ExportManager

Ausgabe 9 | 12. November 2025
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordamerika

Energie am Scheideweg: Wohin steuern die USA? | Kann Japan der Deflationsfalle entkommen? | USA: Fachkräftemangel bleibt virulent | Lokale Wertschöpfung: Marktchancen in den USA nutzen | KI bei Trade Finance & mehr | Snapback: Wiedereinführung von Iran-Sanktionen | Deal-Maker oder Deal-Breaker: Wie weiter in Trumps Amerika? | Exportpflichten gegenüber ausländischen Töchtern

Trump bricht Handelsgespräche mit Kanada ab. Trump lässt das Weiße Haus einreißen. Trump schickt Kriegsschiffe in den Kampf gegen den Drogenschmuggel. Trump verhängt Sanktionen gegen Russland. Manchmal weiß man vor lauter Trump gar nicht mehr, wo gerade der Hammer hängt.

Natürlich darf der US-Präsident auch in einem **ExportManager** mit der Schwerpunktregion „Nordamerika" nicht fehlen. In einem Beitrag geht es um die zunehmend schwierigeren Bedingungen für Erneuerbare in den USA (S. 3), in einem weiteren um den Fachkräftemangel (S.7), der auch mit Trumps restriktiver Migrationspolitik zusammenhängt. Zwei weitere Beiträge auf den Seiten 10 und 18 drehen sich darum, wie sich der Mittelstand in den USA positionieren kann. Doch es gibt sie auch in dieser Ausgabe, die Themen, die ohne Trump auskommen. Japan hat erstmals eine Frau als Ministerpräsidentin (S. 5), die Iran-Sanktionen der EU sind wieder in Kraft (S. 15) und Exportregeln für ausländische Töchter werden unter die Lupe genommen (S. 21). Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

3 Energie am Scheideweg: Wohin steuern die USA?
Das Klima für US-amerikanische Wind- und Solarenergie-Projektierer hat sich durch den Politikwechsel deutlich verschlechtert. Nach aktuellen Prognosen wird der Energiebedarf der Rechenzentren in den USA bis 2030 zu mehr als 50% aus fossilen Brennstoffen gedeckt.
Jürgen Schnorrenberger, Credendo

5 Kann Japan der Deflationsfalle entkommen?
Jüngst wurde Sanae Takaichi zur neuen Premierministerin Japans gewählt. Ihre Amtsübernahme fällt in eine wirtschaftlich entscheidende Phase: Nach fast drei Jahrzehnten der Deflation erlebt Japan seit 2022 einen anhaltenden Preisanstieg – ein möglicher Wendepunkt.
Junyu TAN, Coface

VERNETZEN

7 USA: Fachkräftemangel bleibt virulent
Der amerikanische Arbeitsmarkt schwächelt zwar, Fachkräfte bleiben aber weiter knapp und teuer. Das trifft allen voran auf technische Berufe in der Industrie zu. Donald Trumps Migrationspolitik dürfte das Problem auch in weiteren Bereichen verschärfen.
GTAI

FINANZIEREN

10 Lokale Wertschöpfung: Marktchancen in den USA nutzen
Erfolg auf dem US-Markt erfordert immer häufiger den Aufbau einer Produktion vor Ort. Zentral dabei: die Wahl eines geeigneten Finanzierungspartners, der die Anforderungen in den USA mit den Bedürfnissen deutscher Unternehmen zusammenbringen kann.
Tobias Nafe, Markus Schmauder, LBBW

12 KI bei Trade Finance & mehr
Die Euphorie über die Möglichkeiten von Künstlicher Intelligenz ist groß. Doch was ist schon möglich – und was noch Zukunft?
Deutsche Bank

LIEFERN

15 Snapback: Wiedereinführung von Iran-Sanktionen
Im Zuge des sog. Snapback-Mechanismus wurden seit vielen Jahren ausgesetzte bzw. aufgehobene Iran-Sanktionen der Vereinten Nationen und der Europäischen Union nunmehr wieder in Kraft gesetzt.
Gerd Schwendinger, Leonie Kisling, GvW

18 Deal-Maker oder Deal-Breaker: Wie weiter in Trumps Amerika?
Die America-First-Politik des US-Präsidenten hat direkte Auswirkungen auf viele deutsche Unternehmen, die in den USA Geschäfte machen. Wie der Mittelstand positioniert ist und welche Optionen er hat.
Deutsche Bank

20 Exportpflichten gegenüber ausländischen Töchtern
Viele Exportunternehmen fragen sich, in welchen Fällen sie ihre ausländischen Töchter in Drittländern anweisen müssen, dass diese das EU-Exportrecht (mittelbar) beachten müssen. Eine Analyse.
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

23 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Energie am Scheideweg: Wohin steuern die USA?

Das Klima für US-amerikanische Wind- und Solarenergie-Projektierer hat sich durch den Politikwechsel deutlich verschlechtert. Nach aktuellen Prognosen wird der Energiebedarf der Rechenzentren in den USA bis 2030 zu mehr als 50% aus fossilen Brennstoffen gedeckt.

An seinem ersten Amtstag als US-Präsident erließ Donald Trump eine Durchführungsverordnung, mit der er neue Genehmigungen für Windparks aussetzte. Einige Monate später ließ er mit der „One Big Beautiful Bill" (OBBB, unterzeichnet im Juli 2025) einige der wichtigsten Steuervorteile für Solar- und Windprojekte viel früher auslaufen, als es im Inflation Reduction Act von 2022 vorgesehen war. Um in die Förderung für diese Projekte aufgenommen zu werden, muss der Bau nun vor dem 4. Juli 2026 begonnen oder bis Ende 2027 abgeschlossen sein. Auch andere bereits genehmigte Offshore-Windprojekte wurden mit dem neuen Gesetz im Bau gestoppt. Über die Maßnahmen für Solar- und Windprojekte hinaus sieht die OBBB die Abschaffung von Steuergutschriften für Elektrofahrzeuge und Wasserstoffproduktion nach 2025 vor.

© Michael Vi/Shutterstock

Rechenzentren und KI sorgen für ein rasantes Wachstum der Stromnachfrage in den USA.

Schritt zurück zu fossilen Energien

Weitere Risiken für den Sektor entstehen aus der Abhängigkeit der Lieferketten von Schlüsselkomponenten aus China. Die jüngsten Bestimmungen der OBBB zu „ausländischen Unternehmen von Interesse" (Foreign Entities of Concern, FEOC) schränken den Zugang zu Komponenten aus „feindlichen" Ländern ein. Darüber hinaus zielt die sog. Saubere-Kohle-Verordnung auf eine Verlagerung der Energiepolitik weg von der Förderung erneuerbarer Energien hin zu fossilen Brennstoffen und kritischen Mineralien. Entsprechend dürften Finanzmittel und regulatorische Unterstützung von der Solar- und Windindustrie auf die Kohle-, Öl-, Gas- und Uranproduktion umgelenkt werden. Hinzu kommen weitere wirtschaftliche Herausforderungen für die Branche: Finanzierungskosten nehmen aufgrund höherer Zinsen zu, und die Preise für wichtige Rohstoffe wie Stahl und Kupfer sowie für Komponenten steigen – insbesondere infolge von neuen Einfuhrzöllen.

Die bevorstehende Abschaffung der Steuergutschriften im Rahmen der OBBB dürfte zwar den Start von Projekten in der Pipeline und die Fertigstellung bereits laufender Projekte kurzfristig beschleunigen und zu einem vorübergehenden Boom führen. Zugleich sehen sich die US-amerikanischen Solar- und Windenergieentwickler aber mit einer Sturmfront aus politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert.

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

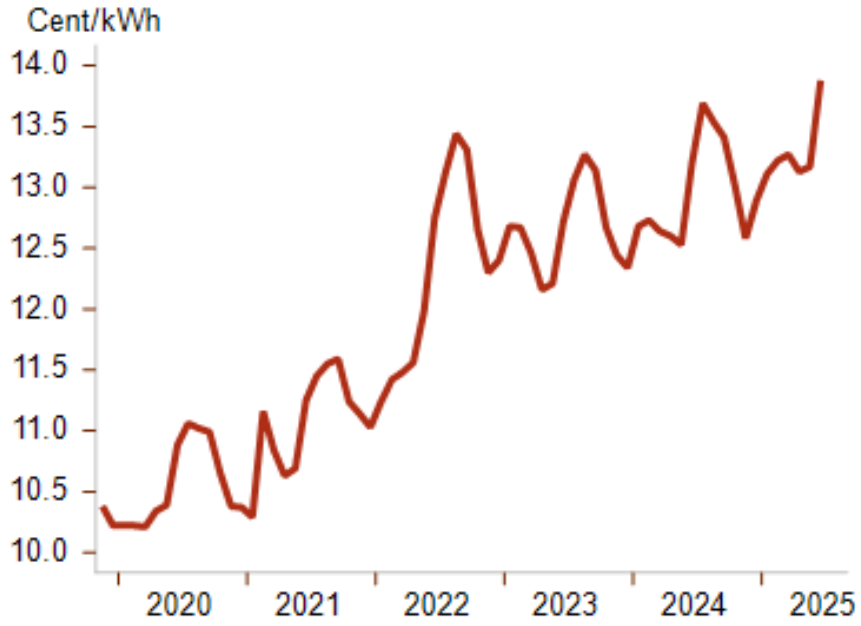
j.schnorrenberger@credendo.com
www.credendo.com

Andere Technologien mit besseren Zukunftsaussichten

Allerdings ist nicht der gesamte Sektor der erneuerbaren Energien von denselben widrigen Umständen betroffen. Nicht-Solar- und Nicht-Wind-Technologien wie Speicher, Wasserkraft, Kernkraft und Geothermie sind von den Maßnahmen der OBBB ausgenommen. Die erweiterten Steuergutschriften bleiben bis mindestens 2033 bestehen. Danach ist für einige Branchen eine schrittweise Reduzierung vorgesehen. Diese Technologien stoßen daher derzeit auf großes Interesse bei Investoren.

Ein weiterer Innovationstreiber ist der steigende Strombedarf der Technologiegiganten. Nach Jahren stagnierender Stromverbrauchszahlen sorgen Rechenzentren und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) für ein rasantes Wachstum der Stromnachfrage. Die US-Energieinformationsbehörde EIA prognostiziert einen Anstieg der Stromnachfrage in den USA um 2,2% bzw. 2,4% für 2025 und 2026. Das ist mehr als doppelt so viel wie die durchschnittliche Wachstumsrate der vergangenen zehn Jahre.

Die Internationale Energieagentur (IEA) prognostiziert unterdessen, dass die US-Wirtschaft im Jahr 2030 durch den Einsatz von KI mehr Strom für die Datenverarbeitung verbrauchen wird als für die Herstellung aller energieintensiven Güter zusammen, einschließlich Aluminium, Stahl, Zement und Chemikalien.



Der durchschnittliche Strompreis ist auch in den USA in den vergangenen Jahren deutlich angestiegen.

© International Energy Agency, Credendo

Der spezifische Energiebedarf von KI und Rechenzentren, die eine konstante Stromversorgung mit hoher Kapazität erfordern, kann jedoch durch die schwankende Leistung von Solar- und Windenergie nicht ausreichend gedeckt werden. Deshalb investieren Unternehmen wie Google in fortschrittliche Start-ups im Bereich Geothermie. Technologieunternehmen setzen zudem auf kleine modulare Kernreaktoren der nächsten Generation und schließen Verträge mit Start-ups in diesem Bereich ab.

Trotz dieses Interesses an alternativen sauberen Technologien wird Erdgas laut IEA (April 2025) auch weiterhin eine bedeutende Rolle bei der zusätzlichen Stromversorgung spielen, die durch den Bedarf von Rechenzentren induziert wird. Derzeit ist Erdgas die größte Stromquelle für Rechenzentren in den Vereinigten Staaten, gefolgt von erneuerbaren Energien. Fossile Brennstoffe wie Erdgas und Kohle dürften bis 2030 in den USA weiterhin mehr als die Hälfte der Rechenzentrumskapazitäten versorgen.

Angesichts des steigenden Strombedarfs und der Herausforderungen für den Einsatz von Solar- und Windenergie könnte es schwierig werden, die durch Projektverzögerungen im Bereich erneuerbare Energien geschaffene Lücke mit Gas- und Kernkraftwerken angemessen zu schließen. Da fast ein Fünftel der in der Entwicklung befindlichen Gasstromkapazitäten bereits für Rechenzentren vorgesehen ist, müssen neue Gaskraftwerksprojekte mit langen Wartezeiten für Spezialturbinen rechnen (fünf bis sieben Jahre). Auch der Bau von Kernkraftwerken dauert lange, und fortschrittliche Konstruktionen befinden sich derzeit gerade erst in der Prototypenphase.

Puffer gegen steigende Strompreise

Die Strompreise in den USA sind aufgrund der wachsenden Nachfrage von Rechenzentren und des jüngsten Anstiegs der Gaspreise bereits gestiegen (siehe nebenstehende Grafik). Es ist davon auszugehen, dass die zunehmende Energienachfrage und die Versorgungsengpässe die Strompreise in den USA mittelfristig weiter in die Höhe treiben werden. In diesem Zusammenhang könnte eine beschleunigte Einführung erneuerbarer Energien den Preisanstieg dämpfen, da dies die kostengünstigste Option für neue Stromerzeugung darstellt, und die Anlagen schneller gebaut werden können als Gaskraftwerke.

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

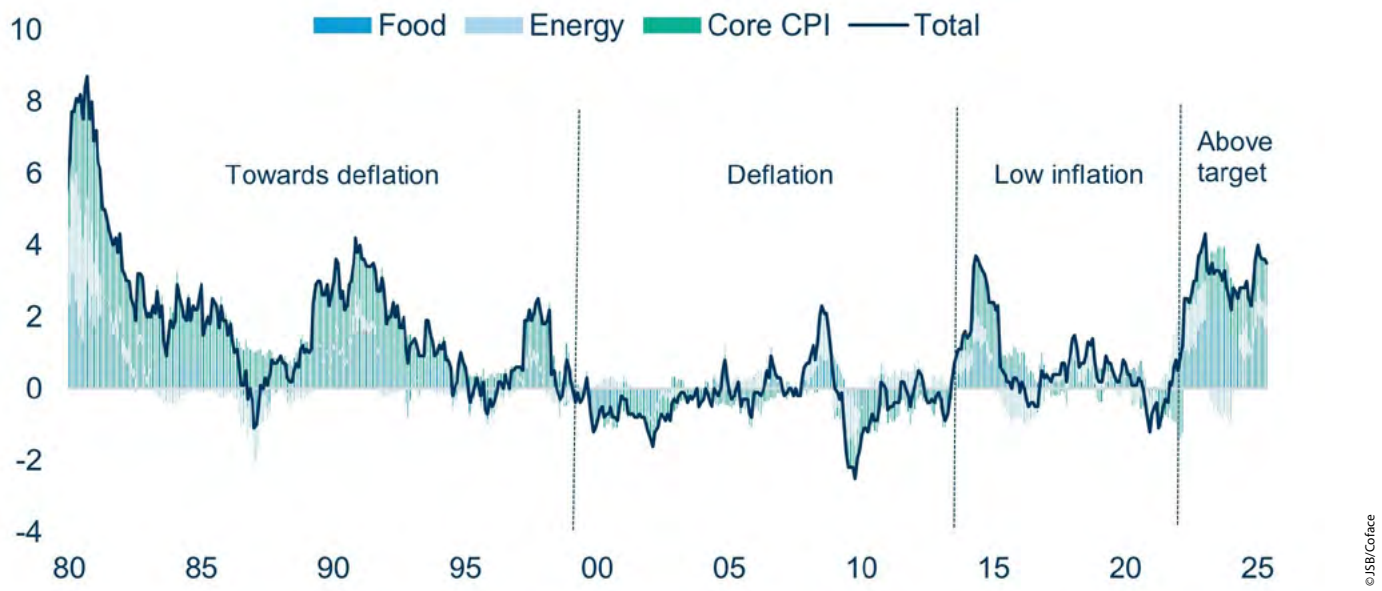
Kann Japan der Deflationsfalle entkommen?

Jüngst wurde Sanae Takaichi zur neuen Premierministerin Japans gewählt – als erste Frau an der Spitze der Regierung. Ihre Amtsübernahme fällt in eine wirtschaftlich entscheidende Phase: Nach fast drei Jahrzehnten der Deflation erlebt Japan seit 2022 einen anhaltenden Preisanstieg – ein möglicher Wendepunkt für die viertgrößte Volkswirtschaft der Welt.

Nach dem Platzen der Spekulationsblase Anfang der 1990er Jahre durchlief Japan zunächst eine Phase rückläufiger Inflationsraten, die schließlich in eine langanhaltende Deflation, einen allgemeinen Rückgang des Preisniveaus, mündete. Der drastische Wertverfall von Immobilien und Aktien führte dazu, dass Haushalte und Unternehmen den Abbau ihrer nun im Verhältnis höheren Schulden über Konsum und Investitionen stellten – eine Entwicklung, die als „Bilanzrezession" bezeichnet wird und die Verbraucherpreise konstant niedrig hielt. In dieser Zeit kam es zwar vereinzelt zu Inflationsschüben, diese waren jedoch meist temporär und durch externe Schocks wie Ölpreisanstiege oder Steuererhöhungen bedingt.

Dienstleistungen und Löhne treiben Inflation

Seit 2022 hat sich das Bild gewandelt: Die Inflation liegt durchgehend über dem 2%-Ziel der Bank of Japan, zunächst angestoßen durch höhere Importkosten und eine Yen-Abwertung. Was als kostengetriebene Inflation begann, hat sich zunehmend zu einem nachfrageseitigen Phänomen entwickelt. Dienstleistungsunternehmen, die dauerhaft unter Margendruck stehen, geben ihre Kosten zunehmend an die Verbraucher weiter. Gleichzeitig ermöglichten steigende Lebenshaltungskosten und strukturelle Engpässe am Arbeitsmarkt den Gewerkschaften, über drei Jahre hinweg deutlich höhere Lohnsteigerungen durchzusetzen: 3,6% im Jahr 2023, 5,1% im Jahr 2024 und 5,3% im Jahr 2025 – die höchsten Werte seit über 30 Jahren (siehe auch die unten stehende Abbildung). Diese Entwicklung markiert einen Paradigmenwechsel für japanische Gewerkschaften weg vom Fokus auf Arbeitsplatzsicherheit und hin zu einer stärkeren Orientierung auf angemessene Löhne.



Entwicklung des japanischen Verbraucherpreisindex (CPI; Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %) seit 1980

Junyu TAN
Volkswirt für Asien, Coface

junyu.tan@coface.com
www.coface.de

Ob der Trend weitergeht und die Inflation wirklich zurückkehrt, hängt nun davon ab, ob Unternehmen in der Lage sind, Lohnerhöhungen durch produktivitätssteigernde Investitionen zu stützen. Nach Jahrzehnten des Bargeldhortens und der Investitionszurückhaltung haben japanische Unternehmen ihre Investitionen seit 2022 deutlich ausgeweitet.

Das durchschnittliche jährliche Investitionswachstum lag zwischen 2022 und 2024 bei 9,1%, für 2025 wird ein weiterer Anstieg um 6,7% erwartet. Investitionen fließen besonders stark in die Automatisierung und arbeitsentlastende Technologien, um Japans chronischem Arbeitskräftemangel entgegenzuwirken. Gleichzeitig steigen die Ausgaben für Forschung und Entwicklung in wachstumsstarken Bereichen wie Halbleiter und grüne Energie – unterstützt u.a. durch staatliche Fördermaßnahmen. Ob diese Investitionen tatsächlich zu Produktivitätsgewinnen führen, bleibt abzuwarten. Ohne sie drohen jedoch stagnierende Umsätze und ein Rückgang des Lohnwachstums – mit potenziell negativen Folgen für den gesamten Reflationsprozess.

Zwischen Aufschwung und Insolvenz

Die reflationäre Entwicklung hat Japans Unternehmenslandschaft bereits spürbar verändert. Große, exportorientierte Unternehmen – insb. in der Automobil- und Elektromaschinenbranche – profitieren vom schwachen Yen und der starken globalen Nachfrage. Ihre Gewinne haben sich im Vergleich zur Vor-Covid-Zeit mehr als verdoppelt, könnten jedoch durch mögliche US-Zölle und eine Yen-Aufwertung wieder unter Druck geraten. Auch binnenorientierte Branchen wie Gastronomie und Transport verzeichnen deutliche Zuwächse. Der Konsum steigt, der internationale Tourismus boomt und viele Dienstleister nutzen eine positive Lohn-Preis-Spirale, um steigende Arbeitskosten durch Preisanpassungen auszugleichen, ohne Nachfrageeinbußen fürchten zu müssen.

Im Gegensatz dazu geraten kleine und mittelständische Unternehmen, die rund 70% der japanischen Arbeitskräfte beschäftigen, zunehmend unter Druck. Ihre begrenzte Preissetzungsmacht, geringere Produktivität und knappen Margen erschweren die Anpassung an steigende Löhne. Seit Mitte 2022 nimmt die Zahl der Unternehmensinsolvenzen unter KMU zu – wenn auch auf moderatem Niveau. Langfristig könnte diese Marktbereinigung jedoch zu einer effizienteren Ressourcenverteilung und einer Stärkung produktiverer Unternehmen führen.

Die vollständige Analyse mit weiteren Grafiken steht HIER zum Download zur Verfügung.

Anzeige

USA: Fachkräftemangel bleibt virulent

Der amerikanische Arbeitsmarkt schwächelt zwar, Fachkräfte bleiben aber weiter knapp und teuer. Das trifft allen voran auf technische Berufe in der Industrie zu. Donald Trumps Migrationspolitik dürfte das Problem auch in weiteren Bereichen verschärfen.

© Tint Media/Shutterstock

Deutsche Unternehmen in den USA bewerten den Fachkräftemangel als eines der größten Probleme.

Am US-Arbeitsmarkt zeichnen sich seit dem Frühjahr 2025 deutliche Bremsspuren ab. Grund dafür ist Donald Trumps Handelspolitik, die bei Unternehmen und Haushalten ein starkes Gefühl der Verunsicherung ausgelöst hat. Investitionen und Konsum schwächeln. Das Wirtschaftswachstum dürfte sich 2025 und 2026 gegenüber den Jahren 2023 und 2024 auf rund 1,5% halbieren.

Alle Indikatoren und Prognosen weisen auf eine stetige Verschlechterung der Arbeitsmarktsituation hin. Die Erwerbslosenquote lag im August 2025 bei 4,3%, berichtet das Bureau of Labor Statistics. Damit bewegt sie sich immer noch relativ nahe an der Grenze zur Vollbeschäftigung. Doch die Zeiten, in denen sich die Bevölkerung keine Sorge um ihren Arbeitsplatz machen musste, sind damit eindeutig vorbei.

Probleme beim Berufseinstieg

Das zeigt sich insb. bei den Schul- und Universitätsabsolventen. Laut übereinstimmenden Medienberichten und Erzählungen von Studierenden ist es für sie extrem schwer geworden, ihre erste Stelle zu finden. Man trifft zunehmend auf Studienabgänger, die ein ganzes Jahr als Praktikant angestellt sind. Der Grund ist simpel: Viele Unternehmen entlassen zwar kein Personal, um wertvolle Fachkräfte zu halten. Dafür stellen sie aber auch keine Mitarbeiter ein. Analysten sprechen dabei von einer Praxis des „no hire, no fire".

Daher gab es zum Sommer 2025 erstmals seit dem Pandemiejahr 2021 mehr Arbeitslose als Stellenangebote. Zugleich ist die Zahl der Langzeitarbeitslosen (die mehr als ein halbes Jahr eine Stelle suchen) im August 2025 um ein Viertel gegenüber dem Vorjahresmonat gestiegen. Zwischen April und August 2025 wurden praktisch keine Stellen mehr neu geschaffen, urteilt das Bureau of Labor Statistics.

Selbst Branchen, die gegen den Trend wachsen, nehmen Abstand vom Stellenaufbau. Die großen IT-Konzerne bauen sogar Beschäftigung ab, obwohl sie Hunderte von Milliarden US-Dollar in Zukunftstechnologien wie die Künstliche Intelligenz (KI) oder Rechenzentren investieren. Google, Microsoft, Meta und Amazon haben bereits entsprechende Schritte unternommen oder angekündigt.

Trotzdem dürfte sich in Sachen Fachkräftemangel keine wesentliche Besserung einstellen. Ganz im Gegenteil: Trumps striktere Immigrations- und Abschiebepolitik dürfte die Lage eher noch verschärfen. Denn viele Migranten arbeiten – oft illegal – in handwerklich-technischen

Roland Rohde, Korrespondent bei Germany Trade & Invest, Susanne Nienaber von Türk (Rechtsanwältin, Becker, Glynn, Muffly, Chassin & Hosinski LLP, Washington, D.C., New York).. Die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ist Kooperationspartner von MWM Medien.

Berufen, etwa in der lebensmittelverarbeitenden Industrie.

Die produzierende Industrie hat ein ernsthaftes Rekrutierungsproblem. Bereits im dritten Quartal 2024 konnte etwa jede fünfte Fabrik ihre Produktionskapazität nicht wie gewünscht auslasten, weil Arbeitskräfte fehlten. Dies geht aus einer Publikation des Fachportals „Supply Chain Management Review" hervor. In der Metall- und Kfz-Industrie fiel die Quote überdurchschnittlich hoch aus.

Die im September 2025 mittels eines Präsidentendekrets erfolgte Einführung einer Gebühr von 100.000 USD für das Fachkräftevisa H-1B dürfte v.a. Technologiekonzerne hart treffen. Denn bei den meisten Antragstellern handelt es sich um IT-Spezialisten (der Großteil von ihnen aus Indien). Jährlich werden 65.000 entsprechende Visa vergeben. Viele der Fachkräfte bleiben Jahre oder Jahrzehnte im Land. Inzwischen sollen es über 1 Million sein.

Deutsche Unternehmen in den USA bewerten in Umfragen der Auslandshandelskammern (AHKs USA) den Fachkräftemangel als eines der größten Probleme. Manche müssen sogar ihre Expansionspläne zurückschrauben, weil nicht genug Mitarbeiter zu finden sind. Das trifft insb. auf die verarbeitende Industrie zu. Damit stehen die Firmen vor einem Dilemma, denn wegen der US-Zölle müssten sie eigentlich mehr Wertschöpfung in den USA erbringen und ihre lokale Fertigung ausweiten. Allen voran technisches Personal fehlt an allen Ecken und Enden; oft muss es mühsam selbst ausgebildet werden. Dabei haben sich erfolgreiche Kooperationen mit den AHKs USA ergeben. Doch die Strategie birgt auch ihre Risiken, denn die Betriebstreue ist gering.

Nur 8% der Arbeitnehmer im produzierenden Gewerbe

Über 90% der US-Arbeitnehmer sind traditionell im Dienstleistungssektor tätig. In der verarbeitenden Industrie waren es Mitte 2025 knapp 8%, Tendenz weiter fallend. Zum Vergleich: In Deutschland liegt die Quote fast dreimal so hoch. Das Interesse an einer Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe ist gering. Die Finanz- und IT-Branche sowie Anwaltskanzleien locken mit höheren Gehältern, einem besseren Image und der Möglichkeit zum Homeoffice, berichtet Tilman Bender, Geschäftsführer der Führungskräftevermittlung TH Bender.

Ebenso mangelt es an der Bereitschaft, eine technische Ausbildung zu absolvieren. Ein Bachelor-Abschluss an einer Universität genießt ein viel besseres Image. Ingenieursstudiengänge werden zudem überdurchschnittlich stark von ausländischen Studierenden belegt. In einigen Bereichen – Umwelttechnik oder Energieeffizienz – gibt es z.T. keine gezielten Studiengänge. Zugleich fehlt in den USA ein flächendeckendes System der Berufsausbildung.

> ***„Für einige Berufe gibt es am Arbeitsmarkt gar kein Angebot, berichten etwa deutsche Automobilzulieferer. Sie müssen das Problem mithilfe von eigenen Weiterbildungsangeboten und viel Eigeninitiative lösen – teils in enger Zusammenarbeit mit anderen Firmen. Dabei leisten die deutschen AHKs Hilfestellung."***

Für einige Berufe gibt es am Arbeitsmarkt gar kein Angebot, berichten etwa deutsche Automobilzulieferer. Sie müssen das Problem mithilfe von eigenen Weiterbildungsangeboten und viel Eigeninitiative lösen – teils in enger Zusammenarbeit mit anderen Firmen. Dabei leisten die deutschen AHKs Hilfestellung. In Chicago, New York und Atlanta fördern sie die Kooperation zwischen lokalen Bildungseinrichtungen und Ausbildungsbetrieben.

Auch qualifizierte Handwerker sind schwer zu finden. Die allermeisten Kräfte verfügen über keine geregelte Ausbildung, verlangen aber Stundenlöhne, die deutlich über dem deutschen Niveau liegen. Da es in etlichen Sparten des US-Maschinenbaus zu wenig einheimische Hersteller gibt, sind ausgebildete und erfahrene Maschinenführer nur sehr schwer am Markt zu bekommen und entsprechend teuer. Aber auch in weniger qualifizierten Berufen fehlen Arbeitskräfte. Viele einfache Tätigkeiten werden hier von Migranten ausgeübt.

Laut der jährlich stattfindenden Umfrage der AHKs USA unter den im Land angesiedelten deutschen Firmen stellt die Rekrutierung von Personal ihr größtes Geschäftsproblem dar. Häufig müssen sie deswegen sogar Expansionspläne und Umsatzerwartungen zurückschrauben. Gerade Unternehmen, die eine Produktion in den USA aufbauen oder erweitern wollen, sind betroffen. „Relativ unproblematisch ist dagegen das Anwerben ungelernter Kräfte, junger Hochschulabgänger und von Berufsanfängern mit akademischem Hintergrund", berichtet Tilman Bender, Geschäftsführer der Personalberatung TH Bender. Eine Ausnahme bilden laut Bender IT-Studiengänge, deren Absolventen besonders begehrt sind. Potenzielle Arbeitgeber würden Studenten dieser Fächer schon im letzten oder vorletzten Semester attraktive Einstellungsangebote unterbreiten.

Relativ hohe Fluktuation

Beim ersten Job schauen die Absolventen v.a. darauf, wie dieser bei der weiteren Karriere helfen kann. Hier sind große Firmen oder bekannte Namen, aber auch ausländische Unternehmen im Vorteil. Nach zwei bis drei Jahren beginnen die Mitarbeiter dann, sich nach neuen Möglichkeiten umzuschauen. Im Lebenslauf

macht sich ein stetiger, aber nicht zu häufiger Arbeitsplatzwechsel bezahlt.

Von Führungskräften wird erwartet, dass sie Erfahrungen in verschiedenen Branchen gesammelt haben. Auch eine Station in der öffentlichen Verwaltung wird nicht als Karriereknick angesehen. Für einen lukrativen Job ist die Umzugsbereitschaft sehr hoch. Doch im Umkehrschluss fällt dadurch auch die Betriebstreue gering aus. Das ist insb. für Firmen ein Problem, die ihre Mitarbeiter schulen müssen, weil es in den USA keine entsprechende Ausbildung gibt.

Bei der Einstellung von leitendem Personal mit mehrjähriger Berufserfahrung werden i.d.R. kommerzielle Dienstleister beauftragt. Sie schalten keine Anzeigen, sondern setzen fast ausschließlich auf Direktansprache. TH Bender rät bei Managern mit engem Kundenkontakt zu einheimischen Kräften. Sie würden sich besser aus mit der amerikanischen Mentalität und dem lokalen Geschäftsgebaren auskennen, das sich insgesamt stark vom europäischen Standard unterscheide. Für die Leitung einer Fabrik hingegen könne man auch Deutsche einsetzen.

Recruitment-Service der AHKs

Ausländische Mittelständler suchen in den USA i.d.R. Führungs- und Fachkräfte. Dabei können sie neben Personalvermittlungsagenturen auch die deutschen AHKs in den USA ansprechen. Der Recruitment-Service der Kammern in Atlanta, Chicago, New York, San Francisco und Washington, D.C., bietet Firmen u.a. die Möglichkeit, Stellenausschreibungen für Jobs, Praktika und Traineeprogramme auf der AHK-Plattform zu veröffentlichen. Die Kosten für die Mitarbeitergewinnung in den USA fallen entsprechend hoch aus. Jedoch dürfte sich die Investition lohnen. Wer hier versucht, Geld zu sparen, kann am Ende draufzahlen, wenn sich die Neueinstellung als nicht geeignet herausstellt und das Recruiting wiederholt werden muss.

Die Kunst des Personalmanagements besteht darin, geeignete Mitarbeiter zu finden und sie bei der Stange zu halten. Zwar ist das in erster Linie eine Geldfrage. Jedoch gibt es auch andere Motivationsfaktoren, die die Betriebstreue steigern können. Dazu gehört in den USA v.a. das Homeoffice. Wer seinem Team diese Option nicht mindestens zwei Tage in der Woche bietet, hat schlechte Karten.

Die Arbeitsplatzsicherheit gehört hingegen nicht zu diesen Faktoren. Lange Kündigungsfristen anzubieten, erweist sich oft sogar als kontraproduktiv. Viele Angestellte schätzen die Möglichkeit, rasch den Arbeitgeber wechseln zu können. Die Personalverwaltung muss daher für die Freisetzung relativ wenig zeitliche Ressourcen einplanen. Ein Abmahnungswesen etwa existiert praktisch nicht.

Anzeige

Lokale Wertschöpfung: Marktchancen in den USA nutzen

Erfolg auf dem US-Markt erfordert immer häufiger den Aufbau einer Produktion vor Ort. Zentral dabei: die Wahl eines geeigneten Finanzierungspartners, der die Anforderungen in den USA mit den Bedürfnissen deutscher Unternehmen zusammenbringen kann.

© antony trivet photography/Shutterstock

Die Vereinigten Staaten sind der wichtigste deutsche Investitionsstandort außerhalb Europas.

Tobias Nafe
Executive Director, Head of Corporate Banking USA & Canada, LBBW New York Branch

tobias.nafe@lbbw.com
www.lbbw.de

Markus Schmauder
Head of Corporate Desks Stuttgart, LBBW

markus.schmauder@lbbw.de
www.lbbw.de

Die USA bleiben für deutsche Unternehmen einer der wichtigsten und attraktivsten Auslandsmärkte – trotz politischer Unsicherheiten und konjunktureller Schwankungen. Die Innovationskraft und die Größe des Binnenmarkts machen die USA immer noch zum „Place to be" für viele deutsche Exporteure und Investoren. Schließlich wächst die US-Wirtschaft weiter: In den USA hat das BIP 2024 um 2,8% zugelegt, während die Wirtschaftsleistung in Deutschland im gleichen Zeitraum einen leichten Rückgang zu verzeichnen hatte. Auch für 2025 erwarten Ökonomen des IWF ein Wachstum von 1,8% in den USA.

Sowohl als Außenhandelspartner als auch als Investitionsstandort für deutsche Unternehmen ist die Bedeutung der USA kaum zu überschätzen. Die starke Präsenz deutscher Investitionen zeigt sich insb. im Vergleich zu anderen Märkten: Die deutschen Direktinvestitionen in den USA beliefen sich Ende 2023 auf etwa 436 Mrd EUR Euro – das entspricht rund 27% aller deutschen Auslandsinvestitionen. Deutschland ist der drittgrößte ausländische Direktinvestor in den USA, wobei 50% der Investitionen in den Fertigungssektor fließen. Damit sind die Vereinigten Staaten der wichtigste deutsche Investitionsstandort außerhalb Europas – noch vor dem Euro-Raum.

Weiterhin relevant für deutsche Unternehmen

Diese große Bedeutung des US-Marktes als Absatzmarkt erklärt, warum viele deutsche Unternehmen dort auch unter zweifelsohne erschwerten Bedingungen weiterhin aktiv bleiben wollen – den Unsicherheiten durch Zoll- und Migrationspolitik sowie konjunkturelle Schwankungen zum Trotz. Vier wesentliche Faktoren machen den US-Markt weiterhin attraktiv: Niedrigere Energiekosten tragen zu höherer Kosteneffizienz in der energieintensiven Produktion bei. Der Zugang zu einem einzigartig großen und vielfältigen Konsumentenmarkt sowie zu hochliquiden Finanzmärkten wird durch einen transparenten und etablierten regulatorischen Rahmen geordnet, der das makroökonomische Wachstum unterstützt. Nicht zuletzt bieten die USA Zugang zu führenden Technologieunternehmen und Innovation-Hubs, die anderen Unternehmen technologische Fortschritte in den eigenen Geschäftsfeldern ermöglichen.

Speziell für deutsche Unternehmen kommt ein weiterer Vorteil hinzu: „Ger-

man Engineering“ genießt in den USA einen exzellenten Ruf. Deutsche Produkte und Technologien werden immer noch als besonders zuverlässig, innovativ und hochwertig wahrgenommen – v.a. in den Bereichen Maschinenbau, Automobilindustrie, Chemie sowie Medizintechnik.

Wettbewerbsvorteil lokale Wertschöpfung

Um die Marktchancen auf der anderen Seite des großen Teichs weiterhin nutzen zu können, bauen deutsche Unternehmen nun verstärkt eine eigene Produktion in den USA auf. Ein zentraler Treiber dafür ist die Industriepolitik der US-Regierung, die durch Programme wie den Inflation Reduction Act und die „Buy American“-Regelungen den Aufbau und Erhalt von Produktionskapazitäten im eigenen Land massiv fördert – eine Politik, die die Regierung Trump II nicht erfunden hat, aber mit Vehemenz fortführt.

Unternehmen, die vor Ort produzieren, profitieren nicht nur von staatlichen Anreizen und Fördermitteln, sondern sichern sich auch einen besseren Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen und Großaufträgen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die US-Zollpolitik. Importzölle und administrative Hürden machen es für ausländische Unternehmen zunehmend unattraktiv, ausschließlich aus dem Ausland in die USA zu liefern.

Lokale Wertschöpfung wird so zum klaren Wettbewerbsvorteil: Wer in den USA produziert, kann Zölle vermeiden, Lieferzeiten verkürzen und flexibler auf Kundenwünsche reagieren. Zudem erwarten viele amerikanische Geschäftspartner eine Produktion vor Ort, um Lieferkettenrisiken zu minimieren – und weil es eben komfortabel ist. Schon eine Telefonnummer mit mehr als den in den USA üblichen zehn Ziffern kann im Zweifel zum Handelshemmnis werden.

Beim Aufbau einer lokalen Produktion in den USA ist die Wahl der richtigen Bank vor Ort eine strategisch wichtige Entscheidung. Deutsche Mittelständler, die in ihren Branchen anerkannt sind, aber international noch keinen großen Namen haben, sehen sich beim Schritt auf den US-Markt gelegentlich mit einer besonderen Hürde konfrontiert: US-Banken zeigen Zurückhaltung gegenüber ausländischen Unternehmen, die noch keine lange US-Historie vorweisen können. Daher ist die Zusammenarbeit mit einem Finanzierungspartner, der die Besonderheiten beider Märkte kennt und versteht, oft der entscheidende Vorteil.

Ein Beispiel: Wer in den USA Aufträge von staatlichen bzw. öffentlichen Stellen erhalten will, benötigt häufig einen sog. Stand-by Letter of Credit (SBLC). Rechtlich nichts anderes als eine Art Akkreditiv, handelt es sich beim SBLC um eine Garantiezusage einer US-Bank. Allerdings löst sie nicht direkt bei Vorlage der Dokumente eine Zahlungsverpflichtung der Bank aus, sondern soll dem Auftraggeber im öffentlichen Sektor die Sicherheit bieten, dass das beauftragte Unternehmen seinen vertraglichen Verpflichtungen nachkommt. Ohne einen solchen SBLC ist die Teilnahme an vielen öffentlichen Ausschreibungen in den USA nicht möglich. Für deutsche Unternehmen in den USA ist es daher wichtig, eine Bank an der Seite zu haben, die mit diesem Instrument vertraut ist und die Garantie schnell und zuverlässig bereitstellen kann.

Brücke nach Übersee

Vor diesem Hintergrund ist die Kombination der LBBW aus lokaler Präsenz einer Bank mit US-Lizenz und Expertise im deutschen Markt der Schlüssel zum Erfolg. Eine US-amerikanische Vollbank als Finanzierungspartner erfüllt alle bankaufsichtlichen Anforderungen und regulatorischen Vorgaben der USA. Das schafft Vertrauen bei amerikanischen Geschäftspartnern und Behörden. Deutschen Unternehmen wiederum ermöglicht ein solcher Finanzierungspartner einen reibungslosen Zugang zu Finanzdienstleistungen, die für den US-Markt maßgeschneidert sind. Gleichzeitig profitieren Kunden von der engen Verbindung zum deutschen Markt und dem Know-how über die Besonderheiten des deutschen Mittelstands, seine Anforderungen und Geschäftsmodelle.

Im von komplexen regulatorischen Rahmenbedingungen und einer hohen Erwartung an Compliance geprägten US-Markt agieren Banken wie die LBBW als Brückenbauer zwischen beiden Märkten. Dank ihrer US-Vollbanklizenz kann die amerikanische Niederlassung der LBBW individuelle Finanzierungen anbieten, die sowohl den US-Regularien als auch den Erfordernissen deutscher Unternehmen gerecht werden. Nicht zuletzt ist die LBBW aufgrund ihres starken Kreditratings ein gefragter Emittent von SBLCs.

Mit einem Team aus US-Amerikanern und Deutschen bietet das Corporate Banking Team in New York umfassende Beratung und Betreuung für deutsche Unternehmen. Ob Fragen zum Markteintritt, ausgewählte Wirtschaftsinformationen, allgemeine Informationen zu aktuellen Marktbedingungen und regulatorischem Umfeld sowie Kontaktvermittlung zu lokalen Netzwerken, Behörden und Dienstleistern: Seit mehr als 25 Jahren agiert das Corporate Banking der LBBW als Hub für den gesamten amerikanischen Kontinent – und bleibt dabei bei aller US-Orientierung immer in engem Austausch mit der deutschen Muttergesellschaft. Unterstützung erhält das Corporate Banking Team der LBBW NY durch eine neu gegründete Einheit im Head Office, die als Schnittstelle zwischen den Kunden im DACH-Raum und den Auslandseinheiten der Bank agiert.

KI bei Trade Finance & mehr

Die Euphorie über die Möglichkeiten von Künstlicher Intelligenz ist groß. Doch was ist schon möglich – und was noch Zukunft?

Boris Karkowski, Chefredakteur „results. FinanzWissen für Unternehmen". Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den dazugehörigen Link finden Sie HIER

Es ist stiller geworden um die Blockchain. 2019 hieß es noch in einem Artikel der „Financial Times": Die Blockchain-Technologie könne den Trade-Finance-Bereich radikal umkrempeln. Denn für eine grenzüberschreitende Transaktion sei der Austausch von 36 Dokumenten und 240 Kopien nötig. Bis 2050 könne dank Blockchain alles digital abgelegt werden. Mit der Blockchain könne jeder Beteiligte in Echtzeit sehen, was sich bei einer Trade-Finance-Transaktion gerade tue.

Es sei ein riesiger Fortschritt bei Kosten und Verfügbarkeit. Doch fragt man heute nach aktuellen Entwicklungen, wird meist abgewunken: Künstliche Intelligenz (KI) ist die viel näherliegende Lösung, um Trade Finance günstiger, schneller und weniger fehleranfällig zu machen. Wie weit ist aber die Umsetzung schon wirklich – oder geht es auch jetzt wieder v.a. um technische Potenziale?

© PeopleImages/Shutterstock

Wenn Unternehmen bereit sind, ihre Daten in einem geschützten Rahmen zu teilen, kann KI unterstützen.

Christina Gnad, Global Head of Working Capital bei der Deutschen Bank, berichtet: „Sowohl in den Banken als auch in den Unternehmen selbst ist bereits vieles in Bewegung. Längst nicht alles ist schon im Regelbetrieb, aber es geht voran." Allerdings bezögen sich die meisten Projekte noch auf interne Prozesse. Gnad: „Unternehmen sind noch zurückhaltend, KI im Außenkontakt zu nutzen, bspw. automatisierte E-Mails. Darum werden die neuen digitalen Möglichkeiten v.a. mit dem eigenen Datenbestand genutzt." Doch schon dort kann der Mehrwert erheblich sein, besonders bei Dokumenten. Auf vier Milliarden neue Papiere jährlich wird der Dokumentenaustausch von Banken im Trade-Finance-Bereich laut Internationaler Handelskammer (ICC) UK geschätzt. Vieles davon muss noch händisch bearbeitet werden, weil die Schriftstücke uneinheitlich sind und zum Teil noch von Hand in unterschiedliche Systeme eingetragen werden müssen.

Dokumente automatisch erfassen

Seit Jahrzehnten gibt es OCR-Anwendungen – Software, die aus Dokumenten Informationen extrahieren kann, die sich bspw. direkt in Datenbanken einfügen lassen. Für unstrukturierte Dokumente haben sich mit der weiteren Entwicklung von KI die Ergebnisse bereits deutlich ver-

bessert. Sie brauchen aber weiterhin eine menschliche Kontrolle, um z.B. sicherzustellen, dass Fehleingaben in einem falschen Feld entdeckt und der Fehler nicht übertragen wird. „KI kann Daten vorbereiten und Plausibilitätsprüfungen vornehmen und so die manuelle Datenerfassung reduzieren und die Datenqualität verbessern", erläutert Tilman Götz aus dem Trade Finance Product Management der Deutschen Bank.

> ***„KI kann Daten vorbereiten und Plausibilitätsprüfungen vornehmen und so die manuelle Datenerfassung reduzieren und die Datenqualität verbessern."***
> **Tilman Götz, Trade Finance Product Management, Deutsche Bank**

Relevant ist dies bspw. bei der Verarbeitung, Identifizierung und Erfassung großer Datenmengen aus unstrukturierten Akkreditivdokumenten und freien Feldern innerhalb von Swift-Nachrichten vom Typus MT7XX. Schnell können hier Daten unvollständig und fehlerhaft sein. Treten Schwierigkeiten auf, kann sich die End-to-End-Abwicklung verzögern. Die Deutsche Bank hat daher ein System, das die Inhalte aus den Feldern 45A (Warenbeschreibung), 46A (erforderliche Dokumente) und 47A (zusätzliche Bedingungen) extrahiert und strukturiert. So können bspw. Häfen, Orte, Güter und Parteien identifiziert werden, die für nichtfinanzielle Risikoprüfungen relevant sind.

Probleme schneller identifizieren

Aktuelle geopolitische Konflikte mit entsprechenden Sanktionen und Handelsbarrieren haben diese Risiken noch einmal verstärkt. Sie zu prüfen, ist wegen der Vielzahl an Vorschriften und Veränderungen nicht einfach. „Solche Eignungs- und Durchführbarkeitsprüfungen verlängern die Bearbeitungszeit, da die Kontrollen teilweise manuell per Vier- oder Sechs-Augen-Prinzip durchgeführt werden. Das führt zu einem Abstimmungsbedarf zwischen den verschiedenen Verantwortlichen", berichtet Götz. Mit KI lassen sich Daten schneller extrahieren und prüfen und damit die Durchlaufzeiten für die Kunden reduzieren.

Auch die Identifizierung des HS-Codes für die angegebene Warenbeschreibung hilft, den möglichen Dual-Use-Zweck (Güter, die sowohl zivil als auch für militärische Zwecke verwendet werden können) im Rahmen von Due-Diligence-Prüfungen zu bestimmen. So kann erkannt werden, ob (ungewollte) Embargoverstöße riskiert werden.

„Mit der digitalen Datenanalyse wird es auch möglich, anhand von Verhaltensabweichungen in der Logistikkette mögliche Verstöße besser zu erkennen", fügt Christina Gnad hinzu. „Der KI fällt auf, wenn ein Frachtschiff für einige Zeit offline geht. Dann können wir gezielt nachhaken, ob es dafür einen guten Grund gibt – oder etwas verschleiert werden soll." Macht solche Transparenz Unternehmen Angst? „Im Gegenteil, denn wir helfen damit ja, Risiken zu reduzieren."

Gnad und Götz betonen aber auch, dass sich viele neue Möglichkeiten erst in der Erprobung befinden. „Wir sehen viele Ansätze und entwickeln auch, teils gemeinsam mit Kooperationspartnern, Ideen, wie Trade Finance schneller, zuverlässiger, günstiger werden kann. Aber bevor wir das fest in unsere Arbeit integrieren, braucht es natürlich eine genaue Praxisprüfung und klare Kontrollprozesse für diese Modelle", erläutert Götz.

Working-Capital-Finanzierung optimieren

Interessante Entwicklungen gibt es auch rund ums Working Capital. Während sich in vielen Bereichen die Erwartungen an die Nachfrage nach Pay-per-Use-Angeboten nicht erfüllt haben, gilt das weniger für Energie-Lösungen, berichtet Götz.

Bei „Energy Efficiency as a Service" (EEaaS) erwirbt der Finanzier die Energieanlage vom Hersteller/technischen Partner. Der Endkunde zahlt einen Teil seiner erreichten Einsparung als Entgelt über den technischen Partner an den Finanzier/die Bank. So braucht der Kunde keinen Kredit, profitiert durch „Performance Contracting" von garantierten Energiekosteneinsparungen, und der Hersteller erhält aus dem Verkauf sofort sein Geld aus dem Verkauf der Energieanlage.

Ein Kunde der Deutschen Bank stellt z.B. seinen Mitarbeitern Ladesäulen für E-Autos auf dem Firmengelände zur Verfügung. Die Finanzierung der Ladeinfrastruktur erfolgte durch die Bank, abgerechnet wird per Verbrauch.

Durch eine Digitalisierung der Lagerhaltung können Finanzierungspartner in Echtzeit verfolgen, welche Waren entnommen werden. Das erlaubt nicht nur eine passgenauere Vorfinanzierung des Lagers, sondern könnte auch die direkte Übergabe an die Forderungsfinanzierung ermöglichen. „Je besser das Tracking, desto geringer die Unsicherheit für die Finanziers. Diese sind dann eher bereit, die Finanzierungsquote zu erhöhen", sagt Gnad.

Ein Blick in die digitale Zukunft

Im Factoring – hier sind wir wieder nahe an der Dokumentenprüfung mit der Datenextraktion und -strukturierung – kann KI helfen, Rechnungen Unternehmensvorgängen zuzuordnen und mögliche Risiken zu prüfen. Bessere Daten helfen nicht nur bei Inventory Finance oder Payables Finance, auch die Konditionen von ESG-gebundenen Krediten kön-

nen entsprechend der Zielerreichung flexibel angepasst werden.

Einige Kunden nutzen Möglichkeiten wie „Energy Efficiency as a Service“ bereits, andere Anwendungsmöglichkeiten warten noch auf ihre Umsetzung: Echtzeitentscheidungen, die eine KI auf Basis ihrer eigenen Analysen trifft, sind bislang erst in der Entwicklung. Denkbar sind z.B. dynamisches Skonto oder eine automatisierte Limitvergabe.

Auch die vollautomatische Angebotserstellung (und -annahme) ist noch nicht realisiert; zu groß werden die Risiken eingeschätzt, die durch Fehler der KI entstehen könnten. Dabei geht es nicht nur darum, mögliche KI-inhärente Fehlentscheidungen zu vermeiden, sondern auch die KI gegen die gezielte Manipulation von außen abzusichern.

> ***„Wir erleben, dass Unternehmen manchmal ihre Daten lieber mit einem Fintech teilen als mit einer Bank, obwohl diese viel stärker reguliert ist.“***
> **Christina Gnad, Global Head of Working Capital, Deutsche Bank**

Eine Hürde ist auch die mangelnde Bereitschaft von Unternehmen, ihre Daten zu teilen. „Wir erleben, dass Unternehmen manchmal ihre Daten lieber mit einem Fintech teilen als mit einer Bank, obwohl diese viel stärker reguliert ist“, berichtet Gnad. Das mache ein „Embedded Finance“ schwierig, bei dem der Finanzierungspartner anhand der Kundendaten erkennen könne, wo akuter Finanzierungsbedarf bestehe. Doch Gnad und ihre Kollegen arbeiten schon an einer Lösung, die helfen könnte: Unternehmen würden ihre Daten nur mit einem spezialisierten Datendienstleister teilen, ohne der Bank einen direkten Zugang zu gewähren. Die Bank wiederum könnte diesem „Datentreuhänder“ konkrete finanzierungsrelevante Anfragen übermitteln. Doch bevor die Analyse erstellt würde, könnte der Kunde sein Veto einlegen.

Trade Finance, Working Capital Management und Pay-per-use-Modelle nutzen bereits neue digitale Möglichkeiten, doch auch sie haben diese noch lange nicht ausgereizt.

Anzeige

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
(Lieferung: Oktober 2024)

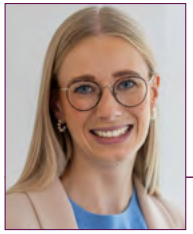
Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter:
Telefon:+49 821 24280-0
E-Mail: info@mwm-medien.de

Snapback: Wiedereinführung von Iran-Sanktionen

Im Zuge des sog. Snapback-Mechanismus wurden seit vielen Jahren ausgesetzte bzw. aufgehobene Iran-Sanktionen der Vereinten Nationen und der Europäischen Union nunmehr wieder in Kraft gesetzt.

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

g.schwendinger@gvw.com
www.gvw.com



Leonie Kisling
Rechtsanwältin und Associate, GvW Graf von Westphalen

l.kisling@gvw.com
www.gvw.com

Auf Initiative der E3-Staaten Deutschland, Frankreich und Großbritannien sind seit Ende September wieder internationale Sanktionen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen (UN) gegen den Iran in Kraft. Grund dafür sind die anhaltenden Verstöße des Irans gegen den Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA). Die E3-Staaten hatten am 28. August 2025 den Snapback-Mechanismus ausgelöst. Dieser setzte eine 30-tägige Frist in Gang, nach deren Ablauf nun zuvor aufgehobene Iran-Sanktionen der UN wiedereingesetzt wurden.

Seit dem 29. bzw. 30. September 2025 sind damit auch die zuvor aufgehobenen Sanktionen der Europäischen Union (EU) im Zusammenhang mit den nuklearen Aktivitäten des Iran wieder in Kraft. Der Rat der Europäischen Union (Rat) hatte nach der Wiedereinführung der UN-Sanktionen beschlossen, auch die aufgrund des JCPOA aufgehobenen EU-Sanktionen erneut zu verhängen.

Grundlage hierfür ist der Beschluss (GASP) 2025/1972 des Rates vom 29. September 2025, umgesetzt durch Verordnung (EU) 2025/1975 des Rates vom 29. September 2025 zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 267/2012 über restriktive Maßnahmen gegen den Iran (Iran-Embargo-VO). Die wieder eingeführten Maßnahmen umfassen sowohl diejenigen, die vom UN-Sicherheitsrat seit 2006 mit aufeinanderfolgenden Resolutionen des UN-Sicherheitsrates verabschiedet und automatisch in EU-Recht umgesetzt wurden, als auch autonome Maßnahmen der EU.

Was ist der Joint Comprehensive Plan of Action?

Der JCPOA ist das Wiener Atomabkommen, auch bekannt als Iran Nuclear Deal, zwischen dem Iran und Deutschland, Frankreich, Großbritannien, den USA, Russland und China. Er wurde vom UN-Sicherheitsrat einstimmig durch Resolution 2231 (2015) vom 20. Juli 2015 vereinbart. Der JCPOA zielt darauf ab, das iranische Atomprogramm einzuschränken. Auch will er verhindern, dass sich iranische Atomwaffen verbreiten. Auf diese Weise soll der Weltfrieden und die internationale Sicherheit insgesamt gestärkt werden.

Im Gegenzug dazu wurden internationale Sanktionen im Zusammenhang mit dem iranischen Atomprogramm aufgehoben. Dies betraf auch die mit Beschluss 2012/35/GASP am 23. Januar 2012 vom Rat neu beschlossenen EU-Sanktionen und restriktive Maßnahmen gegen den Iran, die mit der Iran-Embargo-VO vom 23. März 2012 in unmittelbar geltendes

© SJ Travel Photo and Video/Shutterstock

Weil die Sanktionen gegen den Iran ad hoc wieder eingeführt worden sind, gibt es Altvertragsregelungen.

Recht umgesetzt wurden. Andere Sanktionen im Zusammenhang mit Raketenentwicklung, Terrorismus und Menschenrechten blieben hingegen auch weiterhin bestehen.

Der JCPOA ist für die diplomatischen Bemühungen, die Verbreitung von Atomwaffen im Iran zu verhindern, von elementarer Bedeutung. Kernelemente des JCPOA sind Beschränkungen für das iranische Atomprogramm wie bspw. die Reduzierung des Einsatzes von Zentrifugen, die Begrenzung der iranischen Anreicherung von Uran auf einen Anreicherungsgrad von maximal 3,67%, die Reduzierung der iranischen Vorräte an angereichertem Uran auf 300 kg sowie die Überwachung des Abbaus, der Produktion und anderer Aktivitäten im Zusammenhang mit dem iranischen Atomprogramm durch die International Atomic Energy Agency (IAEA). Seit 2019 hat sich der Iran jedoch kontinuierlich über die Beschränkungen und Verpflichtungen aus dem JCPOA hinweggesetzt.

Auslösung des Snapback-Mechanismus am 28. August 2025

Die UN-Resolution 2231 (2015) sieht unter Ziffer 11 für den Fall, dass der Iran seinen Verpflichtungen aus dem JCPOA nicht nachkommt, einen sog. Snapback-Mechanismus zur Wiedereinführung der aufgehobenen UN-Nuklearsanktionen gegen den Iran vor. Der Snapback-Mechanismus wird ausgelöst durch Mitteilung eines JCPOA-Teilnehmerstaates über eine Angelegenheit, die nach Ansicht dieses Staates eine erhebliche Nichterfüllung der Verpflichtungen aus dem JCPOA darstellt. Durch Auslösung des Snapback-Mechanismus wird eine 30-tätige Frist in Gang gesetzt. Nach dieser werden zuvor durch den JCPOA aufgehobene UN-Sanktionen wiedereingesetzt, sofern der UN-Sicherheitsrat keine neue Resolution annimmt, mit der die Aufhebung der Iran-Sanktionen weiterhin in Kraft bleibt.

„Mit der Änderung der Iran-Embargo-VO gehen für Unternehmen wesentliche Verschärfungen in Bezug auf güterbezogene Sanktionen wie Ausfuhrverbote, Einfuhrverbote und auch Dienstleistungsverbote sowie Genehmigungspflichten einher. Daneben wurden Finanzierungsbeschränkungen für bestimmte Unternehmen und Verkehrsbeschränkungen eingeführt."

Die Möglichkeit, die UN-Sanktionen wieder in Kraft zu setzen, sollte nach dem JCPOA und Ziffer 8 der UN-Resolution 2231 (2015) im Oktober 2025, zehn Jahre nach dem Tag der Annahme des JCPOA, auslaufen. Im Juli 2025 hatten die E3-Staaten ein Angebot für die Verlängerung von Resolution 2231 (2015) und des darin enthaltenen Snapback-Mechanismus vorgelegt und im Gegenzug dazu an den Iran Forderungen im Zusammenhang mit dem JCPOA gestellt, die vom Iran jedoch nicht erfüllt wurden.

Am 28. August 2025 hatten die E3-Staaten daher durch Mitteilung an den UN-Sicherheitsrat und im Einklang mit Ziffer 11 der Resolution 2231 (2015) den Snapback-Mechanismus ausgelöst und die 30-tägige Frist zur Wiedereinführung der aufgehobenen UN-Sanktionen in Gang gesetzt. Nachdem der UN-Sicherheitsrat keine neue Resolution angenommen hat, um die Iran-Sanktionen weiterhin auszusetzen, sind diese gemäß Nr. 37 des JCPOA wiedereinzuführen. Im Einklang mit Nr. 37 des JCPOA wurden daher die Bestimmungen der Resolutionen 696 (2006), 1737 (2006), 1747 (2007), 1803 (2008), 1835 (2008) und 1929 (2010) des UN-Sicherheitsrates, die Grundlage der UN-Nuklearsanktionen gegen den Iran sind, wiedereingeführt.

Die EU setzt ihre Sanktionen wieder in Kraft

Mit Beschluss (GASP) 2025/1972 des Rates vom 29. September 2025, umgesetzt durch Verordnung (EU) 2025/1975 des Rates vom 29. September zur Änderung der Iran-Embargo-VO, hat die EU nunmehr auch ihre durch den JCPOA aufgehobenen Sanktionen gegen den Iran wieder in Kraft gesetzt.

Zusätzlich dazu wird mit der Durchführungs-VO (EU) 2025/1982 des Rates vom 29. September 2025 zur Durchführung der Iran-Embargo-VO deren Anhang VIII geändert und dadurch die Liste der vom UN-Sicherheitsrat bzw. vom UN-Sanktionsausschuss gelisteten Personen, Organisationen und Einrichtungen angepasst.

Gleichzeitig wurde mit Durchführungs-VO (EU) 2025/1980 des Rates vom 29. September 2025 auch Anhang IX der Iran-Embargo-VO geändert und durch diese Änderung die Liste der Personen, Organisationen und Einrichtungen angepasst, die seitens der EU mit Finanzsanktionen belegt sind. Den gelisteten Personen, Organisationen und Einrichtungen dürfen keine Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen (hierzu zählen insb. auch alle Handelswaren) unmittelbar oder mittelbar zur Verfügung gestellt werden. Die Änderungen sind seit dem 29. bzw. 30. September 2025 in Kraft.

Was die Änderung der Iran-Embargo-VO für Unternehmen bedeutet

Mit der Änderung der Iran-Embargo-VO gehen für Unternehmen wesentliche Verschärfungen in Bezug auf güterbezogene Sanktionen wie Ausfuhrverbote, Einfuhrverbote und auch Dienstleistungsverbote sowie Genehmigungspflichten einher. Daneben wurden Finanzierungsbeschränkungen für bestimmte Unterneh-

men und Verkehrsbeschränkungen eingeführt. Dies betrifft insb. folgende Verbote und Genehmigungspflichten der Iran-Embargo-VO:

- in Bezug auf die in Anhang I und II gelisteten **Güter und Technologien (insb. Dual-Use-Güter und sonstige nuklearrelevante Güter)** ein unmittelbares und mittelbares Ausfuhr- und Bereitstellungsverbot (Art. 2), Einfuhrverbot (Art. 4) sowie Dienstleistungsverbot und Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Finanzmitteln oder Finanzhilfen (Art. 5)

- in Bezug auf die in Anhang IIa gelisteten **nuklearrelevanten Güter und Technologien** eine Genehmigungspflicht (Art. 3)

- in Bezug auf die in Anhang VI und VIa **Schlüsselausrüstung und -technologie im Energiebereich** ein unmittelbares und mittelbares Ausfuhr- und Bereitstellungsverbot (Art. 8) sowie Dienstleistungsverbot und Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Finanzmitteln oder Finanzhilfen (Art. 9)

- in Bezug auf die in Anhang VIb gelistete **Marineschlüsselausrüstung und -technologie** ein unmittelbares und mittelbares Ausfuhr- und Bereitstellungsverbot (Art. 10a) sowie Dienstleistungsverbot und Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Finanzmitteln oder Finanzhilfen (Art. 10b)

- in Bezug auf die in Anhang VIIa gelistete **Unternehmenssoftware** ein unmittelbares und mittelbares Ausfuhr- und Bereitstellungsverbot (Art. 10d) sowie Dienstleistungsverbot und Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Finanzmitteln oder Finanzhilfen (Art. 10e)

- in Bezug auf **Rohöl und Erdölerzeugnisse** (Anhang IV) ein Einfuhr-, Erwerbs- und Beförderungsverbot sowie Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Finanzmitteln, Finanzhilfen und Versicherungen (Art. 11)

- in Bezug auf **petrochemische Erzeugnisse** (Anhang V) ein Einfuhr-, Erwerb- und Beförderungsverbot sowie Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Finanzmitteln, Finanzhilfen und Versicherungen (Art. 13)

- in Bezug auf **Erdgas** ein Einfuhr-, Erwerbs- und Beförderungsverbot (inkl. Verbot von Tauschgeschäften) sowie Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Vermittlungsdiensten, Finanzmitteln, Finanzhilfen und Versicherungen (Art. 14a)

- in Bezug auf in Anhang VII gelistetes **Gold, Edelmetalle und Diamanten** ein Verbot des Verkaufs, der Lieferung, der Weitergabe, der Ausfuhr sowie der Einfuhr, des Erwerbs und der Beförderung (Art. 15)

- in Bezug auf Anhang VIIb **(Grafit, Rohmetalle, Metallhalberzeugnisse)** ein unmittelbares und mittelbares Ausfuhr- und Bereitstellungsverbot (Art. 15a) sowie Dienstleistungsverbot und Verbot der unmittelbaren oder mittelbaren Bereitstellung von Finanzmitteln oder Finanzhilfen (Art. 15b)

- in Bezug auf **Banknoten und Münzen iranischer Währung** ein unmittelbares und mittelbares Ausfuhr- und Bereitstellungsverbot (Art. 16)

Ausnahmen und Altvertragsregelungen

Die Änderungen sehen jedoch in einzelnen Fällen auch Ausnahmen vor. Allen voran gelten einige der dargestellten Verbote nicht für die Erfüllung von Verträgen, die vor dem 30. September 2025 und damit vor Inkrafttreten der Änderungen geschlossen wurden und deren Erfüllung bis zum 1. Januar 2026 erfolgt ist (sog. Altvertragsregelung).

Die Regelung dient dem Schutz von Unternehmen und trägt dem Umstand Rechnung, dass die Wiedereinführung der Sanktionen ad hoc erfolgt ist. Außerhalb dieser Regelung gibt es für Unternehmen jedoch keine Übergangszeit. Unternehmen sollten daher ihre Geschäftstätigkeiten im Zusammenhang mit dem Iran unmittelbar überprüfen und erforderlichenfalls anpassen.

Deal-Maker oder Deal-Breaker: Wie weiter in Trumps Amerika?

Die America-First-Politik des US-Präsidenten hat direkte Auswirkungen auf viele deutsche Unternehmen, die in den USA Geschäfte machen. Wie der Mittelstand positioniert ist und welche Optionen er hat.

© Brian Jason/Shutterstock

US-Präsident Donald Trump will gern zeigen, wo es langgeht, auch durch das Verhängen von Zöllen.

Goldene Folie, rotes Band, ein kleines Glöckchen: kein Osterfest ohne den feinen Schokoladenhasen von Lindt & Sprüngli. Produziert werden die Süßigkeiten des Schweizer Unternehmens in Deutschland – noch. Mitte August meldete Bloomberg, man erwäge, die Fertigung in die USA zu verlegen, um Zölle zu vermeiden.

Die Schweizer sind das prominente Beispiel. Aber auch deutsche Unternehmen mit USA-Bezug müssen sich die Frage stellen: Wie weiter Geschäfte machen mit den Vereinigten Staaten unter Präsident Donald Trump? Die EU hat eine Vereinbarung mit der US-Regierung getroffen, die 15% Zoll auf die meisten Exporte fixiert – darunter Autos, Halbleiter und Pharmaerzeugnisse, wobei für Letztere ein wesentlich höherer Zollsatz angedroht ist. 2024 lag der Zollsatz auf EU-Produkte im Durchschnitt nach Zahlen der Welthandelsorganisation noch bei 3,5%.

Deloitte hat modelliert, welche Auswirkungen die neuen Zölle haben dürften: Deutsche Exporte in die USA könnten mittelfristig um 31 Mrd EUR zurückgehen. Auch wenn es zu einem Anstieg der Exporte in Länder wie Indonesien, Südkorea oder innerhalb der EU kommt, die den Verlust teilweise ausgleichen, bliebe laut Deloitte unter dem Strich ein Nettoverlust von 7,1 Mrd EUR bei den Gesamtexporten für die deutsche Industrie.

Am stärksten betroffen sind nach der Erhebung Maschinenbau und Pharma mit einem Minus von 7,2 Mrd EUR und 5,1 Mrd EUR (noch ohne das Damoklesschwert eines höheren Zolls). Für die Chemiebranche erwarten die Experten einen Exportrückgang von 16% und einen Verlust von 2 Mrd EUR, und auch die Automobilindustrie verliert voraussichtlich 12%, das sind Exporte im Wert von 4 Mrd EUR. Rückgang, Verlust, Minus – das klingt nicht gut. Mit der Zolleinigung wurde aber zumindest eine gewisse Planungssicherheit geschaffen. Was genau bedeutet die Situation also für den deutschen Mittelstand, und welche Handlungsoptionen bleiben?

„Der US-Markt ist margenstark“

Zunächst einmal gilt: Nicht alle sind gleich stark betroffen. Es gibt deutsche Firmen, die in ihrer Branche Technologieführer sind oder eine herausgehobene Marktposition haben. Sie können es sich erlauben, Mehrkosten auf ihre Kunden in den USA abzuwälzen. „Zu diesen Unternehmen gibt es keine Alternative“, erklärt Bernd Sauter, der bei der Deutschen Bank die Unternehmensbank Süd leitet. Betriebe,

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

die bereits eine Fertigung in den USA haben und deren Wettbewerber nicht in den Vereinigten Staaten produzieren, profitieren ebenfalls von der neuen Situation. „Der US-Markt ist ohnehin margenstark – und dann fallen noch Konkurrenten weg und man gewinnt weitere Anteile, das ist sicher keine schlechte Entwicklung", kommentiert Sauter.

Die meisten ohne Produktion vor Ort

Einige Unternehmen können ausweichen und Standorte nutzen, die weniger stark von Trumps Zollpolitik betroffen sind. Wer weltweit präsent ist und die Produktion ohne großen Aufwand verlagern kann, muss sich weniger Sorgen machen, frei nach dem von Sauter formulierten Motto „Produzieren, importieren, exportieren – je nach Zollkonstellation". Viele große deutsche Mittelständler sind international aufgestellt, das sieht Sauter jetzt als Vorteil. Doch es gibt eben auch jene, die nicht so entspannt auf die Lage reagieren können. Kleinere mittelständische Unternehmen sind stark betroffen. Die meisten haben keine Produktion in den USA, sind aber auf den Markt angewiesen. Ihnen bleiben zwei Optionen: eine eigene Fertigung in den USA aufbauen – oder ein dort ansässiges Unternehmen kaufen und sich über einen M&A-Deal Zugang zum Standort verschaffen.

Sauter rät erst einmal, nicht überstürzt zu handeln, sondern die Situation genau zu prüfen. Der Aufbau einer eigenen Produktion in den USA ist gerade anfangs schwierig, der Markt ist riesig, die Durchdringung gering. Zukaufen kann die einfachere Lösung sein, wenn es ein attraktives Target gibt und ausreichend Liquidität vorhanden ist.

Jedoch sind die Preise für US-Unternehmen oft höher als in Europa. Und die Integration nach dem Kauf ist eine Herausforderung – kulturelle Unterschiede dürfen nicht unterschätzt werden. Andreas Hüchting, Partner bei Translink Corporate Finance, mahnt wie Sauter zu einer eingehenden Prüfung. „Insbesondere für den Mittelstand ist der Aufbau eigener Produktionskapazitäten in den USA ein außerordentlich herausfordernder und langwieriger Prozess mit unsicherem Ausgang", erklärt Hüchting. Ein Zukauf sei oftmals die einfachere Variante.

Allerdings mahnt Hüchting, einzukalkulieren, dass Bewertungserwartungen häufig spürbar oberhalb europäischer Maßstäbe lägen. „Andererseits", betont der Experte, „erwirbt man nicht nur eine Produktionsstätte, sondern bestehendes Management und eingearbeitete Angestellte, direkten Kundenzugang, etablierte Absatzvolumina, eine funktionierende Beschaffungs- und Vertriebslogistik sowie eine US-amerikanische Identität." Gerade Letzteres, unterstreicht Hüchting, sei ein handfester Vorteil in der Wahrnehmung bei Lieferanten und Kunden in den USA. Herausforderungen sieht der Translink-Partner in der Identifikation und Ansprache passender Unternehmen: Zusätzlich zur Größe der USA und der Vielzahl möglicher Targets bestehe im ersten Moment ein hohes Maß an Intransparenz hinsichtlich der Finanzzahlen und weiterer wichtiger Entscheidungskriterien. „Da kann ein Buy-Side-Berater durchaus helfen", erläutert Hüchting.

Unternehmer wenig optimistisch

Und was, wenn man beide Optionen prüft und keine funktioniert? „Wenn man kein Target findet und der organische Aufbau zu komplex wäre, dann muss man über Diversifikation in ein anderes Land mit günstigeren Zöllen die Chance suchen", erläutert Sauter. „Dann exportiert man aus dem Drittland." Das klingt schlüssig, und als Firmenkundenberater ist es Sauters Aufgabe, positiv und lösungsorientiert Möglichkeiten aufzuzeigen. Die Unternehmer selbst sind weniger optimistisch. Eine Umfrage der DIHK zeigt, dass die meisten nach der Zolleinigung nicht etwa erleichtert sind, sondern vielmehr zusätzliche Sorgen haben. Nur 5% der befragten Betriebe rechnen mit positiven Effekten. Über die Hälfte befürchtet neue Belastungen. Bei Unternehmen mit direktem US-Geschäft geben dies sogar drei Viertel an.

Als besonders problematisch empfinden die Unternehmen aber nicht allein die höheren Zölle und ihre Auswirkungen – vielmehr stellen sie infrage, ob die Einigung mit dem Deal-Maker Trump hält, was sie verspricht: die eingangs erwähnte Planungssicherheit. „Es ist nicht einmal sicher, ob dieser Kompromiss hält. Nichts ist garantiert", fasst DIHK-Hauptgeschäftsführerin Helena Melnikov die Stimmung zusammen. Entsprechend fallen die Ergebnisse der DIHK-Umfrage aus: „Die größte Belastung für die Unternehmen ist die anhaltende handelspolitische Unsicherheit – allen voran die Sorge vor weiteren Zollmaßnahmen. 80% der Befragten geben dies als zentrales Problem an."

Die Unsicherheit ist also gekommen, um zu bleiben. Darauf müssen sich die deutschen Unternehmen noch stärker einstellen. Kapazitäten anzupassen und abzuwarten, reicht nicht und ist schon gar keine Langfriststrategie. Lieferketten müssen diversifiziert, neue Märkte erschlossen, Produktionsstandorte hinterfragt oder ausgebaut werden. Mit Augenmaß, ja, aber eben auch mit einem Quäntchen mehr Mut. Viele Mittelständler sind anpassungsfähig und flexibel genug für diese Änderungen, attestiert Sauter seinen Kunden und betont: „Flexibilität ist Trumpf!" Es muss jetzt losgehen. Denn: Es gilt, das New Normal zu akzeptieren, das Beste herauszuholen und sich breiter aufzustellen. Dann muss die Unsicherheit in den USA kein Deal-Breaker sein.

Exportpflichten gegenüber ausländischen Töchtern

Viele Exportunternehmen fragen sich, in welchen Fällen sie ihre ausländischen Töchter in Drittländern anweisen müssen, dass diese das EU-Exportrecht (mittelbar) beachten müssen. Dies wird nachfolgend analysiert.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall: D in Deutschland besitzt eine 100%ige Tochtergesellschaft in Indien (I). Diese ist weltweit tätig und vertreibt verschiedene Güter, die sie von D und von anderen Lieferanten bezieht. Da I auch Geschäftsbeziehungen in EU-Embargoländern – u.a. in Russland – unterhält, fragt sich D, ob und in welchen Fällen I verpflichtet ist, das EU-Exportkontrollrecht einzuhalten, sodass D entsprechende Anweisungen geben und überwachen muss.

Abwandlung: I will Güter, die in der EU als Dual-Use-Güter gelistet sind, nach China liefern, hat aber keinen konkreten Kunden dort. Die Güter sind in Indien nicht gelistet, und sie sollen für rein zivile Zwecke eingesetzt werden. Es handelt sich nicht um Güter, die I von EU-Lieferanten erhalten hat. C in China fragt zunächst bei D in Deutschland nach, ob D ihn beliefern kann, und D verweist dann an I, da es die entsprechende Ware nicht auf Lager hat. Welche Beschränkungen ergeben sich hier aus dem EU-Exportrecht?

Anwendungsbereich von EU-Embargos

Der territoriale Anwendungsbereich wird v.a. in den Embargos diskutiert. In den EU-Embargo-Verordnungen wird klargestellt, unter welchen Voraussetzungen diese EU-Verordnungen auch grenzüberschreitend beachtet werden müssen: Sie müssen dann beachtet werden, wenn in diese Transaktion folgende Punkte involviert sind (vgl. z.B. Art.13 der Russland-VO 833/2014):

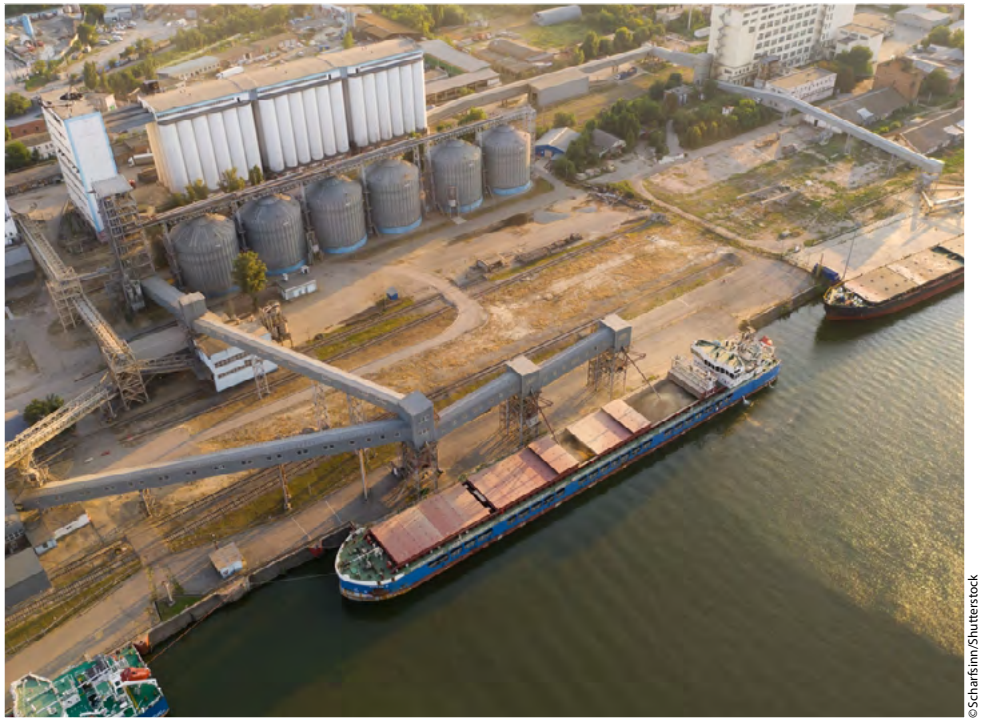
1. EU-Territorium (inklusive an Bord eines Flugzeugs oder Schiffs unter der Flagge eines EU-Mitgliedsstaats),

2. Staatsangehörige eines EU-Mitgliedstaats (inner- und außerhalb des EU-Territoriums),

3. Unternehmen, die nach dem Recht eines EU-Mitgliedsstaats errichtet worden sind, oder:

4. ein Teil der Transaktion ist innerhalb der EU (also auf EU-Territorium) geschehen.

Diskussion, welche Exportpflichten gegenüber Töchtern in Drittländern bestehen: Unter Rückgriff auf diesen Anwendungsbereich lässt sich u.E. vertreten, dass in folgenden Fällen mit ausländischen Töchtern in Drittländern das EU-Exportrecht beachtet werden muss:



©Scharfsinn/Shutterstock

Die Frage, ob ausländische Töchter in Drittländern das EU-Exportrecht beachten müssen, ist umstritten.

- **Link 1: Die EU-Mutter erbringt Dienstleistungen (z.B. Vermittlungstätigkeiten oder technische Unterstützung) auf EU-Territorium für die ausländische Tochter im Drittland.** Dann muss die EU-Mutter unmittelbar das EU-Exportrecht beachten.

- **Link 2: Die EU-Mutter erteilt ihre Zustimmung zur Transaktion ihrer ausländischen Tochter in einem Drittland oder die EU-Mutter wird zur Mittäterin bzw. begeht Beihilfe zum Verstoß der ausländischen Tochter.** Dann muss für die anschließende Transaktion der ausländischen Tochter das EU-Exportrecht im Fall der Zustimmung mittelbar beachtet werden, weil sonst strafrechtliche Ermittlungen gegen die EU-Mutter möglich sind (im Fall der Mittäterschaft/Beihilfe sind EU-Staatsbürger auch unmittelbar für ihr Handeln verantwortlich).

- **Link 3: Ein Teil der Transaktion der ausländischen Tochter im Drittland ist auf EU-Territorium erfolgt.** Neben dem Einkauf der Güter kann hier möglicherweise schon reichen, wenn ein Webserver in der EU bzw. der SWIFT-Server in Belgien erforderlich ist. Oder auch, wenn etwa die Geldbeschaffung o.Ä. in der EU stattfindet oder der Export vom EU-Territorium aus veranlasst wird. Dann muss das EU-Exportrecht unmittelbar beachtet werden.

- **Link 4: EU-Staatsangehörige oder eine EU-Mutter sind involviert, die Einfluss auf die Transaktion der ausländischen Tochter im Drittland nehmen oder nehmen könnten.** Gerade dieser Link ist in der Literatur z.T. umstritten, weil hier auch der **Corporate-Veil-Ansatz** vertreten wird. Danach sollen die Handlungen von deutschen Staatsangehörigen, die im Rahmen eines ordentlichen Beschäftigungsverhältnisses bei einem ausländischen Unternehmen in einem Drittland angestellt sind und in dessen Namen handeln, allein dem Unternehmen und nicht der natürlichen Person zugerechnet werden. Es ist unklar, ob sich Ermittlungsbehörden an diese Auslegung halten. Die Praxis des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) folgt zumindest bei Umgehungsfällen im Zweifel nicht diesem unternehmensbezogenen Ansatz, sondern kann durchaus an das Handeln der EU-Staatsangehörigen (als leitende Mitarbeiter oder Geschäftsführer) bzw. der EU-Mutter anknüpfen. Dann müsste die ausländische Tochter mittelbar das EU-Exportrecht beachten, um strafrechtliche Ermittlungen gegen die EU-Mutter bzw. gegen EU-Geschäftsführer zu vermeiden.

Gleiche Diskussion zu einzelnen Artikeln der Russland-VO 833/2014: In der Literatur besteht weitgehend Konsens, dass es sich bei der Best-Efforts-Klausel nach **Art. 8a der Russland-VO** um eine Bemühens- und keine Erfolgspflicht handelt (vgl. Beitrag in ExportManager 4/2025, S. 17 ff.). Demnach müssen sich EU-Unternehmen nach besten Kräften bemühen sicherzustellen, dass ausländische Töchter in Drittländern, die in ihrem Eigentum oder unter ihrer Kontrolle stehen, sich nicht an Umgehungsgeschäften beteiligen. Wir meinen: Zumindest dann, wenn einer der o.g. Links vorliegt, wird daraus im Zweifel eine extraterritoriale Erfolgspflicht, wie auch die FAQ der EU-Kommission zeigen.

Hingegen werden **Art. 12 g (No Russia Clause) und Art. 12gb der VO 833/2014** und die daraus folgenden Pflichten zur Aufnahme einer entsprechenden Vertragsklausel und zum Ergreifen von Risikominimierungsmaßnahmen meist als extraterritoriale Erfolgspflichten behandelt. Der Verstoß gegen diese Pflichten ist für sich genommen bisher (nach Straf- oder Ordnungswidrigkeitsrecht) nicht mit Sanktionen bedroht, kann aber zur Annahme von Vorsatz (billigende Inkaufnahme) führen, sollte es tatsächlich zur Weiterlieferung des Vertragspartners (oder dessen Kunden nach Russland) kommen.

Lösung Ausgangsfall

Ein Link zum EU-Exportrecht ergibt sich daraus, dass hier teilweise Güter vom EU-Territorium geliefert werden. Damit erfolgt ein Teil der Transaktion vom EU-Gebiet, sodass die EU-Mutter eingreifen muss, um durch entsprechende Anweisungen (und Überwachung) eine Weiterlieferung nach Russland zu verhindern. Zwingend wäre dies dann, wenn eine solche Lieferung gegen das EU-Russland-Embargo verstoßen würde. Insbesondere dann, wenn klar wäre, dass sich bei ungehindertem Ablauf der Ereignisse die EU-Mutter an einem Embargoverstoß beteiligen und damit strafbar machen würde. Weil D weiß, dass es um gelistete Embargogüter geht, muss D zwingend eingreifen, um diese Weiterlieferung und damit eine Verletzung des Embargos zu verhindern.

Das gilt in jedem Fall für Güter, die I von D erhalten hat, weil D selbst in vollem Umfang für die Endverwendung der von ihm gelieferten Güter verantwortlich ist. Wegen der Best-Efforts-Pflicht nach Art. 8a Russland-VO muss D aber bei einer möglichen Weiterlieferung nach Russland auch Einfluss auf Geschäfte seiner Tochter nehmen, bei denen keine Güter aus der EU involviert sind. In keinem Fall darf D die Zustimmung oder nachträgliche Genehmigung für die Lieferung von unter der Russland-VO gelisteten Gütern erteilen. Hat D das Weisungsrecht gegenüber I zu 100%, so muss es auch in vollem Umfang davon Gebrauch machen.

Wenn hier nicht ein Teil der Lieferungen vom EU-Territorium erfolgen würde, aber stattdessen der Geschäftsführer von I deutscher Staatsangehöriger wäre, so ist dieser für seine Handlungen und Weisungen gegenüber seinen Angestellten nach Art. 13 lit. c der Russland-VO in vollem Umfang verantwortlich („für Personen, die die Staatsangehörigkeit eines Mitgliedstaats besitzen, innerhalb und außerhalb des Gebiets der Union“).

Lösung Abwandlung

Hier geht es im Zweifel um eine Dienstleistung der deutschen Mutter D, nämlich um eine Vermittlungstätigkeit für I, die auf EU-Territorium getätigt wird. Nach Art. 6 Dual-Use-VO würde für diese Vermittlung eine Genehmigungspflicht beim BAFA nur dann bestehen, wenn es um gelistete Dual-Use-Güter geht und Anhaltspunkte dafür bestehen, dass diese sensitiv (i.S.v. Art. 4 Abs. 1 Dual-Use-VO) genutzt werden sollen. Da nach dem Sachverhalt keine Hinweise für eine sensitive Verwendung bestehen, scheidet die Notwendigkeit einer BAFA-Genehmigung für diese Vermittlung aus.

Resümee

Die Frage, unter welchen Voraussetzungen ausländische Töchter in Drittländern das EU-Exportrecht zumindest mittelbar beachten müssen, um sonst strafrechtliche Ermittlungen gegen ihre EU-Mutter zu vermeiden, gehört zu den umstrittensten Fragen des EU-Exportrechts.

Bisher gibt es wohl nur für EU-Embargos – aber kaum für das allgemeine EU-Exportrecht – einen Konsens, unter welchen Voraussetzungen die EU-Mutter durch Anweisungen und Überwachungen eingreifen muss, damit die Tochter die EU-Embargos mittelbar beachtet. Dies sind v.a. die Fälle, in denen die EU-Mutter ihre Zustimmung für den Export der Tochter erteilt oder wenn das Geschäft z.T. in der EU betrieben wird oder auch wenn Deutsche als Geschäftsführer bzw. leitende Mitarbeiter in diese Transaktion der ausländischen Tochter involviert sind. **Alle vier o.g. Links sind u.E. zu beachten.** Dazu gehört auch, dass die EU-Mutter eine Dienstleistung (z.B. Vermittlungstätigkeit) auf EU-Territorium für die ausländische Tochter erbringt; dann geht es um eine unmittelbare Anwendung des EU-Exportrechts.

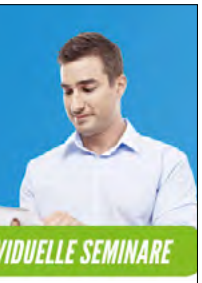
Eine detaillierte Diskussion zur Reichweite einer der genannten Artikel aus der Russland-VO ist u.E. insofern nur begrenzt hilfreich, denn sobald einer der o.g. vier Links greift, kann aus einer Bemühenspflicht auch eine extraterritoriale Erfolgspflicht werden.

Wegen aktueller Hinweise zum Außenwirtschaftsrecht bzw. zum Russland-Embargo vgl. HIER bzw. HIER

Anzeige

mwm
Märkte Weltweit Medien

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

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
www.mwm-medien.de/exportseminare

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) 910-471 47
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

Santander Consumer Bank AG
Santander-Platz 1
41061 Mönchengladbach
(0 21 61) 90 60-599
email-service@santander.de

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, Santander Consumer Bank AG

Haftungsausschluss:
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.

Eine Publikation von:
MBM Martin Brückner Medien GmbH