und neue Wege zu finden, die Produkte grenzüberschreitend zu vertreiben. ◀

Anzeige



# Tag der Exportweltmeister





## 22.10.2024 | 09-16 Uhr

Digitales Event + Networking in  
Frankfurt am Main, Hamburg und München

Der „**Tag der Exportweltmeister 2024**“ kombiniert die Vorteile von digitalen und physischen Veranstaltungen, um eine umfassende und flexible Plattform für Austausch und Networking zu bieten. Unser Konzept integriert ein zentrales digitales Hauptevent mit ergänzenden Präsenzterminen in Hamburg, Stuttgart und München.

Die digitale **Hauptveranstaltung am 22. Oktober 2024** bietet Teilnehmern weltweit die Möglichkeit, an **Impulsvorträgen, Diskussionsrunden, Panels** und **Workshops** zu aktuellen Themen wie **Künstlicher Intelligenz** und **digitalen Lösungen in der Außenwirtschaft** teilzunehmen. Ergänzend dazu finden drei regionale Präsenztermine statt, die den persönlichen Austausch und die Vertiefung der digitalen Inhalte ermöglichen.

Profitieren Sie dank dieser Kombination – unabhängig von ihrem Standort – von **wertvollen Einblicken** und **Networking-Möglichkeiten**, während sie gleichzeitig die Möglichkeit haben vor Ort in **Hamburg** (07. November, 17:00 Uhr), **Frankfurt am Main** (28. Oktober, 17:00 Uhr) und **München** (11. November, 17:00 Uhr) tiefere Gespräche zu führen und neue Kontakte zu knüpfen.

- Themen zuspitzen, die für Teilnehmer von größtem Nutzen sind.
- Schwerpunkt auf einzelne Themenblöcke und offenen Austausch setzen.
- Barrierefreie Teilnahme dank digitaler Veranstaltung.
- Mehr Interaktionsmöglichkeiten.

Mehr auf unserer Webseite:  
[www.tag-der-exportweltmeister.de](http://www.tag-der-exportweltmeister.de)

## Das 14. EU-Sanktionspaket gegen Russland

Gibt es genügend Maßnahmen gegen Umgehungslieferungen? Muss die No Russia Clause aus Art. 12g verschärft werden? Dies sind einige der Fragen, die vom Ende Juni verabschiedeten 14. Sanktionspaket thematisiert werden. Was bedeutet das neue Sanktionspaket für Exporteure?



**PD Dr. Harald Hohmann**  
Rechtsanwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

[info@hohmann-rechtsanwalte.com](mailto:info@hohmann-rechtsanwalte.com)  
[www.hohmann-rechtsanwalte.com](http://www.hohmann-rechtsanwalte.com)



**Björn Schmidt**  
angestellter Anwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

[info@hohmann-rechtsanwalte.com](mailto:info@hohmann-rechtsanwalte.com)  
[www.hohmann-rechtsanwalte.com](http://www.hohmann-rechtsanwalte.com)

**Ausgangsfall 1:** Das Logistikunternehmen D-GbR ist ein in Europa operierendes Kraftverkehrsunternehmen (vgl. Art. 1 lit. w des Russland-Embargos). Die Gesellschafter sind drei Deutsche und ein russischer Staatsangehöriger (R). R hat zusätzlich noch die Staatsangehörigkeit von Kasachstan. Welche Auswirkungen hat das 14. Paket auf die D-GbR?

**Ausgangsfall 2:** Der Förderverein V, der Mediendienstleister M und die Partei P erhalten je eine Spende von 10.000 EUR vom Spender S. S handelt für die Dona-

tion Corp., die zu 51% mittelbar von der OOO-R in Russland gehalten wird, die ihrerseits zu 50% in öffentlicher Inhaberschaft steht. Wie müssen sich die drei Empfänger verhalten? Abwandlung: Was wäre, wenn die Spende an eine Privatperson ginge?

**Ausgangsfall 3:** Die D-GmbH in Deutschland verlangt von ihren außereuropäischen Töchtern, sich nach besten Kräften zu bemühen, sich nicht an Handlungen zu beteiligen, welche im Widerspruch zur Russland-VO stehen könnten. Müssen auch die folgenden Töchter dies beach-

ten?: I, eine 100%-ige Tochter in Indonesien, B in Brasilien, an der D zu 51% beteiligt ist, sowie A in Algerien, an der D nur zu 30% beteiligt ist. Bei Letzterer hat D aber das Recht, die Mehrheit des Aufsichtsorgans zu bestellen und abzurufen und die Vermögenswerte von A zu nutzen. Bei diesen drei Töchtern besteht kein besonderer Russland-Bezug.

**Ausgangsfall 4:** D in Deutschland verkauft weltweit handgeknüpfte Luxus-Teppiche der ZTN 5701. Nachdem diese in Anhang XVIII des Russland-Embargos gelistet wurden, stellte D den Handel mit



Mit dem umfassenden 14. EU-Sanktionspaket sollen Schlupflöcher für Umgehungslieferungen an Russland geschlossen werden.

© Kier/Shutterstock

Russland ein. Vor 2022 war Russland der größte Abnehmer für diese Waren. Nach einem erheblichen Umsatzeinbruch gibt es jetzt Bestellungen aus Kasachstan, das vorher unbedeutende Bestellmengen abgenommen hatte; jetzt sind die Mengen in gleicher Größe wie die bisherigen Verkäufe nach Russland. D geht daher davon aus, dass seine Waren den Weg nach Russland finden könnten, weiß dies aber nicht sicher. Darf D den Verkauf fortsetzen?

**Ausgangsfall 5:** Die Firma D in Deutschland, die langjährige Geschäftsbeziehungen zu R in Russland unterhielt, ist (nach dem Embargo) in rechtliche Auseinandersetzungen mit R verwickelt worden. In der Folge sind zugunsten von R in Russland durch Entscheidung des russischen Präsidenten gem. Erlass Nr. 302 Vermögenswerte von D beschlagnahmt und unter die Verwaltung von R gestellt worden. R befriedigte seine Forderungen aufgrund seiner Verwaltungsbefugnis unter Rückgriff auf die Vermögenswerte und Beteiligungen, die D noch in Russland hielt. Wie kann D, die weiß, dass R noch Vermögenswerte in der EU besitzt, ihren erlittenen Schaden ersetzt verlangen?

### Die wesentlichen Inhalte des 14. Sanktionspakets

**Zunächst zur Ukraine-VO:** Mit einer neuen Durchführungs-VO (VO 2024/1746) zur Ukraine-VO 269/2014

sind weitere Listungen erfolgt, nämlich von 69 Personen und 47 Einrichtungen. Jetzt sind 1.823 Personen und 473 Einrichtungen auf der Ukraine-VO gelistet. Mit der **VO 2024/1739** kommt es zu einigen Änderungen der Ukraine-VO, u.a. einer Verschärfung des Umgehungsverbots (Art. 9) und der Einräumung eines Klagerechts (Art. 11a), die denen der Russland-VO entsprechen.

**Zur Russland-VO:** Durch die **VO 2024/1745** kommt es zu erheblichen Veränderungen bei der Russland-Verordnung 833/2014. Die wichtigsten Änderungen sind die folgenden:

- **Änderung 1: Es kommt zu zahlreichen Neufassungen und Änderungen der Russland-Anhänge:** Eine

Neufassung erfolgt v.a. für Anhang IV (militärische Endverwender – hier sind jetzt 675 Unternehmen gelistet!), Anhang VII (strategische Güter, für welche ein Ausfuhrverbot nach Russland besteht) und Anhang XXIII (Ausfuhrverbot für Güter zur Stärkung der industriellen Kapazität Russlands – hier wird auch ein Anhang XXIII C angefügt). Neu sind Anhang XLII (Listung von Schiffen nach Art. 3s) und die noch nicht befüllten Anhänge XLIII bis XLV (Liste der Einrichtungen nach Art. 5 ab, 5 ac und 5 ad). Änderungen finden vor allem bei folgenden Anhängen statt: Anhang VIII (Liste der Partnerländer: ergänzt um Liechtenstein), Anhang XXI (Einfuhrverbot in die EU für Güter, die Russland erhebliche Einnahmen bringen können), Anhang XL

(Liste der Güter und Technologien für die No Russia Clause aus Art. 12g). Güterbezogen geht es um neue Ausfuhrverbote nach den Anhängen VII und XXIII, u.a. für bestimmte Werkzeugmaschinen, geländegängige Fahrzeuge, bestimmte Chemikalien, Kunststoffe, Erdbewegungsmaschinen, elektrische Ausrüstung. Die Einfuhrverbote nach Anhang XXI werden u.a. auf Helium-Produkte ausgedehnt.

- **Änderung 2: Beschränkungen beim Handel mit russischem Flüssiggas (LNG):** Es gibt kein umfassendes EU-Einfuhrverbot für russisches LNG, sondern nur punktuelle Verbote. Verboten ist die Erbringung von Wiederverladediensten für russisches LNG auf dem Gebiet der EU, und zwar für Schiff-zu-

Anzeige

**Hohmann**  
Rechtsanwälte

## Seminar „Aktuelle Chancen und Risiken im EU- und US-Export- & Zollrecht“ 19./20. September 2024 in Fulda (Hotel „Goldener Karpfen“ Fulda)

Präsenz-Seminar. Das Seminar informiert in 1,5 Tagen **praxisorientiert** über:

- Aktuelle Fragen zum Erfüllungsverbot (Art.11 Russland-Embargo)
- Aktuelle Sanktions-Fälle: Russland-, Iran- und Belarus-Embargo
- Umgehungsgeschäfte, v.a. Fragen beim China-Geschäft
- Aktuelle Praxisfragen (u.a. zu: ICP und Haftung für Töchter)
- Aktuelle Fälle zum EU-Exportrecht
- Aktuelle Fälle zum US-Exportrecht
- Aktuelle Strafrechtsfälle, v.a. Verstöße gegen RU-Embargo
- Aktuelle Fälle zum Zollrecht

Referenten: RA Dr. Harald Hohmann, RA Björn Schmidt, RA German Blödorn (alle: *Hohmann Rechtsanwälte*), Sascha Gröninger (*Continental*).  
Die Kanzlei: „häufig empfohlen für Außenhandelsrecht“ (*Juve Handbuch*), „Leading Law Firm“ (*Legal 500*), „Deutschlands beste Anwälte“ (*Handelsblatt*)  
Teilnahmegebühr: Präsenz 1.100,00 EUR + USt. (inkl. Verpflegung). Programm & Anmeldeformular auf unserer Homepage unter: Aktuelles

**Anmeldung: Hohmann Rechtsanwälte, Tel. 06051 – 8888 644, info@hohmann-rechtsanwaelte.com, www.hohmann-rechtsanwaelte.com**

Schiff- und Schiff-zu-Land-Umladungen (neuer Art. 3r, ausgenommen sind v.a. Vorgänge, die für die Bunkerung von mit LNG betriebenen Schiffen erforderlich sind). Zudem bestehen Einfuhrbeschränkungen für russisches LNG über bestimmte Terminals, die nicht an das Erdgasnetz angeschlossen sind (neuer Art. 3u). Hinzu kommt ein Lieferverbot für Güter und Dienstleistungen für bestimmte LNG-Projekte in Russland (Art. 3t). Es war wichtig, dass diese Beschränkungen für Russlands milliarden schweres Geschäft mit LNG eingeführt wurden, weil Häfen wie Zeebrugge (Belgien) für die Verschiffung von russischem LNG in Drittstaaten (wie China, Indien, Türkei) genutzt wurden. Diese Beschränkungen sollen dazu führen, dass Russland wegen mangelnder Transportkapazitäten weniger LNG verkaufen und damit weniger Geld für seinen Angriffskrieg einnehmen kann.

- **Änderung 3: Verschärfung der No Russia Clause Art. 12g:** Die No Russia Clause (vgl. hierzu unseren [Beitrag in Ausgabe 1/2024, S. 21 f.](#)) wird wie folgt verschärft. Erstens: Der Anwendungsbereich wird erweitert durch die Güter-Ergänzungen in Anhang XL („gemeinsame vorrangige Güter“), wobei für einige dieser Positionen Ausnahmen und für andere Übergangsregelungen bis zum 1. Januar 2025 gelten (vgl. Art. 12g Abs.2). Gleichzeitig wird klargestellt, dass die

No Russia Clause grundsätzlich nicht für öffentliche Aufträge gilt, die mit einer Behörde im Drittland oder einer internationalen Organisation abgeschlossen wurden (Art. 12g Abs. 2a). Zweitens: Der neue Art. 12ga weitet die No Russia Clause auch auf IP-Rechte ab dem 26. Dezember 2024 aus. Auch bei der Übertragung von Rechten des geistigen Eigentums an Vertragspartner aus Drittstaaten müssen EU-Unternehmen die Nutzung dieser Rechte im Zusammenhang mit Gütern nach Anhang XL für den russischen Markt untersagen.

Drittens: Für die Ausfuhr von Gütern nach Anhang XL in ein Drittland werden in **Art. 12gb** spezielle Schritte einer Risikominimierung zur Verhinderung einer Umleitung verlangt. Hier geht es um besondere Due-Diligence-Maßnahmen für die Güter nach Anhang XL. Es müssen dem Risiko angemessene Schritte einer Risikominimierung ergriffen werden, um so weit als möglich eine Umgehungslieferung zu vermeiden. Ohne das Ergreifen solcher Maßnahmen besteht die Gefahr, dass Exporteuren der Vorwurf der Fahrlässigkeit für einen erfolgten Sanktionsverstoß gemacht wird, wenn das Gut durch Umleitungen Dritter in Russland ankommt. Hinzu kommt, dass grundsätzlich auch außereuropäische Töchter verpflichtet sind, ab dem 26. Dezember 2024 solche speziellen Schritte zur Risikominimierung für Anhang-XL-Güter

einzuführen (Art. 12gb Abs. 3) – diese Verpflichtung ist sehr weitgehend. Hier findet sich eine „abgespeckte“ Version des (von Deutschland abgelehnten) EU-Vorschlags, alle Tochtergesellschaften auf die Einhaltung der No Russia Clause zu verpflichten.

- **Änderung 4: Allgemeines Umgehungsverbot und allgemeine Steuerung von Tochtergesellschaften:** Das bisherige **allgemeine Umgehungsverbot von Art. 12** („Es ist verboten, sich wissentlich und vorsätzlich an Tätigkeiten zu beteiligen, mit denen die Umgehung der in dieser Verordnung vorgesehenen Verbote bezweckt oder bewirkt wird.“) wird jetzt präzisiert durch den Zusatz im neuen Art. 12: „... auch wenn mit der Beteiligung an solchen Tätigkeiten dieser Zweck oder diese Wirkung nicht absichtlich angestrebt wird, es aber für möglich gehalten wird, dass sie diesen Zweck oder diese Wirkung hat, und diese Möglichkeit billigend in Kauf genommen wird.“ Diese Präzisierung (mit dem *dolus eventualis* = Eventual-Vorsatz) führt dazu, dass schon das bloße „Für-möglich-Halten“ einer Umgehungslieferung zumindest dann zu einem Verbot bzgl. dieser Handlung führt, wenn dieser Umgehungserfolg billigend in Kauf genommen wird. Nach Erwägungsgrund 37 hat sich der EU-Gesetzgeber hier vom Sinterofen-Urteil des EuGH (RS C-72/11) leiten lassen.

Für die **allgemeine Steuerung von Tochtergesellschaften** ist der **neue Art. 8a** zu beachten: Demnach müssen sich natürliche und juristische Personen „nach besten Kräften bemühen sicherzustellen“, dass sich außerhalb der Union niedergelassene juristische Personen, „die sich in ihrem Eigentum oder unter ihrer Kontrolle befinden, nicht an Handlungen beteiligen, die die restriktiven Maßnahmen gemäß dieser Verordnung untergraben“. Hiermit fordert die EU, dass EU-Unternehmen durchführbare Maßnahmen ergreifen, die die Einhaltung des Russland-Embargos auch in ihren außereuropäischen Tochtergesellschaften sicherstellen sollen. Zwar ist diese Pflicht etwas soft formuliert („nach besten Kräften“), aber klar ist auch: Die EU-Unternehmen sollten hierfür alle ihre Möglichkeiten nutzen.

- **Änderung 5: Verbot der Nutzung des russischen Zahlungsverkehrsystems und Transaktionsverbote:** Der neue Art. 5ac verbietet EU-Unternehmen außerhalb Russlands ab dem 25. Juni 2025 die Nutzung des Zahlungsverkehrsystems SPFS der russischen Zentralbank. Hieraus folgen nach Art. 5ac auch Transaktionsverbote für Geschäfte mit Unternehmen aus Drittländern, die diese Zahlungsverkehrssysteme weiter nutzen und die daher unter Anhang XLIV gelistet werden. Der neue Art. 5ad schafft Transaktionsverbote für Geschäfte mit Unternehm-

men aus Drittländern, bei denen es sich um Finanzinstitute handelt, die an Transaktionen mit Embargoware beteiligt sind und daher unter Anhang XLV gelistet sind. (Art. 5ad ist etwas unklar formuliert, sodass nicht ganz ausgeschlossen ist, dass das Transaktionsverbot auch schon Rechtswirkungen entfaltet, bevor eine Finanzinstitution auf Anhang XLV gelistet ist.)

Weitere Transaktionsverbote nach dem neuen Art. 5ab gelten für Geschäfte mit solchen in Anhang XLIII gelisteten Unternehmen, die bestimmte Privilegien der russischen Schiedsgerichtsbarkeit nutzen, um Ansprüche durchzusetzen, deren Erfüllung das Erfüllungsverbot von Art. 11 Russland-VO verhindern möchte. Die Anhänge XLIII bis XLV sind derzeit noch leer.

- **Änderung 6: Sanktionen für Schiffe, Kraftverkehr und Flüge:** Der neue Art. 3s führt für die in Anhang XLII genannten Schiffe bestimmte Schiffs-sanktionen ein. Diesen Schiffen darf kein Zugang zu Häfen, Ankerzonen und Schleusen im Unionsgebiet mehr gewährt werden; auch zahlreiche Geschäftshandlungen für diese Schiffe sind verboten. Das Beförderungsverbot für die Union galt bisher nur für in Russland niedergelassene Kraftverkehrsunternehmen; durch den neuen Art. 3l wird es jetzt erstreckt auf EU-Unternehmen, an denen ein russi-

scher Gesellschafter mind. 25% Anteile hält. In Art. 3d wird der Anwendungsbereich der Start-, Lande- und Überflugverbote für Luftfahrzeuge (und der entsprechenden Meldepflichten) erweitert.

- **Änderung 7: Zuwendungen Russlands und Patentanmeldungen durch Russen:** Nach dem neuen Art. 5t, der die demokratischen Prozesse in der Union vor dem Einfluss Russlands schützen soll, gilt Folgendes: Akteuren der politischen Parteien und der öffentlichen Meinungsbildung wird die Entgegennahme von Zuwendungen von der russischen Regierung oder russischen Staatsunternehmen untersagt. Bemerkenswert ist, dass die zuständigen Behörden für Zuwendungen, die demokratische Prozesse nicht beeinträchtigen und demokratische Grundlagen nicht untergraben, eine Ausnahme genehmigen können.

Nach dem neuen Art. 5s nehmen die europäischen Ämter für Rechte des geistigen Eigentums keine Anträge auf Eintragung von Marken, Patenten und vergleichbaren Schutzrechten mehr an, wenn diese von russischen Staatsangehörigen, von Personen mit Wohnsitz in Russland oder von russischen Unternehmen eingereicht werden.

- **Änderung 8: Schadenersatzansprüche für EU-Rechtsunterworfenen wegen russischer Inanspruchnahme in Drittländern ohne Rechtsschutzmöglichkeit:** Der neue Art. 11a begründet einen Anspruch auf Ausgleich solcher Schäden, die deswegen entstanden sind, weil sich der EU-Rechtsunterworfene nicht wirksam gegen die gerichtliche Inanspruchnahme in einem Drittland im Zusammenhang mit einem vom Embargo betroffenen Geschäft verteidigen konnte, sofern ein Zugang zu wirksamen Rechtsbehelfen im Drittland versperrt war. Weil nach Art. 11 jegliche Kompensation für die Nichterfüllung von Verträgen (inkl. der Rückzahlung von Anzahlungen) verboten ist, müssen international tätige Unternehmen die Vollstreckung in Vermögenswerte (z.B. Grundstücke) in Drittstaaten (wie etwa China) fürchten.

Der Schadensanspruch aus Art. 11a soll diese negativen Konsequenzen wohl abfedern, ändert aber nichts daran, dass die betroffenen Unternehmen wertvolle Assets in Drittstaaten verlieren können. Zudem ist ungewiss, ob eine potenziell zu verklagende russische Person überhaupt noch Vermögenswerte in der EU hat. Der neue Art. 11b betrifft den Ausgleich von Schäden, die EU-Rechtsunterworfene dadurch erlitten haben, dass russische Personen nach Art. 11 in völkerrechtswidriger Weise von der Anordnung

vorübergehender Verwaltung nach dem russischen Dekret 302 vom 25. April 2023 profitiert haben.

### Lösung Ausgangsfall 1 (Logistik-Unternehmer-Fall)

Zu Änderung 6: Ab dem 26. Juli 2024 ist es diesem Kraftverkehrsunternehmen verboten, im Gebiet der Union Güter auf der Straße – einschließlich zu Zwecken der Durchfuhr – zu befördern, da es zu mind. 25% im Eigentum einer russischen Person ist (Art. 3l Abs. 1c). Die Eigentumsverhältnisse sind nach Aufforderung der Behörden darzulegen. Auch die zweite Staatsangehörigkeit von R von Kasachstan ändert an diesem Ergebnis nichts; anders wäre es bei einer zweiten Staatsangehörigkeit eines EU-Landes.

### Lösung Ausgangsfall 2 (Spenden-Fall)

Zu Änderung 7: Gem. Art. 5t sind die Zuwendungen an V, M und P verboten: P ist eine Partei, M ist ein „Mediendienst-Anbieter“ nach EU-VO 2024/1083 und V ist eine Nichtregierungsorganisation. Nach Abs. 3 würde ausnahmsweise eine Genehmigungsmöglichkeit bestehen. In der Abwandlung würde kein solches Verbot bestehen, weil Privatpersonen von diesem Verbot nicht betroffen sind. (Kritisch lässt sich einwenden, dass zumindest Politiker und Abgeordnete noch in dieses Verbot einbezogen werden sollten).

### Lösung Ausgangsfall 3 (Töchter-Fall)

Zu Änderung 4: D muss sich nach Art. 8a bemühen sicherzustellen, dass seine ausländischen Tochtergesellschaften sich nicht an Handlungen beteiligen, die die restriktiven Maßnahmen nach der Russland-VO untergraben. Nach Erwägungsgrund 30 müssen hierfür alle geeigneten/notwendigen und durchführbaren Maßnahmen ergriffen werden, die ein Untergraben dieser restriktiven Maßnahmen verhindern. Für I und B bestehen exakt die Voraussetzungen für die Anwendung dieser Norm, da hier Eigentum von D von mind. 50% besteht. Weiter lässt sich aus Erwägungsgrund 28 ableiten, dass an die Stelle des Eigentums von mind. 50% auch eine Kontrolle treten kann, u.a. die Befugnis, die Mitglieder des Aufsichtsorgans zu bestellen oder abzurufen; das ist bei A der Fall. Für das Auslösen der Pflichten nach Art. 8a ist u.E. nicht erforderlich, dass D einen Russland-Handel ihrer Töchter befürchtet. Stattdessen hat D die Kontrolle präventiv dahingehend auszuüben, eine mögliche Umgehung des Russland-Embargos zu verhindern.

### Lösung Ausgangsfall 4 (Teppichhandel-Fall)

Zu Änderung 4 (vgl. auch Änderung 3): Nach dem neu formulierten Art. 12 ist eine verbotene Umgehung schon dann zu bejahen, wenn eine Weiterleitung nach Russland für möglich gehalten wird und D

diese Möglichkeit billigend in Kauf genommen hat. D hält hier eine Weiterleitung nach Russland für möglich; verboten wäre ihm diese Handlung dann, wenn er diese Möglichkeit billigend in Kauf nehmen würde. Hier ergibt sich eine praktische Schwierigkeit: Es gibt zahlreiche unterschiedliche Auslegungsmethoden und somit Unsicherheiten dafür, wann eine solche Billigung vorliegt. Von daher dürfte eine solche Billigung nicht immer nachweisbar sein. Unternimmt D jedoch keine Schritte, um seinem kasachischen Kunden die Weiterlieferung der Güter zu untersagen, obwohl er die Möglichkeit einer Weiterlieferung nach Russland sieht, könnte darin im Zweifel eine Billigung gesehen werden.

### Lösung Ausgangsfall 5 (Schadenersatz-Fall)

Zu Änderung 8: Hier geht es um eine Klage nach Art. 11b, weil R vom russischen Dekret 302 profitiert hat. Die D-GmbH ist eine nach dem Recht eines EU-Mitgliedstaats gegründete juristische Person; sie ist somit eine Person nach Art. 13 lit. d der Russland-VO. R ist eine Person nach Art. 11 Abs.1 lit.b der Russland-VO. D ist ein Schaden aufgrund der Russland-VO 833/2014 und der Anwendung des russischen Dekrets 302 entstanden, D hatte keine Verteidigungsmöglichkeiten und v.a. keinen Zugang zu den russischen Gerichten. Daher kann D den erlittenen Schaden vor den deutschen Gerichten einklagen.

### Resümee

*„Das 14. Sanktionspaket ist ein wichtiger Schritt, um Schlupflöcher für Umgehungslieferungen zu schließen. Neben den Beschränkungen bei LNG-Transaktionen geht es hier v.a. um die Verschärfung der No Russia Clause – v.a. durch die Notwendigkeit spezifischer Risikomaßnahmen nach Art.12 gb –, um das allgemeine Umgehungsverbot und um die allgemeine Steuerung von Tochtergesellschaften: Dies wird zu umfassenden Handlungspflichten bei den Exporteuren führen.“*

Das 14. Sanktionspaket ist ein wichtiger Schritt, um Schlupflöcher für Umgehungslieferungen zu schließen. Neben den Beschränkungen bei LNG-Transaktionen (Änderung 2) geht es hier v.a. um die Verschärfung der No Russia Clause (Änderung 3) – v.a. durch die Notwendigkeit spezifischer Risikomaßnahmen nach Art. 12gb –, um das allgemeine Umgehungsverbot und um die allgemeine Steuerung von Tochtergesellschaften (Änderung 4): Dies wird zu umfassenden Handlungspflichten bei den Exporteuren führen, die sich – gerade wegen der Weite der Handlungspflichten – anwaltlich beraten lassen sollten, wie diese Pflichten am besten umzusetzen sind.

Um Umgehungslieferungen zwischen Belarus und Russland zu verhindern, wäre es gut, wenn künftig die Anhänge beider Embargo-VO exakt angeglichen würden. Dass sich das Verbot bestimmter Zuwendungen Russlands (Art. 5t, Änderung 7) – zum Schutz demokratischer Prozesse in der EU – nicht gegen Politiker und Abgeordnete richtet und dass die Möglichkeit einer Ausnahmegenehmigung besteht, erscheint bedenklich. Die neuen Klagemöglichkeiten nach Art. 11a und 11b (Änderung 8), um sich vor völkerrechtswidrigen/embargowidrigen Schäden durch Russland zu schützen, sind zwar gut, beruhen aber auf einem Wunschdenken der EU-Kommission.

Abgesehen von eingefrorenen Geldern wird es in den meisten Fällen unmöglich sein, noch Vermögenswerte russischer Personen in der EU zu finden. Wünschenswert wäre eine Fortentwicklung im Sinne eines Schadenersatzanspruchs gegen die EU oder den betroffenen Mitgliedstaat, da der Verlust von Vermögenswerten in Russland oder einem Drittland unter bestimmten Voraussetzungen ein Sonderopfer darstellt, das nicht dem Einzelnen, sondern der Gemeinschaft, aufgebürdet werden soll. ◀

Wegen aktueller Hinweise zum Russland-Embargo vgl. [HIER](#)

# Strategische Partner



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



**Credendo**  
Jürgen Schnorrenberger  
Country Manager Germany &  
Austria, German Branch  
Luisenstraße 21  
65185 Wiesbaden  
(06 11) 50 40 52-03  
j.schnorrenberger@  
credendo.com



**Deutsche Bank**

**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**