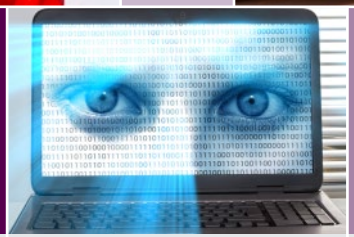
# ExportManager

Ausgabe 1 | 14. Februar 2018
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



## Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordafrika/Nahost

Aussichtsreiche Exportmärkte 2018 | Marokkos Wirtschaft erstarkt | Tunesiens politisches Risiko steigt | Wachstum in der Türkei | Geschäftspraxis Russland | Finanzierungshürden Iran | Exportkontrolle im Cyberspace | Risiko US-Dollar-Geschäfte

FRANKFURT BUSINESS MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG

Chancen und Risiken liegen im Exportgeschäft oft nahe beieinander. So lockt Marokko derzeit mit stabilen Rahmenbedingungen und guten Wachstumszahlen. Tunesien kommt dagegen nur langsam vorwärts. Die türkische Wirtschaft wächst zwar kräftig, die Politik gibt aber Anlass zur Sorge.

Die vorliegende Ausgabe des **ExportManagers** widmet sich einigen schwierigen, aber potentiell lukrativen Absatzmärkten deutscher Exporteure. Neben den aktuellen Erfahrungen in Russland stehen die Finanzierungshürden für Lieferungen in den Iran im Fokus. Vor allem ein Bezug zum US-Dollar sollte vermieden werden. Ein weiteres Thema sind die Prüfanforderungen für Überwachungstechnologie im aktuellen Entwurf der neuen Dual-Use-Verordnung.

Sie erhalten unseren Newsletter jährlich in zehn Ausgaben kostenlos online, wenn Sie möchten. Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung. Nutzen Sie bitte die Registrierungsmöglichkeit und weitere Informationen auf unserer Website **www.exportmanager-online.de**.

# Themen


## Verkaufen

➤ **Aussichtsreiche Exportmärkte 2018** 3
Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung

➤ **Erstarkende Wirtschaft im Königreich Marokko** 5
David Leboiteux, International Banking, ODDO BHF Aktiengesellschaft

➤ **Tunesiens politisches Risiko nimmt zu** 7
Christoph Witte, Country Manager, Credendo

➤ **Türkische Wirtschaft wächst kräftig** 9
Erich Hieronimus, Pressesprecher NER, Coface

## Vernetzen

➤ **Praxisnahe Einblicke in das Russland-Geschäft** 11
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

## Finanzieren

➤ **Finanzierungen für das Iran-Geschäft gesucht** 13
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

➤ **Exportfinanzierung einfach erklärt** 14
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

## Liefern

➤ **Exportkontrollen im Cyberspace** 15
Arne Mielken, BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS, Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road

➤ **Risikofaktor US-Dollar-Geschäfte** 17
PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

**Strategische Partner und Impressum** 19

# Aussichtsreiche Exportmärkte 2018

***Dr. Thomas Langen***
*Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung*

*thomas.langen@atradius.com*

*Die Tschechische Republik, Indien und Vietnam sind die aussichtsreichsten Schwellenmärkte für deutsche Exporteure in diesem Jahr. Das geht aus der aktuellen Studie „Promising emerging markets for 2018" des internationalen Kreditversicherers Atradius hervor. Die drei Länder sind die größten deutschen Außenhandelspartner unter den insgesamt neun identifizierten Chancenmärkten Costa Rica, Indien, Indonesien, Kolumbien, Marokko, Panama, Senegal, Tschechische Republik und Vietnam.*

Für die neun ausgewählten Märkte prognostiziert die Studie für 2018 ein Bruttoinlandsproduktwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich. Gleichzeitig werden diese Volkswirtschaften derzeit als relativ robust gegenüber externen Risiken eingeschätzt. Der Ausblick für die Schwellenländer ist in diesem Jahr zwar etwas optimistischer als im vergangenen, insgesamt bleiben jedoch erhebliche Risiken für ihre Konjunkturen bestehen, etwa durch eine rasche Verschärfung der US-Zinspolitik oder die schnelle Abkühlung der chinesischen Wirtschaft. Vor diesem Hintergrund bieten 2018 diejenigen Länder die vielversprechendsten Exportchancen, deren Wirtschaftswachstum von der Binnennachfrage getragen wird und die externe Unsicherheiten leichter kompensieren können.

© masterSergeant/iStock/Thinkstock/Getty Images

Exporterfolge in Schwellenländern sind immer auch Glückssache – doch das Glück ist mit den Tüchtigen.

## Inlandsnachfrage treibt Wachstum

Die Chancenmärkte weisen weitere Gemeinsamkeiten auf. Ihr BIP-Wachstum stützt sich zu einem großen Teil auf den Privatkonsum und auf die verstärkte Investitionstätigkeiten vor Ort. Gleichzeitig verfügen sie über ausreichend Finanzreserven und einen flexiblen Wechselkurs, was ihre Anfälligkeit für Volatilitäten auf dem Weltmarkt verringert. Die Märkte haben eine junge, wachsende Bevölkerung mit einer sich weiterentwickelnden Mittelschicht, die konsumstark ist. Dies fördert Investitionen sowie Importe. Weiterhin profitieren sie – und das gilt insbesondere für Indien oder Vietnam – von einer zunehmend wirtschaftsfördernden Politik. In der Tschechischen Republik werden seit der Etablierung einer populistischen Regierung demgegenüber Protektionismusforderungen erhoben, jedoch haben die bislang getroffenen Maßnahmen das Wachstum noch nicht wesentlich beeinträchtigt.

## Geschäftschancen in der Chemie und bei Infrastrukturinvestitionen

In der Tschechischen Republik profitiert die Automobilindustrie von der soliden wirtschaftlichen Entwicklung der Europäischen Union. Auch die chemische Industrie des Landes befindet sich weiter im Aufschwung, unter anderem werden petrochemische Produkte, Kautschuke und Kunststoffe stärker nachgefragt.

Indiens Konjunktur wird weiterhin vom großen Infrastrukturprogramm der Modi-Regierung gefördert. Das nationale Straßennetz soll weiter in hohem Tempo ausgebaut und modernisiert werden, parallel wird der Bau von Brücken, Eisenbahnwegen und Flughäfen forciert. Die Energiekapazitäten werden ausgeweitet. Um die hochgesteckten Ziele zu erreichen, wirbt das Land nicht nur um ausländisches Know-how in Sektoren wie der Bauwirtschaft oder dem Maschinenbau, sondern zeigt sich auch offen für ausländische Investoren in den Bereichen Energieversorgung, Straßen- und Eisenbahnbau.

In Vietnam versprechen der Landwirtschafts- und der Lebensmittelsektor Geschäftschancen aufgrund der zunehmenden Nachfrage. Zudem steigen die Importzahlen von Automobilen. Prognosen zufolge wird das Land auch einen langfristig hohen Bedarf an chemischen Er-

zeugnissen haben, unter anderem zur Herstellung von chemischen Rohmaterialien. Infrastrukturinvestitionen bieten Absatzchancen für ausländische Anbieter von Maschinen und Maschinenkomponenten.

**Risikomärkte Türkei und Italien**

Betrachtet man die großen deutschen Exportmärkte, bestehen derzeit erhöhte Risiken für Zahlungsausfälle und -verzögerungen bei Geschäften mit türkischen Unternehmen sowie eine zunehmende Unsicherheit in Italien.

So hat sich das BIP-Wachstum der Türkei im vergangenen Jahr zwar erholt. Jedoch droht der Aufschwung im Jahr 2018 wieder abzukühlen, unter anderem dadurch, dass Steuererleichterungs- und Kreditfördermaßnahmen auslaufen. Anhaltende geopolitische Konflikte, Rechtsunsicherheiten und der nur langsame Fortschritt von notwendigen strukturellen Reformen lasten auf dem Investitionsklima des Landes. Als große Unsicherheitsfaktoren der türkischen Wirtschaft werden die aktuelle Schwäche der Türkischen Lira, die hohe Inflation und der hohe Verschuldungsgrad der Unternehmen erachtet. Viele Firmen haben einen großen Teil ihrer Kredite in Fremdwährung aufgenommen und sind besonders anfällig für Wechselkursvolatilitäten. Aus Sicht von Atradius bestehen momentan in den Branchen Textil, Stahl, Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) sowie Bau- und Baumaterialien besonders hohe Risiken für Zahlungsverzögerungen und -ausfälle.

In Italien bleiben die Sorgen um den Bankensektor des Landes hoch. Viele Institute sind weiterhin mit notleidenden Krediten belastet. Zwar entwickelte sich die Liquiditätslage der Banken zuletzt stabil, die Bereitschaft zur Kreditvergabe an Firmen ist jedoch weiterhin sehr verhalten. Das führt dazu, dass die Kapitalisierungsmöglichkeiten und die Schockresistenz der italienischen Unternehmen gering sind. Auch der Wachstumsausblick Italiens ist gedämpft, unter anderem durch eine weiterhin gedrückte Investitionsstimmung und verhaltene Exportaktivitäten. Besonders gefährdet für Zahlungsausfälle und -verzögerungen dürften die Sektoren Bau, Baumaterialien und Textil sein. In den Bereichen Blumenhandel, Fleisch, Fisch und Elektronik wurden zudem zuletzt vermehrt Betrugsversuche in Italien festgestellt, die zu einer zusätzlichen Belastung der Unternehmen führen können.

***„In der derzeitigen Hochstimmung darf nicht übersehen werden, dass in einzelnen Sektoren und Ländern weiterhin hohe Risiken bestehen."***

*Die Atradius-Studie **„Promising emerging markets for 2018"** kann unter diesem Link heruntergeladen werden.*

Anzeige

„FINANCE ist Pflichtlektüre, weil ich mich für die Geschichten hinter den Zahlen interessiere."

Dr. Matthias Zieschang ist Vorstand Controlling und Finanzen der Fraport AG. Das MDax-Unternehmen betreibt den Frankfurter Flughafen und hält Beteiligungen an weiteren zehn Airports auf vier Kontinenten.

FINANCE
Das Magazin für Finanzchefs
www.finance-magazin.de

# Erstarkende Wirtschaft im Königreich Marokko

***David Leboiteux***
*International Banking,*
*ODDO BHF Aktiengesellschaft*

*david.leboiteux@*
*bhf-bank.com*

*Marokko bietet ausländischen Unternehmen gute Rahmenbedingungen für die Geschäftstätigkeit: stabile politische Verhältnisse, eine günstige geographische Lage und relativ niedrige Löhne. Deutsche Unternehmen sollten den Austausch und die Zusammenarbeit mit dem Königreich Marokko in den Bereichen Infrastruktur und erneuerbare Energien fortsetzen und verstärken. Das Land ist eines der Tore zu den Ländern südlich der Sahara.*

Die marokkanische Wirtschaft hat sich 2017 mit einem beschleunigten Wachstum von 4,6% (gegenüber 1,6% im Jahr 2016) deutlich belebt. Dem Kreditversicherer Coface zufolge wurde dies durch einen Anstieg des landwirtschaftlichen BIP um mehr als 12% und eine Verbesserung der wirtschaftlichen Fundamentaldaten (Inflation, Haushalts- und Leistungsbilanzsalden) gestützt.

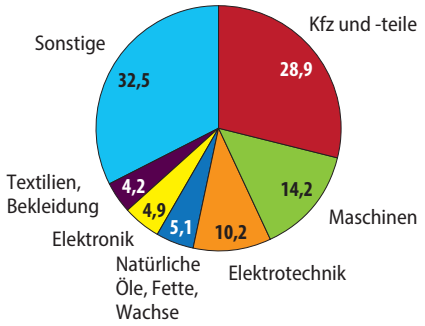
Aufgrund der politischen Stabilität des Königreichs konnten Reformen fortgesetzt und wirtschaftliche Stabilisierungsprogramme aufgelegt werden. Die Wirtschaftsindikatoren weisen in eine gute Richtung, und die Perspektiven für den Zeitraum 2018–2022 sind vielversprechend. Eine Reform der marokkanischen Zentralbank (Bank al-Maghrib), die darauf abzielt, die Flexibilität des Dirham-Kurses abzufedern, wird aktuell geprüft.

## Vielversprechende Sektoren

Mit einem Marktanteil von 5,9% ist Deutschland der fünftwichtigste Handelspartner Marokkos. Der bilaterale Handel zwischen den beiden Ländern belief sich 2016 auf über 3 Mrd EUR. In den ersten elf Monaten 2017 wurde mit mehr als 2,9 Mrd EUR bereits annähernd der Vorjahreswert erreicht. Die deutsche Ausfuhr nach Marokko stieg um 5,6%, die deutsche Einfuhr von dort um 6,7%.

Als Deutschland 2017 den Vorsitz beim G20-Gipfel innehatte, lag der Schwerpunkt auf Afrika und insbesondere auf Marokko, dem ersten Partnerland der Initiative „Compact with Africa". So sind zahlreiche Projekte in den Bereichen Infrastruktur und Anlagen ins Leben gerufen worden, und zwar insbesondere im Zusammenhang mit Solarenergie und Windkraft. Die Einweihung eines Werks von Siemens Gamesa zur Produktion von Rotorblättern für Windkraftanlagen im Oktober 2017 in Tanger ist ein anschauliches Beispiel für die neue Politik des Königreichs zur Förderung erneuerbarer Energien zum einen und der einheimischen Produktion („made in Morrocco") zum anderen. Entsprechend werden im Jahr 2018 zahlreiche Fachmessen zu den Themen Infrastruktur und erneuerbare Energien organisiert. So zum Beispiel der „Africa Climate Resilient Infrastructure Summit" im Februar und der „North Africa Renewable Energy Summit 2018" im Mai.

**Deutsche Ausfuhrgüter nach SITC**
(2016; Anteil an der Gesamtausfuhr in %)




Quelle: Germany Trade & Invest – November 2017.

**Deutscher Außenhandel mit Marokko**

| | 2015 (Mio EUR) | Veränd. geg. Vorj. in % | 2016 (Mio EUR) | Veränd. geg. Vorj. in % | 1–11 2017 (Mio EUR) | Veränd. geg. Vorj. in % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Einfuhr | 1.029,5 | +13,4 | 1.054,6 | +2,4 | 1.007,9 | +5,6 |
| Ausfuhr | 1.881,8 | +10,7 | 1.974,1 | +4,9 | 1.912,5 | +6,7 |
| Saldo | 852,3 | | 919,5 | | 904,6 | |

Quelle: Statistisches Bundesamt.

## Leistungsstarker Bankensektor

Marokkos Bankensektor ist gut kapitalisiert und leistungsstark. Laut einem Jahresranking im Finanzen-Special des Magazins „Jeune Afrique" zählen die drei führenden marokkanischen Banken, die Attijariwafa Bank, die Banque Centrale Populaire (BCP) und die BMCE, zu den 15 wichtigsten Banken Afrikas (von insgesamt 200) und zu den fünf wichtigsten Banken Nordafrikas (von insgesamt 50).

Die marokkanischen Banken sind in der Handelsfinanzierung (Trade-Finance) sehr aktiv und haben differenzierte Strategien entwickelt, um international – und seit einigen Jahren insbesondere in West- und

**Marokkos Banken im afrikanischen Vergleich**

| | Rang 2016 Ganz Afrika | Rang 2016 Nordafrika | Bilanzsumme (Mio USD) | Nettobankergebnis (Mio USD) |
|---|---|---|---|---|
| Attijariwafa Bank | 8 | 3 | 41.420 | 1.914 |
| BCP | 10 | 4 | 33.133 | 1.546 |
| BMCE | 11 | 5 | 28.000 | 1.194 |

Quelle: Finanzen-Special 2016 von „Jeune Afrique", Sonderausgabe Nr. 44.

Zentralafrika – ihre Position in diesem Geschäft zu stärken. Auch Crédit Agricole du Maroc, Société Générale du Maroc, BMCI, Crédit du Maroc und die CIH Bank dürften in nächster Zeit noch stärker werden.

## Aktive Diplomatie mit Ausrichtung auf die Länder südlich der Sahara

Die Europäische Union bleibt wohl der wichtigste Wirtschaftspartner des Landes. Darüber hinaus setzt König Mohammed VI. aber auch in Afrika und vor allem in den Ländern südlich der Sahara auf eine aktive Wirtschaftsdiplomatie. Seit mehr als einem Jahrzehnt (laut Weltbank seit dem Jahr 2000 bis heute) verzeichnet der Handel Marokkos mit den Ländern südlich der Sahara ein Wachstum von jährlich mehr als 12%. In diesem Zeitraum wurden diverse Handels- und Zollvereinbarungen geschlossen, die die Basis für die positive Entwicklung darstellen.

Das Jahr 2017 wurde durch zwei wichtige politische Ereignisse geprägt: Im Januar 2017 trat Marokko nach 33 Jahren wieder der Afrikanischen Union (AU) bei. Am 4. Juni 2017 zog die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (ECOWAS) bei der Sitzung der Staats- und Regierungschefs in Liberia eine Erweiterung um Marokko in Erwägung. Das Beitrittsverfahren läuft gerade. Zudem sind die marokkanischen Banken auch in Westafrika sehr präsent, wie etwa die Attijariwafa Bank, die BCP, die Banque Atlantique oder die BMCE mit ihrer Tochtergesellschaft Bank of Africa (BOA).

## Markt mit großem Potential

Der marokkanische Markt birgt großes Potential für Investoren und kann deutschen Unternehmen als Sprungbrett in die frankophonen Länder südlich der Sahara dienen. ODDO BHF kann als erfahrener Partner zur Seite stehen, so zum Beispiel bei der Akkreditivbestätigung. Die Bank ist seit jeher in Afrika und seit Jahrzehnten insbesondere in Marokko aktiv und hat gute Kontakte zu den Banken vor Ort. Das in dieser Zeit erworbene Know-how spiegelt sich in einer fundierten Kenntnis der örtlichen Gegebenheiten und des Bankensektors wider.

Anzeige

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Qualitätsjournalismus für mittelständische Unternehmer – aktuell, relevant und nutzwertig.

Strategie und Personal | Kunden und Märkte | Finanzierung | Produktion und Technologie

Jetzt kostenfrei probelesen: www.marktundmittelstand.de

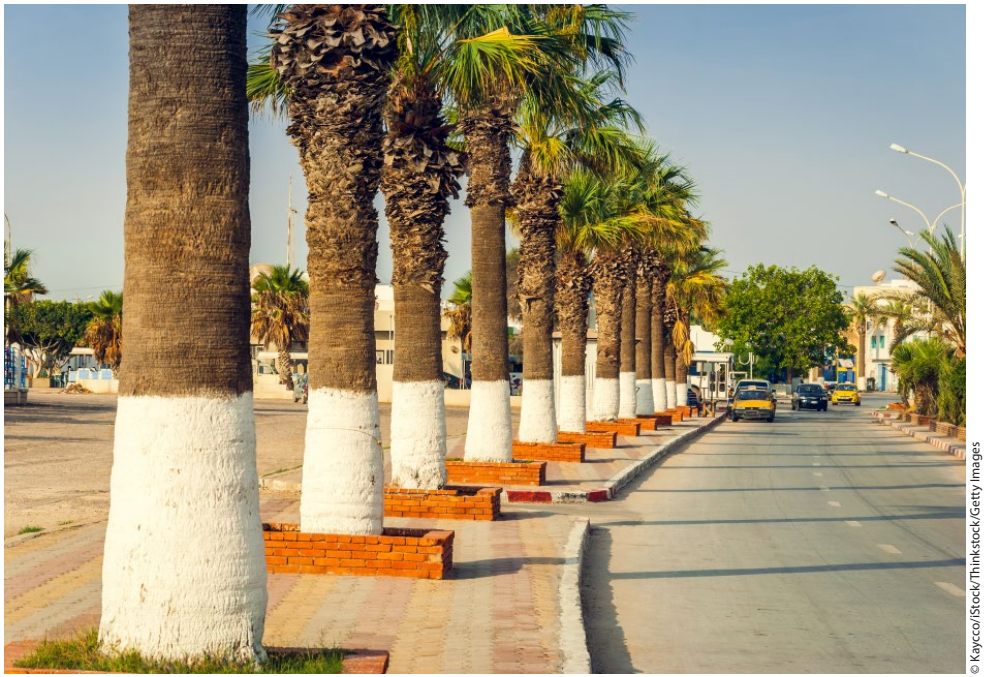
# Tunesiens politisches Risiko nimmt zu

*Zu Jahresbeginn 2018 brachen in Tunesien gewaltsame Proteste aus. Sie richteten sich gegen die Sparmaßnahmen der Regierung, die am 1. Januar in Kraft getreten waren und die Erhöhung der Benzinpreise sowie der Steuersätze auf verschiedene Waren und Dienstleistungen zur Folge hatten. Die Protestaktionen begannen in Tunis und weiteten sich auf über 20 Städte aus. Die Regierung verhaftete über 500 Beteiligte, reagierte aber auch mit einer Erhöhung der Sozialleistungen für die ärmsten Bevölkerungsgruppen.*

***Christoph Witte***
*Country Manager,*
*Credendo*

*c.witte@credendo.com*

Während die von der Regierung auferlegten Preis- und Steuererhöhungen der unmittelbare Auslöser der Proteste waren, liegt die eigentliche Ursache in der Verschlechterung der sozioökonomischen Lage seit Beginn der Revolution im Jahr 2011. Seit dem Sturz des ehemaligen Präsidenten Zine el-Abidine Ben Ali im Januar 2011 hat Tunesien einen grundlegenden politischen Wandel vollzogen. Doch während beim Übergang zur Demokratie bedeutsame Fortschritte erzielt wurden, bleibt die Wirtschaft hinter diesen Entwicklungen zurück, und die politische Lage ist weiterhin instabil.



© Kaycco/iStock/Thinkstock/Getty Images

Trügerische Ruhe auf den tunesischen Straßen – die Wirtschaftslage stellt die Bevölkerung nicht zufrieden.

## Demokratisierung mit Rückschlägen

Seit 2011 hatte Tunesien bereits sieben Premierminister, und von den aufeinanderfolgenden schwachen Koalitionsregierungen wurden kurzsichtige Konsensentscheidungen getroffen, die die Umsetzung einiger dringend notwendiger Strukturreformen verzögert oder sogar verhindert haben. Darüber hinaus wurde das Land im Jahr 2015 von mehreren Terroranschlägen getroffen, die schwerwiegende Folgen für die Tourismusbranche hatten – die zweitwichtigste Einnahmequelle harter Währung nach Rücküberweisungen.

Auch wenn die jüngsten Demonstrationen gewalttätiger waren als bisher und mehr internationales Medieninteresse erhielten, waren dies keineswegs die ersten Proteste. Bereits seit drei bis vier Jahren finden im ganzen Land mit zunehmender Häufigkeit Demonstrationen statt. Ursachen sind wirtschaftliche und soziale Faktoren wie die hohe Arbeitslosigkeit, Korruption sowie die Tatsache, dass sich die Bevölkerung von der politischen Elite entfremdet fühlt. Diese und ähnliche Missstände waren bereits 2011 Auslöser der Revolution und wurden bis heute nicht beseitigt. Einige dieser Faktoren haben sich sogar weiter verschärft.

## Geringes Wachstum und hohe Arbeitslosigkeit

Seit der Revolution schwächelt das Wachstum. Während das BIP-Wachstum in den fünf Jahren vor der Revolution noch bei durchschnittlich 4,4% lag, erreichte es zwischen 2011 und 2017 einen Durchschnitt von lediglich 1,6%. Die Konjunkturverlangsamung und die gestiegene politische Unsicherheit haben die Arbeitslosigkeit in die Höhe schnellen lassen. Während die Arbeitslosenquote 2010 noch bei 13,1% lag, stieg sie 2011 auf 18,3%. Seitdem ist sie langsam zurückgegangen, liegt aber immer noch bei 12,5%. Am höchsten ist die Arbeitslosigkeit unter Frauen und Jugendlichen. Seit 2011 hat

darüber hinaus das Realeinkommen aufgrund des Wirtschaftsabschwungs stagniert, und zwischen 2014 und 2016 war sogar ein Rückgang zu verzeichnen.

Eine weitere Folge der angeschlagenen politischen und wirtschaftlichen Lage ist die Verschärfung der Korruption: Seit der Revolution 2011 ist das Land auf dem Transparency-International-Index über die wahrgenommene Korruption um 16 Plätze gefallen.

## Geringe staatliche Spielräume

Die Umkehr dieses Negativtrends bereitet dem Land große Schwierigkeiten. 2016 bat Tunesien den IWF um die Genehmigung einer erweiterten Fondsfazilität in Höhe von 2,8 Mrd USD. Die Umsetzung von Reformen verlief anfänglich schleppend, hat seit Beginn 2017 jedoch Fahrt aufgenommen.

Angesichts der dramatischen Verschlechterung der Haushaltslage in den vergangenen sieben Jahren besteht einer der Schwerpunkte des IWF-Programms in der Eindämmung künftiger Haushaltsdefizite. 2013 erreichte das Haushaltsdefizit seinen Höchstwert von 7,4% des BIP und lag 2017 immer noch bei 5,9%. Mit der Erhöhung des Staatsdefizits ist die Bruttostaatsverschuldung im Verhältnis zum BIP von rund 40% vor der Revolution auf den hohen Wert von 62,9% im Jahr 2016 angestiegen. Für das Jahr 2018 hat die tunesische Regierung eine Reduzierung des Haushaltsdefizits auf 5% des BIP angekündigt; die jüngsten Steuererhöhungen und Subventionskürzungen sind folglich im Kontext dieser Bestrebung zu verstehen.

Des Weiteren muss die Regierung eine Lösung für die hohen Personalausgaben im öffentlichen Dienst finden. Seit dem Arabischen Frühling haben aufeinanderfolgende Regierungen versucht, der steigenden Arbeitslosigkeit mit der zunehmenden Einstellung von Beschäftigten im öffentlichen Sektor zu begegnen. Dieser Ansatz entwickelt sich jedoch zu einer unhaltbaren Belastung, da der Haushalt aufgrund der hohen Personalausgaben stark unter Druck gerät. So sind die Lohnkosten für öffentliche Angestellte von 10,7% des BIP im Jahr 2010 auf 14,6% des BIP im Jahr 2016 gestiegen. Damit entsprechen diese Kosten etwa 50% der staatlichen Ausgaben und ca. zwei Dritteln der gesamten Steuereinnahmen des Jahres 2016. Diese Werte sind nicht tragfähig, zumal die Qualität der öffentlichen Versorgung, besonders im Landesinneren, unverändert niedrig ist.

## Widerstand gegen Reformen

Die hohen Personalausgaben sind jedoch nicht nur auf die große Anzahl öffentlicher Angestellter zurückzuführen, sondern auch auf diverse Lohnanhebungen, die mit der Gewerkschaft des öffentlichen Sektors ausgehandelt wurden. Die Regierung möchte die Lohnkosten künftig eindämmen, indem Neueinstellungen streng begrenzt und keine weiteren Lohnanhebungen durchgeführt werden. Des Weiteren sind freiwillige Abfindungsprogramme geplant. Diese Maßnahmen sollten mittelfristig zu einer Senkung der Löhne im öffentlichen Dienst führen. Die Umsetzung erfordert jedoch die Unnachgiebigkeit der Regierung gegenüber Widerständen aus den mächtigen Gewerkschaften, und es bleibt abzuwarten, ob sie an den geplanten Maßnahmen festhält.

***„Die künftige Umsetzung der Reformen wird ausschlaggebend dafür sein, ob Tunesien in der Lage ist, den wirtschaftlichen Negativtrend umzukehren, der das Land seit der Revolution 2011 erfasst hat."***

Erschwerend kommt hinzu, dass die Umsetzung von Sparmaßnahmen und Wirtschaftsreformen in einen Zeitraum fällt, in dem die Bevölkerung ohnehin schon unter den Folgen der hohen Arbeitslosigkeit, der Stagnation des Realeinkommens sowie der bereits durchgeführten Reformen, etwa der Reduzierung von Energiesubventionen, zu leiden hat. Dennoch scheint die Regierung entschlossen, an den Reformen festzuhalten. Angesichts der Proteste hat sie sich nicht etwa zu einem Aufschub der Pläne verleiten lassen, sondern hat vielmehr die Sozialleistungen erhöht und weitere Maßnahmen zugunsten der ärmsten Bevölkerungsteile vorgelegt. Die künftige Umsetzung der Reformen wird ausschlaggebend dafür sein, ob Tunesien in der Lage ist, den wirtschaftlichen Negativtrend umzukehren, der das Land seit der Revolution 2011 erfasst hat. Mit der unveränderten Einstufung des kurzfristigen politischen Risikos in Kategorie 4 bleibt die Prognose einstweilen stabil.

*Ausführliche Länderberichte finden Sie auf der Internetseite www.credendo.com.*

**Opel exportiert Autos nach Nordafrika**

Nach der Übernahme durch PSA folgt Opel dem Mutterkonzern nach Nordafrika. Künftig sollen in Marokko und Tunesien Autos der Marke Opel verkauft werden.

In Marokko wurden im vergangenen Jahr rund 169.000 Pkw neu zugelassen. Damit ist das Land nach Südafrika der zweitgrößte Automobilmarkt Afrikas. Opel kooperiert dort ab April mit der Société Marocaine de l'Automobile Allemande (SM2A). Opel wird exklusiv in zehn Outlets angeboten, die sowohl Vertrieb als auch Service übernehmen. Angestrebt wird ein Marktanteil von 5% bis zum Jahr 2023.

In Tunesien liegen die Zulassungszahlen für Neufahrzeuge deutlich unter dem Wert von Marokko: 2016 waren es 41.761 Pkw. Die importierten Fahrzeuge von Opel werden zunächst in vier Showrooms angeboten. Import und Vertrieb liegen in den Händen von Stafim, seit vielen Jahren Partner des Opel-Mutterkonzerns PSA.

# Türkische Wirtschaft wächst kräftig

*Die türkische Wirtschaft legte in den ersten drei Quartalen 2017 ein deutliches Wachstum hin und übertraf die Erwartungen trotz vorheriger Schocks deutlich. Zum Wachstum trugen staatliche Maßnahmen, höhere Investitionen, steigende Exporte und die Erholung des privaten Verbrauchs bei. Die wesentlichen Schwachpunkte: Finanzierungsprobleme, zunehmende Abhängigkeit von globalen Finanzinvestoren, schwankende Wechselkurse und steigende Inflation.*

***Erich Hieronimus***
*Pressesprecher NER, Coface*

*erich.hieronimus@coface.com*

**Anhaltendes Wachstum übertrifft Erwartungen**

Im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum wuchs die türkische Wirtschaft in den ersten drei Quartalen 2017 um 7,4%. Dies gelang trotz der Schockserie im Vorjahr. Der Anstieg um 11,1% im dritten Quartal im Vergleich zum dritten Quartal 2016 ist der größte Zuwachs aller G20-Länder. Zum Wachstum trugen staatliche Maßnahmen, höhere Investitionen, steigende Exporte und die Erholung des privaten Verbrauchs bei.

Einer der größten Treiber war der Credit Guarantee Fund (CGF), mit dem die Regierung kleine und mittlere Unternehmen unterstützt. Sein Volumen wuchs auf fast 64 Mrd USD (250 Mrd TL) an. Über den Fonds wirkt der Staat faktisch als Garantiegeber für Kredite. Die Investitionen stiegen in den ersten neun Monaten 2017 deutlich an: Gegenüber dem Wachstum von 2,7% von Januar bis September 2016 erhöhte sich die Zuwachsrate auf 7,9%. Dazu trugen auch die Bauinvestitionen bei, die im dritten Quartal um 12% stiegen, und vor allem die Erhöhung der Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen um 15,3%. Letztere sind ein vorlaufender Indikator für eine höhere Produktionskapazität.

© ZeynepOzy/iStock/Thinkstock/Getty Images

Mit dem Staat als faktischem Garantiegeber fällt den türkischen Banken die Kreditvergabe leicht.

Auch der private Konsum legte zu, besonders für langlebige Verbrauchsgüter. Hier wirkten Steuersenkungen, unter anderem für weiße Haushaltsware, stimulierend. Auch der Export von Waren und Dienstleistungen, der einen Zuwachs um 13% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zeigte, trug stark zum Wachstum der türkischen Wirtschaft bei. In diesem insgesamt positiven Umfeld dürfte das Wachstum des privaten Konsums auch in der ersten Jahreshälfte 2018 anhalten. Die Regierung wird angesichts der bevorstehenden Präsidentschafts- und Parlamentswahlen 2019 an ihrer Stützungspolitik für die Wirtschaft festhalten und weitere Maßnahmen beschließen.

**Externe Schwankungen dürfen nicht unterschätzt werden**

Trotz der positiven Prognosen bleibt die türkische Wirtschaft anfällig. Besonders das strukturelle Finanzierungsdefizit ist eine große Gefahr. Das CGF-Programm stimulierte die Banken zu Kreditvergaben, das Kredit-Einlagen-Verhältnis kletterte in der zweiten Jahreshälfte 2017 auf 125%. Damit stiegen nicht nur die direkten Bankrisiken, sondern auch die Wechselkursrisiken. Die Türkei ist damit anfälliger für Währungsschwankungen. Das Problem könnte auch die Investitionsbereitschaft, besonders von ausländischen Geldgebern, dämpfen. Die Situation könnte sich zuspitzen, wenn die Türkei noch mehr kurzfristiges Kapital aufwenden müsste, um das externe Defizit zu finanzieren. So würde sich auch die Abhängigkeit von globalen Finanzinvestoren und wiederum das Risiko von Wechselkursschocks erhöhen.

Vor diesem ökonomischen Hintergrund und aufgrund der Schwäche der Türkischen Lira gegenüber dem US-Dollar und dem Euro wird die Inflation voraussichtlich steigen. Die Abwertung der Türkischen Lira seit September dürfte den Inflationsdruck auf Verbraucherpreise und Produktionskosten weiter erhöhen. Steigende Preise und Steuern in Verbindung mit einer schwächeren Landeswährung dürften die Kaufkraft schwächen und den privaten Konsum bremsen.

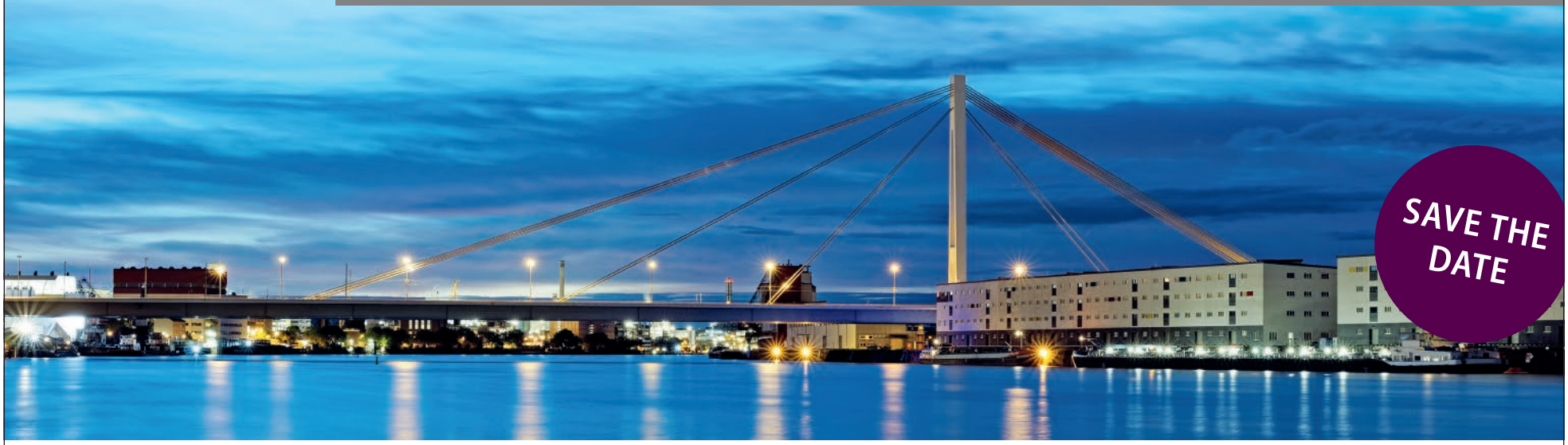
*Die ausführliche Studie steht auf www.coface.de unter News zum Download bereit.*

Anzeige

# 3. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis

23. OKTOBER 2018, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM



SAVE THE DATE

VERANSTALTER

ExportManager

MITVERANSTALTER

Atradius
Managing risk, enabling trade

Deutsche Bank

PARTNER

Santander
BUSINESS & CORPORATE

www.deutscher-exporttag.de

# Praxisnahe Einblicke in das Russland-Geschäft

**Gunther Schilling**
*Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA*

*gunther.schilling@frankfurt-bm.com*

*„Unternehmen können nicht nur in Ländern tätig sein, die politisch opportun sind." Der Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens brachte auf den Punkt, was die deutsche Exportwirtschaft mit Blick auf die Rahmenbedingungen in wichtigen Absatzmärkten derzeit bewegt. Auf der Russland-Konferenz der IHK Düsseldorf standen am 11. Januar 2018 aber auch das neue Wachstum und die Energiepartnerschaft im Fokus.*

Die russische Wirtschaft ist 2017 auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Auch für 2018 erwartet die Weltbank eine Zunahme des realen BIP um 1,7%. Damit endet eine zweijährige Rezession, die die deutschen Unternehmen in Russland auf eine harte Probe stellte. Laut einer Umfrage der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) blicken die befragten Unternehmen nach Umsatzzuwächsen im Vorjahr optimistisch auf das Jahr 2018 und wollen ihre Aktivitäten ausbauen.

© Jupiterimages/PHOTOS.com>>/Thinkstock/Getty Images

Die Moskauer Skyline wächst, jetzt muss nur noch die verarbeitende Industrie nachziehen.

## Lokalisierung und Konkurrenz

Doch es sind auch einige Unternehmen neu in den Markt eingestiegen oder profitieren nun vom Abgang ihrer Mitbewerber. Die exportbeschränkenden Sanktionen der USA und der EU sowie die Lokalisierungsstrategie der russischen Regierung machen Investitionen vor Ort zunehmend attraktiv. Der nordrhein-westfälische Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart wies – als Ökonom – auf die positive Wirkung von Sanktionen auf die Wettbewerbsfähigkeit lokaler Produzenten hin. Valery Sidorov, Stellvertretender Generalkonsul Russlands in Bonn, bekräftigte die Unterstützung der russischen Regierung für ausländische Investoren.

Um die Produktion vor Ort aufzubauen und den lokalen Wertschöpfungsanteil zu erhöhen, sind jedoch geeignete russische Zulieferer notwendig, an denen es einigen der in Düsseldorf berichtenden Unternehmen mangelt. So fehlt es Alexey Antipin, Geschäftsführer des DMG MORI Fertigungs- und Montagewerks Ulyanovsk, an Zulieferern von Präzisionskomponenten für Werkzeugmaschinen. Auch Dr. Hans Grandin, Geschäftsführer der Huesker Gruppe, erhält in Russland keine geeigneten Garne für die Herstellung technischer Textilien in Klin nahe Moskau.

Angesichts der westlichen Sanktionen und des fehlenden Angebots aus russischer Produktion fassen chinesische Unternehmen zunehmend Fuß auf dem russischen Markt. Ein Hersteller von Bergbaumaschinen berichtete von Kunden, die sogar angewiesen worden seien, chinesische Anbieter zu bevorzugen. Weiterhin hätten deutsche Produkte einen guten Ruf, es sei aber fraglich, wie lange dies noch anhalte. Auf die Gefahr einer Verdrängung aus dem russischen Markt wies auch Sidorov hin: Deutsche Unternehmen sollten Nischen besetzen und Marktanteile ausbauen, sonst würden dies ihre Konkurrenten aus Fernost tun.

## Qualität und Marktzugang haben ihren Preis

Für die deutschen Unternehmen sprechen weiterhin die Qualität der Produkte

und des Services. Dr. Andree Groos, Geschäftsführer der Vaillant GmbH, hat auf den Aufbau einer eigenen Produktion in Russland verzichtet. Zum einen mangelt es auch dem Hersteller von Heizungstechnik an den notwendigen Zulieferteilen in der erforderlichen Qualität, zum anderen würden die Kunden für in Russland hergestellte Produkte nicht die gleichen Preise zahlen wie für Geräte „made in Germany". Trotzdem sei Russland nach China und der Türkei der drittwichtigste Wachstumsmarkt für Vaillant.

Auch wenn sich die Markteintrittsstrategien der deutschen Unternehmen – in Abhängigkeit von der Branche und der Konkurrenzsituation – unterscheiden, sind alle Anbieter zunächst mit einem hohen Zertifizierungsaufwand und anderen Markteintrittshürden konfrontiert. Der Staat und staatsnahe Unternehmen kommen als Abnehmer in der Regel nur in Frage, wenn der Anbieter als lokales Unternehmen registriert und wahrgenommen wird. Das sei jedoch auch in den USA ein ähnlich großes Hindernis, berichten die Unternehmen. Und auch die administrativen Stolpersteine seien für ausländische Unternehmen in vielen Märkten ähnlich. Der Vorteil: Wer diese Hindernisse einmal überwunden hat, ist gegenüber zögerlicheren Konkurrenten im Vorteil. Dann kann sich der Aufwand rechnen.

Allerdings haben auch deutsche Unternehmen, die schon lange in Russland aktiv sind, immer wieder Schwierigkeiten. So musste der Landmaschinenhersteller Claas lange auf die Erstattung der zuvor den Kunden gewährten Rabatte warten, berichtete der Generaldirektor von Claas in Krasnodar, Ralf Bendisch, im Juli 2017 dem Portal „ostexperte.de". Die Subventionierung seiner „vaterländischen Produkte" war Teil des 2016 unterzeichneten Sonderinvestitionsvertrages mit der russischen Regierung. Dank dieser Regelung sieht sich Claas gegenüber westlichen Wettbewerbern in einer deutlich besseren Position, sagte der neue Sprecher der Geschäftsleitung, Hermann Lohbeck, bei der Bilanzvorlage im Dezember 2017.

## Russland-Sanktionen schaden beiden Seiten

Die Sanktionen gegen die Russische Föderation haben auch für die sanktionierenden Länder massive negative Folgen. Insbesondere die EU und speziell Deutschland sind durch deutliche Handelsverluste betroffen. Der Exportrückgang betrifft vor allem Produkte, die nicht unter das russische Embargo fallen.

Die Sanktionen der insgesamt 37 Länder, darunter alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union und die Vereinigten Staaten, haben zu hohen finanziellen Einbußen auf beiden Seiten geführt. Nach Berechnungen von Julian Hinz, Ökonom am Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel, und Matthieu Crozet von der Universität Hongkong, führte der durch die Sanktionen verursachte Rückgang im Warenaustausch zwischen den Ländern bis Ende 2015 zu einem Handelsverlust von insgesamt 114 Mrd USD.

Von diesen Verlusten trägt Russland aber nur gut 60%, der Rest entfällt auf die sanktionierenden Länder. Für sie beläuft sich der Exportverlust auf rund 44 Mrd EUR, wovon 90% auf die Europäische Union entfallen. Die deutschen Exporte sind im Durchschnitt um 727 Mio USD pro Monat niedriger als bei einem Szenario ohne Sanktionen, dies entspricht 0,8% der gesamten Exporte. Deutschland trägt damit fast 40% des westlichen Verlustes, während andere wichtige geopolitische Akteure wie das Vereinigte Königreich, Frankreich und die Vereinigten Staaten viel weniger betroffen sind.

Der Exportrückgang in den sanktionierenden Ländern betrifft nur zu gut 9% Produkte, die dem russischen Embargo unterliegen. Gut 90% der Handelsverluste entstammen Produkten, die nicht vom russischen Embargo betroffen waren. Als Hauptursache machen die Autoren deutlich verschlechterte Finanzierungsbedingungen für Unternehmen aus, die mit bzw. in Russland Handel treiben. Grund dafür ist ein Verlust des Vertrauens der Kreditinstitute in den russischen Markt.

**Generelles Bild nicht geändert**

„Der Großteil der Handelsverluste in den westlichen Ländern ist also auf die von ihnen selbst verhängten Sanktionen zurückzuführen. Argumente gegen bestimmte Sanktionspolitiken beziehen sich oft nur auf mögliche Vergeltungsmaßnahmen, von denen hier aber nur ein verhältnismäßig geringer Schaden ausging", sagte Hinz. „Auch waren die Exporteure der sanktionierenden Länder offenbar kaum in der Lage, sich alternative Absatzmärkte für ihre Produkte zu erschließen. Nur ein sehr kleiner Teil der Handelsverluste konnte durch neue Abnehmer ausgeglichen werden."

Hinz rechnet auch für die Zeit nach 2015 mit hohen Handelsverlusten durch die Sanktionen gegen die Russische Föderation. „Generell hat sich das Bild nicht geändert. Insgesamt dürften die Handelsverluste aber etwas zurückgehen, da sich die Unternehmen zunehmend besser an die veränderte Situation anpassen und neue Handelsbeziehungen entstehen."

Für ihre Berechnungen prognostizierten die Autoren die Handelsströme ohne Sanktionen auf Basis des Jahres 2013 und verglichen diese mit der tatsächlichen Entwicklung. Dabei berücksichtigten sie auch die Abkühlung der russischen Wirtschaft aufgrund des Rückgangs der Ölpreise und der Abwertung des Rubel. Insgesamt ist der Exportrückgang in westlichen Ländern daher noch erheblich höher, die genannten Handelsverluste durch Sanktionen erklären ungefähr ein Drittel des gesamten Exportrückgangs.

*Die Berechnungen sind in Form einer IfW-Box (HIER) Teil der IfW-Konjunkturprognose vom 14. Dezember 2017.*

*Weitere Informationen:*
*Institut für Weltwirtschaft, Kiel*
*Fachlicher Ansprechpartner:*
*Dr. Julian Hinz, (04 31) 88 14-507,*
*julian.hinz@ifw-kiel.de*

# Finanzierungen für das Iran-Geschäft gesucht

**Gunther Schilling**
*Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA*

*gunther.schilling@frankfurt-bm.com*

*Die politische Lage im Iran hat sich im Zuge der Proteste gegen die Regierung und der Sanktionsdrohungen des US-Präsidenten in den vergangenen Wochen verschlechtert. Die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland sind davon derzeit noch nicht belastet. Die Exporte steigen das zweite Jahr in Folge, liegen jedoch noch weit unter dem Niveau vor den Sanktionen. Deutsche Exporteure leiden offenbar unter einem Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten.*

## Zögerliche Erholung

2016 stand der Iran im Fokus der deutschen Exporteure: Nach der Lockerung der Sanktionen, dem Wiederanschluss an den internationalen Zahlungsverkehr (SWIFT) und der Wiederaufnahme der Hermesdeckungen schien eine Rückkehr zu früheren Absatzzahlen möglich. Der Nachholbedarf schien riesig, die früheren Geschäftspartner standen mit offenen Armen bereit. Doch sehr schnell stellte sich heraus, dass deutsche Banken bei der Finanzierung der Geschäfte sehr zurückhaltend blieben.

Auch wenn die erhofften Sprünge im Iran-Handel ausgeblieben sind, hat sich der deutsche Export doch ordentlich entwickelt. Die Lieferungen in den Iran stiegen in den ersten zehn Monaten 2017 um 19,7% auf rund 2,4 Mrd EUR und könnten im Gesamtjahr die Grenze von 3 Mrd EUR erreichen. Diese Marke wurde zuletzt 2011 überschritten. Im Jahr 2016 waren die deutschen Exporte bereits um 25,3% gewachsen und betrugen knapp 2,6 Mio EUR.

© Golden_Brown/iStock/Thinkstock/Getty Images

Zahlungen aus dem Iran sehen Banken kritisch.

## Fehlende Transparenz

Seitens der deutschen Banken wird das Iran-Geschäft weiterhin kritisch gesehen, da eine genaue Prüfung der beteiligten Personen und Unternehmen sowie der Finanzdaten nötig ist. Die AHK Iran berichtet von Schwierigkeiten bei der Einschätzung von Compliancerisiken, weil Informationen im Iran nicht verfügbar sind. Zudem besteht weiterhin die Gefahr, dass die US-Behörden Verstöße gegen US-Recht sanktionieren. So sollten beispielsweise die Verwendung des US-Dollar und jeglicher USA-Bezug vermieden werden.

Von Seiten der Bundesregierung werden die Projekte deutscher Unternehmen nach Angaben von Euler Hermes durch Deckungszusagen unterstützt. Bis Ende 2017 wurden 47 Transaktionen im Gesamtwert von 795 Mio EUR positiv entschieden. Anerkannte iranische Institute sind die Bank of Industry and Mine (generell bis zu einem Obligobetrag von 25,0 Mio EUR) sowie z.B. die Bank Melli, die Bank Tejarat, die Bank Mellat, die Bank Keshavarzi und die Middle East Bank auf Einzelfallbasis. Der Bund nimmt dann Akkreditive dieser Banken in Deckung.

## Politische Unterstützung nötig

Eine längerfristige Finanzierung des Iran-Geschäfts wäre mit einer stärkeren politischen Unterstützung möglich, glaubt Michael Tockuss, Geschäftsführer der Deutsch-Iranischen Handelskammer in Hamburg. Im Gespräch mit „Markt und Mittelstand“ verweist er auf das Beispiel Österreich, wo die Oberbank im Herbst 2017 ein Rahmenkreditabkommen mit 14 iranischen Banken vereinbart hat, um Exporte österreichischer Unternehmen mit staatlicher Deckungszusage über einen Zeitraum von zwei bis zehn Jahren zu finanzieren.

Allerdings ist das Thema nach Auskunft von Dr. Claudia Raml, Stellvertretende Leiterin der Abteilung Corporate & International Finance der Oberbank, derzeit „on hold“. Im Gespräch mit dem „ExportManager“ verweist sie auf die Rechtsunsicherheit und die Komplexität der Projekte, die Finanzierungen erschwerten. Zahlungsverkehr und Dokumentengeschäft funktionierten jedoch bereits seit langem.

Der deutschen Regierung schlägt Tockuss vor, dass eine staatliche Bank wie die KfW dem Iran eine Finanzierung von 1 Mrd EUR zusichern solle. Dann wären auch andere deutsche Banken bereit, Finanzierungen anzubieten, und die verfügbaren Hermesdeckungen könnten tatsächlich genutzt werden.

# Exportfinanzierung einfach erklärt

*Liquidität ist der Schlüsselbegriff des aktualisierten Fachbuchs „Die Exportfinanzierung" aus dem Bundesanzeiger Verlag. Der Wirtschaftsjurist Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff gibt einen Überblick über die Methoden der Exportfinanzierung und verschiedene Finanzierungsarten. Ein ausführlicher Anhang bietet einschlägige Texte und Merkblätter zu Finanzierung und Absicherung.*

***Gunther Schilling***
*Leitender Redakteur*
*ExportManager,*
*FRANKFURT BUSINESS MEDIA*

*gunther.schilling@*
*frankfurt-bm.com*

**Die Exportfinanzierung.**
Kreditbedarf erkennen – Finanzierungsinstrument auswählen – kaufmännisch kalkulieren.
Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff,
2., erweiterte und vollständig überarbeitete Auflage. Bundesanzeiger Verlag 2017, 268 Seiten, 44,00 EUR, ISBN 978-3-8462-0805-2

Für Exportmanager ist das Thema Finanzierung ein wichtiges Verkaufsargument. Sie blicken auf das Thema Finanzierung auch aus Sicht und oft gemeinsam mit dem Kunden. Insofern ist die Perspektive des Autors, der die Liquidität des Unternehmens in den Mittelpunkt stellt, etwas eng gehalten. Entsprechend prominent werden die Finanzierungsinstrumente dargestellt, die insbesondere nach der Finanzierungsdauer kategorisiert werden.

## Schwerpunkt Finanzierungsinstrumente

Nach einführenden Übersichten zu den Finanzierungsinstrumenten widmet sich das Buch den Methoden der Exportfinanzierung. Von kurzfristigen Kontokorrentkrediten, Finanzierungen mit Wechseln, Avalen und Akkreditiven über Leasing und Factoring bis zu langfristigen Krediten werden einige Finanzierungsmöglichkeiten ausführlich im Hinblick auf rechtliche Aspekte und Kosten dargestellt. Lieferanten- und Bestellerkredite tauchen hier als langfristige Finanzierungsmöglichkeit auf, in die die AKA, Hermes und die KfW eingebunden werden können. Nach einem Blick auf alternative Finanzierungen mittels ABS und Eigenkapital folgen am Schluss des 3. Teils die Exportkreditversicherungen.

***„Einige Themen wie die unterschiedliche Rechtsordnung, die Länderrisiken sowie die für die Exportfinanzierung und Absicherung relevanten Institutionen werden nur kurz angesprochen."***

Der Autor fällt zu Beginn nach einigen Anläufen zur Erläuterung der besonderen Voraussetzungen und Risiken der Exportfinanzierung erneut in die Darstellung der Finanzierungsformen zurück. Daher werden einige Themen wie die unterschiedliche Rechtsordnung, die Länderrisiken sowie die für die Exportfinanzierung und Absicherung relevanten Institutionen nur kurz angesprochen. Dagegen fällt die geschichtliche Betrachtung des Euro-Marktes recht ausführlich aus, während die Auswirkungen des Brexits oder neuer digitaler Plattformen nicht behandelt werden. Dabei entstehen gerade durch die Digitalisierung neue Möglichkeiten einer flexibleren Finanzierung. Im Hinblick auf den Brexit drängt sich die Frage auf, ob sich das Finanzierungsangebot auf dem Euro-Markt in Zukunft verändert. Noch fallen diese Themen eher in den Bereich der tagesaktuellen Berichterstattung, doch ein Ausblick hätte das Buch aufgewertet.

## Gelungener Überblick

Zehn Jahre nach Veröffentlichung der 1. Auflage ist die Aktualisierung des Fachbuchs durchaus gelungen, die Fortschreibung der Finanzierungspraxis stellt die Finanzierungsmöglichkeiten dar. Ein Blick auf die aktuellen Herausforderungen durch Regulierung und Digitalisierung blieb dagegen aus. Das Fachbuch eignet sich insbesondere, um einen Überblick über die üblichen Finanzierungsformen zu gewinnen, und bietet eine interessante Gegenüberstellung der Instrumente sowie einen umfangreichen Anhang mit einem ausführlichen Glossar.

# Exportkontrollen im Cyberspace

***Arne Mielken***
*BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS, Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road*

*arnemielken@amberroad.com*

*Die EU-Kommission hat am 28. September 2016 einen Vorschlag für eine Neufassung der Dual-Use-Verordnung veröffentlicht (Verordnungsvorschlag 2016/0295). Der VO-Entwurf zielt vor allem auf eine schärfere Kontrolle von Exporten von Überwachungssoftware und -technik sowie von technischen Unterstützungen und Dienstleistungen, die zur „internen Repression im Zielland" genutzt werden können. Was bedeutet dies für Exporteure?*

## Schutz der Menschenrechte

In der Vergangenheit ist europäische Überwachungssoftware u.a. an autoritäre Regime in Ägypten, Uganda und Äthiopien verkauft worden, wo sie auch zur Unterdrückung von Oppositionsgruppen und Menschenrechtsaktivisten eingesetzt wurde. Aufgrund öffentlichen Drucks soll der Export von Spähprogrammen nun stärker reglementiert werden. Dazu gehören u.a. Geräte und Software zum Abhören von Mobiltelefonen, zur Infiltrierung von Computern („Trojaner"), zur Umgehung von Passwörtern sowie zur Identifizierung von Internetnutzern, Programme für Funkzellenauswertungen, Data-Mining-Software, Datenbanksysteme, die Beziehungen zwischen Menschen analysieren, und Sicherheitstechnologien, die in intelligenten Verkehrslenkungssystemen angewandt werden.

Der Vorschlag der EU-Kommission bedeutet, dass Mitgliedstaaten die Gefahr für Menschenrechte beurteilen müssen, bevor sie ein breites Spektrum an Überwachungstechnologien zum Export autorisieren. Ferner sollen zukünftig alle Mitgliedstaaten Informationen über die von ihnen genehmigten Exporte untereinander teilen.

## Erweiterte Catch-all Klausel

Der VO-Entwurf sieht außerdem einen Paradigmenwechsel vor. Zukünftig ist nicht nur fehlbar, wer wissentlich gegen Exportkontrollen verstößt, sondern auch, wer bei Anwendung bestehender Sorgfaltspflichten Kenntnis darüber hat, dass die Güter und Technologien zur Verletzung von Menschenrechten bestimmt sind oder bestimmt sein können. Das bedeutet, ein Unternehmen oder sein Mitarbeiter machen sich strafbar, wenn sie mit der notwendigen Sorgfalt hätten wissen müssen, dass sie Exportkontrollregeln (dann auch in Bezug auf Menschenrechtsverletzungen) nicht einhalten.

## Neuer Güteranhang

Der VO-Entwurf soll die VO (EG) Nr. 428/2009 ersetzen. Dem erweiterten Begriff „Dual-Use-Güter" entsprechend, wird ein neuer genehmigungspflichtiger Güteranhang geschaffen. Die in Art. 2 Nr. 1b) definierten Güter werden in Anhang I Abschnitt B „Liste Andere Güter mit doppeltem Verwendungszweck" aufgeführt. Dazu wird ihnen die neue Kategorie 10 „Andere Güter der Technologie für digitale Überwachung" zugewiesen. Gemäß Art. 16 der neuen VO soll dieser neue Anhang I Abschnitt B als Delegierter Akt durch die Kommission erlassen und wie bei Güterlisten üblich regelmäßig ergänzt und angepasst werden.

© fotojog/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Überwachung des Internets ist eine Gratwanderung zwischen Sicherheit und Freiheit.

## Begriffserweiterung Ausführer

Der VO-Entwurf erweitert außerdem den Begriff des Ausführers. Bisher ist Ausführer im Sinn der Dual-Use-VO die Person, für die eine Ausfuhranmeldung abgegeben wird. Außerdem gilt als Ausführer, wer entscheidet, Software oder Technologie elektronisch an Empfänger außerhalb der EU zu übertragen oder für diese bereitzustellen. Neu gemäß Art. 2 Nr. 3 ist Ausführer jede natürlich Person, welche die zur Ausfuhr bestimmten Waren im persönlichen Gepäck befördert.

## Zu wenig Rechtssicherheit

Der Vorschlag der Kommission wird von zahlreichen Industrie- und Interessenverbänden in Europa kritisiert. Unter anderem wird moniert, dass bereits bestehende Exportkontrollregeln in den EU-Mitgliedstaaten nicht gleichmäßig um- und durchgesetzt werden. Es fehle an einem einheitlichen respektive vergleichbaren Kontrollniveau in der EU.

Die im Kommissionsvorschlag verwendeten Begriffe (interne Repression im Zielland, schwerwiegende Verletzungen der Menschenrechte, Cyberwaffen, Cyber-Surveillance-Technology, Intrusion-Software etc.) seien zu schwammig und würden unterschiedlichen rechtlichen Interpretationen in den Mitgliedstaaten Vorschub leisten.

***„Fraglich bleibt, ob mit dieser Neuregelung den Menschenrechten wirklich ein Dienst erwiesen wird."***

Die Rechtsunsicherheit werde Forschung und Entwicklung im Bereich Cyber-Security sowie intelligenter Infrastrukturen (intelligente Energie-, Wasser- und Gasversorgung, intelligente Verkehrskonzepte, industrieller Anlagenbau und E-Health) behindern. In allen diesen Bereichen wird Sicherheits- und Überwachungstechnologie zur Datenanalyse, Steuerung und Ferndiagnose eingesetzt. Aber auch After-Sales-Services und Reparaturen per Ferndiagnose seien betroffen. Die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie sei gefährdet. Zudem müsste bei den nationalen Genehmigungsbehörden und Ämtern das Fachpersonal aufgestockt werden, um eine zügige Genehmigungspraxis zu gewährleisten.

Manche fragen sogar, ob die Vorschläge vielleicht die Schaffung eines gemeinsamen digitalen Marktes (Digital Single Market) sowie die Digitalisierung der Zollsysteme und Exportkontrollen in Europa nicht behinderten, statt sie zu fördern. Fraglich bleibt außerdem, ob mit dieser Neuregelung den Menschenrechten wirklich ein Dienst erwiesen wird.

## Bestehende internationale Gesetze – aber wo bleibt Europa?

Seit Ende 2013 ist Software zur Angriffserkennung (Intrusion-Software) Bestandteil der regulierten Güter im Rahmen des Abkommens zur Exportkontrolle von konventionellen Waffen und doppelverwendungsfähigen Gütern und Technologien (Wassenaar-Abkommen). Diesem sind mittlerweile 41 Staaten beigetreten. Es wurde 1996 als Ersatz für das aus den Zeiten des Kalten Kriegs stammende COCOM-Abkommen verabschiedet. Ziele waren die Regulierung des Handels sowie die Eingrenzung der Verbreitung konventioneller Rüstungsgüter. 2009 wurde das Regelwerk um den Bereich der Dual-Use-Güter erweitert.

Die Umsetzung des Abkommens liegt in der Verantwortung jedes Mitgliedstaates, der unabhängig entscheidet und eigenständig Kontrollziele, Verfahren und Prioritäten definiert. Damit fehlt dem Abkommen eine rechtliche Verbindlichkeit. Die unterschiedlichen nationalen Regelungen bilden keine einheitliche Bewertungs- und Rechtsgrundlage.

Die Kontrollkriterien unterscheiden sich je nach Zielland eines geplanten Exports. Exporte in EU-Mitgliedstaaten, NATO-Staaten oder Staaten mit einem ähnlichen Status werden generell genehmigt, sofern nicht besondere politische Gründe dagegen sprechen. Exporte in andere Staaten werden grundsätzlich in Frage gestellt und mit Blick auf den potentiellen Käufer, den möglichen offenen und versteckten Einsatzzweck sowie die politische Lage und Stabilität im Zielland geprüft.

## Fokus Sicherheitspolitik

Seit der Entdeckung der Schadsoftware Stuxnet ist der Cyberspace in den Fokus der internationalen Sicherheitspolitik gerückt. Während Staaten zunehmend die neue Domäne in ihre Sicherheits- und Militärdoktrinen aufnehmen, verdeutlichen Vorkommnisse wie der Sony- oder Maersk-Hack die Verwundbarkeit von IT-Systemen in allen Wirtschaftsbereichen und die mangelnden Vorkehrungen in Unternehmen im Bereich Cyber-Security. Internationale Bemühungen um die Etablierung verbindlicher Regeln für das staatliche und militärische Agieren im Cyberspace werden durch ein fehlendes gemeinschaftlich akzeptiertes Verständnis des Themas oder der Definition von Begrifflichkeiten erschwert.

## Prozesse automatisieren, um neue Herausforderungen zu meistern

Die Neuausrichtung der EU-Dual-Use-Verordnung zeigt, dass mit der zunehmenden Globalisierung und Digitalisierung der Wirtschaft die Komplexität des Außenhandels und die rechtlichen Anforderungen an die Unternehmen stetig stark ansteigen. Softwarelösungen können die firmeninterne Exportkontrolle und alle neuen Compliancemaßnahmen zur Berücksichtigung der EU-Dual-Use-VO, automatisieren. Somit werden notwendige Genehmigungen für Exporte neuer Cybertechnologie automatisch rechtzeitig angezeigt, Lizenzen online gemanagt und Prozesse klar und logisch abgebildet, die sich problemlos rückverfolgen lassen.

## Fazit

Die Dual-Use-Verordnung in der EU soll zum Schutz von Menschenrechten erweitert und verschärft werden. Neu unterliegen auch Exporte von Cyberüberwachungstechnologien, die bei Menschenrechtsverletzungen eingesetzt werden, einer Genehmigung. Die neue VO zwingt Behörden zu vielen Einzelprüfungen mit sensiblen politischen Bewertungen. Hier könnte es zu Engpässen kommen.

# Risikofaktor US-Dollar-Geschäfte

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

*info@hohmann-rechtsanwaelte.com*

*Die Finanzierung und Abwicklung von Liefergeschäften mit dem Iran ist trotz einer Lockerung der Sanktionen alles andere als einfach. Vor allem einen Bezug zu den USA – sei es zu Personen, Wertschöpfungen oder dem US-Dollar – sollte man vermeiden. Das US-Recht kann auch dadurch eröffnet werden, dass Geschäfte in US-Dollar fakturiert sind. Hierdurch werden US-Banken in das Geschäft involviert. Was bedeutet dies für das tägliche Exportgeschäft?*

## Ausgangsfall

D ist eine Gesellschaft in Deutschland, die nicht im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person steht. D verkauft ihre Produkte weltweit, u.a. auch an das Unternehmen I im Iran. Die Rohstoffe hierfür bezieht D von B in Brasilien; hierbei wird der Rohstoff in US-Dollar bezahlt. D stellt die Produkte in Deutschland her. In den Produkten von D liegt der Wertanteil der US-Komponenten deutlich unter 10%. Ca. 7% von Ds weltweitem Verkauf gehen an US-Embargoländer. D kauft die Rohstoffe nicht für einzelne Aufträge ein, es gibt auch keine separaten Warenlager für Embargoländer. Beim Verkauf der Produkte im Iran ist die Bank Melli involviert, die auf der E.O. 13599 gelistet ist. Die Verkäufe im Iran geschehen nicht in US-Dollar, sondern in Euro. Liegt hier ein Verstoß gegen US-Exportrecht vor?

## Beurteilung des Einkaufsgeschäftes

Weil die Rohstoffe in US-Dollar bezahlt werden, sind US-Personen (nämlich US-Banken) in dieses Geschäft involviert. Dadurch wird das US-Recht eröffnet. D darf nicht veranlassen, dass die beim Einkauf beteiligten Banken (sie sind US-Personen) gegen das US-Iran-Embargo verstoßen. Denn die ITSR *(Iran Transaction and Sanctions Regulations)* verbieten es US-Personen, Dienstleistungen für Personen in Drittländern zu erbringen, wenn sie (die US-Personen) Grund zu der Annahme haben, dass diese Dienstleistungen speziell für den Iran erbracht werden. Solange davon ausgegangen werden kann, dass die US-Banken keinen Grund zu dieser Annahme haben, verstoßen sie nicht gegen diese Vorschrift. Realistischer erscheint, dass die Dienstleistungen von den US-Banken allein für das Einkaufsgeschäft mit Brasilien erbracht werden.

© eyegelb/iStock/Thinkstock/Getty Images

Bei US-Dollar-Geschäften sollte jeder Iran-Bezug vermieden werden – und umgekehrt.

## Beurteilung des Ausfuhrgeschäftes

Nach § 560.205 ITSR ist der Iran-Reexport durch eine Nicht-US-Person bzgl. Produkten, die nach EAR genehmigungspflichtige US-Komponenten mit einem Wertanteil von mindestens 10% beinhalten, ohne US-Genehmigung verboten, falls keine substantielle Transformierung stattfindet. Hier liegt der Wertanteil der US-Komponenten deutlich unter 10%; daher scheidet ein Verstoß aus. Nach § 560.204 ITSR dürfen US-Komponenten, die eingebaut werden, nicht exklusiv oder überwiegend in den Iran verkauft werden (vgl. hierzu den Beitrag im „ExportManager", Ausgabe 3/2017). Auch ein Verstoß gegen diese Regelung scheidet hier aus, weil der Anteil

von D am Verkauf in US-Embargoländer nur bei knapp 7% liegt und er keine speziellen Warenlager für diese Embargoländer besitzt. Auch ein Verstoß gegen eine weitere ITSR-Regelung scheidet aus, nach der keine US-Bank den Verkauf in den Iran finanzieren darf. Denn anders als beim Einkauf liegen keine US-Dollar-Geschäfte beim Verkauf vor, so dass beim Verkauf keine US-Banken eingeschaltet werden.

***„Wenn Geschäfte in US-Dollar abgewickelt werden, dann werden US-Banken – und somit US-Personen – in dieses Geschäft involviert. Für ein solches Geschäft muss dann das US-Exportrecht (inkl. des umfassenden US-Iran-Embargos) beachtet werden."***

Es bleibt die Frage, ob hier ein Verstoß gegen die E.O. 13599 vorliegt. Ein Verstoß hiergegen läge vor allem dann vor, wenn beim Verkauf US-Personen involviert wären; dann müsste die Listung der Bank Melli beachtet werden. Dieses ist nicht der Fall, weil – wie gezeigt – beim Verkauf wegen Euro-Zahlungen keine US-Banken eingeschaltet sind.

## Einkaufs- und Ausfuhrgeschäft als Einheit?

Anders wäre die Lage dann, wenn man das Einkaufs- und Verkaufsgeschäft als eine Einheit ansehen müsste, weil beim Einkauf US-Banken involviert sind. Eine solche Verschränkung beider Geschäfte ist ausnahmsweise möglich. Solange aber keine Anzeichen für eine solche Verschränkung von Einkauf und Verkauf vorliegen, können beide Geschäfte im Zweifel als separate Geschäfte betrachtet werden. Demnach liegt kein Verstoß gegen E.O. 13599 und insgesamt kein Verstoß gegen US-Ausfuhrrecht vor.

## Resümee

US-Recht kann ausgelöst werden durch die Involvierung von US-Territorium, US-Personen, Gütern *made in the USA*, Gütern *made in Europe* mit mehr als minimalen US-Anteilen etc. Das US-Recht kann aber auch durch die Zahlung in US-Dollar ausgelöst werden. Denn dadurch werden US-Banken (also US-Personen) in das Geschäft einbezogen. Diese dürfen keine Finanzierungen für ein Iran-Geschäft vornehmen. Wäre im Ausgangsfall auch der Verkauf im Iran über US-Dollar abgewickelt worden, wäre gegen dieses Verbot verstoßen worden. Von daher birgt der Verkauf in US-Dollar ein hohes Risikopotential, weil sofort das ganze US-Exportrecht (inklusive des US-Iran-Embargos) beachtet werden muss.

*Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. auch HIER.*

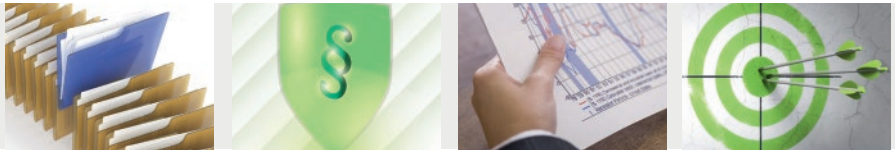
Anzeige

Nächste Ausgabe: 15. März 2018

Jetzt kostenlos abonnieren!

ComplianceBusiness

www.compliancebusiness-magazin.de



ComplianceBusiness ist ein Online-Magazin, das sich insbesondere an HR-, Compliance- und Datenschutzverantwortliche richtet. Namhafte Autoren berichten über die gesamte Bandbreite der systematischen Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien im Unternehmen. ComplianceBusiness erscheint viermal pro Jahr und wird den Abonnenten kostenlos zugestellt.

Herausgeber: FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag und German Law Publishers GmbH

FRANKFURT BUSINESS MEDIA DER F.A.Z.-FACHVERLAG

GLP German Law Publishers www.germanlawpublishers.com

Partner:

Deloitte. EBNER STOLZ EY Building a better working world HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK KPMG Linklaters

In Kooperation mit:

ACC Association of Corporate Counsel EUROPE DICO Deutsches Institut für Compliance EBS Law School Executive School of Management, Technology and Law (ES-HSG) Universität St.Gallen

# Strategische Partner

**Amber Road**
Celine Gouriou
Senior Marketing Specialist
Luisenstraße 14
80333 München
(089) 200 03 41-14
celinegouriou@
amberroad.com

**Atradius Kreditversicherung**
Stefan Deimer
Advisor Marketing &
Communication
Opladener Straße 14
50679 Köln
(02 21) 20 44-20 16
stefan.deimer@atradius.com

**Bayerische Landesbank**
Florian Seitz
Senior Director, Head of
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
florian.seitz@bayernlb.de

**Coface Niederlassung in Deutschland**
Erich Hieronimus
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
(0 61 31) 323-541
erich.hieronimus@
coface.de

**Commerzbank AG**
Frank-Oliver Wolf
Leiter Commerzbank
Transaction Services
Deutschland
Kaiserstraße 16
60311 Frankfurt am Main
(069) 136-412 09
frank-oliver.wolf@
commerzbank.com

**Credendo**
Christoph Witte
Direktor Deutschland
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-01
c.witte@credendo.com

**Deutsche Bank AG**
Global Transaction Banking
Lothar Meenen
Leiter Cash Management
Corporates/Trade Finance
Deutschland
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-388 81
lothar.meenen@db.com

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

**Hagemann Trade Compliance Consulting**
Dirk Hagemann
Westhafenplatz 1
(Westhafen Tower)
60327 Frankfurt am Main
(069) 710 456 075
office@hagemann-tcc.eu

**Hohmann Rechtsanwälte**
PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt
Schlossgasse 2
63654 Büdingen
(0 60 42) 95 67-0
harald.hohmann@
hohmann-rechtsanwaelte.com

**KfW IPEX-Bank GmbH**
Dr. Axel Breitbach
Stellvertretender Direktor
Kommunikation
Palmengartenstraße 5–9
60325 Frankfurt am Main
(069) 74 31-29 61
axel.breitbach@kfw.de

**Landesbank Baden-Württemberg**
Michael Maurer
Head of Trade &
Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(0711) 127-760 18
michael.maurer@lbbw.de

**Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale**
Andrej Rempel
Director,
Teamhead Origination
Neue Mainzer Straße 52–58
60311 Frankfurt am Main
(069) 91 32-54 70
andrej.rempel@helaba.de

**ODDO BHF Aktiengesellschaft**
Andrejana Wächter
International Banking Sales
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
(069) 718-23 83
andrejana.waechter@
bhf-bank.com


## IMPRESSUM

**Herausgebender Verlag:**
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Geschäftsführung:
Dominik Heyer, Hannes Ludwig
Frankenallee 68–72,
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main

**Redaktionsleitung:**
Gunther Schilling (verantwortlich)
Telefon: (069) 75 91-21 96
E-Mail: gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

**Anzeigen:**
Jens Walther

**Layout:**
Christine Lambert

**Korrektorat:**
Vera Pfeiffer

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

**Strategische Partner:**
AmberRoad, Atradius, Bayerische Landesbank, Coface, Commerzbank, Credendo, Deutsche Bank, Graf von Westphalen, Hagemann Trade Compliance Consulting, Hohmann Rechtsanwälte, KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-Württemberg, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, ODDO BHF



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