www.exportmanager-online.de

# Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche





**ExportManager** 





# Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordamerika

US-Zölle treffen Drittländer | Zölle und Abkommen im Handelskonflikt | Lieferantenkredite in Nordamerika | Jamaika setzt auf finanzielle Stabilität | Nachhaltigkeit in Kaliforniens Häfen | Weiterbildung im Export | US-Strafzölle und die Supply-Chain | Neues zu: "besonders konstruiert für militärische Zwecke"



ie Zwischenwahlen in den USA haben zwar die Mehrheit der Republikaner im Repräsentantenhaus gekippt, doch im Senat behalten sie ihren Gestaltungsspielraum. Die ausländischen Partner müssen sich auf eine Fortsetzung der druckvollen Politik einstellen.

In der aktuellen Ausgabe des Export-Managers blicken wir auf die Auswirkungen der US-Handelspolitik und die finanzielle Stabilität nordamerikanischer Unternehmen. Mit Jamaika stellen wir einen Karibikstaat vor, der exemplarisch zeigt, wie Reformen zu mehr Stabilität führen.

Auf dem 3. Deutschen Exporttag stand die politische Entwicklung in den USA im Fokus. Fin weiteres Thema waren die Regularien, die deutsche Exporteure beachten müssen. Die Weiterbildung in diesem Bereich beleuchten wir als **Sonderthema** der aktuellen Ausgabe. Die Auswirkungen der US-Zölle auf die Lieferkette und die Prüfung der besonderen Konstruktion für militärische Zwecke runden das Themenangebot ab.

Der ExportManager erscheint ab dieser Ausgabe in einem neuen, frischeren Layout. Ich wünsche Ihnen eine optisch und inhaltlich ansprechende Lektüre.

Gunther Schilling

# THEMEN

#### **VERKAUFEN**

US-Zölle treffen auch Drittländer

Mit ihren Importzöllen belasten die USA nicht nur direkt die betroffenen Handelspartner. Erich Hieronimus, Coface

- Zölle, Abkommen und Warenströme im Handelskonflikt Am Anfang waren es Strafzölle auf chinesische Waschmaschinen und Solarzellen. Inzwischen sind komplette Industrien betroffen. Maike Radermacher, Trade Machines FI GmbH
- Lieferantenkredite entwickeln sich rückläufig Unternehmen in den USA und Kanada, die mit Firmenkunden Handelsgeschäfte betreiben, sind im Vergleich zum vergangenen Jahr deutlich weniger dazu bereit, beim Kauf von Waren und Dienstleistungen Lieferantenkredite zu gewähren. Dr. Thomas Langen, Atradius Kreditversicherung
- Jamaika setzt auf finanzielle Stabilität Die wirtschaftlichen Aussichten für die Karibikstaaten hellen sich auf. Christoph Witte, Credendo
- 11 Kalifornische Häfen investieren in Nachhaltigkeit und Umweltschutz

Kalifornien ist seit langem Vorreiter für Umweltschutz und erneuerbare Energien in den USA. Bela Onken, KfW IPEX-Bank

#### **VERNETZEN**

13 3. Deutscher Exporttag:

USA stellen Exporteure vor große Herausforderung

Die aktuellen Handelskonflikte zwingen international aufgestellte Unternehmen zu Anpassungen.

Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

16 Weiterbildungsangebote für Exportverantwortliche

Die Exportverantwortlichen im deutschen Mittelstand bereiten sich auf ein weiteres turbulentes Jahr vor.

Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

#### LIEFERN

18 Schulung bringt Exporteuren Rechtssicherheit

"Ignorantia legis non excusat" – Unwissenheit schützt vor Strafe nicht, lautet eine juristische Standardbegründung für eine Verurteilung trotz Unkenntnis der Strafbarkeit. Arne Mielken, Amber Road

21 US-Strafzölle und das Supply-Chain-Management

Die von den USA eingeführten Zölle auf Waren aus Aluminium und Stahl zum einen und eine Vielzahl von chinesischen Waren zum anderen stellen zusammen mit den durch sie ausgelösten Gegenmaßnahmen anderer Staaten eine Herausforderung für globale Wertschöpfungsketten dar, die Unternehmen zum Handeln zwingt. Dr. Hartmut Henninger, GvW Graf von Westphalen

23 Neues zu: "besonders konstruiert für militärische Zwecke" Für viele deutsche Exporteure ist die Abgrenzung zwischen Rüstungs- und Dual-Use-Gütern schwierig.

PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

**26 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM** 

# **US-Zölle treffen** auch Drittländer

Mit ihren Importzöllen belasten die USA nicht nur direkt die betroffenen Handelspartner. Sie lösen auch indirekte Effekte aus. So gehen die Exporte von Drittländern in diese Länder zurück. Nach einer Berechnung des internationalen Kreditversicherers Coface bedeutet ein um 1% höherer Importzoll der USA durchschnittlich 0,5% weniger Exporte Dritter in die sanktionierten Länder. Besonders stark leiden die Branchen Transport (-4,4%) und Maschinenbau (-3,7%) unter diesem Effekt.

n den vergangenen Jahren wurden deutlich mehr protektionistische Maßnahmen eingeführt als Regeln, die den freien Handel fördern. Im Vergleich zu 2010 gibt es heute weltweit zweieinhalbmal mehr protektionistische Bestimmungen als Erleichterungen. Allerdings steigt auch die Zahl regionaler Handelsabkommen. Sie sind offensichtlich das bevorzugte Instrument zum Abbau von Handelsschranken sowie zur Förderung von Freihandelsnetzwerken und multinationalen Produktionsketten

Auffallend ist der Anstieg der Importzölle. Ihre Anwendung hat sich in neun Jahren verdoppelt. Mit Stand September 2018 waren 16% aller protektionistischen Maßnahmen Importzölle. 2009 betrug der Anteil nur 8%. Wenig überraschend hat sich die Anwendung von Einfuhrzöllen zwischen 2016 und 2018 in den USA besonders beschleunigt. Der Anteil an allen Regeln hat sich von 5,4% auf 12,5% mehr als verdoppelt.

Der verstärkte Protektionismus, getrieben durch die US-Zollpolitik, erhöht das Risiko, dass auch zahlreiche Länder in den Beschaffungs- und Produktionsketten mit getroffen werden. So hat Coface analysiert, dass zusätzlich zu den direkten Effekten sich für zwölf Branchen in 63 Ländern negative Auswirkungen auf deren Exporte ergeben. Erhöhen die USA die Zollschranke um 1% für irgendein Land, führt das bei Ländern, die mit diesem





Erich Hieronimus Pressesprecher NER,

erich.hieronimus@coface.com www.coface.de

Anzeige

sanktionierten Land in Geschäftsbeziehungen stehen, zu einem Rückgang der Exporte um durchschnittlich 0,46% - bei ansonsten unveränderten Parametern. Allein auf produzierende und verarbeitende Sektoren bezogen, betrüge der Effekt 0,6%.

"Die indirekten Auswirkungen auf die Exporte der Länder, die mit den von den US-Zöllen betroffenen Ländern handeln. sind erheblich, wenn auch, was nicht überraschend ist, niedriger als die direkten Auswirkungen", kommentiert Coface-Chefvolkswirt Julien Marcilly. "Dies kann auch damit erklärt werden, dass manche Partnerländer einen Teil ihrer Exportprodukte in andere Lieferländer für die USA umleiten, die nicht von Zollschranken betroffen sind. So können Länder den Ansteckungseffekt abmildern."

"Die indirekten Auswirkungen auf die Exporte der Länder, die mit den von den US-Zöllen betroffenen Ländern handeln, sind erheblich."

Die indirekten Auswirkungen treffen besonders den Transport- und Verkehrssektor (inklusive der Automobilindustrie), der intensiv in komplexe Beschaffungs-, Produktions- und Handelsketten integriert ist. Ein um 1 Prozentpunkt erhöhter Zoll für die Branchen führt nach Berechnungen von Coface zu einem durchschnittlichen Rückgang der Exporte des

betroffenen Landes um 4.4%. Deutschland, Japan und die USA selbst sind indirekt am stärksten von den US-Zöllen für chinesische Automotiveexporte betroffen, weil die Nachfrage in China nach Zulieferprodukten aus diesen Ländern sinkt. Auswirkungen spüren auch der Maschinenbau, der Bergbau und die Holz-Papier-Branchen mit Rückgängen von 2-3%. Auf den Elektroniksektor (-1,4%) in Vietnam, Südkorea, Japan, Taiwan und Thailand wirken die US-Zölle auf Einfuhren chinesischer Telefone. Geringer sind die indirekten Auswirkungen für Lebensmittel und Metalle, Chemie und landwirtschaftliche Produkte.

Seit Anfang 2018 hat die US-Administration ihre Ankündigungen umgesetzt und Importzölle für eine ganze Reihe von Produkten eingeführt: im Januar auf Solarpanels und Waschmaschinen, im März auf Stahl und Aluminium, Letztere gelten seit Juni auch für die EU, Mexiko und Kanada sowie seit August für die Türkei. Über die ersten drei Quartale des laufenden Jahres zielten die Maßnahmen zunehmend auf China. Ein großes Paket umfasste im Juli Waren im Wert von 50 Mrd USD, ein zweites im September einen Wert von 200 Mrd USD. Zusammengenommen sind 12% der Importe in die USA von restriktiven Maßnahmen betroffen. Die diversen Gegenmaßnahmen umfassen derweil 8% der US-Exporte.

Die ausführliche Analyse steht unter www.coface.de zum Download bereit.

# Haufe. AKADEMIE

**HANDLUNGSSICHERHEIT** IM INTERNATIONALEN UMFELD.

www.haufe-akademie.de/ international-business

Entdecken Sie unsere Welt des International Business: Seminare, Inhouse-Trainings, e-Learnings, Coachings, kostenlose Fachartikel und vieles mehr in deutscher und englischer Sprache.

# Zölle, Abkommen und Warenströme im Handelskonflikt

Am Anfang waren es Strafzölle auf chinesische Waschmaschinen und Solarzellen. Inzwischen sind komplette Industrien betroffen. Mit der letzten Runde an Strafzöllen, die Ende September in Kraft getreten sind, belegen die USA Waren aus China im Wert von 250 Mrd USD – damit ist fast die Hälfte der chinesischen Exporte in die USA betroffen. Und damit steckt die Welt in einem Handelskrieg. Aber was ist eigentlich passiert? Und warum?



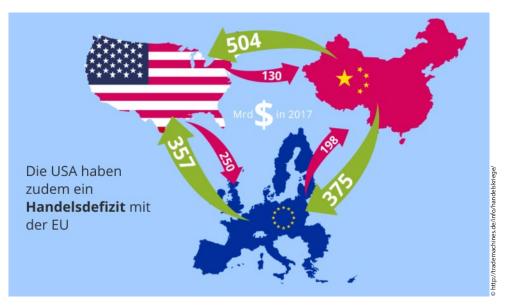
Maike Radermacher Trade Machines FI GmbH

maike.radermacher@ trademachines.com www.trademachines.de

ashington und Peking streiten sich – und die ganze Welt kann dabei zusehen. Zölle sind eigentlich nichts Ungewöhnliches. Die derzeitigen Zölle werden als "Strafzölle" bezeichnet, wobei bestehende Zölle um eine zusätzliche Abgabe erhöht werden. Hier steht die politische Absicht im Vordergrund. Im aktuellen Fall möchte die US-Regierung China Schaden zufügen und gleichzeitig – gemäß der America-first-Politik – die heimische Wirtschaft stärken. Nach den Strafzöllen auf Solarzellen und Waschmaschinen folgten US-Zölle auf Stahl und Aluminium, Kanada, China und die EU reagierten mit Gegenzöllen. Seit Juli gelten die amerikanischen und chinesischen Zölle auf Produkte im Wert von insgesamt 24 Mrd USD, und seit dem 24. September sind weitere Zölle auf chinesische und amerikanische Importe hinzugekommen.

## Handelskonflikte könnten von der WTO beigelegt werden

Die Welthandelsorganisation (WTO) -1994 gegründet – fördert mittels Handelsregeln den Freihandel zwischen den Nationen. Sie setzt sich also dafür ein. dass Marktbarrieren abgebaut werden. Sie erlaubt protektionistische Maßnahmen nur im Falle starker Zunahme von Einfuhren, starken Abfalls von Einfuhrpreisen und bei der Gefährdung der nationalen Sicherheit. Die Gefährdung der nationalen Sicherheit ist der Grund, mit



Im Handelsstreit zwischen den USA und China steht auch die EU unter Druck.

dem Trump seine Strategie vor der WTO rechtfertigt. Diese Argumentation muss die Organisation nun prüfen. Gleichzeitig können im Falle von auferlegten Strafzöllen betroffene Mitglieder Beschwerde bei der WTO einlegen. Können sich die Länder nicht einigen, tritt ein aus sieben Mitgliedern bestehendes Schiedsgericht zusammen.

Die EU reichte im Juni Klage gegen die US-Sonderzölle auf Stahl und Aluminium ein. Auch Kanada und China klagen vor der WTO. Diese prüft die vorliegenden Klagen – ein Prozess, der mindestens ein Jahr dauert. Das dafür zuständige Schiedsgericht ist derzeit nur mit vier Personen besetzt, weil die USA Neubesetzungen seit Jahren verhindern.

Das Argument der nationalen Sicherheit hängt mit der Handelsbilanz zusammen. Der US-Präsident ist davon überzeugt, dass das Handelsdefizit darauf basiert, dass sein Land ungerecht behandelt wird. China verkaufte den Amerikanern im vergangenen Jahr fast viermal so viele Waren wie umgekehrt. Damit haben die USA ein Handelsdefizit von rund 370 Mrd USD. Und auch im Handel mit der EU importiert das Land mehr, als es exportiert.

Und tatsächlich haben die USA mit einem durchschnittlichen Zollsatz von 1,7% geringere Handelszölle als ihre Haupthandelspartner. Die Grundlage für die heutigen Handelszölle wurde vor mehr als 70 Jahren verabschiedet, um die wirtschaftliche Erholung nach dem Zweiten Weltkrieg voranzutreiben. Mit den Strafzöllen zielt Präsident Trump darauf ab, die Handelsbilanz auszugleichen.

"Der US-Präsident ist davon überzeugt, dass das Handelsdefizit darauf basiert, dass sein Land ungerecht behandelt wird."

Bislang ist Chinas Exportüberschuss im Warenaustausch mit den USA nicht gesunken. Im Gegenteil: Er ist sogar auf ein neues Rekordhoch gestiegen: Im September lag er mit 34,1 Mrd USD rund 3 Mrd USD höher als im August. Dies kann jedoch auch daran liegen, dass Unternehmen den Einkauf vorgezogen haben, um zukünftige Zölle zu umgehen.

## Lösung durch Handelsabkommen

Nicht nur China ist ein wichtiger Partner der USA im Warenhandel. Mexiko lag 2017 mit 314 Mrd USD an Exporten in die USA an zweiter Stelle, gefolgt von Kanada mit 300 Mrd USD. Mit beiden Ländern verzeichnen die USA Handelsdefizite. Bislang wurde der Handel zwischen den drei Ländern über das Nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA geregelt. Nach bilateralen Neuverhandlungen löste das United States-Mexiko-Canada Agreement USMCA das NAFTA ab – die größten Veränderungen betreffen die Autoindustrie und den Milchmarkt. Zu NAFTA-Zeiten

wählten Autohersteller vor allem Mexiko als Produktionsland. Das USMCA sieht unter anderem vor, dass eine Mindestmenge an Autos von Arbeitnehmern produziert wird, die mindestens 16 USD pro Stunde verdienen. Dadurch werden Investitionen und Produktion in Mexiko geringer ausfallen, die US-Autoimporte aus Mexiko werden weniger, und bestenfalls wandern Jobs aus Mexiko in die USA.

Der Schutz des heimischen Milchmarktes war Kanada immer wichtig. Das Land hielt strenge Einfuhrkontingente für Milcherzeugnisse ein und erhob hohe Zölle auf Erzeugnisse, die das Kontingent überschritten. Dennoch schickten die USA auch bisher schon weitaus mehr Milchprodukte nach Kanada als umgekehrt. Mit dem neuen USMCA bekommen die USA einen besseren Marktzugang als bisher, so dass die Amerikaner in Zukunft mehr Milchprodukte an Kanada verkaufen werden. Kanada bleibt dafür von zusätzlichen Zöllen auf Autos verschont.

Auch Washington und Peking wollen wieder verhandeln. US-Präsident Trump strebt den Abschluss eines Handelsabkommens mit China bereits zum G20-Gipfel Ende November an. Die EU hält sich nach der Vereinbarung zwischen Juncker und Trump mit weiteren Zöllen zurück.

Eine ausführliche Übersicht über den Handelskonflikt bietet eine Infografik unter http://trademachines.de/info/handels-kriege/.







Qualitätsjournalismus für mittelständische Unternehmer – aktuell, relevant und nutzwertig.

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

Jetzt kostenfrei probelesen: www.marktundmittelstand.de

# Lieferantenkredite entwickeln sich rückläufig

Unternehmen in den USA und Kanada, die mit Firmenkunden Handelsgeschäfte betreiben, sind im Vergleich zum vergangenen Jahr deutlich weniger dazu bereit, beim Kauf von Waren und Dienstleistungen Lieferantenkredite zu gewähren. Bei den Unternehmenspleiten in den USA zeichnet sich zudem eine Stagnation ab.

wei aktuelle Studien des Kreditversicherers Atradius haben das Zahlungsverhalten sowie die Insolvenzentwicklung auf dem amerikanischen Kontinent unter die Lupe genommen.

### Weniger Verkäufe auf Ziel

Die Bereitschaft zur Lieferung von Waren und Dienstleistungen auf Ziel ist auf dem gesamten amerikanischen Kontinent gegenüber 2017 deutlich zurückgegangen. Besonders ausgeprägt ist diese Entwicklung in den USA, wo derzeit weniger als 40% der an der Studie teilnehmenden Firmen im B2B-Bereich Lieferantenkredite gewährten. Lag deren Anteil im Vorjahr noch bei 45,5%, fiel er binnen Jahresfrist um 5.7 Prozentpunkte auf nur noch 39.8%. Das entspricht einem Rückgang von gut einem Achtel. Eine ähnliche Entwicklung lässt sich in Kanada beobachten. Hier fiel der Anteil der Verkäufe auf Zahlungsziel im Firmenkundengeschäft um 4,1 Prozentpunkte auf 41.8%, nachdem er im Vorjahr noch 45,9% erreicht hatte.

## Anstieg überfälliger Forderungen

Da der Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Kredit sowohl in den USA als

auch in Kanada ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung und Kundenneugewinnung darstellt, kann dieser Schritt als Vorsichtsmaßnahme der an der Studie teilnehmenden Unternehmen zur Absicherung möglicher Zahlungsausfälle gewertet werden. Für diese Sichtweise spricht die Tatsache, dass befragte Unternehmen aus Kanada mit einem Plus von 4 Prozentpunkten den höchsten Anstieg des Anteils überfälliger Forderungen aus dem B2B-Geschäft im Vergleich zum Voriahr meldeten. Demnach waren dort 41.9% der inländischen und 51.2% der gegenüber ausländischen Kunden geltend gemachten Rechnungen überfällig. In den USA liegt dieser Anteil mit 40,3%





Dr. Thomas Langen Senior Regional Director Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicheruna

thomas.langen@atradius.com www.atradius.de



für Inlandsrechnungen sowie 54,9% für überfällige Rechnungen ausländischer Kunden auf einem ähnlich hohen Niveau. Im Durchschnitt ist bei US-amerikanischen Firmen somit fast jede zweite Rechnung überfällig (47,6%).

## Neun von zehn Unternehmen erhalten ihr Geld verspätet

Neun von zehn Unternehmen auf dem amerikanischen Kontinent sind von verspäteten Zahlungen betroffen. So berichteten 90,7% der befragten Studienteilnehmer aus den USA von verspäteten Zahlungen ihrer inländischen Geschäftskunden. Bei Auslandsgeschäften meldeten 91.1% der US-amerikanischen Unternehmen verspätete Zahlungen ihrer Kunden, Damit sind die USA nach Mexiko. das am zweitstärksten von verspäteten Zahlungen betroffene Land auf dem amerikanischen Kontinent. Etwas weniger verspätete Zahlungen in- und ausländischer B2B-Kunden melden kanadische Unternehmen: Hier berichteten lediglich 86,7% beziehungsweise 86,6% der Studienteilnehmer, fällige Zahlungen verspätet erhalten zu haben. Dass verspätete Zahlungen erhebliche negative Effekte auf die davon betroffenen Unternehmen haben können, zeigen die hierzu getätigten Aussagen der an der Studie teilnehmenden Firmen: Mehr als ein Fünftel von ihnen musste Korrekturen beim Cashflow vornehmen (21,5%), ebenfalls gut jeder Fünfte (20,1%) war aufgrund verspäteter

Zahlungen dazu gezwungen, die eigenen Lieferanten später zu bezahlen, und 17.5% gaben an, hierdurch Umsatzverluste erlitten zu haben.

#### Längere Forderungslaufzeiten

Im Bereich der durchschnittlichen Zahlungsdauer stellt sich die Entwicklung in den USA und Kanada schlechter dar als in der Region insgesamt: Während in Nordund Südamerika die Zahl der Tage, bis eine offene Rechnung bezahlt wurde (Days Sales Outstanding, DSO), durchschnittlich um lediglich zwei Tage auf nunmehr 37 Tage anstieg, verzeichneten sowohl US-amerikanische als auch kanadische Unternehmen einen noch stärkeren Anstieg. Kanadische Firmen müssen derzeit im Durchschnitt 32 Tage auf die Begleichung ihrer Rechnungen warten, das sind drei Tage mehr als noch 2017. Deutlich länger ist dieser Zeitraum für Unternehmen aus den USA: Hier beträgt der DSO 37 Tage. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Verlängerung der durchschnittlichen Forderungslaufzeit um ganze vier Tage.

"Verspätete Zahlungen können erhebliche negative Effekte auf die davon betroffenen Unternehmen haben, zeigen die hierzu getätigten Aussagen der an der Studie teilnehmenden Firmen."

Für die kommenden zwölf Monate erwarten kanadische und US-amerikanische Unternehmen in der Mehrzahl keine durchgreifende Verschlechterung der DSO-Kennziffer. So rechnen 71,9% der Befragten aus den USA nicht mit einer Veränderung, während dieser Anteil in Kanada bei lediglich 64,6% liegt. Dort rechnet fast ein Viertel der Firmen mit längeren Forderungslaufzeiten. In den USA sind die Firmen positiver gestimmt. Dort rechnen lediglich 5,4% mit einer starken und 12,3% mit einer leichten Verlängerung der durchschnittlichen Forderungslaufzeit.

## Abzuschreibende Forderungen bleiben problematisch

Der Anteil derjenigen offenen Forderungen, die von den Unternehmen in Nordund Südamerika als uneinbringlich abgeschrieben werden mussten, sank im Vergleich zum Vorjahr um 0,3 Prozentpunkte auf einen Wert von 1,8%. Deutlich höher fiel der Rückgang bei den an der Studie teilnehmenden Unternehmen aus den USA aus: Diese müssen aktuell 1.3% ihrer Forderungen abschreiben, ein Jahr zuvor waren es noch 2,1%. In Kanada zeichnet sich hingegen keine Veränderung ab: Hier mussten nach wie vor 1,5% aller Forderungen als uneinbringlich deklariert werden.

Am häufigsten müssen Forderungen in Nord- und Südamerika gegenüber Kun-

den aus den Branchen "Langlebige Konsumgüter", "Dienstleistungen für Unternehmen", "Dienstleistungen" und "Bau" als uneinbringlich abgeschrieben werden. Als Hauptgründe dafür wurden von den befragten Unternehmen die Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers sowie die Einstellung der Geschäftstätigkeit genannt. Weitere Gründe waren die Unfähigkeit, den Schuldner ausfindig zu machen, fehlgeschlagene Inkassobemühungen sowie die Verjährung der offenen Forderungen.

## Wendepunkt bei der Insolvenzentwicklung?

Bei den Insolvenzerwartungen in den USA zeichnet sich im laufenden Jahr zwar ein deutlicher Rückgang von 8% ab, dieser flacht jedoch im kommenden Jahr aller Voraussicht nach deutlich ab: 2019 dürften die Unternehmenspleiten dort lediglich um 2% sinken. Dieser drastische Rückgang um 75% deutet auf einen Wendepunkt bei der Insolvenzentwicklung in den USA hin, ausgelöst durch das Auslaufen der positiven Einmaleffekte des Steuersenkungsprogramms der amerikanischen Regierung. Weitere Risikofaktoren stellen in diesem Zusammenhang die Unsicherheiten im Hinblick auf die zukünftige Welthandelspolitik, sich verändernde Präferenzen seitens der Konsumenten sowie höhere Finanzierungskosten der Unternehmen dar.

# Jamaika setzt auf finanzielle **Stabilität**

Die wirtschaftlichen Aussichten für die Karibikstaaten hellen sich auf. Das reale Wirtschaftswachstum wird sich nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds 2019 in den meisten Staaten dank einer kräftigen Nachfrage der USA weiter erhöhen. Vor allem Rohstoffexporteure dürften von steigenden Weltmarktpreisen profitieren.



amaika, die drittgrößte Insel der Großen Antillen, hat im Jahr 1962 seine Unabhängigkeit vom Vereinigten Königreich erklärt. Seitdem liegt die Macht im Land mal bei der People's National Party (PNP), mal bei der Jamaica Labour Party (JLP). Seit März 2016 wird das Land vom Vorsitzenden der JLP, Andrew Michael Holness, regiert, der seine politischen Vorhaben trotz einer geringen Mehrheit vorantreiben konnte (z.B. ein neues IWF-Abkommen und Steuerreformen). In den kommenden Jahren liegt das Hauptaugenmerk der Regierung weiterhin auf der Bekämpfung der hohen Korruption sowie der steigenden Kriminalität durch Banden und Drogenhandel.

## Reformen verringern Leistungsbilanzdefizit

Jamaika wurde von der 2008 beginnenden weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise schwer getroffen. Das Land litt insbesondere unter dem Rückgang der Tourismuseinnahmen und Rücküberweisungen, die vor der Krise etwa die Hälfte der Exporterlöse ausmachten. 2008 stürzte die Wirtschaft in eine drei Jahre währende Rezession. Im Zuge dieser Krise schnellte auch das Leistungsbilanzdefizit im Haushaltsjahr April 2008/März 2009 auf einen beispiellosen Höchstwert von 18,7% des BIP, und nach dem dramatischen Rückgang der ausländischen Direktinvestitionen deckten die Währungsreserven im

März 2008 nur noch 2,1 Monatsimporte ab.

Im Mai 2013 verpflichtete das Land sich jedoch zu einem IWF-Wirtschaftsreformprogramm. Dieser Schritt erwies sich für Jamaika als Wendepunkt. In den vergangenen Jahren ist das Leistungsbilanzdefizit zurückgegangen, und selbst wenn es im Vergleich zu 2015 und 2016 erneut ansteigen sollte, wird für 2018 mit einem Stand von lediglich 5% des BIP gerechnet.

Die Hauptgründe für den Rückgang des Leistungsbilanzdefizits sind die historisch niedrigen Kosten für Öleinfuhren sowie steigende Erlöse aus Tourismuseinnahmen und Rücküberweisungen (derzeit nahezu 70% der Leistungsbilanzeinnahmen) dank der zunehmenden Wettbewerbsfähigkeit der Tourismusbranche. Des Weiteren wird das Defizit vorrangig über Zuflüsse aus ausländischen Direktinvestitionen finanziert. Daher haben sich die Währungsreserven mehr als verdoppelt und deckten Mitte 2018 etwa fünf Monatsimporte ab.

Als größere Herausforderung erweist sich die Wiederbelebung des realen Wirtschaftswachstums. Auch wenn das Land die Rezession in den ersten Jahren des IWF-Programms überwinden konnte, entwickelt sich das Wachstum des realen BIP nur schleppend. Dass das aktuelle (Haushalts-)Jahr keine Ausnahme darstellt, zeigt das prognostizierte Wachstum von lediglich 1,4%.



**Christoph Witte** Country Manager, Credendo

c.witte@credendo.com www.credendo.com

## Staatshaushalt zeigt deutliche Verbesserung

Der Staatshaushalt war lange Zeit die Achillesferse der jamaikanischen Wirtschaft. 2010 und 2013 entschied das Land sich für eine Restrukturierung der öffentlichen Inlandsverschuldung, da die Staatsschulden in jenen Jahren bei hohen 145% des BIP lagen. Ab 2013 hat sich das Land konsequent der Haushaltskonsolidierung verpflichtet. Infolgedessen kann es seit Beginn des IWF-Programms umfangreiche Primärüberschüsse (Haushaltssaldo vor Zinszahlungen) vorweisen. Das Verhältnis von Zinszahlungen zu Staatseinnahmen ist dadurch deutlich zurückgegangen. Gleiches gilt für die Staatsverschuldung, die 2018 bei 105% des BIP liegen dürfte.

Angesichts des laufenden IWF-Programms (vorsorgliche IWF-Beistandsvereinbarung von November 2016 bis November 2019) wird mit einer Fortführung der Haushaltskonsolidierung gerechnet. So besteht ein Schwerpunkt des Programms in der Reduzierung der Staatsverschuldung auf 60% des BIP bis 2025/2026.

Eine Voraussetzung für die Erreichung dieses Ziels ist die Senkung der hohen Personalausgaben, die etwa ein Drittel der Staatsausgaben ausmachen. Die weitere Unterstützung der Bevölkerung wird außerdem davon abhängen, ob die Regierung den Nachweis erbringen kann, dass ihre politischen Anstrengungen zu stärkerem Wachstum, mehr Beschäftigung und einer Verbesserung der Sicherheitslage führen. Ohne solche Erfolge könnte sich die Aufrechterhaltung der Reformdynamik als schwierig erweisen.

"Die weitere Unterstützung der Bevölkerung wird davon abhängen, ob die Regierung den Nachweis erbringen kann, dass ihre politischen Anstrengungen zu stärkerem Wachstum, mehr Beschäftigung und einer Verbesserung der Sicherheitslage führen."

Eine weitere Problematik besteht darin, dass es sich bei der Staatsverschuldung zu einem Großteil um Auslandsschulden handelt, die auf Fremdwährung lauten. Die relativ hohe Auslandsverschuldung weist zwar einen Abwärtstrend auf, stellt jedoch unverändert eine Schwachstelle Jamaikas dar. Positiv zu erwähnen ist, dass sich der Schuldendienst und die kurzfristigen Verbindlichkeiten auf einem moderaten Niveau befinden.

Vor diesem Hintergrund sowie angesichts des adäguaten Niveaus der Währungsreserven stuft Credendo das kurzfristige politische Risiko Jamaikas, das die Liquidität des Landes widerspiegelt, in Kategorie 3 ein.

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



# Kalifornische Häfen investieren in Nachhaltigkeit und Umweltschutz

Kalifornien ist seit langem Vorreiter für Umweltschutz und erneuerbare Energien in den USA. So hat sich der Bundesstaat beispielsweise das ehrgeizige Ziel gesetzt, ab 2045 nur noch Ökostrom zu nutzen. 2015 gab die kalifornische Regierung zudem das Ziel aus, bis 2030 eine Minderung der Treibhausgase um 40% gegenüber 1990 erreichen zu wollen. Bis 2050 sollen die Emissionen um 80% niedriger liegen als im Vergleichsjahr.



Bela Onken Director und Leiter der Repräsentanz New York, KfW IPEX-Bank

bela.onken@kfw.de www.kfw.de

a der Verkehr den größten Anteil an den Kohlendioxidemissionen hat, legt die lokale Regierung darauf einen besonderen Fokus. Personenverkehr sowie der Gütertransport sollen (nahezu) emissionsfrei werden. Die kalifornischen Häfen spielen dabei eine essentielle Rolle, weil sie knapp die Hälfte aller in die USA gehenden Container umschlagen. Durch eine Anordnung des kalifornischen Gouverneurs wurden die Häfen explizit zur Einhaltung der selbstgesteckten Umweltvorgaben verpflichtet.

## Reduzierung der Luftemissionen

Die Häfen von Los Angeles, Long Beach und Oakland haben schon vor der offiziellen Anordnung Initiativen gestartet, um ihre Luftemissionen zu reduzieren. So verabschiedeten die Häfen von Los Angeles und Long Beach im Jahr 2011 die Zero Emissions Roadmap. Beide Häfen sind direkte Nachbarn in der San-Pedro-Bucht und gleichzeitig die meistfrequentierten Containerhäfen der USA. Bereits 2009 hatte der Hafen von Oakland, der drittwichtigste Hafen in Kalifornien, eine Initiative gestartet, die bis 2020 die Dieselemissionen um 85% verringern soll. Alle Häfen werden von der Hafenbehörde der jeweiligen Stadt betrieben. Wirtschaftlich treten sie als Konkurrenten auf und wickeln hauptsächlich den Handel mit Asien ab. Um die hafenbedingten Emissionen zu reduzieren, haben sie nun ihre Kräfte gebündelt.

Konkret setzte der gemeinsame Vorstoß bei den verschiedenen Beteiligten am Hafenbetrieb an, insbesondere bei Lastwagen, Containerschiffen, Frachtterminals, Hafenbooten und Eisenbahnen. So erlaubten die Hafenbetreiber nur noch sauberen Lastwagen die Einfahrt und verbannten ältere Exemplare vom Hafengelände. Containerschiffe mussten ihre Geschwindigkeit im Hafen reduzieren und saubereren Kraftstoff und effizientere (Hilfs-)Motoren verwenden. Betreiber von Frachtterminals wurden verpflichtet, schrittweise ihre Geräte zu erneuern: Betreiber von Hafenbooten sollten ihre Motoren gegen effizientere Modelle austauschen. Die ältesten Triebwerke der eingesetzten Eisenbahnen wurden ebenfalls ausgetauscht. Um die Modernisierungen zu finanzieren, können die beteiligten privaten Unternehmen auf öffentliche Fördermittel zurückgreifen und werden dabei von den Häfen unterstützt.

"Die Häfen von Los Angeles, Long Beach und Oakland haben *Initiativen gestartet, um ihre* Luftemissionen zu reduzieren."

Seit der Verabschiedung dieser Vorgaben konnten beispielsweise in den Häfen von Los Angeles und Long Beach die Emissio-



Der Hafen von Oakland setzt auf saubere Luft.



nen von Schwefeloxiden um 97%, von Dieselpartikeln um 87%, von Stickoxiden um 56% und von Treibhausgasen um 18% reduziert werden. Damit wurden die obengenannten numerischen Zielwerte fast erreicht. Trotz dieser bedeutenden Fortschritte streben beide Häfen weitere Verbesserungen hin zu einem emissionsfreien Warenhandel an. Dies wurde im vergangenen Jahr im "Clean Air Action Plan 2017 Update" festgehalten. Es enthält die bisher weitreichendsten Strategien und erfordert ein hohes Maß an Zusammenarbeit von der Transport- und Logistikbranche, den Regulierungsbehörden und anderer Stakeholder. Aufgrund der bisher erreichten Verbesserungen bei den Treibhausgasen legt das Update hierauf seinen Fokus. In diesem Jahr verabschiedete zudem der Hafen von Oakland den "Seaport Air Quality 2020 and Beyond Plan", der ebenfalls das ambitionierte Ziel des emissionsfreien Warenhandels bis 2050 enthält.

Die Kohlendioxidemissionen in den Häfen Los Angeles, Long Beach und Oakland sollen u.a. durch folgende Maßnahmen gesenkt werden:

➤ Beschleunigte Ausmusterung älterer Lastwagen durch Einführung einer Lkw-Quote für emissionsfreie Modelle. so dass 2035 nur noch emissionsfreie Lastwagen um die und auf den Hafengeländen fahren sollen. Brennstoffzellen, Elektromotoren und Hybridantriebe sind hierfür die Schlüsseltechnologien. Die Häfen von Los Angeles und Long Beach gehen für diese Initiative von einem Investitionsvolumen von mehr als 10 Mrd USD aus.

- Vermeidung nahezu aller Emissionen von Containerschiffen, die am Liegeplatz ankern, bis 2030. Zusätzlich werden Anreize für Verbesserungen der Energieeffizienz durch den Einsatz saubererer Technologien geschaffen. Mit geschätzten 275 Mio USD sind die Kosten für diese Initiative die geringsten.
- Verpflichtung der Terminalbetreiber, bei der Beschaffung von neuem Equipment emissionsfreie oder nahezu emissionsfreie Geräte zu kaufen, wenn dies möglich ist. Ermöglichen soll das eine elektrisch betriebene Terminalinfrastruktur. Des Weiteren sollen der Leerlauf der Terminals reduziert und Standards für die elektrische Ladeinfrastruktur gesetzt werden. Die Investitionen dafür schätzen die Hafenbetreiber mit bis zu 5 Mrd USD ein.
- ➤ Fokussierung des Austauschs der Motoren der Hafenboote hin zu umweltfreundlicheren Modellen, Außerdem werden hier die Betriebsabläufe überarbeitet, und es wird nach Möglichkeiten der Reduzierung von Wartezeiten gesucht. Dafür werden rund 500 Mio USD veranschlagt.
- ➤ Verlegung von mehr Gütern auf die Schiene sowie weitere Elektrifizierung

der Fisenbahnantriebe. Das soll um die 1.0 Mrd USD kosten.

> Schiffe, die den Hafen anlaufen, sollen die letzten Meilen per Elektromotor zurücklegen.

Die erforderlichen Investitionen sollen wie bisher durch öffentliche Fördermittel sowie private Investitionen unterstützt werden.

#### Kalifornien ist Vorreiter

Auf politischer Ebene sind die Umweltvorgaben Kaliforniens der aktuellen Administration in Washington ein Dorn im Auge. Emissionsnormen werden in den USA grundsätzlich von der Environmental Protection Agency (EPA) auf Basis des nationalen Clean Air Acts überwacht. Kalifornien in seiner Vorreiterrolle für Umweltschutz konnte seit 1970 auf Basis eines Waivers eigene Umweltvorgaben, die strikter sind als der nationale Standard, durchsetzen. Diesen Sommer hat die EPA signalisiert, dass sie keine Rechtfertigung mehr für diese Ausnahmeregelung sieht und Kalifornien das Recht entziehen möchte, striktere Umweltstandards einzufordern, als der nationale Standard es vorsieht. Da Umweltschutz in Kalifornien eine lange Tradition hat, wird sich der Bundesstaat seinen lang etablierten Sonderstatus aber nicht wiederstandslos entziehen lassen. Es bleibt daher spannend, wie sich dieser Konflikt fortentwickelt.

Unabhängig von der aktuellen politischen Diskussion sind die kalifornischen Häfen aber nach wie vor fest entschlossen, ihre begonnenen Initiativen zu "Zero Emission 2030" fortzusetzen, und sehen sich hier als Vorbild für andere Häfen, nicht nur in den USA, sondern auch weltweit. Letztendlich versprechen sich die Häfen von ihrer Initiative Innovationen, die langfristig zu einer Effizienzsteigerung und Stärkung ihrer nachhaltigen Wettbewerbsposition beitragen.

"Die kalifornischen Häfen sind fest entschlossen, ihre begonnenen Initiativen zu "Zero Emission 2030" fortzusetzen, und sehen sich hier als Vorbild für andere Häfen, nicht nur in den USA, sondern auch weltweit."

Wir sehen daher gute Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen mit Technologien für Energieeffizienz und Umweltschutz, sich dort zu positionieren. Die daraus erwachsenden Exportvorhaben werden Finanzierungsbedarfe nach sich ziehen, die von im amerikanischen Markt tätigen Banken, wie zum Beispiel der KfW IPEX-Bank, gerne begleitet werden.

# 3. Deutscher **Exporttag: USA** stellen Exporteure vor große Herausforderung

Die aktuellen Handelskonflikte zwingen international aufgestellte Unternehmen zu Anpassungen. Dr. Karl-Ulrich Köhler, CEO der Rittal GmbH & Co. KG. berichtete auf dem 3. Deutschen Exporttag von steigenden Stahlpreisen in den USA, die die Produktion vor Ort verteuerten. Allerdings sei man gegenüber chinesischen Konkurrenten im Vorteil, deren Produkte direkt von US-Zöllen betroffen seien.



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

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

'xporterfolge in unruhigen Zeiten", lautete der Titel der Keynote, in der Rittal-Chef Dr. Köhler zunächst das hohe Niveau der deutschen Exporte und die weiterhin erfreulichen Zuwächse hervorhob. "Man könnte meinen: Es läuft doch", fasste er die aktuellen Daten zusammen. Auch Rittal habe seine Ausfuhr 2017 und in den ersten drei Ouartalen 2018 zweistellig steigern können. Doch die Signale aus den wichtigen Absatzmärkten USA und Großbritannien sowie die aktuellen Koniunkturrisiken lasteten auf den Geschäftserwartungen.

## Rittal strebt höhere Marktanteile in Übersee an

Doch es gibt auch spannende Entwicklungen, die Dr. Köhler optimistisch stimmen. So verfolgten China mit "Made in China 2025" und Indien mit "Make in India" ambitionierte Projekte zum Ausbau der Industrie. Rittal setze daher auf den Ausbau seiner Marktanteile in den Schwellenländern. Während das Unternehmen in Deutschland 65% des Marktes abdecke. seien es in Indien 19% und in China nur 16%.

Als Erfolgsfaktoren seines Unternehmens sieht Dr. Köhler die globale Vertriebspräsenz, die starke Stellung in unterschiedlichen Branchen und die Belieferung marktführender Kunden. Rittal setze auf schnelle Produktverfügbarkeit und hohe Qualität, die durch internationale Zertifi-



Auch wenn sich die Aussichten in einigen Märkten eintrüben, setzt Rittal auf das Auslandsgeschäft.

kate belegt werde. Auf die technologische Herausforderung der Digitalisierung reagiere das Unternehmen mit Investitionen in Höhe von 500 Mio EUR. Eine hochmoderne vernetzte Fertigung am Heimatstandort in Nordhessen gehöre ebenso in das Zukunftskonzept wie die Engineeringtochter E-Plan, die durch die Erzeugung eines "digitalen Zwillings" den Einsatz der Rittal-Produkte simulieren könne.

# Sorge um Handel und Chancen der Digitalisierung

Die Sprecher des folgenden Panels äußerten sich besorgt über die Auswirkungen

der US-Handelspolitik. In einer weiteren Eskalationsstufe könne China die Geltung von US-Standards und -Lizenzen beschränken, meinte Frank Liebold, Country Director von Atradius, Deutschland könne dann von der Partnerschaft mit China profitieren. Dr. Patrick Pohl, Head of Corporate Cash Management Projects & Trends Advisory der Deutsche Bank AG, wies auf den unilateralen Ansatz der USA und die Abkehr von internationalen Institutionen als großes Risiko für die Weltwirtschaft hin.

Die US-Zölle erschwerten allerdings aktuell den Export in die USA. Sie verkaufe daher kaum noch einfache Maschinen aus

chinesischer Produktion in den USA, sagte Dr. Heike Wenzel, Geschäftsführende Gesellschafterin des Messtechnikunternehmens Wenzel Group GmbH & Co. KG. Ihr Unternehmen stehe aber im Zentrum der vernetzten Fertigung und könne sich über mangelnde Aufträge nicht beklagen. In den USA, aber auch in China werde investiert, und wo produziert werde, müsse auch genau gemessen werden.

Die Chancen der Industrie 4.0 wurden einhellig positiv bewertet. Hier habe Deutschland deutliche Vorteile. Das B2B-Geschäft biete große Chancen. Die Diskussionsrunde war sich darüber einig, dass Kooperationen mit jungen Softwareunternehmen ein wichtiger Schritt seien, um die Stärke der deutschen Industrie im B2B-Geschäft auch digital zu nutzen. Es sei wichtig, die Schnittstelle beim Kunden zu besetzen, meinte Patrick Pohl.

## Politische Leitplanken im Wandel

In seinem Impulsvortrag am Nachmittag ging Ministerialdirigent Karl Wendling, der im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie die Unterabteilung für Außenwirtschaftskontrollen leitet, auf die zahlreichen aktuellen politischen Themen in diesem Bereich ein. So lägen die Genehmigungen für Rüstungsexporte nach Saudi-Arabien derzeit brach, und die Gültigkeit bestehender Genehmigungen sei unklar.

Im Handel mit dem Iran bemühe sich die EU, Finanzierungen möglich zu machen und Unternehmen vor Sanktionen der USA zu schützen. Um nicht den internationalen Zahlungsverkehr in Anspruch zu nehmen, solle ein Special-Purpose-Vehicle geschaffen werden, über das Geschäfte mit dem Iran abgewickelt werden können.

Ob dies den Iran-Handel retten werde. bleibe abzuwarten. Noch sei unklar, wie die USA beispielsweise auf Lieferungen von Medikamenten und Lebensmitteln reagierten. Der Procurement-Chanel, über den zivile Nukleargüter geliefert werden könnten, funktioniere trotz des Ausstiegs der USA weiterhin.

"Kooperationen mit jungen Softwareunternehmen können ein wichtiger Schritt sein. um die Stärke der deutschen Industrie im B2B-Geschäft auch digital zu nutzen."

Auch im Handel mit Russland und China gelte es, die Geschäfte genau zu prüfen. Insbesondere Lieferungen von Dual-Use-Gütern an Mischunternehmen mit zivilen und militärischen Zweigen in diesen Ländern müssten hinsichtlich der Verwendung untersucht werden. Auch im Fall der Übernahmen deutscher Unternehmen durch chinesische Investoren würde deren Hintergrund beleuchtet.

#### Innovationen im Mittelstand

Im Gespräch mit Dr. Gunther Wobser, Geschäftsführender Gesellschafter der LAUDA R. Wobser GmbH & Co. KG, standen die Reaktionen auf die technologische Entwicklung im Zentrum. Dr. Wobser betonte, dass internationale Wettbewerbsfähigkeit nur mit marktorientierten Innovationen zu erhalten sei.

Ein Kunde habe ihn auf ein Konkurrenzangebot aufmerksam gemacht, das mittels des Peltier-Effekts Temperaturänderungen durch Strom erzeugt. Daraufhin habe Dr. Wobser seine Ingenieure gebeten, Produkte mit dieser Technologie zu entwickeln. Der Sprung von der bislang verwendeten Kompression zur Peltier-Technologie sei jedoch zu groß gewesen.

Dr. Wobser habe sich daraufhin zum Kauf eines Unternehmens in den USA entschlossen, das bereits mit Peltier-Elementen arbeitete. Dadurch sei er in Kontakt mit der Innovationskultur Kaliforniens gekommen. Er habe Berkley-Professor Clayton M. Christensens live erlebt. Dieser habe ihn mit seinem Buch "Innovator's Dilemma" beeindruckt. Dort empfiehlt er Technologieführern die frühzeitige Beachtung disruptiver Technologien.

Man müsse vom Innovationsfilter abkommen, erklärte Dr. Wobser, Dadurch würden immer nur Ideen verfolgt, die nahe am Kerngeschäft liegen, und die großartigen neuen Ideen würden vernachlässigt. Nun würden die Ideen in seinem Unternehmen bildlich "auf Gleise gesetzt". Dabei sei die Zusammenarbeit mit Startups und IT-Unternehmen hilfreich.

Er goss etwas Wasser in den Wein der zuvor geschilderten Digitalisierung im Mittelstand, Zwar sammelten Unternehmen nun zahlreiche Daten, doch es gebe oft noch kein Geschäftsmodell für deren Nutzung, Man müsse sein Geschäft hinterfragen oder von Außenstehenden hinterfragen lassen. Dr. Wobser habe dazu die Gründer eines Start-ups aus den USA einfliegen lassen, die sich auf die Suche nach Potentialen für digitale Geschäftsmodelle begeben hätten. Es gebe bei Lauda nun Maschinen, die keine Eingabemaske mehr hätten, sondern ihre Daten aus der eigenen Lauda-Cloud bekämen.

Die Unterscheidung zwischen Plattformen für B2B und solchen für B2C verschwindet nach Einschätzung Dr. Wobsers. In den USA vertreibe Amazon bereits ebenso wie Lauda Laborgeräte und etabliere sich so als Konkurrent. Insgesamt sei der Innovationsprozess in den USA sehr viel schneller. Man schaue sich den wichtigsten Bedarf des Kunden, den sogenannten Pain-Point, an und biete eine Lösung dafür an. Das Produkt werde dadurch eng am Kundenbedarf entwickelt.

Veranstaltungshinweis: Der 4. Deutsche Exporttag findet im Herbst 2019 in Mannheim statt.



# Weiterbildungsangebote für **Exportverant**wortliche

Die Exportverantwortlichen im deutschen Mittelstand bereiten sich auf ein weiteres turbulentes Jahr vor. Nicht nur neue 7ollschranken in den USA und Großbritannien stehen auf der Liste der anstehenden Themen für 2019. Auch die Neufassung der EU-Dual-Use-Verordnung birgt einige Punkte, die im internen Kontrollprozess neue Prüferfordernisse bedeuten können



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

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



Das US-Exportrecht wirkt in viele Geschäfte hinein.

'inen kompakten Überblick über die aktuellen Themen in Zoll und Exportkontrolle bietet das Zollforum Baden-Württemberg der IHK Exportakademie am 28. November 2018 in Ulm. Die Inhalte ähneln dem Zollforum auf der Global Connect, über das wir in Ausgabe 6/2018 des ExportManagers (LINK) berichteten. Nach einem Blick auf den Unionszollkodex und die zollrechtlichen Vereinfachungen stehen die aktuelle Entwicklung der US-Sanktionen gegen den Iran und das neue chinesische Exportkontrollgesetz auf dem Programm. Darüber hinaus sind die Konsequenzen des Brexits für den Warenverkehr und das Freihandelsabkommen mit Japan Gegenstand der Veranstaltung.

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gibt am 6. Dezember 2018 in seinem jährlichen Informationstag Exportkontrolle einen Überblick über den Stand der Novellierung der EU-Dual-Use-Verordnung und die aktuellen Entwicklungen in den Regimen, Güterlisten und Verfahren. Weitere Schwerpunkte sind die Technologiekontrolle sowie die Embargos gegen Russland und den Iran. Die Veranstaltung in Frankfurt am Main ist leider ausgebucht, doch wir berichten über die wesentlichen Ergebnisse.

## **Internationale Perspektive** zum Jahresbeginn

Ähnliche Themenstellungen bietet das Update Exportkontrolle der AWA Außenwirtschaftsakademie am 23. Januar 2019 in Frankfurt am Main. Nach einem Blick auf den Brexit aus Sicht der Exportkontrolle und die aktuelle Regelung für Rüstungsexporte folgt ein Update zu Allgemeingenehmigungen. Die weiteren Programmpunkte widmen sich dem Ausführerbegriff des UZK, der Novellierung der EU-Dual-Use-Verordnung sowie dem aktuellen Sanktionsrecht.

In den zwei Tagen davor findet an gleicher Stelle das Update on U.S. Dual-Use Export Controls and Sanctions statt, zu dem die AWA u.a. Vertreter der zuständigen US-Behörden BIS und OFAC eingeladen hat. Die AWA organisiert zudem am 21. und 22. Februar 2019 eine Außenwirtschaftskonferenz in Münster, die neben UZK und Brexit auch die EU-Dual-Use-Verordnung und die Reform des chinesischen Exportkontrollrechts diskutiert. Als Referent zum Brexit aus zollrechtlicher Sicht tritt unser Autor Arne Mielken von Amber Road auf.

LINKS ZU AUSGEWÄHLTEN WEITERBILDUNGSVERANSTALTUNGEN **ZU ZOLL UND EXPORTKONTROLLE** 

#### 28. November 2018

Zollforum Baden-Württemberg der IHK Exportakademie in Ulm

#### 6. Dezember 2018

Informationstag Exportkontrolle des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle in Frankfurt am Main

#### 21. und 22. Januar 2019

**Update on U.S. Dual-Use Export Controls** and Sanctions der AWA Außenwirtschaftsakademie in Frankfurt am Main

#### 23. Januar 2019

**Update Exportkontrolle** der AWA Außenwirtschaftsakademie in Frankfurt am Main

#### 22. Januar bis 14. Februar 2019

Jahrestagung Zoll und Außenwirtschaft des Bundesanzeiger-Verlags und Jahrestagung Zoll und Export der Akademie Herkert in verschiedenen Städten

#### 21. und 22. Februar 2019

Außenwirtschaftskonferenz der AWA Außenwirtschaftsakademie in Münster

#### 6. bis 8. März 2019

13. Exportkontrolltag des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle und des Zentrums für Außenwirtschaftsrecht an der Universität Münster in Berlin

## Leitveranstaltung zur Exportkontrolle im März

Der 13. Exportkontrolltag des BAFA und des Zentrums für Außenwirtschaftsrecht an der Universität Münster findet vom 6. bis 8. März 2019 in Berlin statt. Der Titel "Notwendigkeiten und Risiken der Exportkontrolle" weist bereits auf den Zwiespalt hin, in dem sich die Politik in Bezug auf die Instrumentalisierung der Exportkontrolle als politisches Druckmittel befindet. Nach dem Politikforum zu Entwicklungen im Außenhandel, zu Exportkontrolle und Finanzsektor sowie zu den Risiken und Gefahren der Proliferation blickt das anschließende Diskussionsforum in die Zukunft der Kontrolle des Außenhandels in Europa and beyond. Dabei werden die Länder Großbritannien, Schweden, Italien. Frankreich und Deutschland betrachtet. Am Folgetag stehen zwei Praxisforen auf dem Programm, die die Novelle der EU-Dual-Use-Verordnung sowie Bereitstellungsverbote und Compliancepflichten zum Thema haben.

## **Reichhaltiges Seminarangebot**

Während die größeren Veranstaltungen zu Zoll und Exportkontrolle einen Überblick über die aktuellen Themen sowie eine gute Möglichkeit zur Vernetzung bieten, vertiefen Seminare im kleinen Kreis die Fachkenntnis und decken sehr konkret den im Tagesgeschäft auftretenden Fortbildungsbedarf. Neben der schon erwähnten AWA bietet die Hamburger Zollakademie (LINK) regelmäßig Schulungen zu den Themen Zoll, Exportkontrolle, Umsatz- und Verbrauchsteuern. Ein bundesweites Angebot zu den Neuerungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht bieten die Industrie- und Handelskammern im ersten Quartal 2019. In Frankfurt am Main findet das unentgeltliche Update "What's New? Neuerungen im Zollund Außenwirtschaftsrecht 2018/2019" (LINK) am 12. Februar 2019 statt.

"Der Titel 'Notwendigkeiten und Risiken der Exportkontrolle' weist bereits auf den Zwiespalt hin, in dem sich die Politik in Bezug auf die Instrumentalisierung der Exportkontrolle als politisches Druckmittel befindet."

Veranstaltungsreihen für Exportverantwortliche organisieren auch der Bundesanzeiger-Verlag und die Akademie Herkert im ersten Quartal 2019 in mehreren deutschen Städten. Die Jahrestagung Zoll und Außenwirtschaft des Bundesanzeiger-Verlags greift vom 22. bis 31. Januar 2019 die Themen Exportkontrolle, Warenursprung und Präferenzen, Zoll und Umsatzsteuer auf. Die Jahrestagung Zoll und **Export** der Akademie Herkert bietet vom 30. Januar bis 14. Februar 2019 Informationen zu Ausfuhrverfahren, Einfuhrverfahren, Warenursprung und Präferenzen, Exportkontrolle sowie Umsatzsteuer.



# **Schulung bringt Exporteuren** Rechtssicherheit

"Ignorantia legis non excusat" – Unwissenheit schützt vor Strafe nicht, lautet eine juristische Standardbegründung für eine Verurteilung trotz Unkenntnis der Strafbarkeit. Angesichts zunehmender Handelskonflikte und einer steigenden Komplexität in der internationalen Handelsgesetzgebung nimmt der Schulungsbedarf bei Mitarbeitern zu.

lie schafft das Management jene Rahmenbedingungen für seine Mitarbeitenden, die ihnen erlauben, den Wandel im wirtschaftlichen Umfeld und eine erfolgreiche Transformation in das digitale Zeitalter zu meistern? Erfolgreiche Unternehmen, ob klein oder groß, zeichnen sich durch eine starke Führungskultur aus, die eine systematische Weiterentwicklung der Mitarbeitenden ermöglicht, ihnen die richtige IT-Infrastruktur und Prozesslandschaft zur Verfügung stellt und ihnen einen unmittelbar erlebbaren Nutzen beschert. Dies alles motiviert sie, das Management auf der digitalen Reise in die Zukunft zu begleiten.

Wer weltweit handelt, muss eigenverantwortlich sicherstellen, dass das Exportkontrollrecht und andere handelsrelevante Gesetze und Vorschriften eingehalten werden. Der deutsche Zoll zeichnet sich durch eine Null-Fehler-Toleranz aus. Aber auch Behörden in anderen Ländern bestrafen Fehler gnadenlos, und damit sind hohe Kosten für das fehlbare Unternehmen und zum Teil auch das Management verbunden.

# Komplexität steigt

Seit einigen Jahren steigt die Zahl tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse wieder kontinuierlich. Zu den besonderen Herausforderungen zählen Konformitätsvorschriften, Exportkontrollauflagen für Dual-Use-Güter und Sanktionslisten, aber auch Veredlungsverkehre und immaterielle Dienstleistungen. Die Liste der genehmigungspflichtigen Güter bleibt zwar seit Jahren in etwa gleich. Aber gerade im Hightechsegment erfüllen immer mehr Produkte die entsprechenden Parameter. Dazu gehören unter anderem Sensoren, die das Internet der Dinge (IoT) in großen Mengen benötigt.

#### Sonderfall USA

Ein Dauerbrenner im Außenhandel ist das US-amerikanische Recht. Während in EU-Staaten, einschließlich Deutschlands, der

Grundsatz des freien Warenverkehrs gilt, sind bewilligungsfreie Exporte aus den USA eher die Ausnahme. Zudem beansprucht das US-Exportkontrollrecht extraterritoriale Geltung. Daher kontrollieren die USA ihre Güter im Handelsverkehr auch außerhalb des eigenen Territoriums, wo auch immer sich diese in der Welt bewegen.

Das US-Exportkontrollrecht findet u.a. auch Anwendung auf Güter, die außerhalb der USA produziert werden, in denen aber US-Vorprodukte enthalten oder die das Resultat von US-Technologien, Blaupausen u.Ä. sind. Je nach Empfangsland bzw. Empfängerperson wird zum Teil



Der Workshop zur EU-Dual-Use-Verordnung auf dem 3. Deutschen Exporttag wurde rege genutzt.



BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS™ Global Knowledae® Product Content Manager for Europe, Middle East, Africa & Russia/CIS, Amber Road

Arne Mielken

arnemielken@amberroad.com www.amberroad.de

bereits ab einem wertmäßigen US-Anteil von 10% ein Gut als US-Gut betrachtet und entsprechend durch US-Recht kontrolliert. Das US-Recht folgt sozusagen der Ware. Damit müssen US-Regularien auch von Unternehmen beachtet werden, die sich nicht in den USA befinden, aber direkt oder indirekt mit US-Produkten zu tun haben. Vor diesem Hintergrund sollten Unternehmen ihre gesamte länderübergreifende Wertschöpfungskette auf die Einhaltung der jeweiligen Vorgaben ausrichten.

"Unternehmen sollten ihre gesamte länderübergreifende Wertschöpfungskette auf die Einhaltung der jeweiligen Vorgaben ausrichten."

Die De-minimis-Regel gilt nur bei (Re-) Exporten von Dual-Use-Gütern. Für Rüstungsgüter oder Luft- und Weltraumtechnologie, die nicht durch die EAR (Export Administration Regulations), sondern durch ITAR (International Traffic in Arms Regulations) kontrolliert werden, genügt bereits der Einbau einer einzigen ITARkontrollierten Komponente, um das Gesamtgut der Kontrolle der ITAR zu unterwerfen (sog. See-through-Rule).

Im US-Recht können Sanktionen nicht nur Länder, sondern auch Organisationen oder einzelne Personen betreffen. Die US-Behörden pflegen eine Vielzahl von Sank-

tionslisten, die genau beachtet werden sollten. Wenn Kundenunternehmen, Lieferanten oder Geschäftspartner in diesen Listen aufgeführt sind, besteht entweder eine Pflicht zur Meldung an die US-Behörde, eine Bewilligungspflicht oder sogar ein Verbot des Geschäfts.

Das US-Exportrecht gilt unter Umständen auch, wenn ein Unternehmen Standorte oder Beteiligungen in den USA unterhält, wenn ein US-Unternehmen an der Gesellschaft beteiligt ist oder wenn ein Unternehmen US-Staatsbürger oder auch nur Inhaber einer US-Greencard beschäftigt. So kann z.B. ein Vortrag im Ausland über bestimmte wissenschaftliche Erkenntnisse durch einen US-amerikanischen Mitarbeiter eines deutschen Unternehmens eine Exportlizenz benötigen (Deemed Export), ebenso das Ausstellen eines Produkts im Rahmen einer Messe außerhalb Deutschlands. Auch der grenzüberschreitende Versand von Produktbeschreibungen oder die Information eines ausländischen Staatsangehörigen über Merkmale des Produkts können einen Export nach US-Recht darstellen. Die Verpflichtungen betreffen auch deutsche Unternehmen, die lediglich Produkte und Dienstleistungen in andere EU-Länder verbringen.

Besondere Regeln sind ebenfalls bei den internen Abläufen innerhalb exportierender Unternehmen zu beachten. Unter anderem müssen bei der Produktion bestimmter in den USA gelisteter Güter besondere Sicherheitsstandards bezüglich Zutritt, Organisation und Auswahl der Mitarbeitenden beachtet werden.

# Schulung tut not

Da Trade-Compliance für Firmen Voraussetzung für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit, aber kein messbarer Wettbewerbsvorteil ist, geht es bei der Erfüllung der Vorschriften um hohe Effizienz zu angemessenen Kosten. Neben klassischen Maßnahmen wie Standardisierung, Automatisierung und Protokollierung (IT-Infrastruktur und -Prozesslandschaft) braucht es vor allem den gesunden Menschenverstand. Voraussetzungen sind Wissen und Erfahrung. Dafür sollten die Unternehmen in Schulungen, Auffrischungskurse und eine generelle Sensibilisierung aller Mitarbeitenden, auch in nicht direkt zuständigen Abteilungen, investieren.

Zahlreiche Firmen, Institutionen und Verbände bieten in Deutschland solche Schulungen an. Dazu gehört auch das international tätige amerikanische Softwarehaus Amber Road. Es kann dabei auf seine Erfahrung in der Zusammenarbeit mit global tätigen Unternehmen und seine topaktuelle Handelsdatenbank zurückgreifen. Die Global Trade Academy von Amber Road bietet umfassende Schulungen in Form von Präsenz- und Onlineseminaren für Führungs- und Fachkräfte zu Themen des internationalen Handels an. Außenhandelsmanagement, Supply-

Chain-Management, Import- und Exportkontrollen, Zollabwicklung, zoll- und umsatzoptimierte Lieferprozesse im Außenhandel, Freihandelsabkommen, Präferenzabwicklung, Trade-Compliance-Management und globales Logistikmanagement gehören zum breitgefächerten Angebot. Eine Spezialität ist das US-amerikanische Handelsrecht mit seinen vielen Stolperfallen. Die Lernplattform "Learning Management System" (LMS) gewährt außerdem Zugriff auf eine Bibliothek mit bereits abgehaltenen Onlineseminaren zum Themenzyklus Handelsrecht Im- und Export.

#### **Fazit**

Eine kontinuierliche Schulung der Mitarbeitenden stellt sicher, dass diese immer auf dem neusten Stand sind, um mögliche Complianceprobleme rechtzeitig zu erkennen, ggfs. zu beheben respektive das Compliancemanagement anzupassen. Dabei empfiehlt sich ein holistischer Ansatz. Mitarbeitende verschiedenster Abteilungen - Export/Import, Supply-Chain-Management, Transport/Logistik, Verzollung, Compliancemanagement und Financial Controlling - sollten in die Schulungen miteinbezogen und für die Thematik sensibilisiert werden. Rechtskonformität ist Voraussetzung für einen nachhaltigen Unternehmenserfolg im Außenhandel.



#### Einladung **Zollforum Baden-Württemberg**

Mittwoch, 28. November 2018 Ulm

#### Zollforum Baden-Württemberg

Es gibt für Export- und Importmanager Termine im Jahr, die sie im Interesse ihres Unternehmens und für die eigene Karriereentwicklung nicht versäumen sollten. Das Zollforum Baden-Württemberg ist zweifellos so ein Datum, weil es für ein Update des Exportwissens besonders wertvoll ist.

Nun braucht man den Exportmanagern in exportaktiven Unternehmen kaum die Notwendigkeit für aktuelles und gesichertes Wissen im Auslandsgeschäft zu vermitteln. In der betrieblichen Realität erschweren allerdings oft Termindruck und großes Arbeitspensum die regelmäßige und systematische Weiterbildung.

Genau für diese Situation stellt das Zollforum Baden-Württemberg das passende Angebot dar: mit ausgewiesenen Experten im Referententeam, fachlich kompetent konzipiert, kompakt im Veranstaltungsformat, zeitökonomisch strukturiert und organisiert.

Auf dem Programm stehen dieses Mal unter anderem praktische Auswirkungen des Unionszollkodex und zollrechtliche Vereinfachungen, die Exportkontrolle sowie aktuelle Entwicklungen in der EU - jeweils mit einem Fokus auf der betrieblichen Umsetzung.

Wissen wie. Weltweit. Die IHK-Exportakademie GmbH

## Veranstalter & Anmeldung

IHK-Exportakademie GmbH Frau Berit Jedamczik Telefon 0711 2005-1443 info@ihk-exportakademie.de www.ihk-exportakademie.de

Teilnahmeentgelt: 290,00 € zzgl. MwSt.

#### **Programm**

-Änderungen vorbehalten-

09:15 Uhr Registratur und Ankommen

09:30 Uhr Begrüßung und Einführung

Jörg Soravia Hauptzollamt Ulm

#### Unionszollkodex und zollrechtliche

#### Vereinfachungen

09:45 Uhr Import: Vorübergehende

Verwahrung - Verwahrungslager Rüdiger Lieser Hauptzollamt Ulm

Sicherheitsleistungen nach

Unionszollkodex Uli Peteler Hauptzollamt Ulm

10:30 Uhr Kaffeepause mit Networking

11:00 Uhr Zentrale Zollabwicklung bei der

Ausfuhr im Jörg Soravia Hauptzollamt Ulm

11:30 Uhr Best Practice:

Zentrale Zollabwicklung bei der Ausfuhr im Unternehmen

Björn Kech, Leiter Zentralbereich Customs & External Trade. TRUMPF GmbH & Co. KG

12:15 Uhr Mittagspause mit Networking

#### Exportkontrolle

13:15 Uhr Aktuelle Entwicklungen:

Auswirkung der US-Sanktionen gegen den Iran Prof. Dr. Philip Haellmigk, LL.M., Rechtsanwalt (Deutschland) Solicitor (England & Wales) Licencie en Droit (France),

Kanzlei HAELLMIGK

14:00 Uhr Blick nach China:

> Neues Exportkontrollgesetz - Auswirkungen auf deutsche

Unternehmen

Prof. Dr. Philip Haellmigk, LL.M., Rechtsanwalt (Deutschland) Solicitor (England & Wales) Licencie en Droit (France), Kanzlei HAELLMIGK

14:30 Uhr Best Practice:

Organisation der Exportkontrolle

im Unternehmen Monika Elsässer

Dr. Fritz Faulhaber GmbH & Co.KG

15:15 Uhr Kaffeepause mit Networking

#### Aktuelle Entwicklungen in der EU

15:45 Uhr Brexit: Kurzüberblick über

Konsequenzen für den Warenverkehr - zollrechtlich und umsatzsteuerlich Carsten Bente, AEB

#### Warenursprung und Präferenzen

16:15 Uhr Freihandelsabkommen

EU-Japan: Ursprungsregeln und Nachweise

Marc Bauer, Leiter Internationaler

Warenverkehr, **IHK Region Stuttgart** 

17:00 Uhr Abschlussdiskussion

> Moderation: Marc Bauer. Leiter Internationaler Warenverkehr, IHK Region Stuttgart u. Jörg Soravia, Hauptzollamt Ulm







# **US-Strafzölle und** das Supply-Chain-Management

Die von den USA eingeführten 7ölle auf Waren aus Aluminium und Stahl zum einen und eine Vielzahl von chinesischen Waren zum anderen stellen zusammen mit den durch sie ausgelösten Gegenmaßnahmen anderer Staaten eine Herausforderung für globale Wertschöpfungsketten dar, die Unternehmen zum Handeln zwingt.

räsident Trump betrachtet Zölle als Mittel der Politik: "If countries will not make fair deals with us, they will be ,tariffed'!", kündigte er am 17. September 2018 via Twitter an. Bereits am 1. Juni 2018 führten die USA Zusatzzölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte aus fast allen Drittländern ein. Am 24. September 2018 weiteten die USA zum zweiten Mal die bereits seit dem 6. Juli 2018 bestehenden Schutzzölle auf Wareneinfuhren aus der Volksrepublik China aus. Die aktuelle Erweiterung betrifft knapp 6.000 Warentarifpositionen, deren Einfuhrwert sich auf 200 Mrd USD summiert. Die beiden vorherigen Maßnahmen vom 6. Juli 2018 und 23. August 2018 betrafen Waren im Wert von insgesamt 50 Mrd USD. Während die bisher eingeführten Schutzzölle 25% betrugen, gilt für die neue Maßnahme zunächst ein zusätzlicher Zollsatz von nur 10%. Ab dem 1. Januar 2019 wird dieser Zollsatz ebenfalls auf 25% steigen. In den vergangenen Wochen wurden von der US-Regierung sowohl die Möglichkeit der Besteuerung aller chinesischen Einfuhrwaren in Aussicht gestellt als auch eine kurzfristige Beendigung des Konflikts beim G20-Gipfel am 30. November 2018 in Buenos Aires.



Dr. Hartmut Henninger Rechtanwalt und Assoziierter Partner, GvW Graf von Westphalen

h.henninger@gvw.com www.gvw.com

## Hintergründe der US-Maßnahmen

Die Maßnahmen gegen China wurden rechtlich auf Section 301 des U.S. Trade Act von 1974 gestützt, wonach die USA nach Durchführung eines Untersuchungs-



Treffen Sie keine Investitionsentscheidung, die Sie nach der ersten Einfuhr bereuen!

verfahrens unter anderem dann Maßnahmen ergreifen, wenn ungerechtfertigte, unverhältnismäßige oder diskriminierende Praktiken vorliegen, die den Handel der USA belasten oder beschränken. In dem Bericht des "Office of the United States Trade Representative" werfen die USA China vor, zum einen durch Anforderungen an Joint Ventures und Direktinvestitionen einen Technologietransfer nach China zu erzwingen und sich zum anderen durch die Anordnung und Erleichterung von systematischen Investitionen in US-Unternehmen Zugang zu US-Technologie zu verschaffen. Schließlich unterstütze China Cyberangriffe auf kommerzielle Computernetzwerke in den USA, um unbefugt Zugang zu kommerziell wertvollen Geschäftsinformationen zu erhalten. Die Erhöhung von Einfuhrzöllen auf Stahl und Aluminium beruht hingegen

auf einer Untersuchung des U.S. Department of Commerce nach Section 232 des Trade Expansion Act von 1962. Danach können Maßnahmen getroffen werden, wenn Belange der nationalen Sicherheit berührt sind.

#### Globale Kettenreaktion

Auf die Einführung von zusätzlichen Zöllen auf Stahl- und Aluminiumprodukte reagierten Kanada, Mexiko, China und die Türkei ihrerseits mit Zusatzzöllen auf amerikanische Einfuhrwaren. Die EU setzte durch Verordnung (EU) 2018/724 mit Wirkung vom 22. Juni 2018 gegenüber den USA Handelszugeständnisse auf Güter wie Whiskey, Motorräder und Erdnussbutter aus. Die EU hat sich weitere Maßnahmen vorbehalten, wenn in dem ange-

strengten Verfahren gegen die USA vor der WTO die Unrechtmäßigkeit der US-Maßnahmen festgestellt werden sollte.

Auf die Maßnahme der USA nach Section 301 des U.S. Trade Act antwortete die chinesische Führung mit Zusatzzöllen, die sich auf Einfuhren in einem Gegenwert von 60 Mrd USD beziehen. Dass die chinesischen Maßnahmen in ihrem Umfang hinter den US-Maßnahmen zurückbleiben, liegt an der Asymmetrie der Handelsströme. Mangels ausreichender Einfuhren von Konsumgütern aus den USA nach China kann China die Zusatzzölle der USA nicht in entsprechendem Umfang erwidern. Es ist zu befürchten, dass China, wenn sich die Lage nicht entspannt, andere Mittel suchen wird, um seine Interessen durchzusetzen. Hierbei ist zunächst an Exportzölle (oder gar -verbote) für Werkzeuge und Anlagen zu denken, um Produktionsverlagerungen zu verhindern, oder aber an die Reduktion der Ausfuhr von seltenen Erden. Bereits 2010 hat China durch ein ähnliches Manöver gegenüber den USA seine Muskeln spielen lassen.

Eine weitere Folge des Handelsstreits zwischen den USA und China und anderen Ländern (v.a. Indien) sind protektionistische Maßnahmen dritter Staaten, deren Märkte durch sich verändernde Warenströme in Mitleidenschaft gezogen werden. Dazu gehört auch die EU. Aus Sorge vor einer Überschwemmung des EU-Markts mit billigem Stahl und billigem

Aluminium, v.a. aus China und Indien, erließ die EU-Kommission mit Wirkung vom 19. Juli 2018 die Verordnung (EU) 2018/1013, mit der Einfuhren bestimmter Stahl- und Aluminiumwaren aus China und anderen Ländern mit Zusatzzöllen in Höhe von 25% belegt werden. Die als "vorläufig" gekennzeichnete Maßnahme soll zunächst bis zum Ende des Jahres bestehen. Der Zusatzzoll greift nur ein, wenn die Finfuhren in diesem Zeitraum die durchschnittlichen Importe der vergangenen drei Jahre für diesen Zeitraum überschreiten. Bis dahin können Finführer entsprechende Zollkontingente nach dem Windhundverfahren nutzen.

## Auswirkungen auf das Supply-Chain-Management

Gerade die Schutzzölle der USA gegenüber China stellen in vielen Fällen eine große Herausforderung für das Supply-Chain-Management von EU-Unternehmen dar, da die Belieferung des US-Markts vielfach direkt von den Produktionsstandorten in China aus erfolgt. Von den Gegenmaßnahmen der EU sind wiederum Unternehmen betroffen, deren Wertschöpfungsketten auf Zulieferungen aus den USA oder auch aus China oder Indien angewiesen sind.

Unternehmen können auf die gegenseitigen Zollmaßnahmen zunächst mit Produktionsverlagerungen reagieren. Im Hinblick auf Lieferungen für den US-Markt könnte China als Produktionsstandort vermieden und durch andere Länder Asiens mit vergleichbarem Produktions- und Kostenniveau ersetzt werden. Auch eine bloß teilweise Verlagerung könnte zur Vermeidung der zusätzlichen Zölle führen, da diese nicht auf sämtliche Einfuhren aus China, sondern nur auf die Einfuhren von chinesischen Ursprungswaren erhoben werden. Führt die Endfertigung in China nicht zu einem chinesischen Warenursprung oder führt umgekehrt die Endfertigung von chinesischen Vorprodukten in einem anderen Land zum Warenursprung in diesem Land, würden die Waren bei der Einfuhr in die USA nicht mit Zusatzzöllen belegt. Außerdem könnten Unternehmen erwägen, die Produktion in die USA selbst zu verlegen oder in Länder, die Freihandelsabkommen mit den USA unterhalten. Hierbei ist an Mexiko und Kanada zu denken, mit denen sich die USA Anfang Oktober auf eine Fortführung der Freihandelsbeziehungen geeinigt haben. Ob eine Produktionsverlagerung wirtschaftlich sinnvoll ist, hängt aber in jedem Fall davon ab, wie lange die USA ihre gegenwärtige Zollpolitik fortführen werden, was derzeit leider nicht abschätzbar ist.

Weitere Stellschrauben sind die zolltarifliche Einreihung und die Zollwertbestimmung. Bei Waren aus Kapiteln mit ohnehin niedrigen Zollsätzen sind Unternehmen erfahrungsgemäß oft nachlässig, was die zutreffende zolltarifliche Einreihung betrifft. Hier gilt es nun genau zu

prüfen, ob die derzeit mit Zusatzzöllen belegten Waren nicht doch in eine günstigere Zolltarifposition eingereiht werden können. Ein geringerer Zollwert bei der Einfuhr würde zu einem geringeren Zusatzzoll führen. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass in den USA – anders als in der EU – weiterhin die Regelung zum Vorerwerberpreis Anwendung findet. Zudem sollten Unternehmen prüfen, ob der Zollwert durch eine Anpassung der Liefermodalitäten verringert werden kann, etwa indem der Seefracht der Vorrang vor der Luftfracht eingeräumt wird. Soweit der Einfuhr in die USA ein unternehmensinternes Geschäft zugrunde liegt, sollten sich Unternehmen schließlich die Frage stellen, ob bei der Festlegung von Verrechnungspreisen noch Spielräume bestehen, die zu einer Senkung des anzumeldenden Zollwertes führen könnten.

"Ob eine Produktionsverlagerung wirtschaftlich sinnvoll ist, hänat aber in jedem Fall davon ab, wie lange die USA ihre gegenwärtige Zollpolitik fortführen werden."

In jedem Fall müssen international tätige Unternehmen die Entwicklung des globalen Handelsstreits genau verfolgen, damit sie Anpassungen der Supply-Chain vornehmen können und keine Investitionsentscheidungen treffen, die sie nach der ersten Einfuhr bereuen.

# Neues zu: "besonders konstruiert für militärische Zwecke"

Für viele deutsche Exporteure ist die Abgrenzung zwischen Rüstungs- und Dual-Use-Gütern schwierig. Reicht eine überwiegende Nutzung für Rüstungszwecke allein schon für die Klassifizierung als Rüstungsgut aus? Und reicht schon die Möglichkeit einer Nutzung als Rüstungsgut durch geringfügige Designanpassungen aus, um ein Gut, das gleichermaßen als Rüstungsund Dual-Use-Gut gebraucht werden kann, als Rüstungsgut anzusehen?



PD Dr. Harald Hohmann Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmannrechtsanwaelte.de www.hohmannrechtsanwaelte.de

# Ausgangsfall 1 (Kolbenfall)

D in Deutschland liefert Kolben an F in Frankreich. F produziert damit Kühler für Nachtsichtgeräte. Hierbei wird allein der Kühler K1 als Rüstungsgut angesehen, weil die so gekühlten Nachtsichtgeräte Rüstungsgüter sind. Hingegen wird der Kühler K2 als Dual-Use-Gut angesehen. Die Kolben können als wesentlicher Bestandteil des Kühlers angesehen werden, u.a. weil sie mindestens 10% ihres Wertes ausmachen. Mangels spezieller Konstruktion für militärische Zwecke ging D nicht davon aus, dass seine Kolben Rüstungsgüter sind. Seine Recherchen ergaben allerdings, dass der Kolben alpha 1, der unverändert auch für K2 genutzt wird, zu 75% für den militärischen Kühler K1 genutzt wurde. D wendet sich an das BAFA, ob sein Kolben alpha 1 Rüstungsgut sein kann, so dass er für die Verbringung an F eine Genehmigung benötigt. Wie wird das BAFA entscheiden?

# Ausgangsfall 2 (Kugellagerfall)

D in Deutschland liefert Kugellager an I in Indien. I verlangte für diese Lieferungen einige Anpassungen bzgl. hoher Steifigkeit, hoher Drehzahl etc. Dafür griff D auf standardmäßig vorhandene Ausstattungsmerkmale für die Fertigung/Montage eines Kugellagers zurück; eine individuelle Konstruktion mittels Zeichnung fand nicht statt. I war anfangs nicht bereit, den genauen Verwendungszweck mitzuteilen: auch ein EUC mochte er nicht ausfüllen. Da I ein umfassendes Rüstungsprogramm hat, zu dem auch Raketen gehören, wird D zunehmend unsicher, ob bei einer Nutzung für Raketen nicht schon die Kugellager als Rüstungsgüter anzusehen sind. Daher reicht er eine Güteranfrage beim BAFA ein. Wie wird es entscheiden?

# Beurteilungskriterien

Nach der Rechtsprechung weist ein Gut eine "besondere Konstruktion für militärische Zwecke" auf, wenn das Gut "spezifische technische Kriterien hat, die eine Verwendung für Rüstungsgüter nahelegen". Zusätzlich kann auf den typischen

Verbraucherkreis abgestellt werden. Eine unveränderte Nutzung gleichermaßen für Rüstungs- und für Dual-Use-Güter würde tendenziell eher gegen eine Einstufung als Rüstungsgut sprechen. Grundsätzlich können v.a. die folgenden Kriterien für die Abgrenzung eines Rüstungsgutes von einem Dual-Use-Gut genutzt werden:

- ➤ 1: Design-Intent: Für welche Zwecke ist das Gut entwickelt worden?
- > 2: Ersetzbarkeit/Austauschbarkeit: Geht es um Katalogprodukte oder um eigens für diesen Zweck konstruierte Güter?
- > 3: Technische Anpassungen: Hat das Gut technische Anpassungen, so dass eine Verwendung für Rüstungsgüter nahelieat?



Vorsicht bei Gütern, die eigens für eine militärische Verwendung konstruiert wurden.

# Lösung von Fall 1 (Kolbenfall)

Hier sprachen fast alle Kriterien gegen eine Einstufung als Rüstungsgut: Es fehlte ein militärisches Design-Intent. Das Gut war ersetzbar, weil es um ein typisches Katalogprodukt ging. Und das Gut hatte keine technischen Anpassungen für Rüstungszwecke. Dennoch schloss das BAFA hier zunächst nicht aus, dass dieser Kolben ein Rüstungsgut sein könne. Wegen der 75%-Nutzung für den militärischen Kühler K1 könne eine überwiegende Nutzung für Rüstungsgüter vorliegen. U.E. wäre diese vorläufige Einstufung nur dann unproblematisch, wenn zumindest eines der Kriterien 1, 2 oder 3 vorgelegen hätte, was aber hier nicht der Fall war.

"Die überwiegende Verwendung eines Gutes für Rüstungsgüter hat nur Indizwirkung für das Kriterium ,besonders konstruiert für militärische Zwecke'; entscheidend sind eher technische Anpassungen, Design-Intent und die Frage, ob Spezialanfertigung oder Katalogware vorlieat."

Nachdem D entsprechende Argumente vorbrachte, führte die endgültige Entscheidung des BAFA vom Juli 2018 zu einer Revidierung des bisherigen Standpunktes. Sinngemäß wird erklärt, dass die Intention und Verwendung in militäri-

schen Geräten lediglich indikativen Charakter in Bezug auf das Merkmal "besonders konstruiert für militärische Zwecke" haben kann. Ein besonders für militärische Zwecke konstruiertes Gut müsse auch in seiner reinen Beschaffenheit von nicht militärisch genutzten Gütern abgrenzbar sein. Das sei vorliegend nicht zu erkennen, so dass hier die Einstufung als Rüstungsgut ausscheide.

# Lösung von Fall 2 (Kugellagerfall)

Auch hier sprachen praktisch alle Kriterien gegen eine Einstufung als Rüstungsgut, weil ein militärisches Design-Intent und technische Anpassungen fehlten und es nur um Standardanpassungen ging. Hier ging das BAFA zunächst davon aus, dass doch Rüstungsgüter vorliegen könnten. Die ursprüngliche Begründung hatte mit dem Wortlaut von Ausfuhrlistenposition 0004 zu tun, welche "Raketen und besonders hierfür konstruierte Bestandteile" erfasst. In diesem Wortlaut fehlt der Zusatz "besonders konstruiert für militärische Zwecke" (richtig müsste der Wortlaut u.E. wie folgt sein: "Raketen und für militärische Zwecke besonders konstruierte Bestandteile"). Daher wurde erwogen, ob auch irgendwelche Anpassungen für eine Nutzung als Rüstungsgüter ausreichen könnten, wie etwa Anpassungen bzgl. Design, Abmessungen etc., wenn zu vermuten ist, dass diese Anpassungen für militärische Zwecke vorgenommen werden. U.E. ist eine solche Auffassung nur dann gut begründet, wenn es um technische Anpassungen geht, die eine Verwendung für Rüstungsgüter nahelegen. Außerdem sollte u.E. deutlicher zwischen "Konstruktion" und "Konfiguration" unterschieden werden. Die Konstruktion basiert auf kundenspezifischen Anforderungen, welche mit Änderungskonstruktionen auf der Basis einer Zeichnung verbunden sind. Die Konfiguration ist hingegen eine anforderungsorientierte Zusammenstellung von bei D standardmäßig vorhandenen Ausstattungsmerkmalen für Fertigung/Montage eines Kugellagers. Nach dieser Auffassung lag hier nur eine Konfiguration des Kugellagers vor, so dass eine Einstufung als Rüstungsgut hier ausschied. Im Ergebnis hat sich auch das BAFA im Dezember 2017 dieser Auffassung angeschlossen mit (sinngemäß) folgender Begründung: Gegen eine "besondere Konstruktion für militärische Zwecke" spricht, wenn nur Standardkatalogversionen genutzt werden, keine militärische Spezifikation und keine gesonderte Entwicklung vorliegen.

#### Neue EU-Leitlinie vom März 2018

Zunächst hatte eine Arbeitsgruppe der sog. Lol-Staaten (der sechs größten Rüstungsproduzentenländer Europas: Frankreich, Deutschland, Großbritannien, Italien, Spanien und Schweden, die sich mit einem Letter of Intent zusammengeschlossen haben) ihre Arbeiten für eine

Verschaffen Sie sich auf den **Jahrestagungen Außenwirtschaft** + Zoll den Überblick für das Jahr 2019! Jetzt Teilnahmeplatz sichern! www.jahrestagung-aw.de **=** Reguvis Bundesanzeiger Verlag

Kodifizierung des Begriffes "besonders konstruiert für militärische Zwecke" abgeschlossen. Darauf hat die EU am 14. März 2018 einen vorläufigen Vorschlag für diese Definition veröffentlicht, um hierzu Stellungnahmen zu erhalten. Die Definition sieht folgende zwei Ausnahmen vor:

- ➤ geringwertige Allerweltsgüter, die kein besonderes Design aufweisen und die nur für einen einzigen Zweck gebraucht werden können (Ausnahme 2),
- Güter mit einem zivilen Design (Intent), die nur zufällig militärische Anforderungen erfüllen, soweit sie nicht explizit auf Rüstungsgüterlisten gelistet sind (Ausnahme 3).

Dieser Ausnahmenkatalog ist allerdings weniger umfassend geraten als die US-Definition für "specially designed" in den EAR (vgl. dazu unseren Beitrag in Export-Manager 10/2016): Denn diese nimmt vor allem folgende zwei Fälle von einer Erfassung als Rüstungsgut aus:

- ➤ B4: Das Gut wurde entwickelt in Kenntnis, dass es sowohl in/mit gelisteten Gütern als auch mit nichtgelisteten Gütern verwendet werden soll.
- ➤ B5: Das Gut wurde entwickelt für eine Vielzahl von Zwecken, ohne dass Kenntnis bestand, dass es für eine bestimmte Ware bzw. ein bestimmtes Rüstungsgut gebraucht werden soll.

#### Resümee

Beide o.g. BAFA-Entscheidungen sind wichtige Klarstellungen zur Abgrenzung zwischen Rüstungs- und Dual-Use-Gütern. Die überwiegende Verwendung eines Gutes für militärische Güter hat lediglich eine Indizwirkung in Bezug auf das Merkmal "besonders konstruiert für militärische Zwecke". Diese Einschätzung ist dann zu vergleichen mit technischen Anpassungen, Design-Intent und der Frage, ob es hier um Katalogwaren geht.

Auch irgendwelche Anpassungen des Designs eines Gutes für Rüstungszwecke können lediglich einen ersten Hinweis für dessen Einstufung geben. Entscheidend ist vor allem die Frage, ob es sich bei diesen Anpassungen um eine Konstruktion oder eine Konfiguration mit Standardversionen handelt. In letzterem Fall scheidet die Einstufung als Rüstungsgut im Zweifel aus, zumindest dann, wenn auch keine technischen Anpassungen vorliegen.

Der EU-Entwurf geht u.E. nicht weit genug bei den Ausnahmen von der Einstufung als Rüstungsgut: Es sollte eindeutig geregelt werden, dass ein Gut, das unverändert sowohl für Rüstungsgüter- als auch für Dual-Use-Zwecke eingesetzt werden kann, grundsätzlich kein Rüstungsgut ist, so wie es die US-Definition deutlich sagt.

Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht val. auch HIER.



# 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



**Baverische 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

Deutsche Bank AG **Global Transaction Banking** Kerstin Schirduan Regional Marketing Head **EMEA** Taunusanlage 12 60325 Frankfurt am Main (069) 910-322 96

kerstin.schirduan@db.com



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



Hagemann Trade **Compliance Consulting** Dirk Hagemann Westhafenplatz 1 (Westhafen Tower) 60327 Frankfurt am Main (069) 710 45 60 75 office@hagemann-tcc.eu



Hohmann Rechtsanwälte PD Dr. Harald Hohmann Rechtsanwalt Schlossgasse 2 63654 Büdingen (0 60 42) 95 67-0 info@hohmannrechtsanwaelte.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 Global Head **Export Finance** Am Hauptbahnhof 2 70173 Stuttgart (0711) 127-760 18 michael.maurer@lbbw.de

#### **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, Baverische 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.

# Helaba 🚖

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@ oddo-bhf.com