

# ExportManager

Ausgabe 8 | 9. Oktober 2024  
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



## Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südamerika

„Der regionale Handel innerhalb Lateinamerikas ist nicht sehr stark“ | Beliebte Fachkräfte aus Kolumbien | Wie man von der digitalen Disruption profitieren kann | Ohne geht's nicht: das Geschäft mit den Korrespondenzbanken | Lange Zahlungsverzögerungen gefährden Unternehmen | Liquidität in turbulenten Zeiten sichern | Software mit US-Open-Source-Komponenten

**M**atar dois coelhos com uma tacada. Das ist eine brasilianische Redewendung und bedeutet wörtlich so viel, wie zwei Kaninchen mit nur einem Schuss zu treffen. Kürzlich fanden zum bereits 40. Mal die Deutsch-Brasilianischen Wirtschaftstage statt. Im Anschluss sagte BDI-Präsident Siegfried Russwurm: „Deutschland und Brasilien haben viele Möglichkeiten, gemeinsam die grüne Transformation voranzutreiben und so einen essenziellen Beitrag zur Dekarbonisierung zu leisten.“ Wenn das mal nicht nach zwei Fliegen mit einer Klappe klingt. In einem Exklusiv-Interview mit Coface-Volkswirtin Patricia Krause erfahren Sie einiges über den Handel mit Brasilien sowie über die Situation in ganz Lateinamerika. In einem weiteren Beitrag geht es um Fachkräfte-Akquise in Kolumbien.

In der Oktober-Ausgabe des **Export-Manager** gibt es natürlich auch noch weitere spannende Einblicke – etwa in die Welt der Korrespondenzbanken, die kurzen Innovationszyklen bei der digitalen Disruption, Liquidität in turbulenten Zeiten und in das Exportrecht bei US-Open-Source-Software-Komponenten. Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht

**Jörg Rieger**

## THEMEN

### VERKAUFEN

- 3 „Der regionale Handel innerhalb Lateinamerikas ist nicht sehr stark“**  
Coface-Volkswirtin Patricia Krause spricht im Interview mit dem „ExportManager“ über die Entwicklung von Inflation und Wechselkursen in Südamerika, den brasilianischen Markt sowie über Bildung als wichtigsten Faktor gegen den Fachkräftemangel.  
*Patricia Krause, Coface*

### VERNETZEN

- 6 Beliebte Fachkräfte aus Kolumbien**  
Der Arbeitsmarkt des südamerikanischen Landes zeichnet sich durch motivierte Angestellte aus. Immer mehr Firmen aus Deutschland werben Fachkräfte an, auch wenn das Arbeitsangebot an Spezialisten begrenzt ist.  
*GTAI*
- 9 Wie man von der digitalen Disruption profitieren kann**  
Die Innovationszyklen werden kürzer, sogar die Innovatoren selbst kommen mit der Entwicklungsgeschwindigkeit oft nicht mehr mit. Wie sollen dann erst Mittelständler mit KI, Dekarbonisierung, Digitalisierung und Co. umgehen? Diese Strategien gibt es.  
*Deutsche Bank*

### FINANZIEREN

- 12 Ohne geht's nicht: das Geschäft mit den Korrespondenzbanken**  
Weltweit warten vielfältige Marktchancen auf deutsche Exporteure. Um diese Geschäfte zu ermöglichen und Risiken abzufangen, setzen Banken auf globale Netzwerke: die sog. Korrespondenzbanken. Für Exporteure bietet das einen großen Mehrwert.  
*Thomas Lehmpuhl, LBBW*

- 14 Lange Zahlungsverzögerungen gefährden Unternehmen**  
Die Zahlungsmoral lässt 2024 weiter nach. Grund zur Sorge bereiten v.a. Rechnungen, die länger als sechs Monate fällig bleiben. Ungeachtet dessen bleibt das Vertrauen in die eigenen Kunden hoch: 8 von 10 Firmen bieten einen Lieferantenkredit an. Das sind Erkenntnisse der Coface-Zahlungserfahrungsstudie 2024.  
*Christiane von Berg, Coface*

- 16 Liquidität in turbulenten Zeiten sichern**  
Angesichts zahlreicher Unsicherheiten in der Lieferkette setzen viele Unternehmen wieder verstärkt auf Lagerhaltung. In Kombination mit den für viele Produkte gestiegenen Preisen stellt dies eine Belastung für das Working Capital dar. Doch wie lässt sich in einem solchen Umfeld unkompliziert Liquidität sichern?  
*Thomas Krings, cflox GmbH*

### LIEFERN

- 18 Software mit US-Open-Source-Komponenten**  
Wenn ein Software-Hersteller auch US-Software-Komponenten verwendet, stellt sich die Frage, ob er auch das US-Exportrecht beachten muss und welche Folgen dies hat. Vor allem bei der Nutzung von US-Open-Source-Software-Komponenten bestehen erhebliche Unklarheiten, ob dies zu US-Genehmigungspflichten führen kann.  
*Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte*

### 20 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

## „Der regionale Handel innerhalb Lateinamerikas ist nicht sehr stark“

Coface-Volkswirtin Patricia Krause spricht im Interview mit dem „ExportManager“ über die Entwicklung von Inflation und Wechselkursen in Südamerika, den brasilianischen Markt sowie über Bildung als wichtigsten Faktor gegen den Fachkräftemangel.



**Patricia Krause**  
Volkswirtin für Lateinamerika,  
Coface

patricia.krause@coface.com  
www.coface.de

**F**rau Krause, wie bewerten Sie die aktuelle Inflationsentwicklung in Südamerika und welche Maßnahmen halten Sie für notwendig, um die Inflation einzudämmen, ohne das Wirtschaftswachstum zu gefährden?

**Patricia Krause:** Im vergangenen Jahr wurden große Fortschritte bei der Senkung der Inflation erzielt, aber der letzte Schritt hin zu den Zielen der Zentralbanken ist der schwerste und verläuft entsprechend langsam. In einigen Ländern wie Brasilien sehen wir eine hartnäckige Infla-

tion im Dienstleistungssektor, bedingt durch den weiterhin angespannten Arbeitsmarkt. Nicht nur in Deutschland kämpft man mit dem Fachkräftemangel und den steigenden Lohnkosten. In anderen Ländern versuchen die Regierungen, bestehende Subventionen abzubauen, bspw. bei Strom in Chile oder bei Treibstoff in Kolumbien. Das führt zu einem vorübergehenden Anstieg der Inflation. Darüber hinaus müssen die Auswirkungen der Währungsabwertungen im Blick behalten werden. Wenn eine Währung abwertet, bedeutet dies, dass Exporte günstiger für

das Ausland, aber importierte Waren teurer werden. Dies erhöht dann auch den heimischen Inflationsdruck. Entsprechend reagieren die Zentralbanken in der Region im Allgemeinen vorsichtig und halten die Zinssätze weiterhin auf einem erhöhten Niveau, das die Wirtschaft und damit auch den Inflationsdruck abbremst.

*Die Wechselkurse in einigen südamerikanischen Ländern sind sehr volatil. Welche Auswirkungen hat dies auf die Wirtschaft und wie können sich Unternehmen und Staaten gegen solche Währungsschwankungen absichern?*

Die Währungen in der Region haben zum einen unter der unsicheren globalen Lage und zum anderen unter dem Rückgang des Zinsunterschieds zwischen lateinamerikanischen Volkswirtschaften und den entwickelten Märkten gelitten. Wenn die US-amerikanische Fed einen hohen Zinssatz anbietet, verlieren Investitionen in Schwellenländern mit einem ähnlich hohen Zins, aber einem deutlich höheren Risiko ihre Attraktivität. Zusätzlich gibt es innerhalb der Region hausgemachte Risiken, z.B. fiskalpolitische Probleme bis hin zum Ausfall der staatlichen Verschuldung, die sich ebenfalls auf den Wechselkurs auswirken. Starke Wechselkursschwankungen stellen eine Herausforderung für Unternehmen dar, da sie schwer vorhersehbar sind. Für heimische Unternehmen, die Verpflichtungen in einer Fremdwährung haben, können Währungsabsicherungen eine Möglichkeit sein. Demge-



Brasilien pflegt auch ohne Handelsabkommen gute Beziehungen zu seinen wichtigsten Handelspartnern.

© Dennis Araya CR/Shutterstock

genüber sollten Unternehmen mit starkem Exportfokus besonders auf die finanzielle Lage ihrer Käufer achten, wenn diese in Ländern mit starken Wechselkurschwankungen sesshaft sind. Hier kann eine Versicherung helfen, mögliche Verluste abzusichern.

*Viele südamerikanische Länder sind stark von Rohstoffexporten abhängig. Auf welche Weise können diese Länder ihre Wirtschaft diversifizieren, um weniger anfällig für Preisschwankungen auf den Rohstoffmärkten zu sein?*

Neben dem Verkauf der Rohstoffe könnten die Länder in Verarbeitungsanlagen investieren und die nächsten Verarbeitungsschritte dieser Rohstoffe selbst vornehmen, um somit ein höherwertiges Gut zu erschaffen. Zudem sollten sie nach Branchen suchen, die Entwicklungspotenzial haben, und Strategien entwickeln, um interessierte Investoren anzuziehen. Investitionen in die Verbesserung der Infrastruktur, z.B. bei Transportwegen oder der Stromversorgung, würden ebenfalls dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit der lokalen Industrie zu steigern. Ebenso wäre eine Reduzierung der Bürokratie hilfreich, etwa beim Steuersystem oder bei Unternehmensgründungen bzw. -ansiedlungen.

*Die Einkommens- und Vermögensungleichheit ist in vielen Teilen Südamerikas hoch. Welche politischen Maßnahmen sind notwendig, um die Ungleichheit zu verringern*

*und für mehr soziale Gerechtigkeit zu sorgen?*

Sozialleistungen helfen zwar, die Herausforderungen der einkommensschwächeren Bevölkerung abzumildern, sind jedoch keine Lösung des Problems. Um echte Fortschritte zu erreichen, wäre die effektivste Maßnahme, die bestehenden Finanzmittel effizient in qualitativ hochwertige öffentliche Bildung zu investieren. Dazu gehört auch, den Lehrplan an die Bedürfnisse der Wirtschaft anzupassen und mehr Geld für gutes Lehrpersonal auszugeben.

*Wie bewerten Sie die aktuellen Handelsbeziehungen Brasiliens als größte Volkswirtschaft Südamerikas mit anderen Regionen der Welt, insb. mit China, den USA und der EU? Welche Chancen und Risiken sehen Sie?*

Die brasilianischen Exporte sind seit 2021 gewachsen, wobei die Verkäufe nach China, dem wichtigsten Handelspartner, stark zugenommen haben. Die USA bleiben der zweitwichtigste Absatzmarkt, doch hier läuft der Anstieg der Ausfuhren schleppender. Brasilien pflegt generell gute Beziehungen zu seinen wichtigsten Handelspartnern. Dennoch wäre es wichtig, neue Handelsabkommen voranzubringen, was in diesem Fall in Zusammenarbeit mit den weiteren Mercosur-Staaten geschehen müsste. Brasilien selbst hat bspw. kein Handelsabkommen mit den USA oder China. Außerdem ziehen sich

die Verhandlungen mit der Europäischen Union seit Jahren hin.

**„Brasilien pflegt generell gute Beziehungen zu seinen wichtigsten Handelspartnern. Dennoch wäre es wichtig, neue Handelsabkommen voranzubringen, was in diesem Fall in Zusammenarbeit mit den weiteren Mercosur-Staaten geschehen müsste. Brasilien selbst hat bspw. kein Handelsabkommen mit den USA oder China. Außerdem ziehen sich die Verhandlungen mit der Europäischen Union seit Jahren hin.“**

*Wie kann Brasilien mehr ausländische Direktinvestitionen anziehen, um das Wirtschaftswachstum zu fördern und Arbeitsplätze zu schaffen?*

Brasilien belegt laut den Vereinten Nationen den fünften Platz unter den wichtigsten Zielen für ausländische Investitionen weltweit und hat im vergangenen Jahr 66 Mrd USD erhalten. Das entspricht 2,9% des brasilianischen nominalen BIP im Jahr 2023. Um mehr Investitionen bzw. neue Investoren anzuziehen, könnte Brasilien wie bereits erwähnt Bürokratie abbauen, um die Geschäftstätigkeit von Unternehmen vor Ort zu erleichtern. Investitionen in die Infrastruktur wären eine weitere hilfreiche Maßnahme; dies würde die Transport- und damit die Gesamtproduktionskosten deutlich reduzieren.

*Der informelle Sektor spielt in vielen südamerikanischen Ländern eine große Rolle. Wie kann dieser Sektor formalisiert werden, um Steuereinnahmen zu generieren und Arbeitnehmerrechte zu schützen?*

Informell Beschäftigte sind oft gering qualifiziert und werden schlechter bezahlt als formell Beschäftigte. Um die Schwarzarbeit zu verringern und das Wirtschaftswachstum zu steigern, ist es notwendig, die Produktivität der Produktionsprozesse zu steigern und in die Ausbildung der Beschäftigten zu investieren. Es ist wichtig, Bildung mit dem Fokus auf den Produktionssektor zu priorisieren. Ein besserer Zugang zu hochwertiger Bildung ist ein wirksames Mittel, um die Informalität zu verringern.

*In einigen Ländern Südamerikas gibt es Rückschritte bei der Demokratie und der Rechtsstaatlichkeit. Welche Auswirkungen hat dies auf die wirtschaftliche Entwicklung und die Attraktivität für Investoren?*

Wie in anderen Regionen auch ist Südamerika von einer zunehmenden politischen Polarisierung betroffen, was die Demokratie und den Rechtsstaat bedroht. Eine solche Entwicklung hat i.d.R. negative Auswirkungen auf die Anwerbung von Investitionen. Demgegenüber steht dennoch, dass die Region reich an natürlichen Ressourcen und Rohstoffen ist, womit sie auch weiterhin attraktiv bleibt.



*Allein rund acht Millionen Venezolaner haben in den vergangenen Jahren ihre Heimat verlassen, fast ein Viertel der Gesamtbevölkerung. Überhaupt sind die Migrationsströme innerhalb Südamerikas und aus anderen Regionen hoch. Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich daraus für die betroffenen Länder?*

Zu den Vorteilen gehört, dass durch Zuwanderung die Zahl der Arbeitskräfte steigt. Mithilfe von Migranten könnte somit ein möglicher Arbeitskräftemangel verringert und die Wirtschaftsleistung gesteigert werden, da sie möglicherweise unterschiedliche Fähigkeiten und Fachkenntnisse mit in die Länder bringen. Darüber hinaus konsumieren die Zugewanderten im Gastland und zahlen Steuern, wenn sie arbeiten. Auch das steigert das Wirtschaftswachstum. Andererseits sind viele Migranten, selbst wenn sie qualifiziert sind, gezwungen, Jobs im informellen Sektor anzunehmen, bei denen sie weniger verdienen. Daher wäre eine bessere Integration ausländischer Zuwanderer in den Arbeitsmarkt hilfreich.

*Welche Fortschritte gibt es bei der regionalen Integration wie dem Mercosur in Südamerika und welche Vorteile könnte eine stärkere Integration für die wirtschaftliche Entwicklung der Region bringen?*

Der regionale Handel innerhalb Lateinamerikas ist nicht sehr stark – nur ein Fünftel der Exporte geht in andere Länder der Region. Für die meisten sind China

oder die Vereinigten Staaten das Hauptziel ihrer Warenausfuhr. Ein Grund für dieses Verhalten ist, dass die Länder Südamerikas oft ähnliche Produkte herstellen und gleichzeitig ähnliche Produkte benötigen. Generell sind diese Volkswirtschaften hauptsächlich Exporteur von Rohstoffen und Importeur von Fertigwaren.

*Der Klimawandel und Umweltzerstörung sind große Herausforderungen für Südamerika. Wie können Regierungen eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung fördern, die die Umwelt schützt und gleichzeitig den Bedürfnissen der Bevölkerung gerecht wird?*

Es gibt einige Beispiele für die Förderung privater Investitionen im Bereich erneuerbare Energien. Zudem ist Südamerika ein bedeutender Produzent der Rohstoffe, die für die grüne Transformation im Energiebereich benötigt werden. Allerdings hat der Abbau dieser Rohstoffe oft negative Auswirkungen auf die Umwelt. Daher wäre es sinnvoll, in verbesserte Abbauprozesse zu investieren, die Ressourcennutzung effizienter zu gestalten und den Umweltauswirkungen sowie den Folgen für die Menschen in diesen Regionen entgegenzuwirken.

*Die Fragen stellte Jörg Rieger.*

**+ SAVE TIME  
+ SAVE MONEY**

**Die Welt der Rohstoffe & Wirtschaftsnews**

**MATFLIXX**  
Rohstoffpreise à la Carte

**Weltweite Rohstoffdaten per Klick im Detail analysieren**

Maßgeschneiderte Daten auf Ihrem persönlichen Dashboard  
 Permanent wachsendes Datenuniversum & modular erweiterbare Abonnements  
 Auch als Firmenlizenzen, via API-Schnittstelle oder als White-Label-Lösungen

**Nutzen Sie den zeitlich unbefristeten FREEMIUM Zugang, um alles direkt auszuprobieren.**

Der freundliche Matflixx Kundenservice unterstützt Sie gerne und zeigt Ihnen alle Tipps und Tricks, um das Optimum aus Matflixx herauszuholen. So sparen Sie Zeit, bleiben Up-to-Date und haben Daten für interne Kalkulationen zur Hand.

[www.matflixx.de](http://www.matflixx.de)

## Beliebte Fachkräfte aus Kolumbien

Der Arbeitsmarkt des südamerikanischen Landes zeichnet sich durch motivierte Angestellte aus. Immer mehr Firmen aus Deutschland werben Fachkräfte an, auch wenn das Arbeitsangebot an Spezialisten begrenzt ist.

In Kolumbien gibt es viele Arbeitskräfte mit geringem Bildungsniveau. Hinzu kommen viele Absolventen geistes- und humanwissenschaftlicher Studiengänge, auf die der Bildungsmarkt nach Aussage eines Personalers noch zu stark fokussiert ist. Die Zahl der Fachkräfte und Techniker ist dementsprechend geringer. Dennoch berichten deutsche Unternehmen, dass sie in der Regel gutes Personal finden. Das liege zum Teil an den renommierten Namen der Unternehmen. Laut einer Studie des Think Tanks ANIF entfallen 36% der Absolventen auf die Fachrichtungen Wirtschaft, Verwaltung und Rechnungswesen, 22% auf Ingenieurwesen und Architektur sowie 20% auf Geistes- und Sozialwissenschaften.

### Personalsuche ist relativ einfach

Bei der Verfügbarkeit von Fachkräften spielt der Standort eine Rolle. In Industriezentren wie Barranquilla ist es leichter, Personal zu finden. Generell gestaltet sich die Personalsuche in Kolumbien einfacher als in europäischen Ländern: Eine junge Bevölkerung und viele Hochschulabsolventen sorgen für ein gutes Arbeitskräfteangebot. Dennoch steigt in einigen Dienstleistungsbranchen der Wettbewerb um Fachkräfte. Daher müsse v.a. ein Zugehörigkeitsgefühl geschaffen werden, um die Mitarbeiter zu binden und die Fluktuation gering zu halten, berichtet eine Firma. Vorgesetzte sollten vor Ort sein und Zeit investieren.

*Janosch Siepen, Korrespondent in Bogotá bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.*



Auch in Bogotá arbeiten viele Menschen informell, obwohl sie gut ausgebildet und motiviert sind.

Die Arbeitslosenquote lag im Juni dieses Jahres bei 10,3%. Strukturelle Probleme bestehen weiterhin. Die Arbeitslosigkeit ist regional sehr unterschiedlich. Außerdem ist die Informalität auf dem kolumbianischen Arbeitsmarkt sehr hoch. Zahlen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) zufolge arbeiten 56% der erwerbsfähigen Bevölkerung informell. Eine geplante Arbeitsreform sorgt in Kolumbien derzeit für Diskussionen. Kritiker befürchten weniger Flexibilität und Mehrkosten für Arbeitgeber. Dies könnte insb.

die Software- und IT-Branche treffen und den Fachkräftemangel in diesem Sektor verschärfen.

Deutsche Unternehmen in Kolumbien sind in der Regel mit dem Bildungsniveau ihrer Mitarbeiter zufrieden. Personaler geben zu bedenken, dass die Englischkenntnisse häufig ein Problem darstellen. Teilweise fehle auch die Fähigkeit zu analytischem und kritischem Denken. Das Ausbildungsangebot der öffentlichen Institutionen ist in vielen Fällen nicht auf die



Bedürfnisse der lokalen Wirtschaft ausgerichtet.

### Neue Fakultät für KI

Zu den renommiertesten Universitäten Kolumbiens zählen die Universidad de los Andes, die Universidad Nacional de Colombia und die Pontifica Universidad Javeriana, heißt es im aktuellen QS-Ranking der besten Universitäten 2025. Absolventen dieser Universitäten kommen als Angestellte für deutsche Unternehmen meist infrage. Auch kleinere, aber traditionsreiche Universitäten wie die Universidad del Rosario haben ein hohes Ausbildungsniveau. Bei Absolventen anderer, weniger bekannter Institutionen sollten Unternehmen das Niveau der Bewerber genau prüfen. Kolumbiens Regierung eröffnete im August 2024 eine Fakultät für Künstliche Intelligenz, die erste in Lateinamerika, die an der Universität von Caldas angesiedelt ist und ab 2025 Studierende aufnimmt.

Duale Ausbildungsprogramme werden in Kolumbien vom Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) organisiert. Dabei wechseln Auszubildende rund alle drei bis sechs Monate zwischen Schule und Betrieb. Laut Aussagen des Unternehmens Vonovia und der Arbeitsagenturen beider Länder ist die Ausbildung in Kolumbien mit der in Deutschland vergleichbar. Der Abschluss des SENA ist landesweit standardisiert.

Laut Daniela Schwarzbach, Projektleiterin für Fachkräftevermittlung bei der Deutsch-Kolumbianischen Industrie- und Handelskammer (AHK Kolumbien), wird die Ausbildung zunehmend digitalisiert und Themen wie erneuerbare Energien und Nachhaltigkeit werden wichtiger. „Im Vergleich zu Deutschland ist die Ausbildung in Kolumbien zum Teil weniger spezialisiert. Andererseits braucht man für manche Berufe, die in Deutschland eine Ausbildung erfordern, in Kolumbien ein Studium, z.B. bei Erziehern oder Krankenpflegern“, sagt Schwarzbach. Verglichen mit Deutschland sei in MINT-Berufen in Kolumbien der Frauenanteil deutlich höher.

**„Unternehmen loben die Arbeitsmoral in Kolumbien. Die Menschen gelten als motiviert und fleißig. Viele Angestellte würden sogar nebenberuflich weiterstudieren, um sich fortzubilden, berichtet ein Unternehmer. Weiterbildungen sind üblich. Allerdings wechseln Beschäftigte häufig den Arbeitsplatz. Die Gesetzeslage erlaubt sowohl Arbeitnehmern als auch Arbeitgebern kurzfristige Kündigungen.“**

Bei sehr speziellen Positionen wie bspw. im Vertrieb von onkologischen Geräten können Personalvermittlungsagenturen helfen. Die wichtigsten Agenturen in Kolumbien sind Michael Page und Hays,

bei deutschen Unternehmen ist zudem Top Management beliebt.

Unternehmen loben die Arbeitsmoral in Kolumbien. Die Menschen gelten als motiviert und fleißig. Viele Angestellte würden sogar nebenberuflich weiterstudieren, um sich fortzubilden, berichtet ein Unternehmer. Weiterbildungen sind üblich. Allerdings wechseln Beschäftigte häufig den Arbeitsplatz. Die Gesetzeslage erlaubt sowohl Arbeitnehmern als auch Arbeitgebern kurzfristige Kündigungen. Zwar investieren Unternehmen nur ungerne viel Zeit in die teure Ausbildung ihrer Beschäftigten. Allerdings binden Firmen ihre Angestellten durch Sachleistungen oder Prämien an sich. Es empfiehlt sich, ein Zugehörigkeitsgefühl unter den Mitarbeitern zu schaffen. Präsenz vor Ort und Teambuilding-Maßnahmen helfen dabei. Das hält im besten Fall die Fluktuationsrate niedrig.

### Vermittlung nach Deutschland

Deutschland und Kolumbien verhandeln derzeit über ein Migrationsabkommen, um kolumbianischen Fachkräften den Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt zu erleichtern. Zwischen der Bundesagentur für Arbeit (BA) und der kolumbianischen Arbeitsverwaltung SPE besteht bereits seit einigen Jahren eine Vereinbarung zur Fachkräftevermittlung nach Deutschland. Bedingung ist, dass es in Kolumbien keinen Fachkräftemangel in den Berufen

gibt, für die Deutschland um Arbeitskräfte wirbt.

Ein wichtiges Vermittlungsinstrument ist dabei das Rekrutierungsprojekt TEAM der BA und der SPE, mit der AHK Kolumbien als Partner. Im Jahr 2022 wurden im Rahmen der Vermittlungsabsprache mit Unterstützung durch die AHK Kolumbien 30 Fachkräfte vermittelt, 2023 waren es 60. Derzeit betreut die AHK 233 Fachkräfte. Laut Daniela Schwarzbach besteht großes Potenzial in diversen Berufsgruppen. „Im Rahmen des Azubi-Projekts, bei dem Kandidaten auf eine deutsche Berufsausbildung sprachlich vorbereitet werden, haben wir bereits Kandidaten für Industriemechanik, Konstruktionsmechanik, Mechatronik und Zerspanungsmechanik vorbereitet“, sagt Schwarzbach. „Dieses Jahr werden wir Unternehmen unterstützen, auch Kandidaten für die Ausbildungsberufe Berufskraftfahrer, Chemikanten, Elektroniker für Betriebstechnik, Elektroniker für Automatisierungstechnik und Fachkräfte für Hafenlogistik vorzubereiten.“

Diverse Unternehmen und Einrichtungen haben bereits Fachkräfte aus Kolumbien angeworben, darunter Deutschlands größter Vermietungskonzern Vonovia (Elektroniker/Gärtner) sowie durch private Anbieter die Stadt Hanau (Erzieher) und ein Krankenhaus in Neumünster (Operationstechnische Assistenten). Interessierte Unternehmen können sich direkt an die BA wenden. Diese hat regionale Service-

stellen für Arbeitgeber, die bei Anfragen an den jeweiligen Ansprechpartner der Zentralen Auslands- und Fachvermittlung (ZAV) verweisen. Um den Prozess zu verschlanken, versucht die AHK auch über die regionalen Industrie- und Handelskammern (IHK) direkt mit interessierten Unternehmen in Kontakt zu treten. Denn ein Problem sind die langwierigen Anerkennungsprozesse und die hohen bürokratischen Hürden. Entsprechende Maßnahmen können bis zu 18 Monate dauern. Die Vermittlung einer Fachkraft kostet im Schnitt zwischen 10.000 und 13.000 EUR, so Aussagen der AHK.

Vonovia hat die Erfahrung gemacht, dass nach der Weiterbildung im Unternehmen und der Anerkennung der Qualifikation durch die IHK die Mitarbeiter in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernommen werden konnten. Die kolumbianischen Fachkräfte hatten in Kolumbien Deutsch bis zum A2-Sprachniveau gelernt und eine Prüfung abgelegt und wurden nach der Einreise von der IHK begleitet. Vonovia habe bei Behördengängen und der Wohnungssuche geholfen, hieß es aus dem Unternehmen. Zu Beginn hatte SPE die Fachkräfte u.a. über soziale Medien angeworben.

Die Kandidaten sind sehr motiviert und anpassungsfähig. „Kolumbianer sind Feel-good-Manager“, sagt Schwarzbach. „Aber sie sind keine Einzelkämpfer und man sollte sie nicht allein in die deutsche Provinz vermitteln.“ Schwarzbach empfiehlt

Unternehmen, schon früh eine Bindung zu den Fachkräften aufzubauen, z.B. einmal im Monat einen Jour Fixe zwischen einem Unternehmensvertreter und der Fachkraft zu vereinbaren. Das helfe, die Person kennenzulernen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Es gebe Unternehmen, die bereits die dritte Kohorte rekrutiert haben und über WhatsApp-Gruppen das Leben in Deutschland kommunizieren. „Da sind die Fachkräfte schon vorintegriert, bevor sie eigentlich ankommen.“

#### Brain Drain soll vermieden werden

Laut Schwarzbach hat die zuständige kolumbianische Behörde eine klare Vorstellung davon, wie eine faire Fachkräftevermittlung aussieht. „Die kolumbianische Arbeitsverwaltung hält die schützende Hand über die Vereinbarung und möchte über alles informiert werden“, sagt Schwarzbach. Das Berufsprofil Pflegekräfte soll bspw. auf 300 bis 400 vermittelte Personen begrenzt werden. Hier sei die Nachfrage bislang am größten. „Gleichzeitig ist Kolumbien daran gelegen, nicht nur aus den kolumbianischen Metropolen zu vermitteln, sondern auch aus den ländlichen Regionen, wo die Informalität noch höher ist.“

Anzeige

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**



# Wie man von der digitalen Disruption profitieren kann

Die Innovationszyklen werden kürzer, sogar die Innovatoren selbst kommen mit der Entwicklungsgeschwindigkeit oft nicht mehr mit. Wie sollen dann erst Mittelständler mit KI, Dekarbonisierung, Digitalisierung und Co. umgehen? Diese Strategien gibt es.

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

Im Frühjahr letzten Jahres wurde es den KI-Spezialisten zu viel. „Künstliche Intelligenz stresst mich“, sagte Elon Musk, der mit Tesla einer der Treiber des autonomen – also KI-gestützten – Fahrens ist. Zusammen mit Wissenschaftlern vom Alphabet-KI-Arm DeepMind, einem der „Patronen der KI“, KI-Professoren und Tausenden anderen Unterzeichnern forderte er ein sechsmonatiges Entwicklungsmoratorium für Künstliche Intelligenz.

Tenor des Moratoriums: Die Entwicklung geht zu schnell, es fehlen regulatorische Leitplanken, die Menschheit könnte bald vollkommen überfordert sein. Eine Atempause brauchten offenbar nicht nur Regulierer und „Menschheit“, sondern vor allem die Unterzeichner selbst. Denn ihre Konkurrenz, die Führenden im KI-Wettlauf wie OpenAI oder Midjourney, fehlte auf der Liste.



Aus dem KI-Innovationszyklus droht ein sich selbst verstärkender Zyklon zu werden.

Das Moratorium kam bekanntlich nicht zustande. Google und Co. haben ihre Entwicklungsgeschwindigkeit erhöht, Musk baut sein eigenes KI-Unternehmen („xAI“) auf. Beinahe im Wochentakt erscheinen neue Forschungsergebnisse und Testversionen mit noch mächtigerer KI. Zugleich beginnt die Tech-Revolution schon jetzt, ihre eigenen Kinder zu fressen: Nur neun Monate nach einer 125-Mio-USD-Kapitalspritze – bei einer Bewertung von 1,5 Mrd USD – entließ das KI-Schreibtool-Start-up Jasper Mitarbeiter. Vermutlich schon bald wird die Nachfrage weiter sinken, weil Textgenerierung Bestandteil von Standardsoftware wie Word werden wird. Weitere Unternehmen dürften folgen.

## Mit Vollgas in die Ungewissheit

Was auf uns zukommt, welche Auswirkungen uns drohen, ja nicht einmal ihre Systeme selbst können die KI-Spezialisten vollständig erklären. Wenn aber schon die Kenner der Materie überfordert sind, wie soll es dann erst Unternehmen ergehen, die von KI zwar betroffen, aber keine Experten sind?

Künstliche Intelligenz ist nicht die einzige Technologie, die massive Disruptionen verursachen dürfte. Auch das Ende fossiler Energieträger, Entwicklungen in der Genforschung oder die im Sommer 2023 vorschnell reklamierte Erfindung von Supraleitern bei Zimmertemperatur könnten künftig unterschiedlichste Berei-

che wie Medizin, Biologie, Umweltschutz oder Fertigung verändern. Allein aus dem KI-Innovationszyklus droht ein sich selbst verstärkender Zyklus zu werden: Je leistungsfähiger künstliche Gehirne werden, desto schneller können weitere Innovationen entwickelt, getestet und ausgerollt werden.

Wohl jeder Unternehmer spürt, dass sich das Rad der Innovationen immer schneller dreht. Die bloßen Daten sind dabei aber weniger schwindelerregend: Weltweit nahm die Zahl der Patente in den vergangenen Jahren zwar zu, doch jährlich nur um etwas über 4,2%. Die Zahl der „Patentfamilien“, die jeweils auf einen grundlegenden Durchbruch hinweisen könnten, wächst jährlich immerhin um knapp 6%.

Allerdings können schon wenige Patente weitreichende Auswirkungen haben. Und die Statistik zeigt: Die Innovationszyklen verkürzen sich um jeweils fünf bis zehn Jahre. Dauerte die erste Innovationswelle ab 1785 mit Wasserkraft, Textilien und Eisen noch 60 Jahre, ist die 1990 gestartete fünfte Welle der Digitalisierung nur noch halb so lang. Und die aktuelle sechste mit KI, Robotik und Cleantech dürfte gerade einmal 25 Jahre währen.

Unternehmen reagieren auf Innovationen mit zwei Verhaltensmustern: abwarten und reagieren. Dabei gibt es kein grundsätzliches Richtig oder Falsch. Liegen die

Anpassungskosten über den Opportunitätskosten, lohnt es sich abzuwarten. Ansonsten sollten Unternehmen schnell reagieren.

*„Selbst zwei Jahrzehnte nach Beginn des E-Commerce und dem Aufkommen des sog. Internet of Things hinken etliche mittelständische Unternehmen der digitalen Transformation weiter hinterher, die Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle und Prozesse sowie die notwendige Qualifizierung ihrer Mitarbeiter stehen erst am Anfang. Dabei ist die Innovationsgeschwindigkeit – sichtbar an den inkrementellen Veränderungen bspw. von Smartphones – längst gesunken, die Kosten sind einfacher zu kalkulieren.“*

### Was setzt sich durch?

Ganz so einfach ist es natürlich nicht. Das Problem beginnt mit der Berechnung der Opportunitäts- und Anpassungskosten. Gerade bei sehr frühen Innovationsphasen ist unklar, in welchem Umfang sich welche Innovation durchsetzen wird: VHS oder Betamax? Bei Disruptionen – besonders aus anderen Branchen – ist die Beurteilung der Folgen noch viel schwieriger; das gesamte Geschäftsmodell von Branchen kann sich ändern. Weil zudem im Technologiebereich Neuerungen im

Wochentakt erscheinen können, wird eine Kalkulation beinahe unmöglich. Wie schnell sinken die Kosten? Wann wird eine noch bessere Innovation die aktuelle ablösen?

Diese Unsicherheit führt dazu, dass viele Unternehmen abwarten. Manchmal zahlt sich das aus. „Der 3-D-Druck hat sich längst nicht so schnell durchgesetzt wie prognostiziert“, sagt Christian Hesse, der bei der Deutschen Bank viele junge Technologieunternehmen betreut. Manchmal steckt große Vorsicht dahinter, weil man seinen Kunden keine halbgaren Produkte anbieten möchte. Das sei verständlich, sagt Hesse, könne aber auch seinen Preis haben: „Etliche entwickeln große Sprachmodelle wie ChatGPT. Aber OpenAI ist vorgeprescht und hat damit alle Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Auch wenn das Produkt noch nicht ausgereift ist.“

Manchmal steckt dahinter auch Trägheit. Selbst zwei Jahrzehnte nach Beginn des E-Commerce und dem Aufkommen des sog. Internet of Things hinken etliche mittelständische Unternehmen der digitalen Transformation weiter hinterher, die Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle und Prozesse sowie die notwendige Qualifizierung ihrer Mitarbeiter stehen erst am Anfang. Dabei ist die Innovationsgeschwindigkeit – sichtbar an den inkrementellen Veränderungen bspw. von Smartphones – längst gesunken, die Kosten sind einfacher zu kalkulieren.

### Bloß kein Innovationstheater

Andererseits: Wer es so lange analog geschafft hat, glaubt irgendwann, von der Disruption auch künftig verschont zu bleiben. Doch das kann sich als Fehlkalkulation erweisen, wie etwa der stationäre Handel während der Corona-Lockdowns feststellen musste. Und Unternehmen, die den Umgang mit aktuellen Innovationen nicht erlernt haben, könnten von dem nächsten Innovationszyklus erst recht überrollt werden.

Viele Unternehmen sehen dieses Risiko und möchten sich der Innovation öffnen. Zugleich wollen und können sie aber das bestehende, erfolgreiche Geschäftsmodell schon aus finanziellen Gründen nicht einfach aufgeben. Sie versuchen daher, beides miteinander zu verbinden. Heraus kommt oft nur das, was der Stanford-Professor Steve Blank als „Innovationstheater“ bezeichnet: Unternehmen starten Hackathons, Design-Thinking-Gruppen oder Innovationsworkshops und versuchen so, die Belegschaft auf Änderungen einzustimmen. Oder sie veranstalten das „Organisationstheater“: Externe Managementberater werden engagiert, um die Organisation umzustricken, zumeist in eine Matrixorganisation. Oder sie ändern ihre Prozesse und Metriken, da die bestehenden ein Innovationshemmnis darstellen.

Am Ende dieser Aktivitäten, kritisiert Blank, sei zwar das Unternehmen umge-

baut, doch materiell sei wenig gewonnen. Die Auswirkungen auf Marge, Marktanteil oder Umsatz blieben minimal. Änderungen an Organisation und Prozessen sowie eine Innovationskultur seien nur dann erfolgreich, wenn es eine schlüssige Zukunftsstrategie gebe. Die fehle jedoch meist.

### Abkürzung über Akquisitionen

Aber nicht überall. Vielen Großunternehmen war während ihrer digitalen Transformation bewusst, dass sie Innovator und Traditionsteil trennen müssen, damit der Treiber nicht von der Bestandsstruktur erdrückt wird. Damit es noch schneller geht, verfolgen Cash-starke Unternehmen wie die US-Tech-Giganten einen M&A-Ansatz: Disruptoren werden aufgekauft. So hat Facebook (inzwischen Meta) die Risiken erfolgreicher Innovatoren wie Instagram, WhatsApp oder Oculus VR reduziert. Microsoft partizipiert mit einer Beteiligung am ChatGPT-Entwickler OpenAI direkt am KI-Boom. Google verfolgt mit der Beteiligung an OpenAI-Wettbewerber Anthropic eine ähnliche Strategie. Der Vorteil: Die Disruptoren bleiben in ihrem Innovationsdrang weitgehend unabhängig von den Bestandsstrukturen und können so das Tempo hochhalten. Zugleich hat der Konzern direkten Zugriff auf die neuen Technologien; Microsoft arbeitet mit Hochdruck an der tiefen Integration von OpenAI-Produkten in die etablierte Office-Produktwelt.

Eine dritte Möglichkeit für innovationsbereite Unternehmen sind Kooperationen. Dabei bieten etablierte Unternehmen oft Zugang zu ihren Daten, Kunden oder Bestandsprodukten und erhalten im Gegenzug exklusiven Zugang zu innovativer Technologie. Die Kosten sind deutlich geringer als bei der Akquisition, aber oft auch das Erlöspotenzial.

Risikolos sind allerdings Akquisitionen und Kooperationen nicht. Hesses Kollegin Eike Bieber empfiehlt, sich die Businesspläne von Tech-Start-ups genau anzuschauen, da manche aus finanziellen Gründen ihre Vorhaben zu ambitioniert darstellen könnten. Auch gelingt es längst nicht jedem, konzernweit die Früchte des Innovationspartners zu ernten; manchmal bleiben Innovationsleuchttürme Solitäre.

Eins sollten Unternehmen allerdings niemals tun: Innovationen ignorieren. So schnell das Rad der Innovationen sich auch dreht, Unternehmer kommen nicht umhin, sich à jour zu halten – und sei es nur, um beruhigt für sich zu urteilen, dass noch Zeit bleibt, das eigene Unternehmen den neuen Entwicklungen anzupassen. ◀

Anzeige





VERSTÖSSE VERMEIDEN | KOSTEN SENKEN  
WEITERBILDUNG ZOLL & EXPORT

INDIVIDUELLE SEMINARE

### Seminare mit Schwerpunkt Import Export

Ihre Anforderungen stehen im Vordergrund, deshalb werden die Inhalte der Schulungen zusammen mit Ihnen bestimmt und von unseren Referenten passgenau umgesetzt. Bei der Themenfindung und der Tiefe der Inhalte orientieren wir uns an vielen Faktoren, die wir gemeinsam mit Ihnen definieren.

- Zielländer
- rechtlichen Anforderungen
- Art der Waren
- Zolltarifnummer
- rechtlichen Anforderungen
- Menge der Ausfuhren
- Verwendete Software u.v.m.
- Wissensstand
- Aktuelle Entwicklungen

### Ihre Vorteil durch individuell geschulte Mitarbeiter

- ✓ Mehr Eigeninitiative durch tiefere Einblicke und mehr Vertrauen in eigenes Wissen
- ✓ Kostenersparnis durch Vermeidung teurer Fehler und effizienteren Arbeiten
- ✓ Vermeidung von Nacherhebungsbescheiden und Prozesskosten



Jetzt kostenfrei beraten lassen:

Telefon: +49 (0) 821 24280-40

E-Mail: [seminare@mwm-medien.de](mailto:seminare@mwm-medien.de)

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



# Ohne geht's nicht: das Geschäft mit den Korrespondenzbanken

Weltweit warten vielfältige Marktchancen auf deutsche Exporteure. Um diese Geschäfte zu ermöglichen und Risiken abzufangen, setzen Banken auf globale Netzwerke: die sog. Korrespondenzbanken. Für Exporteure bietet das einen großen Mehrwert.



**Thomas Lehmpuhl**  
Head of Correspondent  
Banking, Landesbank  
Baden-Württemberg

thomas.lehmpuhl@lbbw.de  
www.lbbw.de

Der Außenhandel ist ein wichtiges Standbein der deutschen Wirtschaftsentwicklung. Laut der Bundeszentrale für politische Bildung (BpB) hängt jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland vom Export ab. Für die industrielle Produktion wiederum ist die Bundesrepublik insb. auf Importe aus dem Energiebereich angewiesen. In der Handelsbilanz zeigt sich: Die Exporte liegen seit Jahren über den Importen, aber das Wachstum schwächt sich deutlich ab. Der Handelsbilanzüberschuss war 2023 mit rund 210 Mrd EUR so niedrig wie seit dem Jahr 2000 nicht mehr. Nach Angaben von Destatis sind die deutschen Exporte in den ersten sechs Monaten 2024 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,6% gesunken. Da gleichzeitig die Importe mit 6,2% noch stärker zurückgegangen sind, liegt der Außenhandelsaldo Deutschlands im ersten Halbjahr 2024 bei +138,8 Mrd EUR und damit um 28,7% höher als im Vorjahr. Trotz allem ein Erfolg für die Wirtschaft – aber gleichzeitig eine Herausforderung für die Unternehmen. Für exportorientierte Firmen ist das Geschäft mit dem Ausland herausfordernd, insb. wenn potenzielle Geschäftspartner nicht nur in Spanien und den Niederlanden, sondern in Vietnam, dem Oman oder in Marokko sitzen.

Wie sind die Lieferverträge rechtssicher zu gestalten? Sind die beteiligten Unternehmen und Banken solvent? Sind Zahlungsansprüche durchsetzbar? Um all diese Fragen selbst zu beantworten,



Von Peking geht es nach Frankfurt: Im kommenden Jahr findet die Fachmesse SIBOS am Main statt.

bräuchten Mittelständler ganze Abteilungen mit Finanz-, Rechts- und Länderexperten. Zum Glück geht es aber auch anders: mit Banken, die darauf spezialisiert sind, ihre Geschäftskunden auf Exportmärkten zu begleiten. Diese Banken haben dafür nicht nur eigene Standorte im Ausland, sondern unterhalten auch umfangreiche Netzwerke mit ausländischen Banken sowie mit internationalen Förderbanken.

## Netzwerk vor Ort

Im Fachjargon heißen diese Banken Korrespondenzbanken – weil sie für ihre Bankpartner wie Korrespondenten agieren können. Sie unterstützen vor Ort, sind

Teil des Finanzsystems, bringen ein großes Netzwerk mit oder haben spezielle Programme für die Handelsförderung. Darüber kann die deutsche Hausbank für den Exporteur dessen Zahlungsverkehr laufen lassen und Finanzierungen sowie die Absicherung der Finanzierungen sicherstellen. Für all diese Aufgaben sind verschiedene Akteure des Bankennetzwerks zuständig. Dazu gehören lokale Geschäftsbanken in den Exportmärkten, außerdem regionale Förderinstitute, internationale Entwicklungsbanken sowie Zentralbanken. Die Exporteure profitieren direkt davon, wenn ihre Bank in Deutschland solide im Ausland vernetzt ist. Egal, ob es um den Zahlungsverkehr mit Kroatien, die Absicherung einer Finanzierung im Oman oder Rückfragen einer Zentral-

bank geht, die die Devisengeschäfte ihres Landes überprüft: Eine gute Vernetzung und eine solide Marktkenntnis ermöglichen überhaupt erst viele Auslandsgeschäfte.

Die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), die auf das Segment „Trade and Export Finance“ spezialisiert ist, unterhält mit rund 1.700 Instituten ein umfassendes Korrespondenzbanken-Netzwerk und kennt so die wichtigsten Geschäftsbanken eines jeden Landes. Die Kriterien für die Auswahl einer Korrespondenzbank sind vielfältig. Ist die Bank im Auslandsgeschäft relevant für Kunden und andere Banken? Erfüllt die Bank alle regulatorischen Kriterien, hat sie etwa wirksame Prozesse gegen Geldwäsche? Nicht zuletzt prüft die LBBW eingehend die Bonität sowie die Risiken von Bank, Land und dem dortigen Finanzsystem.

### Internationale Entwicklungs- und Förderbanken

Marktchancen für Exporteure ergeben sich oft in Ländern, die als sog. Entwicklungs- und Schwellenländer gelten. In diesen gibt es oft große öffentliche Infrastrukturprojekte sowie private Investoren, die in ihrem Land einen Wirtschaftszweig ausbauen wollen. Allerdings fehlt in vielen Fällen die notwendige Technologie, wie bspw. Produktionsmaschinen oder andere spezialisierte Industriegüter. Unternehmen in diesen Ländern sind

dafür auf Importe angewiesen, auch aus Deutschland. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) führt eine Liste der Entwicklungs- und Schwellenländer, basierend auf Erhebungen der Weltbank zum Bruttonationaleinkommen pro Kopf in den Ländern. Der OECD-Status als Schwellenland birgt einen entscheidenden Vorteil, von dem auch exportierende Unternehmen in Deutschland profitieren können: Die Länder und ihre Unternehmen sind berechtigt, Zuschüsse und Darlehen von nationalen oder supranationalen Entwicklungsorganisationen zu erhalten.

Zu diesen Organisationen zählen etwa die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (KfW DEG), die International Finance Corporation (IFC), die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) oder die Asian Development Bank (ADB). Entwicklungsbanken sind zuverlässige Finanziers mit standardisierten Prüfprozessen. Ist ein Institut an einem Projekt beteiligt, ist das für weitere Geldgeber oft ein positives Signal: Das Projekt, seine Partner und die vertraglichen Rahmenbedingungen entsprechen internationalen Standards.

Zusätzlich gibt es weitere regionale Förderbanken und Zusammenschlüsse, wie etwa die African Development Bank (ADB) oder die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (englisch: ECOWAS, Economic Community of West African States). Sie

fördern die Handelsbeziehungen der Länder ihrer Regionen, z.B. indem sie Garantien und Absicherungen von Finanziers wie der LBBW übernehmen. Oft ermöglicht eine solche Absicherung erst den Zugang zu einem Markt. Denn: Nur weil die regionale Förderbank ins Risiko geht, verbessern sich die Finanzierungsbedingungen für die beteiligten Unternehmen und Geschäftsbanken.

Die LBBW, die sich bspw. über die ECOWAS absichert, kann so einem deutschen Exporteur und seinen Kunden im Ausland größere Volumina, längere Laufzeiten und günstigere Finanzierungskosten anbieten. Für den deutschen Exporteur ergibt sich daraus ein direkter Wettbewerbsvorteil: Zusätzlich zu seinem Produkt bringt er über seine gut vernetzte deutsche Geschäftsbank ein in vielen Fällen unschlagbar gutes Finanzierungsangebot mit. Eine wichtige Rolle spielen auch regionale Marktkenntnisse der Banken. Die LBBW kann nicht zuletzt durch ihre ausgeprägten Netzwerke weltweit Risiken in Märkten valide einschätzen und Chancen erkennen. Mit ihren weltweit 16 Standorten in 15 Ländern unterstützt die Landesbank deutsche Exporteure beim Eintritt in die unterschiedlichsten Märkte. Expertinnen und Experten der LBBW beraten deutsche Mittelständler u.a. zum Markteintritt, zu Akkreditiven und Exportfinanzierungen und vermitteln den Kontakt zu lokalen Behörden, Kammern, Verbänden, Anwälten und Banken vor Ort. Sie liefern Informationen über die

Marktsituation in der Region und sind erfahrene Partner an der Seite ihrer Kunden, wenn es darum geht, die vielfältigen Chancen auf den aufstrebenden Exportmärkten gewinnbringend zu nutzen.

### Jedes Jahr ein anderer Kontinent

Ein solches globales Netzwerk zu pflegen ist naturgemäß nicht einfach. Der direkte Kontakt und ein regelmäßiger Austausch sind aber wichtig. Nur so kann die Bank das Netzwerk ad hoc aktivieren, wenn ein Kunde es braucht. Das bedeutendste Event für diese Netzwerkpflege ist die SIBOS (SWIFT International Banking Operations Seminar), eine von SWIFT organisierte Fachmesse. Die LBBW ist dort seit langen Jahren mit einem eigenen Messestand vertreten.

Die SIBOS ist eine der größten internationalen Messen für Geschäftsbanken und Zahlungsdienstleister, sie findet jedes Jahr auf einem anderen Kontinent statt. In diesem Jahr treffen sich alle global agierenden Geschäftsbanken, darunter auch die LBBW, vom 21. bis zum 24. Oktober in Peking in China. Der Vorteil liegt auf der Hand: Anstatt mit großem logistischen Aufwand jede einzelne Partnerbank zu besuchen, kann man sich auf der Messe in wenigen Tagen mit allen relevanten Partnern austauschen. Im kommenden Jahr wird es für die deutschen Geschäftsbanken besonders spannend: Dann findet die SIBOS in Frankfurt am Main statt. ◀

# Lange Zahlungsverzögerungen gefährden Unternehmen

Die Zahlungsmoral lässt 2024 weiter nach. Grund zur Sorge bereiten v.a. Rechnungen, die länger als sechs Monate fällig bleiben. Ihr Anteil ist sprunghaft gestiegen und gefährdet die Liquidität von Unternehmen in Deutschland. Ungeachtet dessen bleibt das Vertrauen in die eigenen Kunden hoch: 8 von 10 Firmen bieten einen Lieferantenkredit an. Das sind Erkenntnisse der Coface-Zahlungserfahrungsstudie 2024.



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

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

Seit dem Jahr 2021 ist der Anteil von deutschen Unternehmen, die von Zahlungsverzögerungen berichten, deutlich gestiegen. Von einem Tiefstand von 59% auf nun 78% im Jahr 2024. Das entspricht nahezu dem Niveau vor der Pandemie – in den Befragungen vor 2020 berichteten im Schnitt 82% der Firmen von überschrittenen Zahlungsfristen. Die größte Verschlechterung in puncto Zahlungsmoral verzeichnet 2024 die Textil- und Bekleidungsbranche, in der 88% der Befragten über Zahlungsverzug klagen – ein Plus von 30 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. Größter „Gewinner“ ist

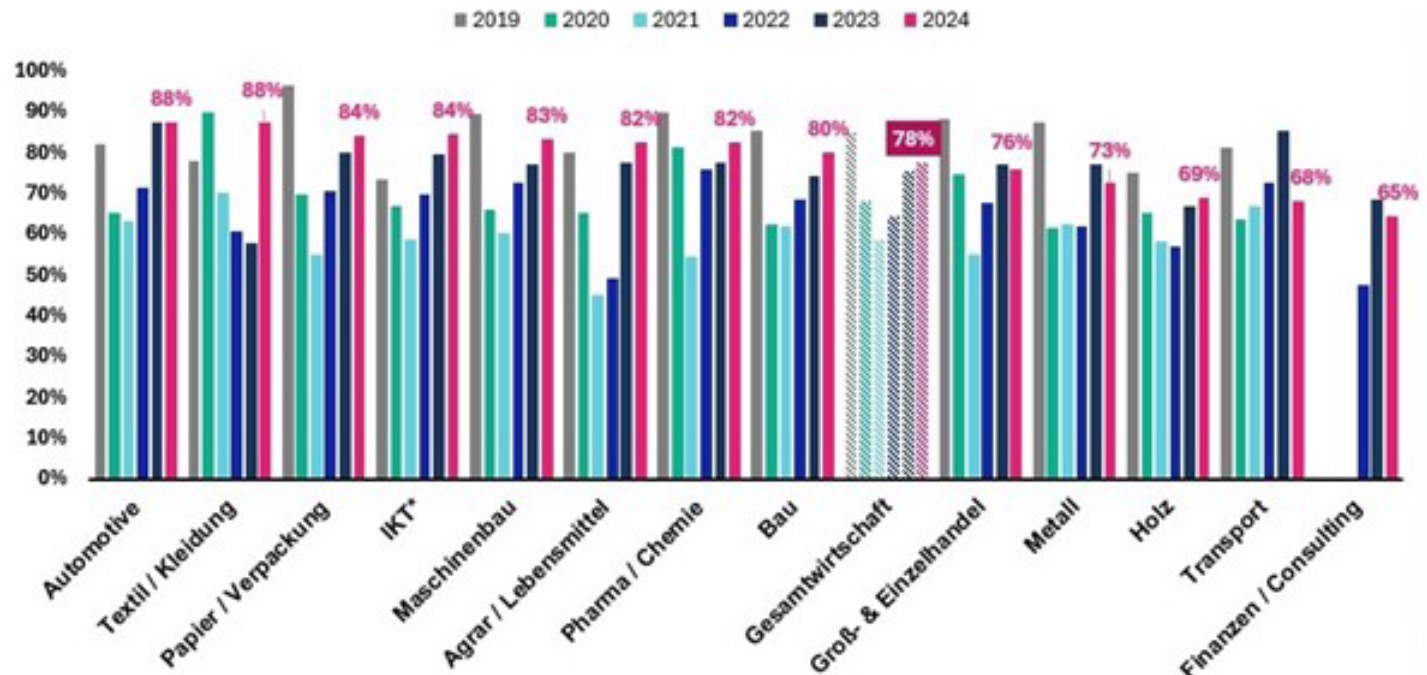
die Transportbranche, in der nur 68% der Firmen (-17 Pp.) länger auf ihr Geld warten müssen.

## Lange überfällige Zahlungen werden zum Geschäftsrisiko

Die durchschnittliche Dauer der Zahlungsverzögerungen stieg 2024 nur geringfügig auf 31 Tage, was noch immer deutlich unter dem Wert vor der Pandemie von rund 40 Tagen liegt. Doch diese Ruhe ist trügerisch. Während sich das Zahlungsverhalten im Jahr 2024 kaum verän-

dert hat, sind die Kreditrisiken aus kumulierten Zahlungsrückständen zwischen sechs Monaten und zwei Jahren sprunghaft angestiegen: 16% der befragten Unternehmen sind von extrem lange überfälligen Zahlungen betroffen, die einen Anteil von 2% oder mehr ihres Jahresumsatzes ausmachen – ein Anstieg von sieben Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr.

Stark betroffen sind der Maschinenbau und die Baubranche, hier berichten 30% bzw. 24% von extrem lange überfälligen Zahlungen, die 2% oder mehr ihres Jahres-



Anteil von Unternehmen, die von Zahlungsverzögerungen berichten (nach Branchen)

© Coface Zahlungserfahrungsstudie Deutschland 2024



umsatzes ausmachen. Erfahrungsgemäß werden weltweit rund 80% der Forderungen, die länger als 180 Tage überfällig sind, nie bezahlt. Sie stellen daher ein spürbares Geschäftsrisiko dar und können letztlich zur Insolvenz führen, wie der starke Anstieg von Firmenpleiten in den vergangenen Monaten zeigt. Es gilt daher, offene Forderungen, v.a. im internationalen Geschäftsverkehr, eng zu überwachen und säumige Zahlungen schnellstmöglich und professionell beizutreiben.

### Präferenz für kurze Kreditlaufzeiten hält an

80% der deutschen Unternehmen räumen ihren Kunden im Jahr 2024 ein Zahlungsziel, also einen Lieferantenkredit, ein. Dieser Wert ist nahezu identisch mit dem Vorjahr. Besonders exportorientierte Branchen wie der Maschinenbau (94%) und die Automobilindustrie (90%) bieten Zahlungsfristen an. Bei der Frage nach den Gründen für die Gewährung von Zahlungsfristen zeigt sich, dass viele Unternehmen keine Wahl haben: 56% der Befragten geben an, dass dies marktüblich sei – etwas weniger als der Höchstwert von 62% aus dem Jahr 2022. Für nur 6% der Umfrageteilnehmer ist das Vertrauen in die eigenen Kunden ein entscheidender Faktor. Der Anteil von Unternehmen, die die angespannte Liquidität ihrer Kunden als Hauptgrund für einen Lieferantenkredit angeben, stieg auf 13% – das ist der höchste Wert seit 2021.

Zudem geben 14% an, dass ihre Kreditrisiken abgesichert seien und sie deshalb mit Zahlungsfristen agieren.

Die allgemeine Präferenz für kurze Kreditlaufzeiten in Deutschland bleibt unverändert: Wie bereits im Vorjahr beträgt die durchschnittliche Frist 32 Tage, wobei mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen ihr Geld innerhalb von 30 Tagen fordern. Die Unternehmen, die Zahlungsziele anbieten, versuchen in finanziell und wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten also möglichst früh an ihr Geld zu kommen, um den eigenen Cashflow zu verbessern. Mit 21 bzw. 25 Tagen bitten die Holzbranche und das Baugewerbe am frühesten zur Kasse, während die Automobilbranche mit 46 Tagen wie bereits 2023 am großzügigsten agiert. Zum Vergleich: In Polen betrug die durchschnittliche Zahlungsfrist bei der letzten Befragung im vergangenen Jahr 42 Tage, in Frankreich waren es 48 und in China 70 Tage.

### Über die Umfrage

Die achte Auflage der Coface-Studie zu Zahlungserfahrungen von Unternehmen in Deutschland wurde zwischen Juni und August 2024 durchgeführt. 774 Unternehmen aus mehr als 13 breit gefächerten Branchen nahmen an der Befragung teil. ◀

Die gesamte Studie und weitere Grafiken [HIER](#) zum Download.

## Carbon Border Adjustment Mechanism Das Exportjahr – CBAM

Fachbuch DIN A5, 70 Seiten

CBAM-Meldungen sind nun verpflichtend, doch viele Unternehmen stehen vor erheblichen Unsicherheiten aufgrund mangelnden Wissens. Unser Fachbuch „Das Exportjahr CBAM“ bietet eine umfassende und praxisorientierte Anleitung, um Unternehmen bei der korrekten Erstellung und Einreichung ihrer CBAM-Berichte zu unterstützen.

### Ihre Vorteile:

- übersichtlich strukturiert
- aktueller Wissenstand 2024
- praxisnah mit konkreten Umsetzungsbeispielen
- praktische Übersichten und Listen zur Orientierung

### Was erwartet Sie im Fachbuch?

- CBAM – Wer muss melden?
- Welche Waren sind betroffen?
- CBAM Übergangsregister
- Meldungen erstellen
- Zugelassener CBAM-Melder
- Ausblick auf 2026



### Jetzt vorbestellen

[www.mwm-medien.de/das-exportjahr-cbam](http://www.mwm-medien.de/das-exportjahr-cbam)  
(Lieferung: Oktober 2024)

### Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Telefon: +49 821 24280-0  
E-Mail: [info@mwm-medien.de](mailto:info@mwm-medien.de)

# Liquidität in turbulenten Zeiten sichern

Angesichts zahlreicher Unsicherheiten in der Lieferkette setzen viele Unternehmen wieder verstärkt auf Lagerhaltung. In Kombination mit den für viele Produkte gestiegenen Preisen stellt dies eine Belastung für das Working Capital dar. Doch wie lässt sich in einem solchen Umfeld unkompliziert Liquidität sichern?



**Thomas Krings**  
Managing Partner, cflox GmbH

t.krings@cflox.com  
www.cfox.com



Die Kunst ist, Kapitalbindung in Lagern zu minimieren, ohne Kompromisse bei Verfügbarkeit und Qualität.

**K**rise scheint für deutsche Unternehmen die neue Normalität zu sein. Nachdem die von der Corona-Pandemie verursachten Lieferkettenprobleme wieder ein Stück weit abgenommen hatten, folgte 2022 der russische Angriff auf die Ukraine – der den ohnehin schon bestehenden Inflationsdruck weiter anheizte. Und während in der Ukraine nach wie vor gekämpft wird, verschärfen sich derzeit die Spannungen im Nahen Osten und im Roten Meer, wo die Huthi-Rebellen die Schifffahrtsbranche in die größte Krise seit der Corona-Pandemie gestürzt haben.

Die Unsicherheiten für Unternehmen und ihre Lieferketten sind daher groß. Daher sehen sich viele von ihnen zu ver-

stärkter Lagerhaltung gezwungen, um die Kontinuität ihrer Produktion zu gewährleisten und die Kundennachfrage zu decken. Dies sorgt zwar für größere Unabhängigkeit und mindert die Risiken, es bindet im Gegenzug aber Betriebskapital – zumal die Preise für viele Rohstoffe und Vorprodukte in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen sind.

Auch wenn nicht alle Branchen gleichermaßen betroffen sind: Der Druck auf das Working Capital ist eine allgemeine Herausforderung. Unternehmen suchen ständig nach Möglichkeiten, ihren Cashflow zu optimieren. Der Spagat besteht darin, Investitionen in das weitere Wachstum zu ermöglichen und gleichzeitig die Liquidität aufrechtzuerhalten.

## Drei Hebel für aktives Working Capital Management

Die drei wichtigsten Hebel für das aktive Working Capital Management sind die Verringerung der Bestände, die Verkürzung der Zahlungsfristen für Kunden und die Verlängerung der Zahlungsfristen für Lieferanten. Sie alle verfügen über spezifische Vor- und Nachteile.

Bei der Reduzierung der Bestände geht es v.a. darum, die Kapitalbindung in den Lagern zu minimieren, ohne Kompromisse bei Verfügbarkeit und Qualität einzugehen. Dies erfordert eine enge Abstimmung mit den Lieferketten und der Produktion. Der Hauptkonflikt liegt in der Abwägung zwischen einer Verkürzung der Lagerdauer, Kosteneinsparungen und dem Risiko einer Beeinträchtigung der Lieferfähigkeit, die den Betrieb stören und die Kundenzufriedenheit beeinträchtigen können.

Die Verkürzung der Zahlungsfristen für Kunden zielt darauf ab, den Mittelzufluss zu beschleunigen, indem man Kunden zur schnelleren Zahlung bewegt. Die Vertriebs- und Kundendienstteams sind hier wichtige Akteure, da sie starke Beziehungen pflegen und die Kundenzufriedenheit sicherstellen müssen. Der Konflikt entsteht, wenn strengere Zahlungsbedingungen mit den Bemühungen um Umsatz- und Ertragssteigerung kollidieren. Das kann die Kundenbeziehungen belasten.

Die Verlängerung der Zahlungsfristen für Lieferanten trägt dazu bei, die Liquidität länger im Unternehmen zu halten. Die Beschaffungs- und Finanzteams müssen gemeinsam günstige Bedingungen aushandeln, ohne die Beziehungen zu den Lieferanten zu schädigen. Die Herausforderung besteht darin, die besten Preise und eine verlässliche Versorgung zu sichern und gleichzeitig die rechtlichen Beschränkungen einzuhalten und ein positives Verhältnis zu den Lieferanten aufrechtzuerhalten. Jedoch bedeutet eine Verlängerung der eigenen Zahlungsziele hier oft eine zusätzliche Belastung der Lieferanten – und somit eine Schwächung der strategisch wichtigen Lieferkette. Ferner ist es in vielen Fällen aufgrund mangelnder Einkaufsmacht schlichtweg unmöglich, mit den Lieferanten längere Zahlungsziele zu verhandeln. Eine Möglichkeit, den Herausforderungen im Bereich Working Capital zu begegnen, ist die Implementation einer Supply-Chain-Finance-Lösung. Die am weitesten verbreitete Variante der Lieferkettenfinanzierung ist das Reverse Factoring. Dabei bezahlt ein Zwischenfinanzier – meist ein Investor oder eine Bank – dem Lieferanten vorzeitig seine bestätigten Forderungen. Das Unternehmen selbst versucht auf Basis dieses Angebots zur Finanzierung, das Zahlungsziel bei seinen Lieferanten zu verlängern und damit sein Working Capital zu verbessern.

Nachteil dieser Lösung: Der Aufbau einer entsprechenden Infrastruktur und das

Onboarding aller beteiligten Akteure sind mit Aufwänden verbunden. Und, was noch wichtiger ist: Mit Lieferanten müssen längere Zahlungsziele verhandelt werden, und sie müssen zur Einbindung in ein solches Programm bereit sein.

### Die Lieferkette finanzieren

An dieser Stelle setzen innovative Zahlungsdienstleistungen an. Diese Lösungen ermöglichen CFOs und Treasurern ein effektiveres Management des Working Capitals ohne Verhandlung oder Einbindung von Lieferanten. Unternehmen zahlen ihre Lieferanten weiter wie bisher, werden allerdings erst später belastet. Zur Finanzierung können die Zahlungsdienstleistungen auf ein breites Netzwerk etablierter europäischer Partnerbanken zurückgreifen. Auch die vertraglichen Aspekte werden ausschließlich zwischen dem Unternehmen und dem Dienstleister geregelt, die Lieferanten sind zu keinem Zeitpunkt in den Prozess eingebunden. Somit gibt es für die Lieferanten des Unternehmens keinerlei Änderung. Sie profitieren dennoch von pünktlichen Zahlungen ihres Kunden oder gar vorzeitigen Zahlungen aus Skontovereinbarungen. Mit innovativen Lösungen können sowohl Unternehmen als auch Lieferanten daher problemlos von einer Working-Capital-Optimierung profitieren und auch turbulente Zeiten sicher bewältigen. ◀

Anzeige

Anzeige



## ExportManager digital

### Die einzigartige Kombination aus aktuellen Fachinformationen & Nachrichten

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

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

#### Ihre Vorteile:

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



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





# Software mit US-Open-Source-Komponenten

Wenn ein Software-Hersteller auch US-Software-Komponenten verwendet, stellt sich die Frage, ob er auch das US-Exportrecht beachten muss und welche Folgen dies hat. Vor allem bei der Nutzung von US-Open-Source-Software-Komponenten bestehen erhebliche Unklarheiten, ob dies zu US-Genehmigungspflichten führen kann.



PD Dr. Harald Hohmann  
Rechtsanwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

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

**Ausgangsfall:** D in Deutschland stellt eine Software her, die einen sicheren Zugang zu Benutzerkonten gestatten soll. Hierfür ist Kryptografie (Verschlüsselungstechnologie) notwendig. D entwickelt keine eigene Kryptografie; stattdessen greift D auf eine Vielzahl von US-Open-Source-Software-Komponenten zu. Die meisten dieser Komponenten sind auf 5D002 gelistet. D ermöglicht den grenzüberschreitenden Download seiner Software.

D möchte wissen: Ergeben sich Exportbeschränkungen aus dem EU-Exportrecht? Und falls diese Software dem US-Exportrecht unterfallen sollte: Welche Beschränkungen ergeben sich aus dem US-Exportrecht?

## Beschränkungen nach EU-Exportrecht

Indem D grenzüberschreitend den Download seiner Software ermöglicht, liegt eine „Ausfuhr“ vor. Hierfür muss das EU-Exportrecht beachtet werden. Mangels Anhaltspunkten für eine sensitive Verwendung geht es um die Frage, ob die Software von D gelistet ist. Angenommen, D weiß nicht, ob seine Software gelistet ist: Dass D keine eigene Kryptografie entwickelt, sondern dass auf US-Open-Source(OS)-Software zugreift, schließt nicht aus, die Software gelistet sein könnte, und zwar v.a. unter Kategorie 5 Teil 2 (Kryptografie). Sofern keine der zahlreichen Ausnahmen zu die-

ser Listenposition greift, dürfte sie im Zweifel von 5D002 erfasst sein; diese Vermutung ergibt sich aus der US-Listung. Dann würde D für den grenzüberschreitenden Download dieser Software eine BAFA-Genehmigung benötigen.

## US-Exportrecht anwendbar?

US-Exportrecht wäre dann anwendbar, wenn einer der folgenden sechs „US-Türöffner“ hier greift: (1) US-Territorium, (2) US-Personen, (3) Güter *made in the USA*, (4) Güter *made in Europe* mit US-Komponenten von mehr als minimalem US-Wertanteil, (5) direkte Produkte aus US-Technologie oder (6) USD-Geschäfte oder US-Sekundär-Sanktionen (vgl. unseren Beitrag in [ExportManager 4/2019](#)).

Am naheliegendsten ist hier, dass es um den „US-Türöffner“ Nr. 4 geht: Güter *made in Europe* mit US-Komponenten von mehr als minimalem US-Wertanteil. Die US-Wertanteilsgrenze für die US-Komponenten liegt bei 25%; nur für eine Ausfuhr in vier Terrorunterstützer-Staaten (Iran, Kuba, Nordkorea, Syrien) läge sie bei 10% (so zumindest nach den EAR = *Export Administration Regulations*; OFAC-Regulations für Embargos sehen z.T. geringere Wertgrenzen vor). Da hier auf eine Vielzahl von US-OS-Komponenten zugegriffen wird, ist nicht ausgeschlossen, dass diese Wertgrenze hier überschritten wird (im Streitfall muss dies geprüft werden). Daher ist hier US-Exportrecht im Zweifel anwendbar.



Für IT-Unternehmen kann eine US-Genehmigungspflicht für die Ausfuhr von Software greifen.

## US-Genehmigungspflicht für Ausfuhr dieser Software?

Nach General Prohibition 2 würde eine Genehmigungspflicht nur dann bestehen, wenn hier vier Voraussetzungen erfüllt sind:

1. In die deutsche Software von D wurde „kontrollierte“ US-Software inkorporiert oder gebündelt.
2. Die De-Minimis-Grenze wird überschritten.
3. Der Kontrollzweck hinter der Listung der US-Komponenten ist sensitiv für das Endbestimmungsland.
4. Die US-Software muss Gegenstand der EAR-Jurisdiktion sein.

### Zu den Voraussetzungen 1 bis 3 der US-Genehmigungspflicht

Zu 1.: Eine „Inkorporierung“ liegt dann vor, wenn die US-Software wesentlich ist für das Funktionieren der Software von D, wenn die US-Software üblicherweise im Verkauf der Software von D enthalten ist und wenn sie zusammen mit der Software von D reexportiert wird. Bei der Software von D dürfte dies vorliegen, sodass eine „Inkorporierung“ vorliegt. Es handelt sich um „kontrollierte“ US-Software, weil diese von 5D002 gelistet ist.

Zu 2.: Es soll davon ausgegangen werden, dass die De-Minimis-Grenze von i.d.R. 25% hier überschritten wird.

Zu 3.: Der Kontrollzweck hinter 5D002 ist NS1 (*National Security 1*) und AT1 (*Anti-Terrorism 1*). AT1 ist nur sensitiv für die genannten vier Terrorunterstützer-Länder der Welt außer Kanada. Damit ist der Kontrollzweck hinter der Listung der US-OS-Software sensitiv für alle Länder der Welt (außer Kanada).

### Zur Voraussetzung 4 („Gegenstand der EAR-Jurisdiktion“) bei Open-Source-Software

Bei US-OS-Software ist es fraglich, ob sie Gegenstand der EAR-Jurisdiktion ist, v.a. dann, wenn sie veröffentlicht wurde und für die Allgemeinheit zugänglich ist, ohne dass Restriktionen für ihre Verbreitung bestehen. Für Verschlüsselungsquellcodes, die auf 5D002 gelistet sind, gibt es zwei Tests, die kumulativ erfüllt sein müssen, damit der Quellcode nicht „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion“ ist:

- Test 1: Der Quellcode ist „öffentlich zugänglich“, weil er veröffentlicht ist und keine Restriktionen für seine weitere Verbreitung bestehen.
- Test 2: Der Quellcode implementiert eine Standard-Verschlüsselung, die öffentlich zugänglich ist (Alternative 1)

oder: Er implementiert eine Nicht-Standard-Verschlüsselung, zu der eine E-Mail-Notifizierung an das Bureau of Industry and Security (BIS) hinzukommt (Alternative 2).

Es wird angenommen, dass die Voraussetzungen von Test 1 hier vorliegen. Zu Test 2 gibt es Unsicherheiten, wann eine „Standard-Verschlüsselung“ vorliegt. Einige meinen, dass es ausreichen dürfte, wenn die Verschlüsselung durch eine US-Standardisierungseinrichtung erfolgt. Andere meinen, dass hierfür eine Anerkennung durch internationale Standardisierungseinrichtungen (wie ITU, ISO etc.) erforderlich ist. Wenn man die Definition von „Nicht-Standard-Verschlüsselung“ in § 772.1 EAR berücksichtigt, dürfte eine Standard-Verschlüsselung eine veröffentlichte Verschlüsselung sein, die auch internationalen Standards entspricht.

Sollte allein eine Anerkennung durch US-Standardisierungsgremien vorliegen, muss vertieft weiter geprüft werden, ob schon eine Standard-Verschlüsselung bejaht werden kann. Falls keine Standard-Verschlüsselung vorliegen sollte, muss der Software-Hersteller eine E-Mail-Notifizierung an das BIS vornehmen, um zu erreichen, dass für den Export seiner Software keine US-Genehmigungspflicht (für alle Länder außer Kanada) ausgelöst wird. Bei einer öffentlich zugänglichen Standard-Verschlüsselung würde hingegen keine solche US-Genehmigungspflicht ausgelöst.

## Resümee

Software-Häuser meinen häufig, sie könnten unbegrenzt auf US-Open-Source-Software zugreifen, ohne dass hierbei eine US-Genehmigungspflicht für die Ausfuhr der Software greift. Die Nutzung von US-OS-Software kann erstens dazu führen, dass US-Exportrecht hier anwendbar ist, und zweitens auch dazu, dass dies bei Re-Exporten eine US-Genehmigungspflicht auslöst. Sollte nämlich wider Erwarten keine Standard-Verschlüsselung vorliegen, würde die Notwendigkeit einer US-Genehmigung (für Re-Exporte in alle Länder der Welt außer Kanada) nur dann entfallen, wenn vorher eine E-Mail-Notifizierung an das BIS erfolgt ist.

Und für die Abgrenzung Standard- gegen Nicht-Standard-Verschlüsselung sind Untersuchungen anzustellen, wie etwa folgende: Haben nur US- oder auch internationale Standardisierungseinrichtungen die Verschlüsselung anerkannt? Gibt es umfassenden Urnehberschutz mit aufwendigen Lizenzierungsbedingungen für die Software? Bereits die Prüfung, ob die US-Software die De-Minimis-Schwelle überschreitet, erfordert aufwendige Prüfungen. Software-Hersteller sollten diese Anforderungen des US-Exportrechts beachten, um einen US-Exportverstoß zu vermeiden. ◀

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