

ExportManager

Ausgabe 7 | 11. September 2024
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südostasien

Malaysia fährt mehrgleisig und profitiert | Weitreichende Gerichtsurteile in Thailand |
Wie Malaysia mehr Fachkräfte bekommen will | Wirtschaftsboom macht Indien zum
attraktiven Absatzmarkt | Risiko Extremwetter | Verschärfte EU-Sanktionen gegen
Belarus

Drei der fünf größten Volkswirtschaften der Welt sind in Asien beheimatet. Dabei schickt sich Indien an, über kurz oder lang Deutschland und Japan zu überholen und hinter den USA und China auf den dritten Platz vorzustoßen. In einem Beitrag in dieser Ausgabe erfahren Sie, wie Sie Geschäfte in diesem Subkontinent tätigen und absichern können.

Die ersten südostasiatischen Länder folgen in der BIP-Rangliste erst ab dem 30. Platz, dann aber unheimlich dicht gedrängt. Dem ASEAN-Wirtschaftsraum mit seinen fast 700 Millionen Einwohnern könnte die Zukunft gehören. Spätestens seit Corona, Lieferengpässen und der Energiekrise verlagern auch viele deutsche Unternehmen einen Teil ihrer Produktionsstätten nach Südostasien. In der September-Ausgabe des **ExportManager** steht allen voran Malaysia im Mittelpunkt, aber auch die politische Lage im benachbarten Thailand.

Und es geht einmal mehr um die Wirtschaftssanktionen der EU – in dieser Ausgabe um die Embargo-Verordnung gegen Belarus.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 **Malaysia fährt mehrgleisig und profitiert**

Nachdem die Wirtschaftsdynamik im Jahr 2023 deutlich geringer ausfiel als im Rekordjahr 2022, zieht die malaysische Wirtschaft wieder etwas stärker an. Eine stabile Geldpolitik und steigende Tourismuseinnahmen tragen dazu bei. Während das Land von den Spannungen zwischen China und den USA profitiert, bleibt das Verhältnis zur Europäischen Union schwierig.

Eve Barré, Coface

6 **Weitreichende Gerichtsurteile in Thailand**

Das Verfassungsgericht des südostasiatischen Landes trifft bedeutungsvolle Entscheidungen und erschüttert so die heimische Politiklandschaft.

Jürgen Schnorrenberger, Credendo

VERNETZEN

7 **Wie Malaysia mehr Fachkräfte bekommen will**

Dem südostasiatischen Land mangelt es an Fachkräften. Es herrscht eine größer werdende Diskrepanz zwischen den angebotenen Stellen und den Fähigkeiten der lokalen Hochschulabsolventen. Zudem wandern insb. gut gebildete Menschen ins Ausland ab. Deutsche Institutionen unterstützen aber dabei, das Berufsbildungssystem auszubauen.

GTAI

FINANZIEREN

10 **Wirtschaftsboom macht Indien zum attraktiven Absatzmarkt**

Das Wachstum der indischen Volkswirtschaft stellt sogar den Nachbarn China in den Schatten. Für deutsche Exporteure wird der Subkontinent immer attraktiver. Doch Indien-Geschäfte bedürfen neben lokaler Expertise auch einer soliden Finanzierung, um erfolgreich zu sein.

Frank Schmitz, Sophia Wienicke, LBBW

12 **Risiko Extremwetter**

Die Wahrscheinlichkeit von Extremwetterereignissen nimmt zu. Damit steigen auch die Risiken für Unternehmen und ihre Lieferketten. Was sollten sie unternehmen, um vorzusorgen?

Deutsche Bank

LIEFERN

15 **Verschärfte EU-Sanktionen gegen Belarus**

Die EU hat mit der Verordnung (EU) 2024/1865 die in der Belarus-Embargoverordnung (EG) Nr. 765/2006 (VO 765/2006) niedergelegten Sanktionen gegen Belarus erheblich erweitert und an die bestehenden Russland-Sanktionen angepasst. Die Änderungen traten zum 1. Juli 2024 in Kraft. Wir stellen im Folgenden die wesentlichen Punkte vor.

Tanja Galander, GvW Graf von Westphalen

20 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Malaysia fährt mehrgleisig und profitiert

Nachdem die Wirtschaftsdynamik im Jahr 2023 deutlich geringer ausfiel als im Rekordjahr 2022, zieht die malaysische Wirtschaft wieder etwas stärker an. Eine stabile Geldpolitik und steigende Tourismuseinnahmen tragen dazu bei. Während das Land von den Spannungen zwischen China und den USA profitiert, bleibt das Verhältnis zur Europäischen Union schwierig.



Eve Barré
Volkswirtin für die Region
Asien-Pazifik, Coface

eve.barre@coface.com
www.coface.de

Nachdem sich das Wirtschaftswachstum im Jahr 2023 auf 3,7% gegenüber dem Vorjahr verlangsamt hatte, zog die malaysische Wirtschaft Anfang dieses Jahres wieder etwas stärker an. Coface erwartet daher ein Wirtschaftswachstum von 4,3% zum Vorjahr, was jedoch weiterhin unterhalb der durchschnittlichen Konjunkturdynamik des Vor-Pandemie-Niveaus von um die 5% liegt. Vor allem der private Konsum (58% des BIP) bleibt eine robuste Wachstumsstütze – flankiert von einer stabilen, niedrigen Arbeitslosenquote von 3,3% zwischen November 2023 und Mai 2024. Hinzu kommen staatliche Maßnahmen, die die Auswirkungen der erhöhten Inflation auf Verbraucher mit niedrigem und mittlerem Einkommen ausgleichen. Nach einer Jahresinflation von 2,5% 2023 prognostiziert Coface eine Inflationsrate von 2,8% für das Jahr 2024.

Die privaten Haushalte profitieren zudem von einer stabilen Geldpolitik. Experten erwarten, dass die Bank Negara Malaysia (BNM) keine weiteren Zinsanhebungen durchführt und ihren Leitzins bei 3% hält – ein Niveau, das nahe am Vor-Pandemie-Durchschnitt von 2015 bis 2019 liegt. Gegen weitere Zinsanhebungen spricht, dass die exportabhängige malaysische Wirtschaft immer noch mit einer fragilen ausländischen Nachfrage konfrontiert ist. Zinsanhebungen würden die heimische Währung Ringgit weiter aufwerten lassen und damit malaysische Produkte für das Ausland verteuern. Hinzu kommt, dass die

Lockerung der Geldpolitik in den wichtigsten fortgeschrittenen Volkswirtschaften die Wechselkurse bereits in diese Richtung gedrückt hat.

Die anziehende Inflation wiederum könnte die BNM daran hindern, ihren Leitzins ebenfalls zu senken. Stabiler privater Konsum, der geplante Übergang von pauschalen zu zielgerichteteren staatlichen Subventionen (insb. bei Kraftstoffen) sowie die Erhöhung des Dienstleistungssteuersatzes von 6% auf 8% seit März 2024 sollten die Inflation antreiben. Das Ausmaß des Preisanstiegs ist angesichts der Unsicherheiten rund um diese fiskalischen Maßnahmen, allen voran der zielgerichteten Kraftstoffsubventionen, jedoch schwer abzuschätzen. Gleichzeitig

dürfte auch das private Investitionsniveau robust bleiben, wie der Anstieg der genehmigten Investitionen im privaten Sektor im Jahr 2023 nahelegt (+23% gegenüber 2022).

Die Warenexporte, die 2023 um 8% zurückgingen, könnten in diesem Jahr von einer Erholung des Technologiesektors profitieren. Auf ihn entfallen 40% aller Ausfuhren. Der Außenhandel dürfte jedoch weiterhin unter dem behäbigen Wirtschaftswachstum in China leiden, das mit einem Anteil von 14% nach Singapur die zweitwichtigste Exportdestination Malaysias ist. Die Dienstleistungsexporte, zu denen auch der Tourismus zählt, dürften sich dank der anhaltend steigenden ausländischen Besucherzahlen besser



Während immer mehr hiesige Unternehmen eine Brücke nach Malaysia schlagen, gibt es Streit mit der EU.

entwickeln als die Warenexporte. Malaysia bietet seit Ende 2023 die visafreie Einreise für verschiedene Nationalitäten an, u.a. für Gäste aus China und Indien. Chinesische Staatsbürger machten vor Corona immerhin rund 12% der internationalen Touristen in Malaysia aus – die drittgrößte Gruppe nach Besuchern aus Singapur und Indonesien. Besucher aus ASEAN-Ländern brauchen kein Touristenvisum. Neben dem Tourismus dürften staatliche Investitionen die Wirtschaftstätigkeit weiter stützen. So profitiert bspw. der Transportsektor davon, dass die Ausgaben für die Verkehrsinfrastruktur, einschließlich des laufenden Baus des „Pan Borneo Highway“ und der Eisenbahnlinie „East Coast Rail Link“, steigen.

Konsolidierung der Fiskalpolitik

Die 2023 begonnene fiskalische Konsolidierung wird sich 2024 fortsetzen. In

Skandal um den Staatsfonds

Der Staatsfonds „1Malaysia Development Berhad“ ist in einen Korruptions-, Bestechungs- und Geldwäscheskandal verstrickt, bei dem seit 2009 die Aktiva des 1MDB u.a. durch den ehemaligen Premierminister Najib Razak systematisch veruntreut wurden. Er gilt als einer der größten Finanzskandale weltweit und flog 2015 auf. Seitdem laufen die Ermittlungen und Rückzahlungen von staatlicher Seite. Im Frühjahr 2024 waren 48 Mrd. MYR zurückgezahlt. Die nächste größere Tranche muss bis 2039 zurückgezahlt werden. *Coface*

ihrem Haushaltsplan erwartet die Regierung, dass sich das Haushaltsdefizit verringert. Trotz eines schnelleren Wirtschaftswachstums, Steuererhöhungen (u.a. auf zuckerhaltige Getränke) sowie der Einführung neuer Steuern, einschließlich solcher auf Luxusgüter und Kapitalgewinne, werden die staatlichen Einnahmen nur geringfügig ansteigen. Ein Grund hierfür sind niedrigere Dividendenerträge des nationalen Erdölunternehmens Petronas, die das Gesamtergebnis drücken.

Gleichzeitig werden marginale Kürzungen der öffentlichen Ausgaben von 0,8% im Vergleich zu 2023 erwartet. So verringern sich die Subventionsausgaben aufgrund der Umstellung von pauschalen auf nun zielgerichtete Subventionen. Zudem fallen in diesem Jahr keine höheren Rückzahlungen durch Schuldverpflichtungen im Zusammenhang mit dem Staatsfonds „1Malaysia Development Berhad“ (1MDB) an (siehe Infobox).

Die fiskalische Konsolidierung dürfte die öffentliche Schuldenlast stabilisieren (Coface-Prognose für 2024: 66% des BIP). Sie ist mit 97% fast ausschließlich in lokaler Währung und langfristiger Natur. Mehr Grund zur Sorge bereitet dagegen die private Verschuldung von 131% am BIP im Jahr 2022. Sie umfasst die Verschuldung von Unternehmen wie auch der privaten Haushalte. Dennoch scheinen die Risiken im Bankensektor begrenzt zu sein. Die Kreditinstitute des Landes weisen ausreichende Liquiditätspuffer und Kapitalisie-

rungsraten auf, um vor ausfallenden Krediten geschützt zu sein. Zudem sank der Anteil der Haushaltskredite mit verschlechtertem Kreditrisiko von 6,7% im Dezember 2022 auf 4,6% im Juni 2023.

Nach einem Allzeithoch im Jahr 2022 verringerte sich der Leistungsbilanzüberschuss 2023 aufgrund eines reduzierten Warenbilanzüberschusses. Malaysias Überschuss in der Leistungsbilanz wird 2024 voraussichtlich nur leicht zulegen. Die Warenbilanz dürfte sich mit der Erholung der Güterexporte – wenn auch in begrenztem Maße – verbessern.

Doch trotz einer höheren Anzahl ausländischer Besucher, die 2023 zu einem Überschuss in der Reiseverkehrsbilanz (0,9% des BIP) führten, könnte das Gesamthandelsdefizit im Dienstleistungsbereich steigen. So werden hohe Touristeneinnahmen durch höhere Transportkosten, u.a. aufgrund der gestiegenen Seefrachtkosten, mehr als ausgeglichen.

Darüber hinaus wird ein größeres Defizit in der Bilanz der Primäreinkommen (Einkommen aus Arbeit und internationalen Investitionen) durch Gewinnrückführungen ausländischer Investitionszuflüsse auch künftig den Leistungsbilanzüberschuss belasten. Dieser wird zusammen mit ausländischen Direktinvestitionen zu weiter steigenden internationalen Reserven führen. Aktuell decken diese rund fünf Monate an Importen ab. Obwohl die Auslandsschuld, die überwiegend privat ist,

von einem bereits hohen Niveau von 63,9% des BIP im Jahr 2022 auf 68,2% 2023 gestiegen ist, bleibt sie aufgrund ihrer überwiegenden Denominierung in malaysischen Ringgit weiter beherrschbar.

Streit um Handelsdiskriminierung

Auf außenpolitischer Ebene vertritt Malaysia – angesichts der Bedeutung beider Länder für seine eigene Wirtschaft – im Konflikt zwischen China und den USA eine neutrale Position. Malaysia gehört zu den Ländern, die von den Spannungen profitieren, da man v.a. im Technologie-sektor Investitionen aus China und dem Westen anzieht.

Unterdessen haben sich die Beziehungen zur Europäischen Union weiter abgekühlt, seit 2023 die EU-Verordnung zur Bekämpfung von Entwaldung und Waldschädigung eingeführt wurde. Sie zielt darauf ab, Lieferketten frei von Entwaldung zu machen und keine Waren einzuführen, die aus Abholzung stammen. Diese Regelung betrachtet Malaysia als diskriminierend, da sie die Ausfuhren von Palmöl bedroht – dem wichtigsten landwirtschaftlichen Erzeugnis Malaysias, für das die EU der zweitwichtigste Exportmarkt ist. Bereits 2021 reichte Malaysia bei der Welthandelsorganisation WTO eine Beschwerde gegen die EU wegen verschiedener Maßnahmen im Zusammenhang mit Palmöl und palmölbasierten Biokraftstoffen ein. Während das interna-

tionale Handelsgremium Fehler in den EU-Regularien feststellte, unterstützte es dennoch die Entscheidung der EU, aufgrund von Emissionsrisiken Vorschriften gegen die Verwendung von Palmöl als Biokraftstoff zu erlassen.

Da mehr als 60% seiner Bevölkerung Muslime sind, unterhält Malaysia keine diplomatischen Beziehungen zu Israel und befürwortet eine Zweistaatenlösung im israelisch-palästinensischen Konflikt. Als Reaktion auf den Krieg in Gaza kündigte Malaysia im Dezember 2023 an, dass Frachtschiffe unter israelischer Flagge nicht mehr in seinen Häfen anlegen dürfen.

Nach den Wahlen 2022, die zu einem stark zersplitterten Parlament führten, einigten sich die beiden Wahlbündnisse Pakatan Harapan (PH; „Allianz der Hoffnung“) und Barisan Nasional (BN; „Nationale Front“) auf Drängen des vorherigen Königs darauf, eine Regierung zu bilden. Der Anführer der PH und langjährige Oppositionsführer, Anwar Ibrahim, wurde dabei zum Premierminister ernannt. Diese Allianz ermöglichte es ihm, die Hälfte der Sitze im Unterhaus des Parlaments (111 von 222) zu sichern. Andere kleinere Wahlbündnisse und Parteien traten der Koalition später bei, sodass die Regierung die Anzahl der Sitze auf 153 ausbauen konnte. Dadurch war es Anwar möglich, im Dezember 2022 erfolgreich die Vertrauensfrage zu stellen und damit seine Unterstützung im Parlament gegenüber der Opposition zu verdeutlichen.

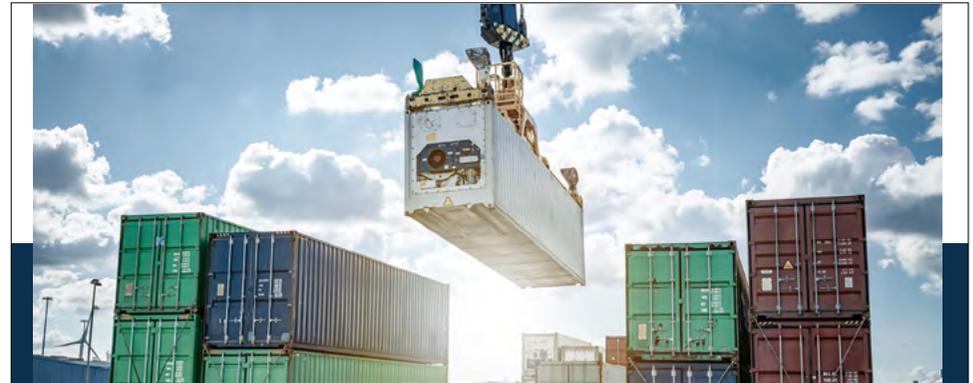
Die Opposition besteht aus der islamischen Partei PAS und einigen Mitgliedern der nationalistischen Partei BERSATU, bleibt aber mit 68 Sitzen relativ klein.

Mehr Gefahr für Premierminister Anwar kommt aus der Innenpolitik. So wurde sein Engagement im Kampf gegen Korruption nach zwei gerichtlichen Verfahren infrage gestellt. Diese beziehen sich auf Korruptionsurteilungen von zwei prominenten Mitgliedern der UMNO, der Hauptpartei der BN-Koalition, mit der Anwar regiert. So wurde die Gefängnisstrafe des ehemaligen Premierministers Najib Razak (verurteilt im Rahmen des 1MDB-Skandals) halbiert, während das Oberste Gericht im September 2023 eine „Freilassung ohne Freispruch“ für den ehemaligen stellvertretenden Premier Ahmad Zahid Hamidi erließ. Ein Jahr nach seinem Amtsantritt sank Anwars Zustimmungsrate im November 2023 auf 50% – von 68% im Dezember des Vorjahres. ◀

Coface-Studie zur Zahlungsmoral in Asien-Pazifik

Der „Asia Corporate Payment Survey“ gibt Einblicke in die Entwicklung des Zahlungsverhaltens und die Praktiken des Forderungsmanagements von rund 2.400 Unternehmen in der Asien-Pazifik-Region. Die befragten Unternehmen sind in neun Märkten (Australien, China, Hongkong, Indien, Japan, Malaysia, Singapur, Taiwan und Thailand) und 13 Branchen tätig. Die gesamte Studie gibt es [HIER](#) zum Download. Coface

Anzeige



Die LBBW, Ihr verlässlicher Partner – auch in fernen Ländern.

Hunderte Experten beschäftigen sich bei der LBBW nur mit einem Thema: Ihrem Auslandsgeschäft. Damit Sie Ihre Exportgeschäfte problemlos abwickeln können, unterstützt die LBBW Sie mit Finanzierungen, Absicherungen und mit persönlicher Betreuung vor Ort. Niederlassungen, Repräsentanzen sowie die German Centres der LBBW unterstützen Sie in 15 Ländern bei Ihren Geschäften und bieten Ihnen ein breites Netzwerk an Partnern.

Unkalkulierbare Risiken können Auslandsgeschäfte zum Scheitern bringen. Die Gefahr von Zahlungsausfällen stellt Exporteure vor Herausforderungen. 94 % aller Märkte weltweit sichert die

LBBW ab – u.a. mit Akkreditiven. Dank ihres exzellenten Ratings wird die Bank als Garantiegeber weltweit akzeptiert. Damit auch mittelständische Unternehmen einen Standort im Ausland gründen können, hilft ihnen die LBBW außerdem mit passgenauen Finanzierungen.

Top Performing Export Finance Bank
Die Exportfinanzierung der LBBW ist ausgezeichnet – im wahrsten Sinne des Wortes: Führende Ex- und Importeure aus aller Welt haben im Rahmen des »TXF Industry Choice Award« die LBBW 2024 zur Top Performing Bank für Exportfinanzierung gewählt. Damit belegt die LBBW zum sechsten Mal in Folge einen internationalen Spitzenplatz.

Bereit für Neues

LBBW

Weitreichende Gerichtsurteile in Thailand

Das Verfassungsgericht des südostasiatischen Landes trifft bedeutungsvolle Entscheidungen und erschüttert so die heimische Politiklandschaft.



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

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

In der ersten Augushälfte hat das thailändische Verfassungsgericht innerhalb weniger Tage zwei weitreichende Urteile gefällt. Das umstrittenste betrifft die Auflösung der populären Oppositionspartei Move Forward Party (MFP), die die Parlamentswahlen im Jahr 2023 gewonnen hatte, und den Ausschluss führender Parteimitglieder von politischen Ämtern. Das Gericht erklärte, die Reformvorschläge der MFP bedrohten die Monarchie und seien verfassungswidrig.

Das zweite Urteil führte zur Amtsenthebung von Premierminister Srettha Thavasin von der regierenden Pheu Thai Party (PTP) wegen eines Verstoßes gegen den Ethikkodex. Das Parlament in Thailands Hauptstadt Bangkok hat daraufhin ein anderes PTP-Mitglied zur neuen Premierministerin gewählt: Paetongtarn Shinawatra, die 38-jährige Tochter des früheren Premierministers Thaksin Shinawatra, ist nun die jüngste Regierungschefin des südosteuropäischen Staates.

Die Urteile könnten zu erneuten politischen Unruhen im Land führen. Das Risiko politischer Instabilität in den kommenden Monaten und Jahren bleibt hoch. Parteiverbote sind in der Geschichte Thailands nichts Neues: Sie gelten als Maßnahmen des konservativen Lagers aus Militär und Königstreuen gegen eine Reformpartei, die v.a. eine Entschärfung des Majestätsbeleidigungs-Gesetzes (Lèse-Majesté-Gesetz) und eine Modernisierung der Monarchie versprochen hatte.

Wie bei früheren Parteiverboten wird jedoch auch die Auflösung der MFP nichts an dem klaren Ruf der jungen Bevölkerung nach einem Wandel in Thailand ändern, der sich in dem deutlichen Sieg der MFP bei den Parlamentswahlen 2023 manifestiert hat. Es ist daher wahrscheinlich, dass eine neue Partei mit denselben Zielen an die Stelle der MFP treten wird. Das jüngste Urteil des Verfassungsgerichts zeigt, dass das Kräftemessen zwischen Reformern und Konservativen nicht so schnell vorbei sein wird und das Risiko eines Militärputschs weiterhin besteht.

Das zweite Urteil des Verfassungsgerichts könnte dazu dienen, den Druck auf die Regierungspartei PTP aufrechtzuerhalten. Die PTP war selbst führende Oppositionspartei und ist seit den Parlamentswahlen 2023 Teil einer Regierungskoalition mit konservativen (mit dem Militär verbündeten) Parteien. Es könnte auch eine Warnung an den derzeitigen PTP-Vorsitzenden und Ex-Premier Thaksin Shinawatra sein, keine größere politische Rolle auf Kosten der konservativen Parteien zu übernehmen. Angesichts der politischen Unerfahrenheit seiner jüngsten Tochter wird erwartet, dass er eine einflussreiche politische Figur bleibt.

Unter der neuen Premierministerin wird politisch weitgehend Kontinuität erwartet, wenn auch mit einigen Anpassungen. Das sog. Digital-Wallet-Programm, ein umfangreiches Konjunkturpaket zur Verbesserung der Lage der privaten Haus-

halte, könnte endlich überarbeitet werden. Dessen Planung und Umsetzung verzögerte sich und war von Missmanagement betroffen, seine Wirkung und der Einfluss auf die Staatsfinanzen sind umstritten.

Trotz der unbeständigen politischen Entwicklung hat sich die wirtschaftliche Erholung Thailands im zweiten Quartal dank steigender Exporte und eines starken privaten Konsums fortgesetzt. Es bleibt jedoch abzuwarten, ob die politischen Risiken die Wirtschaftsentwicklung in den kommenden zwölf Monaten beeinträchtigen werden. Die Risikoeinstufungen von Credendo bleiben vorerst unverändert. ◀

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



Neue Premierministerin: Paetongtarn Shinawatra.

Wie Malaysia mehr Fachkräfte bekommen will

Dem südostasiatischen Land mangelt es an Fachkräften. Es herrscht eine größer werdende Diskrepanz zwischen den angebotenen Stellen und den Fähigkeiten der lokalen Hochschulabsolventen. Zudem wandern insb. gut gebildete Menschen ins Ausland ab. Deutsche Institutionen unterstützen aber dabei, das Berufsbildungssystem auszubauen.

Werner Kemper, Korrespondent in Kuala Lumpur bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Malaysia strebt an, in die Gruppe der „Hocheinkommensländer“ vorzustoßen. Doch es entstehen nicht genug Arbeitsplätze im Hocheinkommenssegment. Stattdessen werden immer mehr Arbeitsplätze in den niedrigen und mittleren Einkommenssegmenten geschaffen. Die konjunkturellen Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt in Malaysia bleiben positiv, obwohl auch dort die Unsicherheit aufgrund der globalen Verwerfungen zunimmt. Im Jahr 2024 soll das Bruttoinlandsprodukt um 4,5 bis 5,0% zulegen (vgl. hierzu auch den Beitrag auf Seite 3). Die offizielle Arbeitslosenquote soll auf 3,4% zurückgehen. Im Jahr zuvor lag sie bei 3,6%.

Anfang 2024 stieg die Zahl der Beschäftigten auf knapp über 17 Millionen. Insgesamt gibt es in dem südostasiatischen Land etwa 24,5 Millionen Menschen im arbeitsfähigen Alter zwischen 15 und 64 Jahren. Größter Arbeitgeber ist traditionell der Dienstleistungssektor mit rund 65% der Beschäftigten – v.a. im Handel, bei Hotels und Restaurants und im Informations- und Kommunikationssektor –, gefolgt von der verarbeitenden Industrie mit knapp 17%. Die Land-, Forstwirtschaft und Fischerei beschäftigt ein Zehntel und die Bauwirtschaft 8% der arbeitenden Bevölkerung.

Unternehmen klagen schon seit einigen Jahren über Engpässe bei der Personalrekrutierung im mittleren und oberen Management. Dasselbe gilt für technische



Hochtechnologie im Visier: Malaysias Unternehmen sollen mehr hochqualifizierte Jobs im Land schaffen.

© Pixparts/Shutterstock

Professionen, v.a. für Arbeitskräfte mit Berufserfahrung, bspw. Ingenieure, Techniker, EDV- und Automatisierungsspezialisten sowie Produkt- und Designentwickler. Insb. in den Bereichen Finanztechnologie, App-Entwicklung und E-Commerce, die in den nächsten Jahren noch stärker wachsen dürften, suchen Unternehmen Fachkräfte. Es ist Ziel der Regierung, die Produktivität im Land zu steigern und mehr Wertschöpfung zu generieren. Daher fördert sie die Ansiedlung höherwertiger Produktionen. Dienstleistungen und wissensbasierte

Branchen gewinnen ebenfalls an Bedeutung. Dafür werden qualifizierte Arbeitskräfte im Land benötigt.

Nettoexporteur von Arbeitskräften

Malaysia ist allerdings Nettoexporteur von höher qualifizierten Arbeitskräften. Ca. 1,9 Millionen malaysische Personen arbeiten im Ausland, davon 1,1 Millionen in Singapur. Ihnen standen Mitte 2023 rund 250.000 in Malaysia lebende Expatri-

ates (Expats) gegenüber. Aktuell müssen Expats ein monatliches Mindesteinkommen von 5.000 MYR (rund 1.100 USD) verdienen, um eine Arbeitserlaubnis zu erhalten.

Schon seit vielen Jahren ist der sog. Brain-Drain, also die Abwanderung von gut ausgebildeten Arbeitskräften ins Ausland, ein Problem in Malaysia. Ursprünglich waren es v.a. Studierende aus den chinesisch- und indischstämmigen Minoritäten, die wegen der malaysischen Bumiputera-Politik (siehe Infobox rechts unten) zum Studium ins Ausland gingen. Viele kommen nicht nach Malaysia zurück. Schuld daran ist die Diskriminierung, der sie sich dort ausgesetzt fühlen. Neuerdings wandern jedoch selbst Bumiputera ins Ausland ab, v.a. ins Nachbarland Singapur. Dort erhalten sie für die gleiche Arbeit eine deutlich bessere Entlohnung.

Neben dem Fachkräftemangel gewinnt ein weiteres Problem in Malaysia immer mehr an Bedeutung. Das Land strebt bereits seit mehreren Jahren an, in die Gruppe der „Hocheinkommensländer“ vorzustoßen. Eine Studie von März 2024, die im Auftrag des Khazanah Research Institute erstellt wurde, legt nahe, dass dies u.a. deshalb nicht gelinge, weil nicht genug Arbeitsplätze im Hocheinkommenssegment entstünden.

Die Zahl sog. Skilled Jobs legte 2022 nur noch um 29,5% zu, während der Zuwachs 2016 noch 49,8% betragen hatte. Ihr

Anteil am gesamten Arbeitsplatzangebot ist seit Jahren rückläufig. Zwischen 2015 und 2022 lag er gerade einmal bei 25%. Tatsächlich ist Malaysia für sehr arbeitsintensive Industrien am untersten Ende der Wertschöpfungskette zu teuer geworden, sodass diese in kostengünstigere Nachbarländer abwandern. Stattdessen dominieren Arbeitsplätze im mittleren Einkommenssegment den Arbeitsmarkt und davon werden immer mehr geschaffen.

Viele Gastarbeiter

Aber auch am unteren Ende der Lohnskala – im Bausektor, auf den Plantagen und an den Industriefließbändern – besteht teilweise Arbeitskräftemangel. Die malaysische Bevölkerung ist immer weniger bereit, schweißtreibende und gering bezahlte Tätigkeiten zu übernehmen. Gastarbeiter aus den Nachbarländern füllen diese Lücke. Sie stammen überwiegend aus Indonesien, aber auch aus Nepal, Bangladesch und Myanmar. Mit 36% ist der größere Teil in der verarbeitenden Industrie tätig. Darüber hinaus beschäftigt die Baubranche 20% und die Plantagenwirtschaft 15% der Gastarbeiter. Ein wichtiger Arbeitgeber ist auch der Dienstleistungssektor und dort v.a. die Gastronomie.

Die Zahl der registrierten Gastarbeiter liegt bei ca. zwei Millionen. Nach Schätzungen des Arbeitgeberverbandes

Malaysian Employers Federation (MEF) gibt es aber mehrere Millionen, die nicht erfasst sind. Auf jeden registrierten Gastarbeiter sollen etwa zwei bis zweieinhalb Unregistrierte kommen. Das würde bedeuten, dass etwa sechs Millionen Gastarbeiter im malaysischen Niedriglohnssektor arbeiten.

Die Regierung versucht seit Jahren, den Zustrom der gering qualifizierten Gastarbeiter zu drosseln und zu lenken. Sie möchte deren Tätigkeit vorwiegend auf die Bau- und Plantagenwirtschaft beschränken. Schätzungsweise knapp ein Drittel der Erwerbspersonen in Malaysia sind ausländische Arbeitskräfte. Ziel ist es, ihren Anteil auf 20% zu drücken. Daher hat die Regierung ein „One Stop Centre“ eingerichtet. Seit April 2017 müssen ausländische Arbeitskräfte ihre Anträge über das Online-System stellen. Die meisten Antragsteller sind schlecht ausgebildet. Das steht dem Wunsch der Regierung nach einer höheren Produktivität im Weg. Sie argumentiert, die Verfügbarkeit von kostengünstigen Arbeitskräften halte die Unternehmen davon ab, ihre Produktion zu automatisieren. Insb. die Branchen mit einem hohen Anteil an Fremdarbeitern, wie die Landwirtschaft und das Gastgewerbe, hinken bei der Produktivität noch hinterher.

Der Fachkräftemangel in Malaysia erfordert kreativere Herangehensweisen vonseiten der Arbeitgeber. Viele Unternehmen nehmen professionelle Unterstützung in

Anspruch. Die Antwort auf die Frage „Wie erreiche ich potenzielle Bewerber und Bewerberinnen?“ hat sich auch in Malaysia verändert. Zeitungsannoncen sind zwar in vielen Fällen noch üblich. Immer gebräuchlicher werden jedoch Inserate im Internet, auch auf Plattformen internationaler Anbieter.

Personalsuche über Vermittler

Um Führungsfunktionen und Fachkräftestellen zu besetzen, greifen immer mehr Unternehmen auf Personalberatungen oder Vermittlungsagenturen zurück. Diese übernehmen die Suche nach passenden Bewerbern und unterstützen oft bei der Vorauswahl. Unternehmen sollten dafür klar definieren, was sie von den Interessierten erwarten und welche Qualifikationen diese benötigen. Anfang 2024 waren beim malaysischen Arbeitsamt 1.156 Personalberatungen und Vermittlungsagenturen registriert. Davon befanden sich allein 751 im Klang-Valley. Die

Malaysische Bumiputera-Politik

Im Zuge der Bumiputera-Politik werden malaysische Ureinwohner (Malaien, Orang Asli und diverse andere ethnische Volksgruppen), sog. Bumiputera, positiv diskriminiert, d.h., sie werden in allen Bereichen des öffentlichen Lebens bevorzugt und erhalten z.B. vereinfachten Zugang zu Universitäten, Bevorzugung bei Bewerbungen im öffentlichen Dienst oder mehr Wohn-geld. *GTAI*

große Anzahl der Anbieter lässt erahnen, dass das Geschäft lukrativ ist.

Typischerweise erhalten die „Headhunter“ im Erfolgsfall zwischen 15 und 30% des jährlichen Bruttogehalts der vermittelten Person als Honorar vom Auftraggeber. Renommiertere Agenturen verlangen ein Drittel der Provision bereits bei der Beauftragung durch das suchende Unternehmen. Das zweite Drittel muss bei der Vorstellung geeigneter Kandidaten gezahlt werden und das letzte Drittel erhalten sie, wenn es zur Beschäftigung kommt. Die Deutsch-Malaysische Industrie- und Handelskammer (AHK) bietet ebenfalls Hilfestellung bei der Personalsuche an.

Wenig Streiks und gute Sprachkenntnisse

Gewerkschaften spielen aus Sicht ausländischer Arbeitgeber eine untergeordnete Rolle. Im Allgemeinen versuchen Personalverwaltung und Belegschaft, Konfrontationen zu vermeiden. Auch staatliche Kontrollen und Verhandlungsvollmachten wirken Arbeitskämpfen entgegen. Streiks sind daher selten. Die weit verbreiteten englischen Sprachkenntnisse sind für ausländische Unternehmen von großem Vorteil. In den letzten Jahren haben sie durch die politisch motivierte Förderung der malaysischen Sprache in den Schulen allerdings abgenommen. Die multiethnische Bevölkerung wird zumeist mehrsprachig erzogen. Über 50% spre-

chen in ihren Familien Bahasa Malaysia, 23% chinesische Sprachen und 7% Tamil oder Hindi.

Eine große Herausforderung für Wirtschaft und Gesellschaft ist die adäquate Aus- und Weiterbildung junger Menschen, zumal die Regierung anvisiert, Malaysia in den Kreis der Hocheinkommensländer zu führen. Die Bildungseinrichtungen, insb. Universitäten, bereiten ihre Absolventen oft nicht adäquat auf das Berufsleben vor bzw. deren Qualifizierung entspricht nicht den gesuchten Fachrichtungen.

Die Unternehmen gehen daher notgedrungen dazu über, ihre Beschäftigten in Eigenregie auszubilden. Ausländische Firmen kooperieren mit Einrichtungen wie dem German-Malaysian Institute (GMI) oder dem Penang Skills Development Centre, die sich der beruflichen Bildung im technischen Bereich widmen. Zusätzlich schicken internationale Unternehmen qualifizierte Mitarbeiter zur Weiterbildung in die Mutterhäuser im Ausland.

AHK koordiniert Ausbildung

Derzeit sind in Malaysia etwa ein Dutzend öffentliche Institutionen mit Berufsausbildung (Technical and Vocational Education and Training, TVET) befasst, die neuerdings in einem nationalen Rat (National TVET Council) zusammengeschlossen sind. Um das Zusammenwirken von schu-

lischer und praktischer Ausbildung zu verbessern, wurde zusätzlich zu den lokalen Berufsbildungssystemen auf Initiative der AHK Malaysia ein duales Berufsausbildungssystem nach deutschem Vorbild eingeführt.

„Eine große Herausforderung für Wirtschaft und Gesellschaft ist die adäquate Aus- und Weiterbildung junger Menschen, zumal die Regierung anvisiert, Malaysia in den Kreis der Hocheinkommensländer zu führen. Die Bildungseinrichtungen, insb. Universitäten, bereiten ihre Absolventen oft nicht adäquat auf das Berufsleben vor bzw. deren Qualifizierung entspricht nicht den gesuchten Fachrichtungen. Die Unternehmen gehen daher notgedrungen dazu über, ihre Beschäftigten in Eigenregie auszubilden.“

Die AHK koordiniert seit Juni 2014 Ausbildungsgänge für Industrie- und Speditionskaufleute, Mechatroniker, Feinwerkmechaniker und Elektroniker in Automatisierungstechnik sowie die Weiterbildung zu Industrie-4.0-Spezialisten. Auch die weltweit erste vollwertige Meisterausbildung für Mechatronik nach deutschem Standard im Ausland gehört dazu. 18 malaysische und 2 deutsche Meisterschüler sollen im Dezember 2024 sowie 2025 ihre Weiterbildung zum Industriemeister Fachrichtung Mechatronik

abschließen. Seit dem Beginn des Programms „German Dual Vocational Training“ (GDVT) im Jahr 2014 gab es bis April 2024 329 Absolventen (inkl. Industriemeister) in 13 Ausbildungsbetrieben.

Mangelnde Loyalität

Ein weiteres Problem auf dem Arbeitsmarkt ist die nicht sehr ausgeprägte Loyalität von Mitarbeiter gegenüber dem Arbeitgeber. Eine kürzliche Umfrage hat ergeben, dass 94 Prozent der Arbeitgeber sich Sorgen darum machen, wie sie ihre Mitarbeiter halten können. Oftmals reicht schon ein geringfügig höherer Lohn, um diese zu einem Arbeitsplatzwechsel zu motivieren. Arbeitnehmer verlassen also nicht nur das Land, um z.B. in Singapur deutlich mehr zu verdienen. Sie wechseln auch innerhalb Malaysias recht häufig den Job, wenn sie sich davon ein etwas höheres Gehalt versprechen.

Viele Unternehmen versuchen dem mit Lohnerhöhungen oder zusätzlichen Sachzuwendungen entgegenzuwirken. Vor allem jüngere Arbeitnehmer erwarten außerdem Zugang zu guten Schulungen, um sich weiterqualifizieren und für höhere Aufgaben empfehlen zu können. Auch die Möglichkeit des hybriden Arbeitens und mehr Freizeit (Work-Life-Balance) spielen eine immer größere Rolle für die Arbeitszufriedenheit. ◀

Wirtschaftsboom macht Indien zum attraktiven Absatzmarkt

Das Wachstum der indischen Volkswirtschaft stellt sogar den Nachbarn China in den Schatten. Für deutsche Exporteure wird der Subkontinent immer attraktiver. Doch Indien-Geschäfte bedürfen neben lokaler Expertise auch einer soliden Finanzierung, um erfolgreich zu sein.



Frank Schmitz
Executive Director Export
Finance Origination,
Landesbank
Baden-Württemberg

frank.schmitz@lbbw.de
www.lbbw.de



Sophia Wienicke
Export Finance Origination,
Landesbank
Baden-Württemberg

sophia.wienicke@lbbw.de
www.lbbw.de

Indien boomt. Das Land hat eine der am stärksten wachsenden Volkswirtschaften weltweit. Die Konjunktur entwickelt sich deutlich besser als in anderen Schwellen- und Entwicklungsländern Asiens. Für die zwölf Monate des indischen Geschäftsjahres 2023/2024 (1. April 2023 bis 31. März 2024) wird das Wirtschaftswachstum auf 8,2% geschätzt, verglichen mit 7% im Jahr zuvor. „Das Wachstum dürfte aufgrund der robusten Investitionen kräftig bleiben“, schreibt der Internationale Währungsfonds (IWF) in einem Bericht über Indiens Wirtschaft. Bis zum Jahr 2030 soll der Subkontinent laut World Economic Forum hinter den USA und China die

drittgrößte Volkswirtschaft der Welt sein. Prognosen des IWF gehen sogar davon aus, dass dieses Ziel bereits 2027 erreicht werden könnte.

Für den Boom sind laut IWF mehrere Faktoren verantwortlich. Die starke Verbrauchernachfrage sowie hohe private Investitionen fachen nach dem Ende der Pandemie das Wachstum an. Eine Liberalisierung der Regeln für Investitionen ausländischer Unternehmen werde Indiens Rolle in den globalen Wertschöpfungsketten weiter stärken und die Exporte ankurbeln. Zudem werden sich Arbeitsmarktreformen positiv auf den indischen Arbeitsmarkt und den

Wohlstand der lokalen Bevölkerung auswirken.

Wo viel Licht ist ...

Aus dem Schatten Chinas heraus entwickelt sich mit Indien also ein immer attraktiverer Handelspartner für westliche Länder. Und Indien macht es ausländischen Unternehmen vergleichsweise leicht: Anders als in China sprechen in Indien viele Menschen fließend Englisch, außerdem verfügt das Land zunehmend über eine gut ausgebaute Infrastruktur.

Für deutsche Unternehmen ist Indien ein zunehmend wichtiger Handelspartner. Das belegen Zahlen des Statistischen Bundesamtes. In den Jahren 2015 bis 2023 hat sich der Wert der Importe aus Indien nach Deutschland von 7,6 auf 13,8 Mrd EUR um 81,6% erhöht. Die Exporte aus Deutschland nach Indien stiegen im selben Zeitraum um zwei Drittel (+66,0%) von 9,7 auf 16,1 Mrd EUR. Wichtigste Exportgüter im Handel zwischen Deutschland und Indien waren 2023 Maschinen (27,4%), Luftfahrzeuge (16,1%) sowie chemische Erzeugnisse (15,5%).

... da ist auch Schatten

Allerdings ist der Handel zwischen Indien und Deutschland mit Risiken behaftet. So könnte eine starke Verlangsamung des globalen Wachstums Indiens Außen-



Modi will nach seiner Wiederwahl im Sommer sein Land zur drittgrößten Volkswirtschaft der Welt machen.

© Srinivasa-Krishnan/Shutterstock

handel und die Finanzkraft des Landes beeinträchtigen. Störungen der globalen Lieferketten könnten zu volatilen Rohstoffpreisen führen. Wetterbedingte Schocks könnten den Inflationsdruck wieder anheizen. Und politische Instabilität könnte wirtschaftliche Risiken weiter verstärken. Das Land ist innenpolitisch gespalten, die hindu-nationalistische Partei des amtierenden Präsidenten Narendra Modi will Indien zum Heimatland für Hindus machen („Hindutva“) und würde dabei religiöse Minderheiten, insb. Muslime, im Land diskriminieren, fürchten Kritiker.

Risiken lassen sich absichern

Angesichts der vielfältigen Risiken erscheint es für exportierende deutsche Unternehmen sinnvoll, eine sorgfältige Risikobewertung vorzunehmen und die Risiken professionell zu managen. Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland, sog. Hermes-Deckungen, können Exporteure und Banken vor Zahlungsausfällen schützen.

So hat die LBBW bereits eine Vielzahl deutscher Exporteure unterstützt, die Maschinen nach Indien verkauft haben. Ob Verpackungsmaschinen oder Maschinen zur Lebensmittelproduktion, für die Exporteure konnten diverse Risiken abgesichert werden. Politische Risiken oder das Risiko des Zahlungsausfalls können für den Exporteur kostenneutral im Rah-

men einer sog. kombinierten Deckung von Hermes abgesichert werden.

„Politische Risiken oder das Risiko des Zahlungsausfalls können für den Exporteur kostenneutral im Rahmen einer sog. kombinierten Deckung von Hermes abgesichert werden.“

Zudem erhält der Exporteur die Zahlung seines indischen Kunden direkt aus der Finanzierung seiner deutschen Bank und zwar gegen Vorlage der vereinbarten Dokumente pro rata Lieferung und Leistung. Bei substanziellen Auftragswerten von mehr als 15 Mio EUR können indische Unternehmen von einer langfristigen Finanzierung über zehn Jahre profitieren.

Vorteile wegen perspektivisch sinkender Zinsen und durch Natural Hedge

Gerade in herausfordernden Märkten trägt die Exportfinanzierung zum Erfolg von Auslandsgeschäften bei. In diesem Zusammenhang ist das in den nächsten drei bis zwölf Monaten perspektivisch weiter sinkende Zinsniveau im Euro-Raum eine gute Nachricht für Unternehmen, weil es die Exportfinanzierung günstiger macht. Exportfinanzierungen sind im Regelfall variabel verzinst. Bei einem sinkenden Euribor sinken also auch die

Finanzierungskosten. Zudem haben Darlehen in Euro noch einen schönen Nebeneffekt für indische Kreditnehmer, die auch Umsätze in Euro erzielen: Sie müssen ihre Euro-Erlöse nicht mit Mehrkosten bei ihrer Bank konvertieren, sondern können diese direkt für die Tilgung der Exportfinanzierung verwenden.

Dieser sog. Natural Hedge senkt die Währungsrisiken für das Unternehmen, da die Tilgung unabhängig von etwaigen Beschränkungen durch Nationalbanken im Devisenhandel und Wechselkurschwankungen vorgenommen wird. Dies ist ein starkes Verkaufsargument für hiesige Exporteure, die zu ihrem Produkt direkt die passende Finanzierung anbieten können.

Auch andere Finanzierungslösungen, die Banken wie die LBBW anbieten, werden von weiteren Leitzinssenkungen der Europäischen Zentralbank positiv beeinflusst. So ist davon auszugehen, dass Forfaitierungen kostengünstiger und damit attraktiver für Exporteure werden. Dieses Instrument ermöglicht es Unternehmen, ihre Liquidität zu verbessern, indem sie Forderungen verkaufen und damit zukünftige Zahlungseingänge vorziehen.

Deutsche Exporteure werden damit wettbewerbsfähiger, weil sie die verbesserten Konditionen an ihre indischen Kunden weitergeben können. Durch die enge Zusammenarbeit von LBBW und Euler Hermes, dem Mandatar des Bundes, kön-

nen Exporteure all diese Vorteile nutzen, um ihre internationalen Geschäfte sicher und erfolgreich zu gestalten. Die Bedeutung des indischen Marktes untermauert auch die am 24. Oktober 2024 in Neu-Delhi stattfindende [Exportfinanzierungskonferenz](#). Die DACH-Exportkreditagenturen Euler Hermes, OeKB und SERV unterstützen exportorientierte Unternehmen bei ihren Vorhaben in Indien und bringen im Rahmen der Konferenz Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Finanzen und Politik zusammen.

LBBW unterstützt vor Ort

Neben einem professionellen Risikomanagement und attraktiven Finanzierungslösungen sind auch Kontakte vor Ort für Unternehmen wichtig, die nach Indien exportieren. Die LBBW unterhält seit 25 Jahren eine Repräsentanz in Mumbai, die von der Niederlassung in Singapur unterstützt wird. Unternehmenskunden der LBBW profitieren vom weit verzweigten Netzwerk der Bank in Indien. Es erstreckt sich über das ganze Land – von Neu-Delhi über Mumbai und Pune bis nach Bengaluru und Kolkata. Die örtlichen Expertinnen und Experten unterstützen Exporteure gemeinsam mit Kollegen aus Deutschland bei allen Fragen rund um das Exportgeschäft mit Indien. Das gemeinsame Ziel: In den kommenden Jahren soll nicht nur die Wirtschaft in Indien boomen, sondern auch das deutsche Exportgeschäft mit Indien. ◀

Risiko Extremwetter

Die Wahrscheinlichkeit von Extremwetterereignissen nimmt zu. Damit steigen auch die Risiken für Unternehmen und ihre Lieferketten. Was sollten sie unternehmen, um vorzusorgen?

Als die „Ever Given“ im März 2021 den Suezkanal blockierte, wurde die Bedeutung des Kanals für die globalen Lieferketten deutlicher denn je. Dabei war die Verbindung vom Roten Meer zum Mittelmeer nur sechs Tage lang unterbrochen. Schuld war eine Havarie. Weitaus weniger Beachtung fand dagegen, was sich bis Mai dieses Jahres im Panamakanal abgespielt hat: Dort sorgte eine anhaltende Dürre dafür, dass aufgrund des niedrigen Wasserstands rund ein ganzes Jahr lang weniger als zwei Drittel des üblichen Volumens die Verbindung zwischen Atlantik/Karibik und Pazifik passieren konnten. Die Gesamtkosten für diese Behinderung der globalen Lieferkette zwischen China und dem Osten der USA sind noch nicht beziffert worden. Die Spotpreise für den Transport zwischen den beiden Wirtschaftsgrößen

waren in der Zeit allerdings um 30% gestiegen.

Extremwetterereignisse gefährden Menschenleben – und können Unternehmen ebenfalls erschüttern. Und das nicht nur in der Ferne wie die Tragödie im Ahrtal, das extreme Rhein-Niedrigwasser im Sommer 2018 und zuletzt die Überschwemmungen im Saarland und in Süddeutschland gezeigt haben.

Extremes Wetter ist nicht neu. Schon in der Vergangenheit haben Erdbeben, Starkregenfälle und Überschwemmungen, hohe Windgeschwindigkeiten oder Hitzewellen, Dürren und Niedrigwasser Lieferketten unterbrochen. Dabei waren nicht immer die Transportwege betroffen, auch die Produktion selbst konnte wetterbedingt nicht fortgeführt werden,

betriebliche Vermögenswerte wurden beschädigt. Fest steht aber, da sind sich Klimaexperten und Risikoanalysten einig, dass die Zahl der Ausfälle und Störungen aufgrund von Extremwetter zunehmen wird.

Größte Gefahr für die Lieferkette

„Extremwetter ist das größte Risiko der Lieferkette im Jahr 2024.“ Zu diesem Ergebnis kommt ein Bericht von Everstream Analytics, einem auf die Risikoeinschätzung von Lieferketten spezialisierten Beratungsunternehmen. Protektionistische Maßnahmen oder neue Regulierungen seien nachgeordnete Risiken. Im Vorjahr hätten bspw. die Waldbrände in Kanada die Lieferzeiten für die Ballungsräume Chicago und New York um bis zu

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



Es braut sich etwas zusammen über Taipeh: Taiwan und seine Hauptstadt sind wie viele andere Regionen auf der Welt vor Naturkatastrophen nicht gefeit.

zwei Tage verzögert. Starkregen und Überflutungen in den US-Bundesstaaten Kalifornien, Nevada und Utah führten zu 20 bis 30% weniger Lieferungen in den betroffenen Gebieten, schreiben die Everstream-Analysten. Auf dem fünften Platz des Risikorankings von Everstream liegen übrigens Ausfälle der Agrarwirtschaft, v.a. bei Zucker und Kautschuk. Auch hier kann das Wetter einen großen Einfluss auf die Versorgungssicherheit – und die Preise – haben.

Wenig Vorsorge

Der Rat der Berater: Unternehmen sollten ihre Lieferkettenwege und die Wettervorschau beobachten und sich vorbereiten. Doch damit stehen die Unternehmen offenbar erst am Anfang. So ergab eine gemeinsame Untersuchung der Universität Maryland mit dem Lieferketten-Spezialisten Resilinc, dass die 100 analysierten Hersteller von Hightech, Automobil und Konsumgütern aus den USA, China und Taiwan kaum auf die Wetterrisiken vorbereitet sind. Von den insgesamt 12.000 Produktionsstätten – eigene Produktion, erste und zwei Lieferantenebene – haben 80% der Standorte in den USA und 48% derjenigen in China und Taiwan keine Notfallpläne oder keine schnell verfügbaren Alternativen.

Selbst die von der Studie als besonders risikoreich eingeschätzten Standorte waren kaum besser geschützt. 18% der

untersuchten US- und 11% der China-/Taiwan-Standorte fallen in diese Hochrisikokategorie, da sie einer hohen Klimavariabilität ausgesetzt sind. Im Fall von Schwierigkeiten könnten sie signifikante Umsatzverluste erleiden. Immerhin: Die „besten“ 30% der Standorte könnten ihre Produktion in weniger als elf Wochen an einen alternativen Standort verlegen.

Allerdings seien lediglich 11% aller Standorte in den drei Ländern vollständig auf klimabedingte Unterbrechungen vorbereitet. Diese Standorte verfügten über formale Notfallpläne, Anweisungen für Sofortmaßnahmen und hätten Back-up-Standorte identifiziert und Arrangements getroffen, sie im Krisenfall auch schnell in Betrieb nehmen zu können.

Bewusstsein für Wetterrisiken wächst

Risiken zu analysieren und prophylaktische Maßnahmen zu ergreifen ist nicht nur im Sinne der Unternehmen selbst, sondern auch Teil der regulatorischen Vorgaben. So regelt ESRS 1 der ESG-Berichtsdirektive CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), dass die Auswirkungen von Klimarisiken modelliert werden. Dabei müssen drei Szenarien – eine Erwärmung um +1,5 Grad, +2 Grad und +4 Grad Celsius – kalkuliert werden. Wie auch bei den anderen CSRD-Anforderungen gilt, dass große und börsennotierte Unternehmen unmittelbar betroffen sind. Aller-

dings ist davon auszugehen, dass diese auch von kleineren Zulieferern entsprechende Daten erwarten.

„Heute steht noch immer bei vielen Unternehmen kritische Infrastruktur wie Server und Trafo-Stationen im Keller, um diesen günstigen Raum optimal zu nutzen. Aber das Risiko eines Wasserschadens ist dort besonders hoch.“

Matthias von Harten, Zurich Resilience Solutions

Zunehmend bessere Modellierungen der Lieferketten wie auch der klimabedingten Störungen helfen Unternehmen bei der Risikoklassifizierung ihrer Produktionsstätten. Zurich Resilience Solutions, eine Tochter des Versicherers, bietet die Analyse auch umfangreicherer Standortportfolios an. „Wir untersuchen bspw. die Gefährdung von Standorten durch Regen und das daraus ggf. resultierende Hochwasser sowie Hagel und Hitze, Wind und Dürre“, erläutert Matthias von Harten von Zurich Resilience Solutions. In einer Matrix aus der Versicherungssumme (Sachwert und die zu erwartenden Kosten einer Betriebsunterbrechung) und dem Total Hazard Score (die Summe aller Naturgefahren an einem Standort) lassen sich besonders exponierte Standorte identifizieren und priorisieren. Im nächsten Schritt werden diese besonders gefährdeten Produktionsstätten vor Ort von Fach-

leuten bewertet. „Unsere Ingenieure wissen, worauf sie achten müssen, um die Resilienz von Standorten zu erhöhen, z.B. bei der Größe von Regenabläufen. Allein in diesem Jahr hatten wir in Deutschland bereits drei starke Hochwasserereignisse, die zahlreiche Produktionsstätten unter Wasser setzten und die Produktion unterbrachen“, sagt von Harten. Die Analyse umfasst auch die externen Abhängigkeiten etwa durch Wasserläufe oder Zufahrtsstraßen.

Gegenmaßnahmen vorbereiten

„Heute steht noch immer bei vielen Unternehmen kritische Infrastruktur wie Server und Trafo-Stationen im Keller, um diesen günstigen Raum optimal zu nutzen. Aber das Risiko eines Wasserschadens ist dort besonders hoch“, sagt von Harten. Die Zurich-Experten geben im Anschluss an die Analyse ganz konkrete Handlungsempfehlungen, wie sich die Produktion direkt schützen lässt, bspw. durch die Anschaffung von mobilen Hochwasserbarrieren oder die schon genannten Ausweichoptionen.

Die Kosten für solche Analysen und Handreichungen erreichen bei einer zweistelligen Zahl von Standorten schnell einen fünfstelligen Betrag. Das Kundeninteresse ist dennoch hoch, nicht zuletzt aufgrund der CSRD-Anforderungen. Mehrere Wochen Bearbeitungszeit für eine Risikoanalyse sollten Unternehmen ein-

kalkulieren, da verschiedenste Faktoren und Interessen berücksichtigt werden müssen.

Steigen die Risiken, nimmt typischerweise auch die Nachfrage nach Versicherungen zu. Neben den etablierten Versicherungsanbietern haben auch spezialisierte Startups wie Wetterheld oder das britische Floodflash das Thema entdeckt. Beide arbeiten mit einer sog. parametrischen Versicherung auf Basis von Messwerten. Dadurch muss der Schaden nicht aufwendig berechnet werden. Floodflash installiert bspw. in Werkshallen Wassersensoren; erreicht der Wasserpegel einen bestimmten Wert, zahlt die Versicherung. Der Vorteil: So können sich auch Unternehmen versichern, die typischerweise keine Versicherung erhalten, weil sie in Überflutungslagen angesiedelt sind.

„Wir führen zwar Gespräche mit Logistikern oder dem Handel, aber offenbar scheuen viele Unternehmen die Versicherungskosten.“

Nikolaus Haufler, Wetterheld

Wetterheld versichert derzeit v.a. Veranstalter gegen Umsatzverluste bei schlechtem Wetter. Gründer Nikolaus Haufler sieht noch nicht, dass andere Branchen ausreichend für das Thema sensibilisiert sind. „Wir führen zwar Gespräche mit Logistikern oder dem Handel, aber offenbar scheuen viele Unternehmen die Versi-

cherungskosten.“ Auch ein Extremwetterereignis wie die Dürre 2018 mit massiven Schäden für die Landwirtschaft sorgte nur im Folgejahr für eine starke Nachfrage des entsprechenden Wetterheld-Versicherungsangebots. „Ich erwarte, dass in den kommenden Jahren branchenweise Bewegung in die Nachfrage nach Wetterversicherungen kommen wird“, sagt Haufler.

Doch Versicherungen allein können keine Antwort sein. Mit steigenden Wetterschadenssummen werden auch die Versicherungsprämien und Selbstbehalte steigen, erwartet Matthias von Harten von Zurich Resilience Solutions. In Hochrisikogebieten sind auch in Deutschland schon einige Immobilien nicht mehr gegen Elementarschäden zu versichern. Immerhin: 2023 fielen trotz zahlreicher Extremwetterereignisse die Schäden nicht außergewöhnlich hoch aus. Naturkatastrophen verursachten weltweit Schäden von etwa 250 Mrd USD, berichtet Munich Re. Allerdings waren nur 95 Mrd USD davon auch versichert. In Deutschland entstanden v.a. in Bayern (2 Mrd EUR versicherte Schäden) und Hessen (890 Mio EUR) die höchsten Schäden – gefolgt vom ebenfalls wirtschaftsstarken Standort Baden-Württemberg. Unternehmen sollten dennoch keine Zeit verlieren, sich jetzt gegen künftige Wetterrisiken zu rüsten. ◀



credendo.com

WIR HELFEN IHNEN, IHRE STÄRKEN ZU EXPORTIEREN.

Deutschland hat unglaubliche Talente – es wäre nicht fair, sie alle für sich zu behalten.
Deshalb unterstützen wir Sie bei Ihren weltweiten Exportaktivitäten.
Wir prüfen die Bonität Ihrer Geschäftspartner und versichern Ihr Ausfallrisiko.

Turning uncertainties
into opportunities since 1921

CREENDO

Verschärfte EU-Sanktionen gegen Belarus

Die EU hat mit der Verordnung (EU) 2024/1865 die in der Belarus-Embargoverordnung (EG) Nr. 765/2006 (VO 765/2006) niedergelegten Sanktionen gegen Belarus erheblich erweitert und an die bestehenden Russland-Sanktionen angepasst. Die Änderungen traten zum 1. Juli 2024 in Kraft. Wir stellen im Folgenden die wesentlichen Punkte vor.



Tanja Galander
Rechtsanwältin und Local Partnerin, GvW Graf von Westphalen

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

Mit einem neuen Art. 1ba Abs. 1a VO 756/2006 wird die Durchfuhr von in Art. 1ba Abs. 1 aufgeführten Feuerwaffen, dazugehörigen Teilen und wesentlichen Komponenten sowie Munition, die aus der Europäischen Union (EU) ausgeführt werden, durch Belarus verboten. Mit Abs. 2 werden begleitende Verbote der Erbringung von technischer Hilfe, Vermittlungsdiensten oder von anderen Diensten, der Gewährung von Finanzmitteln oder Finanzhilfen und Rechten des geistigen Eigentums, Geschäftsgeheimnissen und Lizenzen im Zusammenhang mit den Gütern nach Art. 1ba Abs. 1 eingeführt.

Es ist nunmehr untersagt, in Anhang XVIII aufgeführte Güter mit oder ohne Ursprung in der Union unmittelbar oder mittelbar an natürliche oder juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen in Belarus oder zur Verwendung in Belarus zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben oder auszuführen. Art. 1bb entspricht in seinem Wortlaut Art. 3k der Russland-Embargoverordnung (EU) Nr. 833/2014 (VO 833/2014) und enthält ebenfalls begleitende Verbote der Erbringung von technischer Hilfe, Vermittlungsdiensten oder anderen Diensten, der Gewährung von Finanzmitteln oder Finanzhilfe und Rechten des geistigen Eigentums, Geschäftsgeheimnissen und Lizenzen im Zusammenhang mit diesen Gütern. Der neue Anhang XVIII der Belarus-Embargoverordnung ist ebenso umfangreich wie Anhang XXIII

VO 833/2014, es bestehen Unterschiede in Einzelfällen.

Geltende Altvertragsregelungen

Altvertragsregelungen bestehen bis zum 2. Oktober 2024 für die Erfüllung von Verträgen, die vor dem 1. Juli 2024 geschlossen wurden, sowie in Bezug auf Güter des KN-Codes 2602 bis zum 2. August 2024 und in Bezug auf Güter des KN-Codes 8708 99 bis zum 2. Januar 2025.

Neben der Ausfuhr wird auch die Durchfuhr von Dual-Use-Gütern durch Belarus verboten. Das bestehende Ausfuhrverbot

wurde um die bekannten akzessorischen Dienstleistungsverbote (technische Hilfe, Vermittlungsdienste oder andere Dienste, Gewährung von Finanzmitteln oder Finanzhilfe und IP-Rechten) erweitert.

Art. 1f Abs. 1 VO 765/2006 verbietet den Verkauf, die Lieferung, die Verbringung und die Ausfuhr von Gütern in Anhang Va nach Belarus. Anhang Va wurde nun erheblich erweitert und entspricht im Wesentlichen Anhang VII der VO 833/2014. Zudem erweiterte die EU das Ausfuhrverbot nach Art. 1f durch einen neuen Abs. 2 auch hier um die bekannten akzessorischen Dienstleistungsverbote (technische Hilfe, Vermittlungsdienste



Güter nach Belarus einzuführen oder durchzuleiten ist durch die neuen Sanktionen kaum mehr möglich.

© Tricky_Shark/Shutterstock

oder andere Dienste, Gewährung von Finanzmitteln oder Finanzhilfe und IP-Rechten). Ferner wurde nunmehr auch die Durchfuhr von Hochtechnologiegütern durch Belarus verboten.

Der neue Art. 1fd Abs. 1 untersagt, die in Anhang XXIV aufgeführten Güter und Technologien der Seeschifffahrt mit oder ohne Ursprung in der Union unmittelbar oder mittelbar an natürliche oder juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen in Belarus oder zur Verwendung in Belarus zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben oder auszuführen. Art. 1fd Abs. 2 verbietet die Erbringung technischer Hilfe, von Vermittlungsdiensten und anderen Diensten, die Gewährung von Finanzmitteln oder Finanzhilfe und IP-Rechten in Bezug auf die Güter nach Abs. 1.

Exportverbot für Luxusgüter

Es ist nunmehr untersagt, in Anhang XXV aufgeführte Luxusgüter mit oder ohne Ursprung in der Union unmittelbar oder mittelbar an natürliche oder juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen in Belarus oder zur Verwendung in Belarus zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben oder auszuführen. Der Art. 3ga entspricht in seinem Wortlaut Art. 3h VO 833/2014 und enthält ebenfalls begleitende Verbote der Erbringung von technischer Hilfe, Vermittlungsdiensten oder anderen Diensten, der Gewährung

von Finanzmitteln oder Finanzhilfe und Rechten des geistigen Eigentums, Geschäftsgeheimnissen und Lizenzen im Zusammenhang mit diesen Gütern. Allerdings ist der neue Anhang XXV der Belarus-Embargoverordnung bei Weitem nicht so umfangreich wie Anhang XVIII VO 833/2014.

Die bereits bestehenden Ausfuhrverbote in Art. 1s und 1sa VO 765/2006 werden um ein Durchfuhrverbot durch Belarus erweitert.

Güterbezogene Einfuhrverbote

Gem. des neuen Art. 1gc Abs. 1 ist es verboten, die in Anhang XX aufgeführten Güter und Technologien mit oder ohne Ursprung in der EU, die zur Ölraffination und zur Verflüssigung von Erdgas verwendet werden können, unmittelbar oder mittelbar an natürliche oder juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen in Belarus oder zur Verwendung in Belarus zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben oder auszuführen. Dieser Art. 1gc der Belarus-Embargoverordnung entspricht Art. 3b VO 833/2014. Anders als Anhang X VO 833/2014 ist Anhang XX aber viel kürzer und enthält nur drei Positionen:

- KN 8419 60 00: Prozesseinheiten für die Verflüssigung von Erdgas
- KN 8419 60 00: Wasserstoffrückgewinnungs- und -reinigungstechnologie

- KN 8419 60 00: Raffineriebrenngasbehandlungs- und Schwefelrückgewinnungstechnologie (einschließlich Aminwäsche-Anlagen, Schwefelrückgewinnungsanlagen, Tailgas-Behandlungsanlagen)

Art. 1gc Abs. 2 VO 765/2006 enthält auch begleitende Verbote der Erbringung von technischer Hilfe, Vermittlungsdiensten oder anderen Diensten, der Gewährung von Finanzmitteln oder Finanzhilfe und Rechten des geistigen Eigentums, Geschäftsgeheimnissen und Lizenzen im Zusammenhang mit diesen gelisteten Gütern.

Gem. Art. 1h Abs. 1 VO 765/2006 ist es verboten, Mineralerzeugnisse laut Anhang VII und Rohöl gem. Anhang XXIII unmittelbar oder mittelbar zu kaufen, einzuführen oder weiterzugeben, wenn sie ihren Ursprung in Belarus haben oder aus Belarus ausgeführt werden.

Gem. Art. 1h Abs. 2 VO 765/2006 ist es untersagt, unmittelbar oder mittelbar technische Hilfe, Vermittlungsdienste, Finanzmittel oder Finanzhilfe oder andere Dienste im Zusammenhang mit dem Verbot in Abs. 1 bereitzustellen.

Art. 1ra Abs. 1 VO 765/2006 verbietet den Kauf, die Einfuhr und die Weitergabe von in Anhang XXVIII gelisteten Gütern, wenn sie ihren Ursprung in Belarus haben oder aus Belarus ausgeführt werden. Art. 1ra Abs. 2 enthält akzessorische Dienstleis-

tungsverbote im Zusammenhang mit den Verboten in Abs. 1 in Bezug auf unmittelbare oder mittelbare technische Hilfe, Vermittlungsdienste oder andere Dienste sowie Finanzmittel oder Finanzhilfen.

Art. 1ra entspricht Art. 3i VO 833/2014, Anhang XXVII der VO 765/2006 und dem Anhang XXI der VO 833/2014.

Einfuhrverbot für Diamanten

Seit dem 1. Juli 2024 ist es gem. Art. 1rc VO 765/2006 verboten, in Anhang XXIX Teile A, B und C VO 765/2006 aufgeführte Diamanten und Erzeugnisse, die Diamanten enthalten, unmittelbar oder mittelbar zu kaufen, einzuführen oder weiterzugeben, wenn sie ihren Ursprung in Belarus haben oder aus Belarus in die Union oder ein Drittland ausgeführt wurden. Dies entspricht dem Einfuhrverbot russischer Diamanten in Art. 3p VO 833/2014.

Zudem ist es seit dem 1. Juli 2024 verboten, in Anhang XXIX Teile A, B und C aufgeführte Diamanten und Erzeugnisse, die Diamanten jeglichen Ursprungs enthalten, unmittelbar oder mittelbar zu kaufen, einzuführen oder weiterzugeben, wenn sie durch das Hoheitsgebiet von Belarus durchgeführt wurden. Damit soll offenbar insb. eine Umgehung des Einfuhrverbotes russischer Diamanten verhindert werden. Auch hier enthält Art. 1rc Abs. 3 VO 765/2006 akzessorische Dienstleistungsverbote.

Weitere Verbote

Gem. eines neuen Art. 1gb ist es verboten, eine neue Beteiligung an einer juristischen Person, Organisation oder Einrichtung, die nach belarussischem Recht oder dem Recht eines anderen Drittlands gegründet oder eingetragen wurde und die im Energiesektor in Belarus tätig ist, zu erwerben. Gleiches gilt für die Vorgänge, eine solche bestehende Beteiligung auszuweiten, neue Darlehen oder Kredite oder sonstige Finanzmittel an belarussische Unternehmen des Energiesektors zu gewähren, ihnen Wertpapierleistungen gegenüber zu erbringen oder Gemeinschaftsunternehmen in diesem Bereich zu gründen. Die Vorschrift entspricht Art. 3a VO 833/2014.

Analog zu Art. 5n VO 833/2014 wurde ein neuer Art. 1jc in VO 765/2006 eingefügt. Dieser verbietet umfassend Dienstleistungen an die Republik Belarus, ihre Regierung, ihre öffentlichen Stellen, Unternehmen und Agenturen sowie an natürliche oder juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen, die im Namen oder auf Weisung der Republik Belarus, ihrer Regierung, ihrer öffentlichen Stellen, Unternehmen oder Agenturen handeln – und zwar in den Bereichen Wirtschaftsprüfung einschließlich Abschlussprüfung, Buchführung und Steuerberatung sowie Unternehmens- und Public-Relations-Beratung, Architektur und Ingenieurwesen, Rechtsberatung, IT-Beratung, Markt- und Meinungsforschung, technische,

physikalische und chemische Untersuchung und Werbung.

Zudem ist es untersagt, unmittelbar oder mittelbar Software für die Unternehmensführung und Software für Industriedesign und Fertigung gem. Anhang XXVI an die vorstehenden Personen, Organisationen und Einrichtungen zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben, auszuführen oder bereitzustellen; auch diesbezügliche technische Dienste, Vermittlungsdienste, Finanzhilfen und sonstige Dienste sind verboten.

Es wurde hier ersichtlich nicht die gleiche Formulierung wie in Art. 5n VO 833/2014 gewählt, in dem die Leistungserbringung an „a) die Regierung Russlands oder b) in Russland niedergelassene juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen“ verboten wurde. Daher wollte man wohl nur umfassend öffentliche bzw. staatliche Träger und Organisationen einschließlich staatliche Unternehmen in Belarus erfassen. Nicht nachvollziehbar ist, weshalb nach Art. 1jc – wie auch nach dem analogen Art. 5n Abs. 7 der VO 833/2014 – bis zum 2. Januar 2025 die Erbringung vorstehender Dienstleistungen zur ausschließlichen Nutzung durch in Belarus niedergelassene juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen, die sich im Eigentum oder unter der alleinigen oder gemeinsamen Kontrolle einer nach dem Recht eines Mitgliedsstaats, eines dem Europäischen Wirtschaftsraum angehörenden Landes, der

Schweiz oder einer in einem in Anhang Vb aufgeführten Partnerland gegründeten oder eingetragenen juristischen Person, Organisation oder Einrichtung befinden, noch genehmigungsfrei zulässig ist.

Eine zeitnahe Klärung, ob das Verbot nur Leistungen an belarussische staatliche Unternehmen oder an sämtliche belarussische Unternehmen (wie Art. 5n VO 833/2014 in Bezug auf russische juristische Personen) erfasst, wäre wünschenswert.

Eine Altvertragsregelung ist gem. Art. 1jc Abs. 6 VO 765/2006 vorgesehen für die Erbringung von Dienstleistungen, die unbedingt erforderlich sind, um vor dem 1. Juli 2024 geschlossene Verträge bis zum 2. Oktober 2024 zu beenden. Diese Übergangsregelung gilt für Verträge mit sämtlichen belarussischen Vertragspartnern, durch die vor dem 1. Juli 2024 konkrete Leistungspflichten begründet wurden – unabhängig davon, in welchem Land die Muttergesellschaft des belarussischen Vertragspartners ansässig ist.

Es gibt keine wie in Art. 5n Abs. 8a VO 833/2014 vergleichbare Ausnahme. Art. 5n Abs. 8a VO 833/2014 sieht eine zeitlich unbefristete Befreiung für die Erbringung von Dienstleistungen durch EU-Staatsbürger, die in Russland ansässig sind und dies bereits vor dem 24. Februar 2022 waren, an russische Tochterunternehmen von Muttergesellschaften in EU- und Partnerländern vor, wenn die EU-Personen bei

den russischen Tochtergesellschaften angestellt sind und die Dienstleistungen zur ausschließlichen Nutzung durch Letztere bestimmt sind. Offensichtlich sah man hier keinen Bedarf einer solchen Befreiung.

Während bislang nur in Belarus niedergelassenen Kraftverkehrsunternehmen die Beförderung im Gebiet der Union untersagt war, wird das Verbot nun erweitert auf in der EU niedergelassene juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen, die zu mindestens 25% im Eigentum einer belarussischen Person stehen. Diese Erweiterung erfolgte mit dem 14. Sanktionspaket in Art. 3l VO 833/2014 auch entsprechend für in der EU niedergelassene juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen, die zu mindestens 25% im Eigentum einer russischen Person stehen.

Regeln gegen Sanktionsumgehung

Das Umgehungsverbot aus Art. 1m wurde – wie Art. 12 VO 833/2014 – an die aktuelle Rechtsprechung des EuGH dahingehend angepasst, dass es verboten ist, wesentlich und vorsätzlich an Tätigkeiten teilzunehmen, mit denen die Umgehung der in der VO 765/2006 festgelegten Verbote bezweckt oder bewirkt wird, 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 dies billigend in Kauf genommen wird.

Art. 8g VO 765/2006 sieht eine *No Belarus Clause* vor, die der *No Russia Clause* aus Art. 12g VO 833/2014 entspricht:

Beim Verkauf, der Lieferung, der Weitergabe oder der Ausfuhr von Gütern oder Technologien gem. den in Art. 8g genannten Anhängen XVI, XVII, XXVIII und XXX der Belarus-Embargoverordnung oder von Feuerwaffen und Munition gem. der Liste in Anhang I der VO (EU) Nr. 258/2012 in ein Drittland – mit Ausnahme der in Anhang Vba aufgeführten Partnerländer (USA, Japan, UK, Südkorea, Australien, Kanada, Neuseeland, Norwegen, Schweiz, Liechtenstein und Island) – müssen die Ausführer die Wiederausfuhr nach Belarus und die Wiederausfuhr zur Verwendung in Belarus vertraglich untersagen.

Dies gilt nicht für die Erfüllung von Verträgen über Güter der in Anhang XXX aufgeführten KN-Codes 8457 10 (Bearbeitungszentren zum Bearbeiten von Metallen), 8458 11 (Horizontal-Drehmaschinen einschließlich Drehzentren zur spanabhebenden Metallbearbeitung, numerisch gesteuert), 8458 91 (Drehmaschinen, einschließlich Drehzentren zur spanabhebenden Metallbearbeitung, numerisch gesteuert [ausgenommen Horizontal-Drehmaschinen]), 8459 61 (Fräsmaschinen für Metalle, numerisch gesteuert [ausgenommen Drehmaschinen und

Drehzentren der Position 8458, Bügelfräsmaschinen, Bohrmaschinen, Ausbohrmaschinen und Kniefräsmaschinen]) und 8466 93 (Teile und Zubehör, erkennbar ausschließlich oder hauptsächlich für Maschinen der Positionen 8456 bis 8461 bestimmt, anderweitig nicht genannt).

Eine Übergangsfrist gilt für die Erfüllung von Altverträgen, die vor dem 1. Juli 2024 abgeschlossen wurden bis zu ihrem Ablaufdatum. Eine Ausnahme gilt zudem für öffentliche Verträge, die mit einer Behörde in einem Drittland oder einer internationalen Organisation geschlossen wurden, wobei die Inanspruchnahme dieser Ausnahme durch die Ausführer zu melden ist.

Die *No Belarus Clause* muss wie auch die *No Russia Clause* angemessene Abhilfemaßnahmen für den Fall eines Verstoßes durch den Vertragspartner enthalten, und Verstöße durch Vertragspartner sind ebenfalls zu melden.

Allerdings enthält die *No Belarus Clause* keine Art. 12ga VO 833/2014 entsprechende Verpflichtung, Partnern aus Drittländern vertraglich die Nutzung von Rechten des geistigen Eigentums, Geschäftsgeheimnissen oder sonstigen Informationen in Bezug auf bestimmte Güter zu verbieten.

Wie auch Art. 12gb VO 833/2014 enthält Art. 8ga der Belarus-Embargoverordnung weitreichende Verpflichtungen im Hin-

blick auf Güter aus Anhang XXX (Güter und Technologien von gemeinsamer hoher Priorität – entspricht Anhang XL der VO 833/2014).

Ab dem 2. Januar 2025 haben die Wirtschaftsbeteiligten zur Ermittlung und Bewertung der Risiken der Ausfuhr nach Belarus geeignete Schritte zu unternehmen, die im Verhältnis zur Art und Größe dieser Risiken stehen, und sind zur Dokumentation dieser Risikobewertung verpflichtet. Darüber hinaus sind geeignete Strategien, Kontrollen und Verfahren umzusetzen, die im Verhältnis zur Art und Größe dieser Risiken stehen.

Die Vorgehensweise ist nicht anzuwenden, wenn nur innerhalb der Union oder an Partnerländer im Sinne von Anhang Vba geliefert wird.

Art. 8ga Abs. 3 der Vorschrift fordert von den Wirtschaftsbeteiligten, „sicherzustellen“, dass drittländische Tochterunternehmen ab dem 2. Januar 2025 ebenfalls die Verpflichtungen nach Art. 8ga Abs. 1 erfüllen. Die Formulierung geht über die „Bemühungen nach besten Kräften“ im Sinne von Art. 8i (siehe unten) hinaus und statuiert eine Erfolgs- und nicht lediglich eine Bemühenspflicht.

Schließlich sieht ein neuer Art. 8i VO 765/2006 – ähnlich wie Art. 8a VO 833/2014 – vor, dass natürliche und juristische Personen, Organisationen und Einrichtungen sich nach besten Kräften

bemühen sollen, zu gewährleisten, dass eine außerhalb der EU niedergelassene juristische Person, Organisation oder Einrichtung, die sich in ihrem Eigentum oder unter ihrer Kontrolle befindet, nicht an Tätigkeiten teilnimmt, mit denen die restriktiven Maßnahmen gem. dieser Verordnung untergraben werden.

Unklar ist, wie weit die erforderlichen Bemühungen der EU-Unternehmen im Einzelnen zu fassen sind. Nach Erwägungsgrund 34 der Verordnung (EU) 2024/1865 sollen darunter jedenfalls „alle Maßnahmen verstanden werden, die geeignet und notwendig sind, um das Ziel zu erreichen, das Untergraben der in der Verordnung (EG) Nr. 765/2006 enthaltenen restriktiven Maßnahmen zu verhindern. Diese Maßnahmen können bspw. die Umsetzung geeigneter Strategien, Kontrollen und Verfahren beinhalten, um Risiken zu mindern und wirksam zu managen, wobei Faktoren wie das Drittland der Niederlassung, der Wirtschaftszweig und die Art der Tätigkeit der juristischen Person, Organisation oder Einrichtung, die sich im Eigentum oder unter der Kontrolle des Wirtschaftsteilnehmers aus der Union befindet, zu berücksichtigen sind. Gleichzeitig sollte ‚Bemühungen nach besten Kräften‘ so verstanden werden, dass sie nur Maßnahmen umfassen, die für den Wirtschaftsteilnehmer aus der Union angesichts seiner Art, seiner Größe und der relevanten tatsächlichen Umstände, insb. des Grads der wirksamen Kontrolle über die außerhalb der Union niederge-

lassene juristische Person, Organisation oder Einrichtung, durchführbar sind. Zu solchen Umständen gehört der Fall, dass der Wirtschaftsteilnehmer aus der Union aus nicht von ihm verursachten Gründen, wie etwa den Rechtsvorschriften eines Drittlands, nicht in der Lage ist, Kontrolle über eine in seinem Eigentum befindliche juristische Person, Organisation oder Einrichtung auszuüben.“

„Die Vorschrift nach Erwägungsgrund 34 der Verordnung (EU) 2024/1865 statuiert nur eine Bemühens- und keine Erfolgspflicht für die Wirtschaftsbeteiligten. Es spricht jedoch vieles dafür, dass die EU hier auf eine deutliche Erhöhung der Anforderungen an EU-Unternehmen abzielt. Interne Richtlinien und Anweisungen an drittländische Tochtergesellschaften sollten deswegen im Lichte des neuen Art. 8i überprüft werden.“

Die Vorschrift statuiert jedenfalls – anders als der ebenfalls neu eingefügte Art. 8ga Abs. 3 – nur eine Bemühens- und keine Erfolgspflicht für die Wirtschaftsbeteiligten. Es spricht jedoch vieles dafür, dass die EU hier auf eine deutliche Erhöhung der Anforderungen an EU-Unternehmen abzielt. Interne Richtlinien und Anweisungen an drittländische Tochtergesellschaften sollten deswegen im Lichte des neuen Art. 8i überprüft werden.

Analog Art. 12b VO 833/2014 können die zuständigen Behörden der EU-Mitgliedstaaten gem. Art. 8da der Belarus-Embargoverordnung abweichend von Art. 1bb, 1e, 1f, 1fd, 1g, 1ga, 1gc, 1s und 1sa den Verkauf, die Lieferung oder die Weitergabe von in den Anhängen Va, VI, XIV, XVII, XVIII, XX, XXIV und XXV aufgeführten Gütern und Technologien bis zum 31. Dezember 2024 genehmigen, wenn der Verkauf, die Lieferung oder die Weitergabe für den Abzug von Investitionen aus Belarus oder die Abwicklung von Geschäftstätigkeiten in Belarus unbedingt erforderlich ist, sofern die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- a) Die Güter und Technologien befinden sich im Eigentum eines Staatsangehörigen eines Mitgliedstaats, einer nach dem Recht eines Mitgliedstaats gegründeten oder eingetragenen juristischen Person, Organisation oder Einrichtung oder einer in Belarus niedergelassenen juristischen Person, Organisation oder Einrichtung, die sich im Eigentum oder unter der alleinigen oder gemeinsamen Kontrolle einer nach dem Recht eines Mitgliedstaats gegründeten oder eingetragenen juristischen Person, Organisation oder Einrichtung befindet, und
- b) die zuständigen Behörden haben bei der Entscheidung über Anträge auf Genehmigungen keine vernünftigen Gründe zu der Annahme, dass die Güter und Technologien für einen militärischen Endnutzer oder eine militärische

Endverwendung in Belarus bestimmt sein könnten, und

- c) die betreffenden Güter und Technologien befanden sich physisch in Belarus, bevor die jeweiligen Verbote in Art. 1bb, 1e, 1f, 1fd, 1g, 1ga, 1gc, 1s und 1sa für diese Güter und Technologien in Kraft traten.

Sonstige Regelungen

Jede in Art. 10, dritter und vierter Spiegelstrich der VO 765/2006 genannte Person (alle natürlichen Personen, die die Staatsangehörigkeit eines Mitgliedstaats besitzen, innerhalb und außerhalb des Gebietes der EU, und alle nach dem Recht eines Mitgliedstaats gegründeten oder eingetragenen juristischen Personen, Organisationen oder Einrichtungen) hat das Recht, in Gerichtsverfahren vor den zuständigen Gerichten eines EU-Mitgliedstaats Schadenersatz, einschließlich Rechtskosten, einzufordern – und zwar für Kosten, die ihr infolge von Forderungen entstanden sind, die bei Gerichten in Drittländern von Personen, Organisationen und Einrichtungen nach Art. 8d Abs. 1 lit. a, b, c oder d VO 765/2006 im Zusammenhang mit Verträgen oder Transaktionen, deren Erfüllung bzw. Durchführung von den mit dieser Verordnung verhängten Maßnahmen unmittelbar oder mittelbar, ganz oder teilweise berührt wurde, geltend gemacht wurden.

Dies gilt dann, sofern die betreffende Person keinen wirksamen Zugang zu den Rechtsbehelfen in dem betreffenden Hoheitsgebiet hat. Diese Regelung entspricht dem neuen Art. 11a VO 833/2014.

Wie Art. 6b VO 833/2014 sieht nun auch Art. 8j VO 765/2006 eine Verpflichtung natürlicher und juristischer Personen, Organisationen und Einrichtungen vor,

- a) Informationen, die die Umsetzung der VO 765/2006 erleichtern, der zuständigen Behörde des Mitgliedstaats, in dem sie ihren Wohn- bzw. Geschäftssitz haben, innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt dieser Informationen zu übermitteln und
- b) mit der zuständigen Behörde bei der Überprüfung dieser Informationen zusammenzuarbeiten.

Bewertung

Die Belarus-Embargoverordnung ist umfassend geändert und sehr erheblich erweitert worden und hat nun in weiten Teilen eine ebenso große Reichweite wie die EU-Russland-Sanktionen. Dies muss sorgfältig geprüft werden. Wegen Art. 8ga und Art. 8i ist insb. auch das Verhältnis zu Tochterunternehmen und deren Tätigkeit in den Blick zu nehmen. ◀

Strategische Partner



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



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



Deutsche Bank

Deutsche Bank AG
Corporate Bank
Kerstin Schirduan
Regional Marketing Head
EMEA
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-322 96
kerstin.schirduan@db.com



ecovium GmbH
Darya Basarhina
Director, Sales
Kerstin Schirduan
Customs Division
Justus-von-Liebig-Str. 3
31535 Neustadt
(0 71 73) 91 25-44
01 70 635 90 76
darya.basarhina@
ecovium.com



GvW Graf von Westphalen
Dr. Lothar Harings
Rechtsanwalt
Poststraße 9 – Alte Post
20354 Hamburg
(040) 359 22-278
l.harings@gvw.com



Hohmann Rechtsanwälte
RA Dr. Harald Hohmann
Am Galgenfeld 14–16
63571 Gelnhausen
(0 60 51) 88 88-644
info@hohmann-
rechtsanwaelte.com



**Landesbank
Baden-Württemberg**
Nanette Bubik
Head of Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(07 11) 127-760 18
nanette.bubik@lbbw.de



ODDO BHF SE
Jutta Röller
International Banking Sales
Gallusanlage 8
60329 Frankfurt am Main
(069) 718-22 35
jutta.roeller@oddo-bhf.com

IMPRESSUM

Verlag:
MBM Martin Brückner Medien
GmbH
Rudolfstraße 22–24
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 42035
Amtsgericht Offenbach
Ust.-Idnr. DE246197823

Geschäftsführung:
Martin Brückner

Redaktion:

Jörg Rieger
Telefon: (09 31) 90 73-28 76
E-Mail: redaktion@exportmanager-
online.de

Anzeigen:

Thomas Buck

Lektorat:

Juliane Streicher

Jahresabonnement:

Bezug kostenlos, zehn Ausgaben,
Registrierung unter
www.exportmanager-online.de

Strategische Partner:

Coface, Credendo, Deutsche Bank,
ecovium, GvW Graf von Westphalen,
Hohmann Rechtsanwälte,
Landesbank Baden-Württemberg,
ODDO BHF

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig
recherchiert und zusammengestellt.
Für die Richtigkeit und Vollständig-
keit des Inhalts des ExportManagers
übernehmen Verlag und Redaktion
keine Gewähr.

Eine Publikation von:

**MBM Martin Brückner
Medien GmbH**