

ExportManager

Ausgabe 1 | 12. Februar 2025
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Naher Osten und Nordafrika

Tunesien droht unter die Räder zu kommen | Im sonnigen Süden: Erneuerbare Energien in Marokko | Ghana ringt um seine Talente | Währungen, Zinsen, Rohstoffe: Was soll ich absichern? | Joint Venture in Saudi-Arabien | Sanktionsverschärfungen gegen Russland und Belarus | Mexiko: Zwischen Wachstum und Zollrisiken | Umgehungsgeschäfte Russland/Belarus

Die mit Abstand wichtigste Nachricht aus dem Nahen Osten in diesem Jahr war keine wirtschaftliche. Es war der zum 19. Januar endlich vereinbarte Waffenstillstand mit dem Austausch von Geiseln zwischen Israel und der Hamas. Bis Ende Februar wird sich zeigen, ob auf diesem Fundament eine friedlichere Zukunft aufgebaut werden kann.

Erst wenn der Krieg dauerhaft zu Ende geht, dürfen die Menschen wieder aufatmen. Im Nahen Osten gibt es aber auch Länder, in denen es keinen Krieg oder Zerstörung gibt. Saudi-Arabien etwa gehört zu den reichsten Ländern der Region. In einem Artikel lesen Sie, wie man dort ein Joint Venture gründet.

Der afrikanische Kontinent gilt dagegen als der ärmste auf der Welt. Doch es gibt auch dort Länder, die wirtschaftlich mit Siebenmeilenstiefeln aufholen. Dazu zählen etwa Tunesien, Marokko und mit Abstrichen Ghana. Zu all diesen Staaten erfahren Sie im ersten **ExportManager** 2025 viel Wissenswertes, genau wie zu den Sanktionen gegen Russland. Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

- 3 Tunesien droht unter die Räder zu kommen**
Die Wirtschafts- und Liquiditätsaussichten des nordafrikanischen Landes haben sich 2024 zwar verbessert. Die kurz- und mittelfristigen Aussichten bleiben aber verhalten. Die Auslandsverschuldung ist sehr hoch und die öffentlichen Finanzen sind schwach.
Jürgen Schnorrenberger, Credendo
- 5 Im sonnigen Süden: Erneuerbare Energien in Marokko**
Das nordafrikanische Land bietet aufgrund seiner geografischen Lage und politischen Stabilität großes Potenzial für erneuerbare Energien, auch dank des wachsenden Strombedarfs.
Christian Steiner, Sophie Greiner, MIDEAST | Law

VERNETZEN

- 7 Ghana ringt um seine Talente**
Das Land gilt als Einstiegsland in die Region Westafrika. Unternehmen finden hier einen großen Pool an Arbeitskräften. Allerdings kann die Suche nach gut qualifizierten Arbeitnehmern herausfordernd sein.
GTAI

FINANZIEREN

- 9 Währungen, Zinsen, Rohstoffe: Was soll ich absichern?**
Wer international handelt, ist Währungs- und Zinsunsicherheiten ausgesetzt, außerdem schwankenden Rohstoffpreisen. Um das Unternehmen gegen diese Risiken abzusichern, braucht es informierte Entscheidungen und individuelle Strategien.
Deutsche Bank

11 Joint Venture in Saudi-Arabien

Die Gründung eines Joint Ventures kann für ausländische Investoren eine äußerst attraktive Option sein. Sie ermöglicht den Zugang zu lokalem Know-how, Marktkenntnissen, Geschäftskontakten sowie der Finanzkraft eines saudischen Partners. Darüber hinaus können potenzielle Skaleneffekte aus einer solchen Partnerschaft genutzt werden.
Christian Ule, MIDEAST | Law

LIEFERN

- 14 Sanktionsverschärfungen gegen Russland und Belarus**
Am 16. Dezember 2024 hat die Europäische Union mit ihrem 15. Sanktionspaket neue Maßnahmen gegen Russland und Belarus verabschiedet.
Dr. Gerd Schwendinger, Tanja Galander, Roman Jusen, GvW
- 17 Zwischen Wachstum und Zollrisiken**
Ob beabsichtigt oder als Verhandlungstaktik: Der von Donald Trump angekündigte 25%-Importzoll auf mexikanische Produkte stellt den südlichen US-Nachbarn vor eine Herausforderung, die wegweisend für das künftige Wirtschaftsmodell Mexikos werden könnte.
Marcos Carias, Coface

19 Umgehungsgeschäfte Russland/Belarus

In welchen Fällen sollten Exporteure in Deutschland davon ausgehen, dass ein Umgehungsgeschäft bzgl. Russland vorliegt? Und wie sollten sie sich gegen ein solches Umgehungsgeschäft absichern?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

22 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Tunesien droht unter die Räder zu kommen

Die Wirtschafts- und Liquiditätsaussichten des nordafrikanischen Landes haben sich 2024 zwar verbessert. Die kurz- und mittelfristigen Aussichten bleiben aber verhalten. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten werden durch die sehr hohe Auslandsverschuldung und die schwachen öffentlichen Finanzen verschärft.



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

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

Tunesiens Wirtschafts- und Liquiditätsaussichten haben sich wieder verbessert. Nach Jahren der Sorge um die Fähigkeit des Landes, seinen externen Verpflichtungen nachzukommen, ist das Vertrauen in den tunesischen Staat in jüngster Zeit wieder gestiegen. Doch trotz dieser begrüßenswerten Entwicklungen bleiben die kurz- und mittelfristigen Aussichten des nordafrikanischen Landes von erheblichen Herausforderungen und großen makroökonomischen Schwachstellen überschattet.

Im Jahr 2024 soll das reale Bruttoinlandsprodukt Tunesiens endlich wieder das Niveau vor der Pandemie erreicht haben. Bislang verlief die wirtschaftliche Erholung des Landes sehr schleppend und blieb hinter der seinen nordafrikanischen Nachbarn zurück. Zum Vergleich: Alle angrenzenden Staaten (mit Ausnahme des politisch instabilen Libyens) hatten bereits vor zwei Jahren das Niveau des realen BIP vor der Pandemie wieder erreicht oder übertroffen.

Das geringe reale Wirtschaftswachstum von 1,6%, das für 2024 erwartet wird, ist auf den florierenden Tourismussektor und die privaten Rücküberweisungen zurückzuführen. Dies sind die wichtigsten Deviseneinnahmequellen des Landes. Sie haben auch dazu beigetragen, die Währungsreserven auf einem angemessenen Niveau zu halten. Darüber hinaus war Tunesien bisher in der Lage, die laufenden Auslandszahlungen zu decken, wie bspw.

die Rückzahlung einer Euro-Anleihe in Höhe von 850 Mio USD, die im Februar 2024 fällig wurde.

Mittelfristiges Wachstum unter 1,5%

Die kurz- und mittelfristigen Aussichten bleiben jedoch verhalten. Für das Jahr 2025 wird ein reales Wirtschaftswachstum von 1,6% prognostiziert, und auch mittelfristig dürfte das Wachstum durchschnittlich unter 1,5% liegen. Die tunesische Wirtschaftsleistung stagniert schon seit der Jasmin-Revolution aufgrund von poli-

tischer Instabilität und unzureichender Investitionen. Externe Schocks wie die Covid-19-Pandemie und der Krieg in der Ukraine haben die Situation noch verschärft.

Die hohe Auslandsverschuldung und die schwachen öffentlichen Finanzen tragen ebenfalls zur wirtschaftlichen Misere Tunesiens bei. Eine verbesserte Haushalts- und Finanzlage ist und bleibt eine Herausforderung für das Land. Nach Jahren anhaltender Haushaltsdefizite (für 2024 wird ein Minus in Höhe von 6% des BIP prognostiziert) hat Tunesien einen



Wenn die Schuldenuhr tickt: Tunesien muss an seine Gläubiger viel Geld zurückzahlen.

hohen Schuldenstand angehäuft, der für 2024 auf 83,7% des BIP geschätzt wird.

Um den fiskalischen Druck einzudämmen, haben die Behörden für 2025 verschiedene Reformmaßnahmen geplant, darunter Steuererhöhungen für Privatpersonen mit hohem Einkommen und einige Unternehmen. Reformen, die der Internationale Währungsfonds (IWF) als entscheidend für die Verbesserung der makroökonomischen Stabilität ansieht, wie z.B. die Reform von Subventionen und die strukturelle Senkung der Lohnsumme, bleiben jedoch aus. Diese werden von der Regierung als mögliche Auslöser sozialer Unruhen gesehen. Unter diesen Umständen dürfte der fiskalische Druck weiter anhalten.

Von den globalen Finanzmärkten abgeschnitten

Da Tunesien von den globalen Finanzmärkten abgeschnitten ist und die Verhandlungen mit dem IWF ins Stocken geraten sind, sind die Finanzierungsmöglichkeiten des Landes begrenzt. Unter diesen Umständen verlassen sich die Behörden zunehmend auf den inländischen Bankensektor, um die öffentlichen Defizite zu finanzieren. Dies könnte zu einer Schwächung des inländischen Bankensektors und der Verdrängung der privaten Nachfrage (Crowding-out) führen, was die Wachstumsaussichten weiter schwächen würde.

Darüber hinaus besteht ein erhöhtes Risiko, dass die Behörden zu unorthodoxeren Maßnahmen greifen. Sie sind bereits von üblichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen abgewichen, indem bspw. im Februar letzten Jahres Devisenreserven zur Rückzahlung von internationalen Krediten genutzt wurden. Darüber hinaus sieht ein neuer Gesetzesentwurf eine Harmonisierung der Geld- und Wechselkurspolitik der Zentralbank mit der Wirtschaftspolitik der Regierung vor. Sollte dieses Gesetz verabschiedet werden, würde es die Unabhängigkeit der Zentralbank schwächen.

Angesichts der anhaltenden Schwächen und der sehr begrenzten Fortschritte bei der Verbesserung der makroökonomischen Stabilität behält Credendo die aktuelle Einstufung des kurz- und mittelfristigen politischen Risikos Tunesiens in der Kategorie 6/7 bei. ◀

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

Anzeige



**Flexibel reagieren,
wenn Märkte sich verändern.**

Mit Weiterbildungen für den Einkauf und für Supply Chain-, Logistik- und Außenhandelsverantwortliche.

Wählen Sie Ihr Thema:

- Einkauf
- Logistik, Supply Chain und Außenhandel

 **haufe akademie**

Im sonnigen Süden: Erneuerbare Energien in Marokko

Das nordafrikanische Land bietet aufgrund seiner geografischen Lage und politischen Stabilität großes Potenzial für erneuerbare Energien. Der wachsende Strombedarf und die Nähe zu europäischen und afrikanischen Absatzmärkten machen Marokko zu einem attraktiven Standort für Investitionen in grüne Energie.



RA Dr. Christian Steiner
Managing Partner Maghreb &
West Africa, MIDEAST | Law

steiner@mideastlaw.eu
<https://mideastlaw.de>



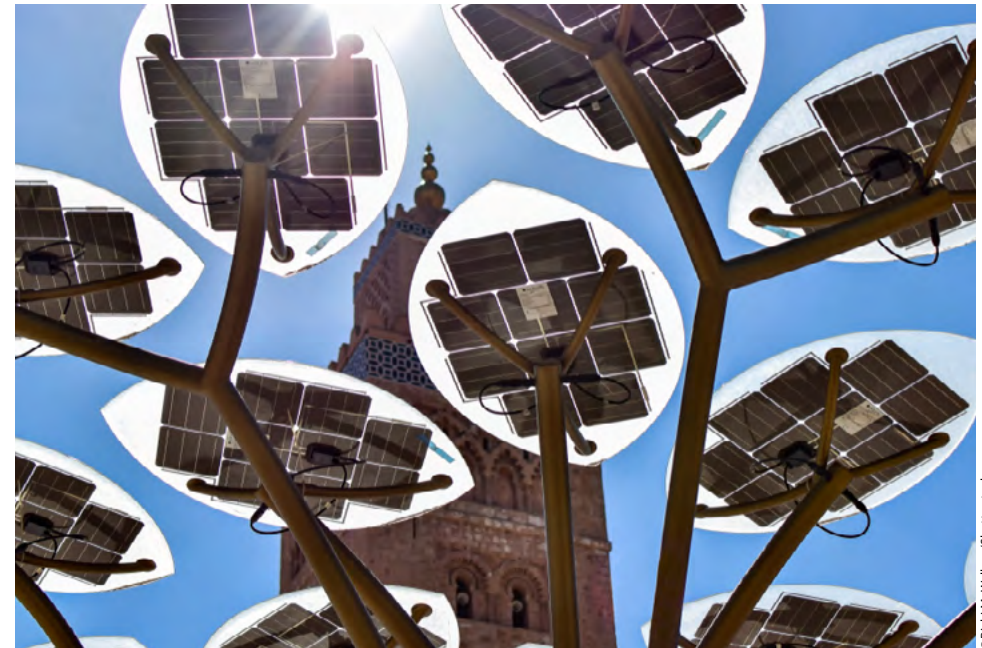
RAin Sophie Greiner
Associate West Africa,
MIDEAST | Law

greiner@mideastlaw.eu
<https://mideastlaw.de>

Marokko birgt enormes Potenzial für die Entwicklung erneuerbarer Energien: Das liegt nicht nur an seiner geografischen Lage, Bodenschätzen, qualifizierten Arbeitskräften und der politischen Stabilität. Sondern das liegt auch an im Schnitt 8,8 Sonnenstunden pro Tag (zum Vergleich: 4,6 Stunden pro Tag in Deutschland und 8,2 Stunden pro Tag in Spanien) und einer windigen Atlantikküste. Dank der Modernisierung privater Haushalte sowie durch den Ausbau der Industrie steigt die Binnennachfrage nach Strom kontinuierlich. So lag etwa der Gesamtstromverbrauch 1990 noch bei 8,17 TWh, wovon 2,15 TWh (26,3%) auf Privathaushalte und 4,02 TWh (49,2%) auf die Industrie entfielen. Der Verbrauch steigerte sich bis 2018 um 418% für Privathaushalte und um 201% für die Industrie.

Mehr Energieeffizienz und weniger Verbrauch sind das Ziel

Der Anteil der erneuerbaren Energien an der gesamten Stromerzeugungskapazität soll in Marokko rasant erhöht werden. Im Jahr 2025 sollen 47% aus erneuerbaren Energien gewonnen werden, davon 16% aus Solarenergie. Parallel bemüht sich Marokko um die Erhöhung der Energieeffizienz von öffentlichen Gebäuden, der Industrie und dem Transportsektor, um bis 2030 weitere 15% an Energieverbrauch einzusparen. Zur kontinuierlichen Verbesserung von Effizienz, Nutzung und Verbrauch wurde 2015 zudem die Norm



Alles Gute kommt von oben: In Marokko sind die Voraussetzungen für Photovoltaik ideal.

© Richi McWallace/Shutterstock

ISO 50001 eingeführt. Hierdurch wird die Zertifizierung zum Aufbau eines Energiemanagementsystems mit spezifischen Anforderungen und Empfehlungen für Organisationen jeder Größe ermöglicht.

Potenziale für „grünen“ Wasserstoff

Die Nähe zu Europa, die Anbindung an das Mittelmeer und den Atlantik sowie die guten innerafrikanischen Beziehungen eröffnen eine Vielzahl von Absatzmärkten für den leitungsgebundenen Export sowie den marinen Export von „grünem“ Wasserstoff und seinen Derivaten wie Ammoniak. Mit der sog. Offre

Maroc wurden 2024 Anreize für die Massenproduktion von grünem Wasserstoff und seinen Derivaten gesetzt. Es geht dabei um die gesamte Wertschöpfungskette des Sektors für grünen Wasserstoff, insb. auch um die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien; konkret im Upstream-Bereich um die Elektrolyse sowie im Downstream-Bereich um die Umwandlung von grünem Wasserstoff in Ammoniak, Methanol und synthetische Kraftstoffe. Das Programm bietet keine spezifischen Anreize für den Wasserstoffsektor, sondern verweist auf die Bestimmungen der Investitionscharta (2023) und die allgemeinen Zoll- und Steuervorteile, die durch den Abschluss einer Investition

titionsvereinbarung mit dem marokkanischen Staat gewährt werden.

Das Projektauswahlverfahren unter dem Dach der Offre Maroc besteht aus vier Phasen: Zu Beginn müssen Investoren bei der Moroccan Agency for Sustainable Energy (MASEN) einen umfassenden Investitionsplan einreichen, der ihre Kompetenzen und den Mehrwert für Marokko darlegt. Nach positiver Prüfung erhalten sie durch einen vorläufigen Landreservierungsvertrag für sechs Monate das exklusive Nutzungsrecht an einem Grundstück für erste Vorstudien. Bei Erfüllung aller Verpflichtungen wird ein Vorstudienvertrag geschlossen, der die Exklusivrechte um 18 Monate für detailliertere Untersuchungen verlängert. Nach erfolgreicher Validierung der erweiterten Studie wird eine Rahmeninvestitionsvereinbarung abgeschlossen, die alle wichtigen Aspekte wie Kosten, Zeitplan, Arbeitsplätze und finanzielle Bedingungen festlegt.

Förderung im Rahmen der Investitionscharta

Der Hauptmechanismus der marokkanischen Investitionscharta bietet finanzielle Unterstützung, die bis zu 30% der förderfähigen Investitionen abdecken kann. Um für diesen Mechanismus infrage zu kommen, müssen Projekte bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Projekte können auf zwei Arten die Förderfähigkeit erreichen.

Entweder (sog. Hauptmechanismus) durch die Schaffung von mehr als 150 Arbeitsplätzen in Marokko, unabhängig von der Investitionshöhe, oder durch eine Kombination aus einer Investition von mind. 50 Mio MAD und der Schaffung von mindestens 50 stabilen Arbeitsplätzen.

Die Investitionsprämien sind in verschiedene Kategorien unterteilt, die den spezifischen Charakter und Standort des Projekts berücksichtigen. Gemeinsame Investitionsprämien werden, basierend auf der Anzahl der geschaffenen Dauerarbeitsplätze in Marokko, gewährt. Sie variieren zwischen 5% und 10% der förderfähigen Investition. Darüber hinaus gibt es Bonusprämien, die für verschiedene Faktoren vergeben werden, namentlich Geschlechtergleichstellung (3%), Arbeitsplätze in zukunftsorientierten oder technologischen Sektoren (3%), nachhaltige Entwicklung (3%) und lokale Integration (3%). Um regionale Disparitäten zu verringern und Investitionen in entlegeneren Gebieten Marokkos zu fördern, gibt es eine Territorialprämie. Diese beträgt 10% für Investitionen in Regionen der Kategorie A und 15% für solche in Regionen der Kategorie B.

Projekte in priorisierten Sektoren Marokkos wie Tourismus, Industrie, Digitalisierung, Logistik, erneuerbare Energien und weitere erhalten eine Sektorprämie von bis zu 5% der Investition. Es gibt eine Obergrenze von 30 Mio MAD (~2,7 Mio EUR) für

Prämien in erneuerbaren Energien wie Wind-, Solar- oder Wasserkraft.

Der Mechanismus für strategische Projekte in Marokko richtet sich an große Investitionen von mindestens 2 Mrd MAD (~180 Mio EUR). Damit ein Projekt als strategisch eingestuft wird, muss es mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllen: Ein förderfähiges Projekt muss zur grundlegenden Versorgung Marokkos (Wasser, Energie, Lebensmittel oder Gesundheit) beitragen, signifikant neue Arbeitsplätze schaffen, die strategische und wirtschaftliche Position des Landes stärken sowie entweder die Entwicklung von Branchen-Ökosystemen vorantreiben oder den technologischen Fortschritt im Land fördern.

Marokko verfolgt ehrgeizige Ziele im Bereich der erneuerbaren Energien und strebt bis 2030 einen Anteil von 52% an, wofür Investitionen von 40 Mrd USD geplant sind. Um dies zu erreichen, bietet das Land ausländischen Investoren umfangreiche Anreize wie Steuererleichterungen, Subventionen und günstige Kredite, gestützt durch das Rahmengesetz n° 99-12. In der Landwirtschaft werden besonders Solarpumpen und die Optimierung der Energieeffizienz gefördert. Der Bausektor, der mit einer Wertschöpfung von 4,71 Mrd EUR einen wichtigen Wirtschaftszweig darstellt, setzt verstärkt auf innovative Technologien im tertiären Gebäudebereich und soll durch gezielte Energieeffizienzprogramme den

landesweiten Energieverbrauch bis 2030 um 14% reduzieren. Das würde auch der Wasserknappheit entgegenwirken. Der 2020 vorgestellte „Nationale Wasserplan“ soll die landesweite Wasserversorgung in den kommenden Jahren sicherstellen.

Weitgehend unbeschränkter Zugang für ausländische Investoren

Ausländische Investoren haben im Bereich der erneuerbaren Energien weitgehend freie Hand. Dies gilt zunächst für die Beteiligung an marokkanischen Gesellschaften, welche zu 100% in ausländischer Hand liegen dürfen. Kapital und Dividenden können bei Beachtung der devisarechtlichen Regulierung unbeschränkt ausgeführt werden. Lediglich der Kauf von marokkanischem Agrarland ist Ausländern verwehrt, was sich jedoch durch langfristige Pachtverträge kompensieren lässt.

Um in Marokko künftig auch Privatinitiativen zu fördern, wurde der Sektor für die Produktion, Vermarktung und den Export geöffnet. Betreiber haben die Möglichkeit erhalten, entweder im Auftrag eines Verbrauchers, der an das nationale Mittelspannungs-, Hochspannungs- und Höchstspannungsnetz angeschlossen ist, oder durch einen Kaufvertrag direkt mit dem Office National de l'Électricité et de l'Eau potable (ONEE) Strom aus erneuerbaren Energiequellen zu erzeugen und ggf. einzuspeisen. ◀

Ghana ringt um seine Talente

Das afrikanische Land ist ein beliebter Standort und gilt als Einstiegsland in die Region Westafrika. Unternehmen finden hier einen großen Pool an Arbeitskräften. Allerdings kann die Suche nach gut qualifizierten Arbeitnehmern herausfordernd sein, abhängig nach Branche und zu besetzender Position. Oftmals müssen ausländische Unternehmen zudem ihre Mitarbeiter aus- und weiterbilden.

Corinna Päßgen, Korrespondentin in Accra bei Germany Trade & Invest. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Die offizielle Arbeitslosenquote in dem afrikanischen Land betrug 2023 nach Angaben des Ghana Statistical Service (GSS) 14,7%. Die ghanaische Bevölkerung gehört mit einem Durchschnittsalter von 21,5 Jahren zu den jüngsten weltweit. Fast 60% der Bevölkerung sind unter 25 Jahre alt. Die offizielle Arbeitslosenquote unter den 15- bis 35-Jährigen beträgt 14,6%, davon sind schätzungsweise die Hälfte unterbeschäftigt. Hinzu kommt, dass ein Großteil der erwerbstätigen Ghanaer im informellen Sektor arbeitet, der statistisch nicht erfasst wird.

Die Schaffung formeller Arbeitsplätze mit existenzsichernder Vergütung ist eine der zentralen Herausforderungen des ghanaischen Arbeitsmarktes. Die ange-

spannte wirtschaftliche Lage und die demografische Entwicklung verschärfen die Situation weiter. Viele junge, gebildete Ghanaer versuchen, das Land zu verlassen. Wer es sich leisten kann oder ein Stipendium bekommt, geht für ein Studium ins Ausland. Vor allem der Gesundheitssektor hat mit der Abwanderung von Ärzten und Krankenschwestern zu kämpfen. Medizinisches Fachpersonal arbeitet meist im öffentlichen Sektor und klagt seit Langem über unzulängliche Arbeitsbedingungen.

Trotz des großen Angebots an Arbeitskräften ist die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern oft zeitintensiv. Für einfache Tätigkeiten ist es kein Problem, günstige Kräfte zu finden, bei Fachkräften gestaltet

sich die Lage etwas anders. In bestimmten Branchen wie im Finanzdienstleistungssektor gibt es grundsätzlich genug Fachkräfte. Bei technischen Berufen, aber auch im Handwerk und in der Gastronomie ist es schon schwieriger, gut qualifiziertes Personal zu finden.

Kein duales Ausbildungssystem

In Ghana gibt es kein duales Ausbildungssystem wie in Deutschland. Die berufliche Bildung ist im ghanaischen Schulsystem verankert. Nach der Sekundarstufe I, der allgemeinbildenden Schule, die im Alter von 15 Jahren abgeschlossen wird, können Schüler die Sekundarstufe II (Senior High School) anschließen, deren Abschluss zum Besuch einer Universität qualifiziert. Alternativ können sie eine berufliche Ausbildung an einer technisch orientierten Schule absolvieren. Die wenigsten Schüler entscheiden sich dabei aufgrund mangelnden Ansehens für eine Berufsausbildung. Wer sich die Studiengebühren leisten kann, nimmt ein Studium an einer Universität auf.

Seit einigen Jahren engagieren sich deshalb zunehmend Unternehmen, die Regierung und internationale Organisationen im Bereich beruflicher Aus- und Weiterbildung. So sieht der „Education Strategic Plan (2018–2030)“ die Förderung und den Ausbau der beruflichen Bildung vor. Wichtige Branchen sind dabei die Energiewirtschaft, Bauindustrie, Pharmazeu-



Trotz des großen Angebots an Arbeitskräften hat Ghana mit einem Brain Drain zu kämpfen.

© Delaili Adedigba-Bessa/Shutterstock

tik, Elektrotechnik, Industriemechanik und Informations- und Kommunikationstechnik (IKT).

Firmen bieten oftmals interne Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an. Manche deutsche Unternehmen, darunter Knauf und MC Bauchemie, unterhalten eigene Ausbildungszentren oder schicken ihre Mitarbeiter für spezielle Trainings nach Deutschland. Das Kompetenzzentrum Skills Development der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Ghana (AHK Ghana) bietet Unternehmen zudem eine Reihe von Maßnahmen zur Unterstützung der Aus- und Weiterbildung von Fachkräften an. Einen guten Überblick über das ghanaische Bildungssystem und Bildungsträger bietet die [iMove-Marktstudie](#) für den Export beruflicher Aus- und Weiterbildung.

Viele Talente im Tech-Bereich

Ghana gilt neben den sog. Big Four Ägypten, Nigeria, Kenia und Südafrika als ein Land mit einer interessanten Start-up-Szene und einer wachsenden IKT-Branche. Die hohe digitale Affinität der jungen Bevölkerung, der Ausbau der digitalen Infrastruktur und eine gute universitäre Ausbildung tragen zu dieser Entwicklung bei.

Damit wird das Land als Standort für die Auslagerung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing, BPO) und Information Technology Outsourcing

zunehmend interessant. Zwei deutsche Unternehmen, AmaliTech und getINNOtized, sind bereits in Ghana vertreten und bieten IT-Dienstleistungen ghanaischer Fachkräfte an. Sie bilden Computerspezialisten aus und vermitteln Personal an deutsche und ghanaische Kunden.

Generell muss bei der Suche nach Personal mit einem hohen Bewerberaufkommen gerechnet werden, was sich in entsprechend langen Recruiting-Prozessen niederschlagen kann. Deutsche Unternehmen, die neu in Ghana aktiv sind, können sich an die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Ghana (AHK Ghana) wenden, die einige Personaldienstleister zur Unterstützung bei der Rekrutierung von Fachkräften, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung vermittelt.

Die Personalsuche findet in Ghana – wie international üblich – meist online statt. Unternehmen nutzen unterschiedliche Kanäle zur Suche neuer Mitarbeiter. In der Regel veröffentlichen Firmen Stellenanzeigen auf gängigen Jobportalen und auf ihrer Webseite. Beliebt sind Social-Media-Kanäle wie das Berufsportal LinkedIn. Dort veröffentlichen auch Personalvermittlungsfirmen entsprechende Stellenanzeigen. Auch Jobmessen werden zum Recruitment genutzt.

In Abhängigkeit der zu besetzenden Stelle beauftragen Unternehmen auch Recruiting-Agenturen, arbeiten eng mit Bildungseinrichtungen zusammen und


nutzen das Netzwerk des Unternehmens bzw. der Mitarbeiter. Bewerbungsunterlagen werden i.d.R. digital eingereicht und auch Interviews werden in der ersten Runde oft virtuell geführt. Die Bewerbungsunterlagen bestehen meist aus einem Anschreiben, Lebenslauf und Referenzen. Background Checks werden abhängig von der zu besetzenden Stelle durchgeführt, sind aber nicht die Regel.

Das Auswahlverfahren besteht regelmäßig aus zwei bis drei Runden, in denen technische Qualifikationen geprüft, verhaltensorientierte Fragen gestellt werden und allgemein geprüft wird, ob die Kandidaten zur Unternehmenskultur passen (Cultural Fit). In manchen Branchen werden Einstellungstests durchgeführt. Vor allem Banken und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften nutzen dieses Instrument. Auch im IT-Sektor sind Tests beliebt.

Gehalt spielt eine große Rolle

Die Bereitschaft, den Arbeitgeber zu wechseln, ist sehr hoch, wenn die Konkurrenz bessere Konditionen bietet. Dazu gehören v.a. das Gehalt und die freiwilligen Zusatzleistungen (Allowances). Neben einem höheren Gehalt sind auch Faktoren wie persönliche Weiterentwicklung und Weiterbildung sowie die Übernahme eines größeren Verantwortungsbereiches ausschlaggebend. Zudem wird Flexibilität wichtiger. Die Möglichkeit von Home-

office und flexiblen Arbeitszeiten ist für viele Arbeitnehmer wichtig.

Das Outsourcing von Personaldienstleistungen ist möglich und beliebt. Das betrifft sowohl ganze Abteilungen als auch einzelne Bereiche wie das Recruitment, die Buchhaltung und Gehaltsabrechnung (Payroll Services). Auch die Überlassung von Arbeitnehmern ist möglich. Anbieter sind z.B. Aldelia, Elidel Prestige, Axis Human Capital, Inova Jobs, Capital Group, Ghana HR solutions, Acreaty Ghana, RecTrain Services und Africa Manpower. 

Wachsendes Interesse an Ausbildung in Deutschland

Das Thema Fachkräftegewinnung aus dem Ausland gerät in Deutschland mit Blick auf den lokalen Fachkräftemangel zunehmend in den Fokus. Die AHK Ghana hat ein neues Programm „Big Four“ zur Vermittlung von ghanaischen Auszubildenden nach Deutschland ins Leben gerufen. Die jungen Ghanaer absolvieren im Vorfeld einen Deutschsprachkurs (bis B1/B2-Niveau) am Goethe-Institut, erhalten ein interkulturelles Training und werden bei der Visabeantragung unterstützt. Bislang konnten u.a. Solartechniker, Kfz und Anlagenmechaniker vermittelt werden. In Deutschland werden die Azubis am Anfang zudem von Mentoren des Senior Expert Service begleitet, die bei alltäglichen Fragen und praktischen Dingen wie Behördengängen unterstützen.

Währungen, Zinsen, Rohstoffe: Was soll ich absichern?

Wer international handelt, ist Währungs- und Zinsunsicherheiten ausgesetzt, außerdem schwankenden Rohstoffpreisen. Um das Unternehmen gegen diese Risiken abzusichern, braucht es informierte Entscheidungen und individuelle Strategien.

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

Laut Statistischem Bundesamt exportierten deutsche Unternehmen 2023 Waren im Wert von 1.562 Mrd EUR. Für ihre Produktion sind sie wiederum meist auf importierte Rohstoffe angewiesen – und damit auf den internationalen Handel, der mit Währungsrisiken verbunden ist und auf den sich schwankende Rohstoffpreise oder steigende Zinsen direkt auswirken. Die Profitabilität des eigenen Geschäfts hängt dann auch davon ab, wie bewusst der Unternehmer sich dieser Risiken ist und ob er eine passende Strategie zur Absicherung hat.

Geopolitische Risiken nehmen zu

Corona war eine Zäsur für die globale Wirtschaft und auch das Ende der Pandemie brachte keine Entspannung. Geopolitische Risiken wirken sich auf den Welthandel aus und verändern das internationale Finanzsystem. Hohe Inflation hat zu rapide gestiegenen Zinsen geführt. In dieser Gemengelage steht das Absichern von Risiken wieder weit oben auf der Agenda der Unternehmen und ihrer Finanzabteilungen.

Oliver Moch berät Firmenkunden der Deutschen Bank zum Thema und erklärt: „Absicherung ist wieder stark in den Fokus gerückt.“ Das bestätigt auch Lukas Lambrecht, der bei der Deutschen Bank den Bereich Risikoabsicherung für mittelständische Unternehmen verantwortet: „Spätestens seit dem Angriff Russlands auf die

Ukraine sind sich die Unternehmen der Länderrisiken bewusst. Sie haben potenzielle Eskalationen auf dem Schirm und kalkulieren mögliche disruptive Risiken und Black-Swan-Szenarien ein.“

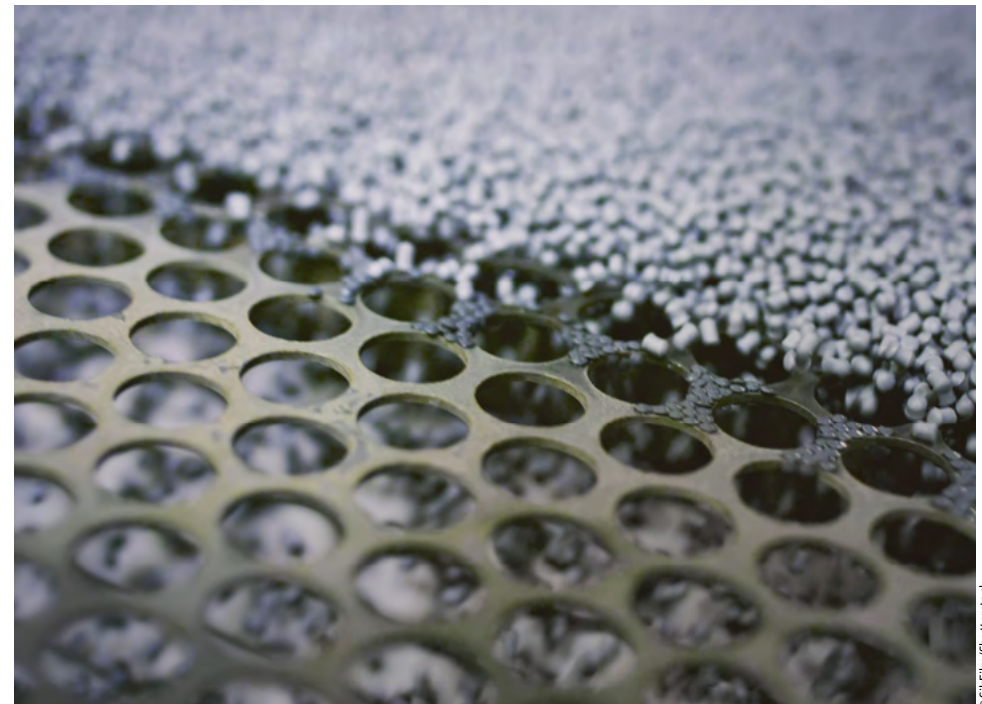
„Absicherung ist wieder stark in den Fokus gerückt.“

Oliver Moch, Deutsche Bank

Ein gewisses Risikobewusstsein ist Voraussetzung – international agierende Treasury-Abteilungen müssen darauf

aufsetzend aber auch eine individuell passende Strategie erarbeiten, die ihr Unternehmen in seinem Geschäftsfeld bestmöglich schützt. Moch erläutert dazu: „Der Teufel steckt im Detail. Es muss klar sein, wie der Markt sich darstellt und welche Schritte in der eigenen Situation überhaupt machbar sind.“

Dabei, das betonen beide Experten, dürfe der Unternehmer die Absicherung nicht als unnötigen zusätzlichen Kostenpunkt verstehen, sondern vielmehr als Versicherung gegen mögliche Verluste in der Zukunft. Entscheidend ist darüber hinaus



Wer beim Rohstoffhandel nicht durchs Raster fallen will, sollte seine Risiken absichern.

laut den Verantwortlichen der Deutschen Bank, dass eine faktenbasierte Einschätzung erfolgt, die die Risikotragfähigkeit des Unternehmers berücksichtigt. Nur mit einer fundierten, informierten und ehrlichen Bewertung der eigenen Lage kann die richtige Hedging-Strategie ausgearbeitet werden.

Oft keine Richtlinien zu Zinsrisiken

Das gilt sowohl für den Bereich des Währungs-Hedgings als auch für die Absicherung gegen schnell steigende Zinsen oder Rohstoffpreise. Während Lambrecht und Moch den Dialog mit den Kunden rund um das Absichern von Währungsrisiken als sehr rational erleben, berichten sie von mehr Emotion und Unsicherheit, wenn es darum geht, sich gegen steigende Zinsen abzusichern. Moch: „Da wird noch oft gezögert.“ Die Unternehmer müssen erst wieder mit der Volatilität des Zinsmarktes umgehen lernen. Bei vielen Unternehmen gibt es keine Richtlinien, wie mit Zinsrisiken umzugehen ist, und es muss zuerst eine Hedging-Strategie festgelegt werden. Ein oftmals gewählter Ausweg sind flexible Sicherungsmodelle statt statischer Lösungen – bspw., indem nur eine Bandbreite gesichert wird.

Michael Pümpel von Deutsche Bank Research ergänzt: „Im Idealfall hätte man natürlich bereits 2021 den Zinsanstieg gesichert, bevor der rapide Anstieg passierte. Jetzt sehen wir niedrigere ‚Front-

End-Zinssätze‘, da die Zentralbanken ihre Geldpolitik lockern.“

Moch kommentiert: „Für die Unternehmen besteht weiterhin die Unsicherheit, ob die bereits eingepreisten Zinssenkungen eintreten werden. Durch eine Zinssicherung schafft das Unternehmen Planungssicherheit und senkt die Zinskosten aufgrund der inversen Zinskurve“. Der Experte fügt hinzu, dass die Dialoge über Zinssicherungen stark zugenommen haben und insb. strukturierte Lösungen, wie die Absicherung einer Bandbreite, von Kunden nach wie vor nachgefragt werden.

„Im Idealfall hätte man natürlich bereits 2021 den Zinsanstieg gesichert, bevor der rapide Anstieg passierte. Jetzt sehen wir niedrigere ‚Front-End-Zinssätze‘, da die Zentralbanken ihre Geldpolitik lockern.“

Michael Pümpel, Deutsche Bank Research

Im Währungs-Hedging ist die Schwierigkeit wiederum, die Entwicklung des globalen Finanzsystems im Blick zu behalten. Zwar, da sind sich Lambrecht und Moch einig, wird der US-Dollar weiter die dominierende Währung bleiben. Das sieht auch Pümpel so: „Im globalen Handel ist der US-Dollar mit Abstand führend.“ Aber die Experten erklären auch unisono, dass zum einen der chinesische Renminbi an

Bedeutung gewinnt und zum anderen bspw. im innerasiatischen Handel verstärkt lokale Währungen genutzt werden. Ein Abgesang auf den US-Dollar ist aber nicht angebracht.

Absichern von Rohstoffen

Auch beim Absichern von Rohstoffen muss auf spezifische Herausforderungen reagiert werden: Corona und der Krieg in der Ukraine – bzw. die damit einhergehende Energieknappheit – haben demonstriert, wie schnell bei der Versorgung mit Rohstoffen ein Engpass, ein Verfügbarkeitsproblem, entsteht. Dennis Bastian von der Deutschen Rohstoffagentur erklärt: „Sowohl Produktion als auch Aufbereitung von Rohstoffen sind teilweise hochkonzentrierte Märkte. China bildet bspw. bei Kupfer oder Lithium den entscheidenden Flaschenhals in der Weiterverarbeitung des Rohstoffs.“

Dieses Verfügbarkeitsproblem muss in erster Linie durch politische Entscheidungen reduziert werden. Die Europäische Union (EU) versucht über den Critical Raw Materials Act, Abhilfe zu schaffen. Die Regelung soll eine bessere Selbstversorgung Europas gewährleisten. Das Gesetz legt bspw. fest, dass die EU nicht mehr als 65% ihres jährlichen Bedarfs an einem strategischen Rohstoff in jedem relevanten Verarbeitungsstadium aus einem einzigen Nicht-EU-Land beziehen darf.

Anders sieht es aus, wenn es um die Absicherung von Marktpreisrisiken bei Rohstoffen geht. Hier ist wieder der Unternehmer gefragt. Dennis Bastian betont, dass sowohl Rohstoffanbieter als auch Hersteller, die den Rohstoff für ihre Produkte benötigen, absichern sollten. Möglich ist das für Basismetalle bspw. an den großen Rohstoffbörsen wie der London Metal Exchange oder über Geschäftsbanken wie die Deutsche Bank, über die inzwischen auch der Preis von Lithium oder Cobalt gesichert werden kann..

Lambrecht von der Deutschen Bank merkt in diesem Zusammenhang an, dass die Entscheidung über das Rohstoff-Hedging in vielen Unternehmen vom Einkauf getroffen wird. Er appelliert an die Unternehmen, den Dialog zwischen den Abteilungen auszuweiten und die Finanzexperten aus dem Treasury mit ins Boot zu holen.

Fest steht aber sowohl im Währungs- als auch im Zins- und Rohstoff-Hedging: Absicherung funktioniert nur, wenn faktenbasiert entschieden und frühzeitig über die richtige Absicherung nachgedacht wird. ◀

Joint Venture in Saudi-Arabien

Die Gründung eines Joint Ventures in Saudi-Arabien kann für ausländische Investoren eine äußerst attraktive Option sein. Sie ermöglicht den Zugang zu lokalem Know-how, Marktkenntnissen, Geschäftskontakten sowie der Finanzkraft eines saudischen Partners. Darüber hinaus können potenzielle Skaleneffekte aus einer solchen Partnerschaft genutzt werden.



RA Dr. Christian Ule
Managing Partner Middle East & East Africa, Ule & Steiner SLP | MIDEAST Law

ule@mideastlaw.de
<https://mideastlaw.de>

Trotz der offensichtlichen Vorteile einer Joint-Venture-Gründung in Saudi-Arabien sollten ausländische Investoren eine gründliche Planung durchführen, die sich auf finanzielle, rechtliche und strategische Aspekte konzentriert. Dieser Artikel bietet einen praktischen Leitfaden für die wichtigsten Überlegungen.

Ausländische Investoren müssen sich mit den lokalen steuerrechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen vertraut machen, um ihre Erfolgchancen zu optimieren. Die vertraglichen Vereinbarungen mit dem/den lokalen Partner/n sollten die folgenden zentralen Punkte klar regeln:

- **Kapitaleinlage:** Die Parteien sollten klar definieren, welche Vermögenswerte (z.B. Barmittel, geistiges Eigentum, Know-how) und in welcher Höhe sie in das Joint Venture einbringen. Dabei ist eine realistische Bewertung der eingebrachten materiellen und immateriellen Vermögenswerte erforderlich.
- **Gewinnverteilung:** Es muss festgelegt werden, wann, wie häufig und in welcher Höhe die im Joint Venture erwirtschafteten Gewinne an die Partner ausgeschüttet werden.
- **Verlustverteilung:** Die Parteien sollten vereinbaren, in welchem Verhältnis



Wer sich in Saudi-Arabien niederlässt, kann von vielen Vorteilen wie niedrigen Steuern profitieren.

nis sie eventuelle Verluste des Joint Ventures tragen.

- **Finanzierungsvereinbarungen:** Es ist wichtig, verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht zu ziehen, um den Betriebs- und Investitionskapitalbedarf des Joint Ventures zu decken. Dazu gehören bspw. Gesellschafterdarlehen sowie Scharia-konforme Finanzierungsformen wie Mudaraba und Murabaha.
- **Steuerliche Regelungen:** Die steuerlichen Verpflichtungen der Parteien müssen klar geregelt sein. Für ausländische

Investoren gilt eine Körperschaftsteuer von 20%, während saudische Partner eine Zakat-Abgabe von 2,5% auf ihr Nettoeinkommen zahlen. Ausländische Investoren sollten zudem prüfen, ob Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) Vorteile wie Steuerbefreiungen oder -abzüge bieten. Deutschland hat übrigens kein DBA mit Saudi-Arabien abgeschlossen. Darüber hinaus können Unternehmen, die in den neu geschaffenen Sonderwirtschaftszonen (Special Economic Zones, SEZ) tätig sind, von erheblichen Steuererleichterungen profitieren.

- **Exit-Strategien:** Es ist ratsam, klare Exit-Strategien in den Vertrag aufzunehmen. Dazu gehören bspw. Klauseln über den Kauf oder Verkauf von Anteilen sowie Bewertungsmethoden für den Fall, dass eine Partei aus dem Joint Venture aussteigen möchte.

Ausländische Investoren sollten sich mit den relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen in Saudi-Arabien vertraut machen. Dazu gehören insb. das saudische Gesellschaftsrecht, das Gesetz über ausländische Investitionen und seine Durchführungsvorschriften, das Gesetz zu Schiedsverfahren und Handelsgerichten sowie das Arbeitsrecht.

Rechtsformen von Joint Ventures

Investoren sollten die verschiedenen Rechtsformen von Gesellschaften verstehen, die für ein Joint Venture infrage kommen:

- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (LLC):** die häufigste Rechtsform für Joint Ventures, die einen flexiblen Rahmen und Haftungsbeschränkung bietet
- **Aktiengesellschaft (JSC):** wird häufig für große Projekte und Ventures mit erheblichen Kapitalanforderungen genutzt

- **Vereinfachte Aktiengesellschaft (SJSC):** Diese neue Rechtsform kombiniert Merkmale der LLC und der JSC und bietet größere Flexibilität in der Unternehmensführung.

„Jede ausländische Investition muss von der saudischen Investitionsbehörde (Ministry of Investment of Saudi Arabia, MISA) genehmigt werden. MISA fungiert als zentrale Anlaufstelle (One-Stop-Shop) für alle erforderlichen Formalitäten, von der Unternehmensgründung bis zur Erteilung der notwendigen Lizenzen und Genehmigungen. Zu beachten ist, dass das bisherige Lizenzierungssystem in Kürze durch ein Registrierungssystem ersetzt wird, dessen genaue Rahmenbedingungen in den kommenden Durchführungsbestimmungen zum Investitionsgesetz festgelegt werden.“

Gesetz über ausländische Investitionen

Ausländische Investoren sollten sich mit den zentralen Bestimmungen des saudiarabischen Investitionsrechts vertraut machen, da diese den rechtlichen Rahmen für ihre Geschäftstätigkeit im Königreich bilden. Die wichtigsten Aspekte sind:

Genehmigung durch das Ministerium für Investitionen (MISA): Jede ausländische Investition muss von der saudischen Investitionsbehörde (Ministry of Investment of Saudi Arabia, MISA) genehmigt werden. MISA fungiert als zentrale Anlaufstelle (One-Stop-Shop) für alle erforderlichen Formalitäten, von der Unternehmensgründung bis zur Erteilung der notwendigen Lizenzen und Genehmigungen. Zu beachten ist, dass das bisherige Lizenzierungssystem in Kürze durch ein Registrierungssystem ersetzt wird, dessen genaue Rahmenbedingungen in den kommenden Durchführungsbestimmungen zum Investitionsgesetz festgelegt werden (voraussichtlich im Februar 2025). Der gesamte Lizenzierungsprozess wird elektronisch über das Saudi Business Center (SBC) abgewickelt, das alle Dienstleistungen für ausländische Investoren bündelt und sowohl die Unternehmensgründungen als auch die laufende Verwaltung erleichtert.

Lockerung der Investitionsbeschränkungen: Saudi-Arabien hat die Bestimmungen für ausländische Investitionen deutlich gelockert und erlaubt nun bis zu 100%ige ausländische Beteiligungen an saudischen Gesellschaften in fast allen Branchen. Ausnahmen bestehen weiterhin in strategischen Bereichen wie Öl und Gas, Medien, Sicherheit und Verteidigung, die für ausländische Investoren nicht zugänglich sind.

Warum ist ISIC4 relevant?

Die Klassifizierung von Investitionstätigkeiten nach der International Standard Industrial Classification (ISIC), Version 4 (ISIC4), ist ein zentraler Aspekt für ausländische Investoren in Saudi-Arabien. ISIC4 ist ein international anerkanntes System zur Kategorisierung wirtschaftlicher Aktivitäten, das von den Vereinten Nationen entwickelt wurde.

Die richtige Klassifizierung der Investitionstätigkeit nach ISIC4 ist entscheidend, da sie sich direkt auf die Genehmigung und Regulierung durch MISA auswirkt. Die Wahl der richtigen Klassifikation beeinflusst:

- **Genehmigungsverfahren:** MISA verwendet ISIC4 als Referenz für die Einordnung von Investitionsprojekten, doch die zuständigen Beamten sind oft nicht ausreichend mit den Details der Klassifizierung vertraut. Eine falsche Einstufung kann daher zu Verzögerungen oder unnötigen Einschränkungen führen.
- **Erlaubte Aktivitäten:** Bestimmte Branchen unterliegen regulatorischen Beschränkungen oder besonderen Anforderungen. Eine genaue ISIC4-Klassifikation hilft dabei, unklare oder falsche Einschränkungen zu vermeiden.

- **Investitionsanreize:** Steuervergünstigungen und Anreize hängen häufig von der korrekten Branchenzuordnung ab. Die Wahl einer ISIC4-Kategorie, die der Geschäftstätigkeit der Joint-Venture-Gesellschaft am nächsten kommt, kann daher finanzielle Vorteile mit sich bringen.
- **Mindestkapitalanforderungen:** Die Wahl der ISIC4-Klassifikation kann direkte Auswirkungen auf das erforderliche Mindeststammkapital haben. So kann z.B. für eine Geschäftstätigkeit mit Produktionsanteilen eine Industrielizenz erforderlich sein, die eine Mindestkapitalisierung von 1.000.000 SAR erfordert.
- **Handels-/Vertriebslizenzen:** Jede Verkaufstätigkeit, sei es nach einer Produktionsphase oder durch Weiterverkauf, kann eine Handels- oder Vertriebslizenz mit erheblichen Kapitalanforderungen erfordern (mindestens 26.667.000 SAR mit saudischer Beteiligung und 30 Mio SAR bei 100% ausländischer Beteiligung). Daher sollte die Klassifizierung in bestimmte Handelsklassen vermieden werden, wenn die Kapitalanforderungen minimiert werden sollen.
- **Dienstleistungsklassen:** Tätigkeiten, die unter Dienstleistungsklassen fallen, erfordern i.d.R. deutlich geringere Kapitalanforderungen.

Strategische Überlegungen

Das Verständnis der lokalen Kultur und Geschäftsetikette ist für den Erfolg eines Joint Ventures in Saudi-Arabien entscheidend. Persönliche Beziehungen und der Aufbau von Vertrauen spielen eine zentrale Rolle im Geschäftsleben.

Investoren sollten gründliche Due-Diligence-Prüfungen potenzieller lokaler Partner durchführen, einschließlich Finanzprüfungen und einer Überprüfung des Marktprestiges. Es ist wichtig sicherzustellen, dass beide Partner ähnliche Geschäftsziele verfolgen, um Konflikte zu vermeiden. Ein tiefgehendes Verständnis des geschäftlichen und sozialen Umfelds ist essenziell, um Missverständnisse oder negative Folgen zu vermeiden, die durch die Missachtung der vorherrschenden geschäftlichen, sozialen und religiösen Normen entstehen könnten. Dazu gehören bspw. die Vorliebe für persönliche Treffen, der hohe Stellenwert von vertrauensvollen Beziehungen sowie die Erwartung eines respektvollen Auftretens in Verhandlungen.

Praxistipp: Halten Sie die geschäftlichen Vereinbarungen in einem umfassenden Joint-Venture-Vertrag und einem detaillierten Geschäftsplan fest, der flexibel angepasst werden kann.

Ein klar strukturiertes Joint Venture sollte eine Matrix of Authority enthalten, die Rollen, Verantwortlichkeiten und Ent-

scheidungsbefugnisse definiert. Besonders wichtige Entscheidungen sollten als Reserved Matters definiert werden, die der Zustimmung aller Partner bedürfen.

Investoren sollten robuste Lizenzvereinbarungen abschließen, um ihr geistiges Eigentum zu schützen, wenn sie Technologie oder Know-how in das Joint Venture einbringen. Vertraulichkeitsvereinbarungen und regelmäßige Audits können zusätzliche Sicherheit bieten.

Einhaltung lokaler Bestimmungen

Geldwäsche- und Antikorruptionsgesetz: Investoren müssen sicherstellen, dass sie die saudi-arabischen Gesetze zur Bekämpfung von Geldwäsche und Korruption einhalten. Dies beinhaltet die Durchführung von Due-Diligence-Prüfungen und die Einrichtung interner Compliance-Programme.

Arbeitsrecht und „Saudization“-Vorgaben: Ausländische Unternehmen müssen die Vorschriften des Nitaqat-Systems einhalten, das Quoten für die Beschäftigung saudischer Staatsangehöriger vorschreibt. Die Nichteinhaltung dieser Quoten kann zu Sanktionen führen oder die Möglichkeit einschränken, Arbeitsgenehmigungen für ausländische Mitarbeiter zu erhalten.

Streitbeilegung: Eine Streitbeilegungsklausel im Joint-Venture-Vertrag ist uner-

lässlich. Das saudische Schiedsrecht, das auf dem UNCITRAL-Modell basiert, bietet eine effektive Möglichkeit zur Beilegung von Streitigkeiten. Das Riyadh Commercial Arbitration Center und die International Chamber of Commerce (ICC) sind angesehene Schiedsinstitutionen, die häufig genutzt werden.

Empfohlene Klausel: „Alle Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag werden endgültig nach den Regeln der Internationalen Handelskammer (ICC) durch einen oder mehrere Schiedsrichter endgültig entschieden. Der Schiedsort ist [Stadt, Land]. Die Schiedssprache ist Englisch.“

Fazit

Die Gründung eines Joint Ventures in Saudi-Arabien bietet erhebliche Geschäftsmöglichkeiten, erfordert jedoch eine sorgfältige finanzielle, rechtliche und strategische Planung. Ausländische Investoren können ihre Erfolgchancen maximieren, wenn sie die lokalen Vorschriften und kulturellen Besonderheiten kennen. Die Zusammenarbeit mit erfahrenen Rechtsberatern, die mit den saudi-arabischen Gesetzen und Geschäftspraktiken vertraut sind, ist unerlässlich, um die Komplexität des Gründungsprozesses zu meistern und langfristigen Erfolg zu sichern. ◀

Sanktionsverschärfungen gegen Russland und Belarus

Am 16. Dezember 2024 hat die Europäische Union mit ihrem 15. Sanktionspaket neue Maßnahmen gegen Russland und Belarus verabschiedet.



Dr. Gerd Schwendinger, LL.M.
Rechtsanwalt und Partner,
GvW Graf von Westphalen

g.schwendinger@gvw.com



Tanja Galander
Rechtsanwältin und Partnerin,
GvW Graf von Westphalen

t.galander@gvw.com



Roman Jusen
Rechtsanwalt, GvW Graf von
Westphalen

r.jusen@gvw.com
www.gvw.com



Die EU, hier das Europäische Parlament, geht immer facettenreicher gegen Russland vor.

Mit der Durchführungsverordnung DVO (EU) 2024/3183 wurden personenbezogene Sanktionen gegen 54 Personen und 30 Einrichtungen in die Liste der mit restriktiven Maßnahmen belegten natürlichen und juristischen Personen, Organisationen und Einrichtungen (POE) in Anhang I der VO (EU) Nr. 269/2014 aufgenommen. Die EU sanktioniert hiermit etwa Personen, die ein Kinderkrankenhaus in Kiew angegriffen haben, sowie leitende Manager im Energiesektor und Verantwortliche für Kinderdeportationen und Propaganda. Zudem werden russische Ver-

teidigungs- und Schifffahrtsunternehmen sowie erstmals chinesische Akteure, die Drohnen- und Mikroelektronikkomponenten liefern, sanktioniert.

Ferner wurde mit der VO (EU) 2024/3189 eine neue Ausnahme vom Einfrieren von Vermögenswerten in Art. 6b Abs. 5j der VO 269/2014 eingeführt. Diese ermöglicht es Zentralverwahrern (Central Securities Depositories, CSDs), in der EU die Freigabe von Barmitteln zu beantragen, um rechtlichen Verpflichtungen nachzukommen und auf Rechtsstreitigkeiten und Ver-

geltungsmaßnahmen in Russland zu reagieren, die die Vermögenswerte des Zentralverwahrers in der EU betreffen.

Neue Personenlistungen

Die VO 2024/2642 vom 8. Oktober 2024 zielt darauf ab, destabilisierende Aktivitäten Russlands gegen die EU und ihre Mitgliedstaaten zu unterbinden. Zu diesem Zweck sind restriktive Maßnahmen gegen POE vorgesehen, die für Handlungen oder politische Maßnahmen der Regierung der Russischen Föderation verantwortlich sind – und zwar solche, die die Grundwerte der Union, ihre Sicherheit, Unabhängigkeit oder Unversehrtheit, die Stabilität, Sicherheit oder Unabhängigkeit ihrer Mitgliedstaaten, internationaler Organisationen oder von Drittländern oder die Souveränität von Mitgliedstaaten oder Drittländern untergraben oder bedrohen oder die solche Handlungen oder politischen Maßnahmen durchführen oder unterstützen.

Die restriktiven Maßnahmen umfassen in Art. 2 VO 2024/2642 das Einfrieren von Vermögenswerten und das Verbot, diesen POE Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Die DVO (EU) 2024/3188 vom 16. Dezember 2024 füllt nun erstmals die VO 2024/2642 mit Leben und listet 16 natürliche Personen und drei juristische Personen, die für destabilisierende Aktionen verantwortlich sind.

Weitere neue Sanktionen

Die VO (EU) 2024/3192 ergänzt die Russland-Embargo-VO (EU) Nr. 833/2014. Die VO 2024/3192 fügt 32 POE in Anhang IV der VO 833/2014 hinzu. Hierbei handelt es sich um POE, die militärische Endnutzer sind, zum militärisch-industriellen Komplex Russlands gehören oder kommerzielle oder sonstige Verbindungen mit dem Verteidigungs- und Sicherheitssektor Russlands unterhalten oder diesen anderweitig unterstützen. Sie unterliegen somit strengeren Ausfuhrbeschränkungen für Dual-Use-Güter sowie für Güter und Technologien, die zur technologischen Stärkung des russischen Verteidigungs- und Sicherheitssektors beitragen können. Einige dieser POE befinden sich in Drittländern wie China, Indien, Iran, Serbien und den Vereinigten Arabischen Emiraten und waren an der Umgehung von Sanktionen oder der Beschaffung sensibler Güter, z.B. für die Herstellung von Drohnen und Raketen, beteiligt. Mit den Maßnahmen soll verhindert werden, dass diese Akteure weiterhin zur militärischen und technologischen Stärkung Russlands beitragen können.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Verordnung ist die Aufnahme von 52 Schiffen in den Anhang XLII. Diese Schiffe sollen Teil der sog. Schattenflotte sein, mit der die Ölpreisobergrenze umgangen wird oder mit denen militärische Ausrüstung oder gestohlenes ukrainisches Getreide befördert wurde. Die Schiffe unterliegen nun

den Sanktionen nach Art. 3s VO 833/2014 und damit u.a. dem Verbot des Zugangs zu Häfen und Schleusen der EU-Mitgliedstaaten sowie zu einer Vielzahl von Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Seeverkehr.

„Ein weiterer wichtiger Aspekt der Verordnung ist die Aufnahme von 52 Schiffen in den Anhang XLII. Diese Schiffe sollen Teil der sog. Schattenflotte sein, mit der die Ölpreisobergrenze umgangen wird oder mit denen militärische Ausrüstung oder gestohlenes ukrainisches Getreide befördert wurde. Die Schiffe unterliegen nun den Sanktionen nach Art. 3s VO 833/2014 und damit u.a. dem Verbot des Zugangs zu Häfen und Schleusen der EU-Mitgliedstaaten sowie zu einer Vielzahl von Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Seeverkehr.“

Zudem wurde Art. 11c neu in die VO 833/2014 eingefügt. Hiernach dürfen gerichtliche Entscheidungen und Anordnungen, die auf Art. 248.1 und 248.2 der Arbitrageprozessordnung der Russischen Föderation oder ähnlichen russischen Gesetzen basieren, in keinem Mitgliedstaat anerkannt oder durchgesetzt werden. Der deutsche Wortlaut ist irreführend, denn es handelt sich nicht um Schiedsgerichte in Russland, sondern um

russische staatliche Gerichte für Wirtschaftsstreitigkeiten und die entsprechende Prozessordnung. Auch die Norm wurde nicht richtig zitiert. Das Verbot der Anerkennung und Vollstreckung gilt auch für Rechtshilfeersuchen und Strafen im Zusammenhang mit solchen Entscheidungen.

Art. 248.1 Punkt 1 Nr. 1 der russischen Arbitrageprozessordnung (Wirtschaftsprozessordnung) sieht eine ausschließliche Zuständigkeit der russischen Wirtschaftsgerichte für Streitigkeiten mit Personen vor, gegen die restriktive Maßnahmen verhängt wurden, sofern ein völkerrechtlicher Vertrag der Russischen Föderation oder eine Gerichtsstandsvereinbarung der beteiligten Parteien nicht die Zuständigkeit eines ausländischen ordentlichen Gerichts oder eines Schiedsgerichts vorsieht. Dies gilt auch, wenn eine solche Gerichtsstandsvereinbarung durch den russischen Verfahrensbeteiligten nicht erfüllt werden kann, weil die ihm auferlegten einschränkenden Maßnahmen den Zugang zum Gerichtsverfahren behindern.

Gemäß Art. 248.2 der russischen Arbitrageprozessordnung (Wirtschaftsprozessordnung) kann die Einleitung oder Fortsetzung des ausländischen Gerichtsverfahrens untersagt werden. Zudem kann das russische Wirtschaftsgericht den (ausländischen) Prozessgegner zur Zahlung einer Geldsumme verurteilen, sofern das ausländische Gerichts- oder Schiedsgerichtsver-

fahren trotz Untersagungsverfügung fortgesetzt wird. Unter Nutzung der ausschließlichen Zuständigkeit russischer Wirtschaftsgerichte wurden durch russische POE Verfahren gegen EU-Vertragspartner wegen sanktionsbedingter Nichterfüllung von geschlossenen Verträgen angestrengt, Schadensersatzansprüche in beträchtlicher Höhe geltend gemacht und u.a. Sicherungsmaßnahmen und vorläufige Rechtsmittel gegen russische Niederlassungen und russische Tochtergesellschaften (u.a. beteiligter Banken) in großen Summen (mehrere Mio EUR) erwirkt.

Mit Art. 5ab VO 833/2014, der durch das 14. Sanktionspaket mit Wirkung zum 25. Juni 2024 in Kraft trat, wurde ein vollständiges Transaktionsverbot mit in Anhang XLIII gelisteten russischen POE eingeführt, die Klage gegen POE in der EU nach den betreffenden Normen der russischen Arbitrageprozessordnung (Wirtschaftsprozessordnung) eingereicht haben, eingeführt. Anhang XLIII ist aber noch leer und wurde auch nicht durch die jetzigen Änderungen gefüllt.

Verlängerung von Übergangszeiträumen für den Russland-Exit

Zusätzlich wurden die bestehenden Übergangszeiträume der VO 833/2014 in Art. 3m Abs. 6 und 8 Unterabs. 4, Art. 5aa Abs. 3 lit.d) und Abs. 3a, Art. 11 Abs. 4, Art. 12b Abs. 1, 1a, 2, 2a, die andernfalls zum 31. Dezember 2024 ausgelaufen

wären, um ein weiteres Jahr verlängert. Damit soll v.a. die Möglichkeit für den Abzug von Investitionen aus Russland offengehalten werden. Erwägungsgrund 9 der VO (EU) 2024/3192 empfiehlt in diesem Zusammenhang Folgendes:

„Die Wirtschaftsteilnehmer sollten sich darüber im Klaren sein, dass Russland ein Land ist, in dem keine Rechtsstaatlichkeit mehr herrscht, und dass die Russische Föderation mehrere Rechtsvorschriften erlassen hat, die auf Vermögenswerte von Unternehmen aus ‚unfreundlichen‘ Ländern, auch Mitgliedstaaten, abzielen. Dies könnte dazu führen, dass Vermögenswerte aus der Union in Russland verloren gehen, ohne dass die Möglichkeit für einen geordneten Rückzug besteht. Aufgrund der Risiken, die mit der Aufrechterhaltung von Geschäftstätigkeiten in Russland verbunden sind, wird den Wirtschaftsteilnehmern aus der Union empfohlen, Geschäftstätigkeiten in Russland abzuwickeln und/oder keine neuen Tätigkeiten aufzunehmen.“

Neue Sanktionen gegen Belarus

Die DVO (EU) 2024/3177 ergänzt die VO (EG) Nr. 765/2006 und erweitert die Liste der sanktionierten POE aus Belarus. Insgesamt wurden 26 natürliche Personen und zwei juristische Personen in Anhang I hinzugefügt. Diese Sanktionen umfassen ebenfalls Einreiseverbote und das Einfrieren von Vermögenswerten

sowie Bereitstellungsverbote. Die betroffenen Personen und Organisationen sollen die russischen militärischen Operationen aktiv unterstützen, von ihnen profitieren oder die EU-Sanktionen umgehen.

Bewertung

Umwälzende Neuerungen wurden durch das 15. Sanktionspaket nicht eingeführt. Den umfangreichen neuen Listungen von POE insb. aus Drittstaaten wie China ist durch sorgfältige Überprüfung der Geschäftspartner Rechnung zu tragen.

Sofern Erwägungen bzgl. eines Russland-Exits bestehen, gibt es nunmehr die Möglichkeit, für bestimmte Exporte, Importe oder Leistungserbringungen unter den Voraussetzungen von Art. 12 Abs. 1 bis Abs. 2a VO 833/2014 Ausnahmegenehmigungen bis zum 31. Dezember 2025 zu beantragen und in Anspruch zu nehmen.

Bemerkenswert ist die ausdrückliche Empfehlung des Rates der Union an die EU-Wirtschaftsteilnehmer, ihre bestehenden Geschäftstätigkeiten in Russland abzuwickeln bzw. keine neuen Tätigkeiten aufzunehmen. ◀



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

Zwischen Wachstum und Zollrisiken

Der von Donald Trump angekündigte, aber noch ausgesetzte 25%-Importzoll auf mexikanische Produkte würde den südlichen US-Nachbarn vor eine Herausforderung stellen, die wegweisend für das künftige Wirtschaftsmodell Mexikos werden könnte.



Marcos Carias
Volkswirt für Nordamerika,
Coface

marcos.carias@coface.com
www.coface.de

Lange Zeit galt Mexiko als erste Adresse einer Nearshoring-Produktion für den US-Markt, insb. nach den Erfahrungen mit Liefer- und Produktionskettenschwierigkeiten. Neben der geografischen Nähe verfügt das Land über eine große und produktive Arbeiterschaft, Erfahrung beim Aufbau einer starken Produktionsbasis und durch die Handelsabkommen mit den USA einen bevorzugten Zugang zum US-Markt.

Jedoch hatte US-Präsident Donald Trump bereits vor seiner Amtseinführung Straf-

zölle auf mexikanische Produkte angekündigt. Der Vorwurf: Mexiko würde den Zufluss von Drogen und die illegale Migration in die USA nicht stoppen. Anfang Februar machte Trump seine Drohung dann wahr und brachte Einfuhrzölle in Höhe von 25% auf den Weg. Mexikos Präsidentin Claudia Sheinbaum wies die erhobenen Anschuldigungen zurück mit Verweis auf die rückläufige Zahl von Migranten und tausende Festnahmen im Umfeld des Drogenhandels. Darüber hinaus teilte Sheinbaum mit, dass sie ihren Wirtschaftsminister angewiesen habe,

Gegenzölle zu verhängen und weitere Maßnahmen zum Schutz der Interessen Mexikos zu ergreifen. Doch schlussendlich verständigten sich Sheinbaum und Trump in letzter Minute in einem Telefonat, wodurch die Zölle für einen Monat ausgesetzt wurden, bislang also noch nicht in Kraft traten.

Zweitgrößtes Handelsdefizit der USA gegenüber Mexiko

Im Vorfeld wurde viel darüber spekuliert, ob die angedrohten Zölle feste Absicht oder lediglich eine Verhandlungstaktik sind. Optimisten verwiesen auf den Präzedenzfall während Trumps erster Amtszeit: Damals wurden die Drohungen, Pauschalzölle in Höhe von 5% gegen Mexiko zu erheben, fallen gelassen, nachdem eine Einigung über Grenzsicherheitsmaßnahmen mit Sheinbaums Vorgänger und politischem Mentor, Andrés Manuel López Obrador, erzielt wurde. Skeptische Beobachter hingegen verwiesen auf Trumps Überzeugung, dass ein Handelsdefizit gleichbedeutend mit einem Verlustgeschäft sei, und das zweitgrößte bilaterale Handelsdefizit der USA besteht gegenüber Mexiko. Eines dürfte feststehen: Mexikos exportorientiertes Wirtschaftsmodell wird unter der Last der Strafzölle leiden.

Zum besseren Verständnis lohnt sich ein Blick auf die historische Rolle, die der US-Markt für Mexikos Entwicklungsweg



Mexiko und die USA verbindet viel. Doch derzeit müssen sich beide Länder im Handel neu erfinden.

gespielt hat. Die jüngere Geschichte lässt sich dabei in drei Phasen unterteilen:

- Das mexikanische Wirtschaftswunder (1940er bis 1970er Jahre): In diesem Zeitraum war Mexiko eines der wenigen Länder in Lateinamerika, das die Industrialisierung durch Importsubstitution, also das Ersetzen eines Importguts durch ein (kostengünstiger) im Inland produziertes Gut, mit mäßigem Erfolg umsetzte. Zölle, Subventionen und Einfuhrkontingente für strategische Güter wie Textilien und Automobile erleichterten die Anfänge des Maquila-Booms* und ermöglichten zahlreiche staatlich geförderte Infrastrukturprojekte wie Staudämme, die Ausweitung der Erdölförderung, Autobahnen und Eisenbahnstrecken. In dieser Zeit kam es zur ersten Expansionswelle für Investitionen der großen amerikanischen Autokonzerne in Mexiko. Das Wirtschaftswachstum wurde somit durch die Inlandsnachfrage angekurbelt, die durch ein dynamisches Bevölkerungswachstum und öffentliche Investitionen getragen wurde.
- Das verlorene Jahrzehnt (frühe 1980er bis frühe 1990er Jahre): Die staatliche Unterstützungspolitik war teuer und dadurch häufte Mexiko eine erhebliche Schuldenlast an, wobei ein wachsender Anteil dieser Schulden aus dem Ausland stammte. Im August 1982 erklärte der Staat seine Zah-

lungsunfähigkeit und griff auf Notkredite des Internationalen Währungsfonds zurück. Dies führte zu einer Periode von Sparmaßnahmen und hohen Zinssätzen, mit dem Ziel, die Glaubwürdigkeit Mexikos an den internationalen Kapitalmärkten wiederherzustellen – jedoch zum Preis einer schmerzhaften Depression. Insgesamt wurde das Vertrauen der Investoren erschüttert und die industrielle Expansion beeinträchtigt.

- Liberalisierung des Handels (Mitte der 1990er Jahre bis heute): Trotz erneuter Turbulenzen des mexikanischen Peso während der Währungskrise von 1994 wurde mit der Unterzeichnung des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) im Jahr 1992 die Grundlage für eine Ära der stärkeren Integration Mexikos in die amerikanische Wirtschaft gelegt. Das Wachstum richtete sich zunehmend auf den US-Markt aus. 2023 wurde Mexiko zum wichtigsten Handelspartner, nachdem es jahrelang Marktanteile von China gewonnen hatte. Mit dem pandemiebedingten Fokus auf die Widerstandsfähigkeit von Lieferketten und der Verlagerung in die Nähe der Absatzmärkte (Nearshoring) scheint Mexiko einen Ausweg aus der „Middle-Income-Trap“** gefunden zu haben. Zwischen August 2022 und Dezember 2023 stiegen die Investitionen in den gewerblichen Bau um 57%, was v.a. auf Industrieanlagen und Lagerhäuser (sowie

große öffentliche Infrastrukturprojekte) zurückzuführen ist.

Seit einigen Jahren schienen Investoren etwas unentschlossen zu sein oder zumindest eine abwartende Haltung einzunehmen. Die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen (FDI) erreichten im zweiten Quartal 2022 rund 42 Mrd USD, blieben jedoch unter dem Höchstwert von 51 Mrd USD vom ersten Quartal 2014, der nach den Reformen zur Liberalisierung des Energiesektors verzeichnet wurde. Derzeit überwiegen Reinvestitionen von bereits im Land ansässigen Unternehmen gegenüber neuen Investitionen. Es scheint daher, dass Mexiko Anfang 2025 an einem Scheideweg steht.

Am Scheideweg mit begrenzten Möglichkeiten

Eine Rückkehr zum Wachstum, das durch die Inlandsnachfrage getrieben wird, scheint kein realistisches Szenario zu sein, da die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter derzeit nur noch um 1% wächst – gegenüber 3 bis 3,5% in den 1960er und 1970er Jahren. Darüber hinaus kann Mexiko nur wenig tun, um seine Ausfuhren über die USA hinaus zu diversifizieren, da die Wachstumsaussichten in anderen Industrieländern aktuell ebenfalls getrübt sind. Die Anreize zur Rettung der Nearshoring-Produktion sind daher erheblich und dies erfordert eine funktionierende Beziehung zwischen den Staats-

chefs beider Nationen, die jeweils noch am Anfang ihrer Amtszeit stehen.

Eine Gelegenheit bietet sich 2026, wenn das Freihandelsabkommen zwischen den Vereinigten Staaten, Mexiko und Kanada (USMCA) zur Überprüfung ansteht. Das „United States-Mexico-Canada-Agreement“ wurde 2018 während Donald Trumps erster Amtszeit als NAFTA-Nachfolgeabkommen unterzeichnet und trat 2020 in Kraft, um für mindestens sechs Jahre ein stabiles Geschäftsumfeld zu gewährleisten. Das Vorgängerabkommen NAFTA hatte Trump 2016 im Wahlkampf als „das schlechteste Handelsabkommen aller Zeiten“ bezeichnet. ◀

Mehr Informationen zu Mexiko und die Coface-Länderrisikoeinschätzung lesen Sie [HIER](#)

* Der „Maquila-Boom“ bezieht sich auf das rasante Wachstum von Montage- und Fertigungsbetrieben (Maquiladoras), die für den Export – v.a. in die USA – produzieren, begünstigt durch niedrige Löhne und Freihandelsabkommen wie NAFTA.

** Die „Middle Income Trap“-These besagt, dass es ein Land nach dem erfolgreichen Aufstieg zum Schwellenland schwer hat, den nächsthöheren Status eines Industriestaates zu erreichen. Möglich ist dies aber durchaus und etliche Länder haben diesen nächsten Schritt gemacht, indem sie ihre internen Rahmenbedingungen umfassend verbesserten.

Umgehungs- geschäfte Russ- land/Belarus

Im Oktober 2024 hat das BMWK ein Hinweispapier zur Sanktionsumgehung vorgelegt, um Unternehmen bei Embargoprüfungen zu unterstützen. In welchen Fällen sollten Exporteure in Deutschland davon ausgehen, dass ein Umgehungsgeschäft bzgl. Russland vorliegt? Und wie sollten sie sich gegen ein solches Umgehungsgeschäft absichern?



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: D in Deutschland verkauft Pkw mit der ZTN (Zolltarifnummer) 8703 23 an K in Kasachstan. Beim Blick auf dessen Webseite stellt D fest, dass K intensive geschäftliche Verbindungen mit Russland hat. Hat D jetzt Anhaltspunkte für ein Umgehungsgeschäft? Und wenn ja: Wie sollte sich D absichern? Reicht es, wenn K mündlich versichert, nicht nach Russland weiterzuliefern?

Das Problem der Umgehungs- geschäfte

Es gibt derzeit viele Umgehungsgeschäfte, sodass Embargoware nach Russland gelangt. Ein Beispiel: Nach Presseberichten (vgl. F.A.Z. vom 30.11.2024) benutzt Russland immer mehr deutsche Lastwagen, um seine Truppen in der Ukraine mit Munition und Nachschub zu versorgen. Dabei würden besonders oft Lkw von bekannten Herstellern in Deutschland eingesetzt. Weil die Europäische Union (EU) diesen Export nach Russland verboten hat, erreichen sie Russland meist indirekt über Joint-Venture-Partner und Zwischenhändler bzw. Kunden in Umgehungsländern. Da der wichtigste russische Lkw-Hersteller (Kamaz) unter westlichen Sanktionen leide, hänge die „russische Kriegsmaschine“ – so die Frankfurter Allgemeine Zeitung – „von Importfahrzeugen ab“. Die betroffenen deutschen Hersteller, die das Russland-Geschäft eingestellt haben, äußerten sich dazu wie folgt: „Trotz intensi-

ver Bemühungen lasse sich nicht gänzlich verhindern, dass unsere Fahrzeuge über Umwege (etwa Fahrzeuge aus dritter oder vierter Hand)“ nach Russland gelangten.

Dokumente von Bundesregierung und EU: Die EU-Kommission und die Bundesregierung bemühen sich intensiv darum, solche Umgehungsgeschäfte nach Russland zu verhindern. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) hat im April 2024 und im Oktober 2024 zwei Hinweispapiere vorgelegt. Das erste beschäftigt sich v.a. mit Sorgfaltspflichten gegenüber ausländischen Töch-

tern von EU-Unternehmen nach Art. 8a der EU-Russland-VO und geht dann auf das Risikomanagement nach Art. 12gb dieser Verordnung ein. Das zweite informiert über Risiken, die im Rahmen der unternehmerischen Sorgfalt berücksichtigt werden sollten, indem es umfassend kunden-, produkt- und transaktionsbezogene Risiko-Indikatoren aufzählt – leider fehlen weitgehend Hinweise, welche Maßnahmen hier ergriffen werden sollten (abgesehen vom Hinweis auf die Jedermanns-Berichtspflicht an das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle über sanktionsrelevante Informationen).



Über Umgehungsgeschäfte gelangen deutsche Lkw trotz westlicher Sanktionen nach Russland.

©Maksim Safamuk/Shutterstock

Die EU-Kommission hat in einem Leitfaden vom September 2023 folgende Absicherungsmaßnahmen vorgeschlagen:

- Due-Diligence-Prozeduren, um möglichst solche Umgehungsversuche zu verhindern
- Vertragsklauseln (v.a. gegenüber Kunden, welche die Verkäufer nicht kennen), mit denen Weiterlieferungen nach Russland/Belarus verboten werden, es sei denn, dass der Kunde ebenfalls solche vertraglichen Verpflichtungen für seine Weiterverkäufe vereinbart, sowie Klauseln bzgl. Schadensersatzpflichten (bei Verstoß) und evtl. Ex-Post-Verifikationen

Bereits in einer Mitteilung der EU-Kommission vom 1. April 2022 war auf die Notwendigkeit solcher vertraglichen Verpflichtungen hingewiesen worden. Als Umgehungsländer wurden dort v.a. die Länder der Eurasischen Wirtschaftsunion EAEU (Belarus, Russland, Armenien, Kasachstan, Kirgistan) genannt, weil bei jedem dieser fünf Mitgliedsländer der freie Warenverkehr gegenüber den übrigen Mitgliedern möglich sei. Daher dürfte klar sein, dass die vertragliche Absicherung zu einem der zentralen Mittel für die Verhinderung von Umgehungsgeschäften geworden ist.

Weitgehend gleiche Überlegungen wie bei der *No Russia Clause*: Der zentrale Inhalt der *No Russia Clause* (vgl. unse-

ren [Beitrag in Ausgabe 1/2024](#)) ist folgender: Bei Verkauf oder Lieferung von bestimmten gelisteten Gütern (v.a. nach Anhang XL der Russland-VO) in ein Drittland (also: in ein Nicht-EU-Land) – mit Ausnahme in ein Partnerland nach Anhang VIII – müssen die Ausführer die Wiederausfuhr nach Russland oder zur Verwendung in Russland *vertraglich* untersagen (Art. 12g Russland-VO); entsprechendes gilt für Belarus (Art. 8g Belarus-VO). Bei einem solchen Vertrag sind „angemessene Abhilfemaßnahmen“ erforderlich, was nach den FAQ der EU-Kommission für den Fall eines Verstoßes v.a. bedeutet: hohe Vertragsstrafe und Möglichkeit der Kündigung des Vertrags. Art. 12gb der Russland-VO erweitert dies um die Notwendigkeit eines angemessenen Risikomanagements.

In der Praxis stellen sich hier schwierige Auslegungsfragen: Was sollen Exporteure unternehmen, wenn sich ihre Kunden weigern, eine solche Vertragsklausel zu unterschreiben, etwa wegen der hohen Vertragsstrafe? Kann der Exporteur gegenüber Kunden aus Nicht-Umgehungsländern auf die Unterzeichnung der Vertragsklausel – auch deswegen, weil es um ein Massengeschäft geht – verzichten? Gegenüber Kunden in Umgehungsländern aber nicht? In bestimmten Fällen kann diese Vertragsklausel auch in die AGB aufgenommen werden, sofern eine wirksame Einbeziehung in den Vertrag vorliegt (es bleiben dann Fragezeichen,

ob eine hohe Vertragsstrafe wirksam per AGB vereinbart werden kann).

Lösung Ausgangsfall

Für den Verkauf von Pkw muss D nach Embargorecht erst prüfen, ob es sich um ein Gut handelt, das nach den Embargos gegen Russland oder Belarus verboten ist. Das Fahrzeug mit der ZTN 8703 23 ist von Anhang XXIII der Russland-VO erfasst, weswegen Verkauf und Lieferung nach Russland verboten sind. Auch der indirekte Verkauf und die indirekte Lieferung nach Russland sind demnach verboten, also durch einen Verkauf an einen Kunden, der seinerseits nach Russland weiterliefert.

Würde das Fahrzeug vom Kunden K in Kasachstan nach Russland weitergeliefert werden, könnte es zu strafrechtlichen Ermittlungen wegen eines Embargoverstoßes gegen D kommen. Denn dann hätte D das Kfz mittelbar (über K in Kasachstan) nach Russland verkauft. In diesem Fall sollte D nachweisen können, dass er geeignete Maßnahmen zur Verhinderung eines Weiterverkaufs bzw. einer Weiterlieferung nach Russland ergriffen hat. D sollte daher zunächst prüfen und bewerten, wie hoch das Risiko ist, dass K das Fahrzeug nach dem Erwerb von D nach Russland weiterliefert oder weiterverkauft.

Der erste Anhaltspunkt für ein Umgehungsgeschäft ergibt sich daraus, dass

Kasachstan ein Umgehungsland ist: Es besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass Güter von Kasachstan nach Russland oder Belarus weitergeliefert/weiterverkauft werden könnten. Der zweite Risikofaktor ergibt sich daraus, dass D feststellt, dass K intensive geschäftliche Beziehungen nach Russland pflegt. Beides zusammen führt in jedem Fall dazu – hierfür reicht auch schon einer der beiden Punkte aus –, dass D vor einem Verkauf an K wirksame Abhilfemaßnahmen gegen eine Weiterlieferung ergreifen muss. Hierfür reicht die mündliche Versicherung von K nicht aus, er werde nicht nach Russland weiterliefern. D sollte schriftlich einen Absicherungsvertrag mit K vereinbaren, mit dem K ein Weiterverkauf oder eine Weiterlieferung nach Russland/Belarus strikt verboten wird. Für den Fall des Verstoßes sollten eine hohe Vertragsstrafe und die Möglichkeit der Vertragskündigung vorgesehen werden.

Gesteigerte Red Flags: Wenn Fahrzeughersteller allerdings nach einem Blick in Internetportale oder in die Presse o.Ä. erfahren, dass bereits eine Vielzahl ihrer Fahrzeuge nach Russland weitergeliefert worden ist, gibt es gesteigerte Red Flags dafür, dass sie bereits mittelbar gegen das Russland-Embargo verstoßen haben könnten. Wenn sie ab jetzt diese Red Flags ignorieren würden, könnte die Staatsanwaltschaft zum Ergebnis kommen, dass weitere mittelbare Embargoverstöße (durch billigende Inkaufnahme des Risikos) bedingt vorsätzlich begangen wer-

den. Das muss dringend verhindert werden, auch um eine Freiheitsstrafe beim Fahrzeughersteller zu verhindern.

Daher sind hier sehr strikte Absicherungsmaßnahmen erforderlich. Hier bieten sich u.a. an:

- eine sehr strikte Version des Absicherungsvertrags
- Rücksprache mit den Kunden, deren Fahrzeuge nach Russland weitergeliefert worden sind
- Nachweise für den Verbleib der Fahrzeuge in Umgehungsländern wie Kasachstan
- Prozeduren für die Sperrung von Kunden, welche nicht genügend kooperieren

Diese Absicherungsmaßnahmen müssen geeignet sein, weitere mittelbare Lieferungen/Verkäufe nach Russland/Belarus zu verhindern.

Resümee

Das Ergreifen von hinreichenden Maßnahmen, um Umgehungslieferungen nach Russland/Belarus zu verhindern, ist für deutsche Exporteure eine dringende Notwendigkeit. Dadurch verhindern sie, dass sie durch Verkäufe von Embargoware an Kunden in Umgehungsländern einen

mittelbaren Embargoverstoß begehen und so zum Gegenstand von strafrechtlichen Ermittlungen werden.

„Das Ergreifen von hinreichenden Maßnahmen, um Umgehungslieferungen nach Russland/Belarus zu verhindern, ist für deutsche Exporteure eine dringende Notwendigkeit. Dadurch verhindern sie, dass sie durch Verkäufe von Embargoware an Kunden in Umgehungsländern einen mittelbaren Embargoverstoß begehen und so zum Gegenstand von strafrechtlichen Ermittlungen werden. Je höher das Risiko ist, umso strikere Maßnahmen sind erforderlich.“

Allerdings kann es manchmal für Exporteure zu hohem Aufwand führen, angemessene Maßnahmen zur Verhinderung der Umgehungslieferung zu ergreifen. Allgemein gilt: Je höher das Risiko ist, umso strikere Maßnahmen sind erforderlich, um solche Umgehungslieferungen und eine drohende Freiheitsstrafe zu vermeiden. Gerade wenn schon eine Vielzahl von Fahrzeugen nach Russland/Belarus gelangt ist, sollten Hersteller, Händler oder Exporteure im Zweifel von einem Geschäft Abstand nehmen, wenn eine angemessene Risikosteuerung bzgl. Umgehung sonst nicht möglich ist. ◀

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 bestellen

www.mwm-medien.de/das-exportjahr-cbam



Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Telefon: +49 821 24280-0
E-Mail: info@mwm-medien.de

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 AG
Corporate Bank
Monika Stubbe
Global Marketing Lead TF&L
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-47147
monika.stubbe@db.com



ecovium GmbH
Darya Basarhina
Director, Sales
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. Gerd Schwendinger
Rechtsanwalt
Poststraße 9 – Alte Post
20354 Hamburg
(040) 359 22-256
g.schwendinger@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
Tel. (08 21) 24 280-21
E-Mail: thomas.buck@
mwm-medien.de

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**