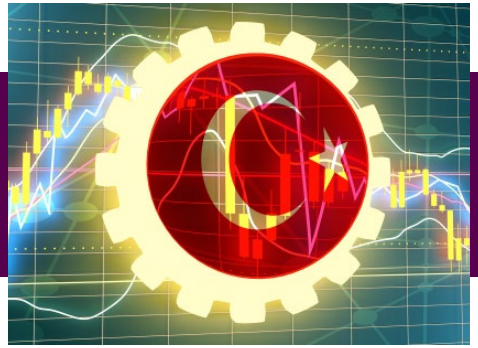
ExportManager

Ausgabe 10 | 12. Dezember 2018
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südosteuropa

Ungarns Wachstum in Gefahr | Eiszeit am Bosporus | Absatzmärkte 2019 mit Licht und Schatten | Italien im Haushaltsstreit mit der EU | Neues von der Exportkontrolle | Berufsbild Export Manager | Marktchancen in Südosteuropa | Schatten über Türkei-Handel | Notwendigkeit einer Genehmigungsdiplomatie

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

Die Währungskrise in der Türkei hat im deutschen Außenhandel deutliche Spuren hinterlassen. Dagegen weist der Handel mit den Ländern Südosteuropa positive und zum Teil kräftige Steigerungsraten auf. Die Mitgliedschaft in der EU bzw. die Beitrittsperspektive haben die Länder zu interessanten Standorten für deutsche Unternehmen gemacht. Dagegen bleibt der Ausblick für Großbritannien von der Unsicherheit über den EU-Austritt belastet.

In der aktuellen Ausgabe des **ExportManagers** blicken wir auf die Situation in der Türkei sowie auf die Aussichten für Ungarn und Italien. Im Bericht über den Informationstag Exportkontrolle des BAFA werden die Konsequenzen des Brexits und der Stand der Beratungen zur EU-Dual-Use-Verordnung beleuchtet. Den Abschluss dieser Ausgabe bildet ein Plädoyer für die Genehmigungsdiplomatie.

Mit dieser Ausgabe beschließen wir das Jahr 2018. Das gesamte Team des **ExportManagers** wünscht Ihnen einen erfreulichen Jahresabschluss und erholsame Feiertage. Besuchen Sie uns auf **www.exportmanager-online.de**.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Ungarn zeigt starkes Wachstum
Unter den Staaten Südosteuropas bildet Ungarn mit seiner kritischen Haltung gegenüber der liberalen Politik westlicher EU-Staaten keine Ausnahme.
Christoph Witte, Credendo

5 Eiszeit am Bosporus
Lange haben Unternehmer der Türkei die Treue gehalten – allen politischen Verwerfungen zum Trotz.
Katharina Schnurpfeil, Markt und Mittelstand

7 Absatzmärkte zeigen 2019 Licht und Schatten
Exportmanager stehen 2019 vor der Herausforderung, ihre Absatzmärkte neu einzuschätzen.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

9 Italien im Haushaltsstreit mit der EU
Die EU-Kommission hat gegen Italien ein Defizitverfahren eingeleitet.
Dr. Jens-Oliver Niklasch, LBBW

11 Entwicklung der Pantherstaaten bleibt gebremst
Die sogenannten Pantherstaaten – Indonesien, Thailand, Malaysia, die Philippinen und Vietnam – bieten Exporteuren seit Jahren ein insgesamt gutes Umfeld mit vielen Geschäftsperspektiven.
Dr. Thomas Langen, Atradius Kreditversicherung

VERNETZEN

13 Exportkontrolle: Neues aus dem Maschinenraum
Die EU-Dual-Use-Verordnung befindet sich seit sieben Jahren in der Diskussion.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

14 Berufsbild Export Manager
Der Export Manager im International Banking ist für exportorientierte Unternehmen der Spezialist für die Absicherung von Länder- und Zahlungsrisiken in Nischenmärkten der Emerging Markets, z. B. in Afrika, Asien und Lateinamerika.
Andrejana Wächter, ODDO BHF AG

FINANZIEREN

16 Markteintritt und Absicherung in Südosteuropa
Südosteuropa besteht aus so unterschiedlichen Ländern wie Griechenland, Zypern, Rumänien, Bulgarien und Albanien sowie den Ländern des ehemaligen Jugoslawien.
Roland Wolffram, Deutsche Bank

LIEFERN

19 Schatten über dem Handel mit der Türkei
Die Exporte in die Türkei laufen nicht mehr so geschmiert wie in den vergangenen Jahren.
Arne Mielken, Amber Road

22 Zur Notwendigkeit der Genehmigungsdiplomatie
Gelegentlich wird von Exportkontrollbeauftragten beklagt, die Bearbeitungszeiten für BAFA-Genehmigungen seien zu lang.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

24 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Ungarn zeigt starkes Wachstum

Unter den Staaten Südosteuropas bildet Ungarn mit seiner kritischen Haltung gegenüber der liberalen Politik westlicher EU-Staaten keine Ausnahme. Auch hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung zeigt das Land eine ähnliche Wachstumsdynamik wie andere Länder der Region. Als international eng vernetzter Industriestandort ist Ungarn auf ein positives weltwirtschaftliches Umfeld angewiesen.

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

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

Aus wirtschaftlicher Sicht weist Ungarn seit mehreren Jahren eine positive Entwicklung auf. 2017 wurde ein reales BIP-Wachstum von 4% erzielt, und das Jahr 2018 dürfte mit einem identischen Ergebnis enden. Die wichtigsten Wachstumstreiber sind die Inanspruchnahme von EU-Mitteln sowie der kontinuierliche Rückgang der Arbeitslosenquote (3,7% im Mai 2018). Beide Faktoren führen zu einem deutlichen Anstieg des verfügbaren Einkommens.

Wachstumshemmnisse trüben den Ausblick

Doch das positive Bild wird von mehreren Faktoren getrübt: Erstens haben alle Branchen mit einem erheblichen Mangel an Arbeitskräften zu kämpfen. Dies gilt besonders für das Baugewerbe. Dort sind die Preise in jüngerer Zeit stark angestiegen, liegen allerdings – relativ gesehen – noch unter dem Niveau von vor 2008. Der Arbeitskräftemangel treibt die Löhne in die Höhe und schadet Ungarns Wettbewerbsfähigkeit gegenüber seinen Nachbarstaaten.

Zweitens bildet die mögliche Normalisierung der US-Geldpolitik ein Risiko für die ungarische Wirtschaft. Der (vorwiegend auf den Staat entfallende) Bestand an Verbindlichkeiten aus Wertpapieranlagen machte trotz des seit 2013 anhaltenden Rückgangs im Jahr 2017 immer noch 40% des BIP aus. Vor diesem Hintergrund würde ein Anstieg des globalen Zinssatzes die (Re-)Finanzierungs- und Schuldendienstkosten erhöhen.

© ktsimage/iStock/Thinkstock/Getty Images

Ungarn reibt sich an der EU, ist wirtschaftlich aber eng mit ihr verbunden.

Drittens könnte das kräftige Wachstum der Binnennachfrage in Verbindung mit der voraussichtlichen Abwertung des Ungarischen Forint die Inflation über die von der Ungarischen Zentralbank (MNB) festgelegte Zielvorgabe von 2% bis 4% ansteigen lassen. Positiv ist, dass die Inflation sowohl 2017 als auch im zweiten Quartal 2018 mit 2,4% bzw. 3,1% innerhalb des Zielbereichs der MNB lag.

Und viertens würde die Abwertung der Lokalwährung Unternehmen unter Druck setzen: Ungeachtet des Abwärtstrends der Unternehmensverschuldung würde sich die Tilgung der Verbindlichkeiten verteuern, da diese zu über einem Drittel auf Fremdwährung lauten.

Politisches Umfeld belastet ungarische Wirtschaft

Ein Wirtschaftsabschwung kann auch vom internationalen Umfeld ausgelöst werden. Die ungarische Wirtschaft weist eine hohe Offenheit auf und ist mit der europäischen Wertschöpfungskette und insbesondere mit der deutschen Wirtschaft extrem eng verknüpft. Deutschland ist der größte Importeur ungarischer Waren, aber auch der größte Lieferant ungarischer Importgüter (27% aller Ein- und Ausfuhren im Jahr 2017). Danach folgen mit großem Abstand Rumänien und Italien als wichtigste Exportmärkte unga-

rischer Waren. Die USA und China belegen mit jeweils 2,8% und 2,3% der ungarischen Exporte lediglich Platz 11 und 13. Insgesamt entfallen 80% der gesamten ungarischen Warenausfuhr auf den europäischen Markt.

„Im Zuge des zunehmenden Protektionismus der USA könnten Zölle auf Stahlerzeugnisse und Aluminiumerzeugnisse die ungarische Wirtschaft unter Druck setzen."

Wie bei vielen Ländern in der Region sind die wichtigsten Exportbranchen Maschinenbau (elektr. Maschinen 20%, mechanische Maschinen 18% aller Warenexporte), sowie Fahrzeuge und Fahrzeugteile (17%). Diese Industriezweige sind eng mit der deutschen Wirtschaft verknüpft, wobei dies auch für die Slowakei, Frankreich und die Tschechische Republik gilt. Auch wenn die Exportbranchen in Ungarn stärker diversifiziert sind als in Tschechien, weisen sie in Branche und geographischer Verteilung eine relativ hohe Konzentration auf. Im Zuge des zunehmenden Protektionismus der USA könnte jeder Versuch Donald Trumps, Zölle auf Stahlerzeugnisse (25%) und Aluminiumerzeugnisse (10%) zu verhängen, die ungarische Wirtschaft unter Druck setzen. Insbesondere Strafzölle auf europäische Fahrzeuge würden die deutsche Automobilbranche und damit indirekt die ungarische Industrie treffen.

Abschließend sollte auch das politische Risiko nicht außer Acht gelassen werden. Es ist unwahrscheinlich, dass die jüngste Auslösung des Artikel-7-Verfahrens durch das Europäische Parlament (dem zufolge die EU-Staaten beschließen können, einem Mitglied die Stimmrechte zu entziehen) zu unmittelbaren wirtschaftlichen Maßnahmen gegen Ungarn führt. Gleichwohl könnten die zunehmenden Spannungen zwischen beiden Akteuren zur Folge haben, dass die Europäische Union die Ungarn mittelfristig zugewiesenen Mittel (d. h. für den Haushalt 2021–2027) auf den Prüfstand stellt. Außerdem könnten Spannungen zwischen der EU und Ungarn die Wahrnehmung der Investoren beeinflussen und sich damit auf das Volumen der ausländischen Direktinvestitionen im Land auswirken.

Zusammenfassend betrachtet, profitiert Ungarn als offene, exportgetriebene Volkswirtschaft von der starken Nachfrage und der Wirtschaftskraft seiner Handelspartner. Gleichzeitig könnten die Konjunkturschwäche der wichtigsten Partner und/oder zunehmender Handelsprotektionismus die ungarische Wirtschaft negativ beeinflussen. Hiervon wären insbesondere der Maschinenbau sowie die Automobil- und deren Zulieferindustrie betroffen.

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

Anzeige

Eiszeit am Bosporus

Lange haben Unternehmer der Türkei die Treue gehalten – allen politischen Verwerfungen zum Trotz. Jetzt kippt die Stimmung. Konjunkturschwäche und Währungsverfall treffen zuerst die Nachfrage nach teuren Importen. Doch auch die Geschäftstätigkeit vor Ort wird von der politischen Situation belastet.

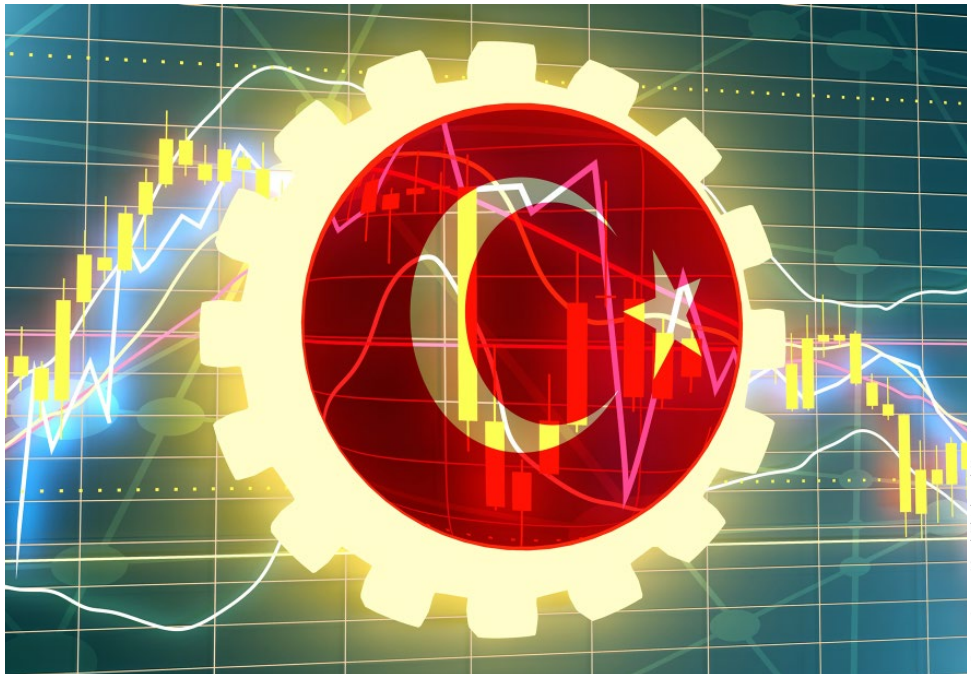
Katharina Schnurpfeil
Redakteurin,
Markt und Mittelstand

katharina.schnurpfeil@marktundmittelstand.de
www.marktundmittelstand.de

Mangelnde Loyalität kann man deutschen Mittelständlern nicht vorwerfen. Durch viele politische, soziale und wirtschaftliche Krisen hindurch halten sie ihren Absatzmärkten die Treue. Sie führen Geschäftsbeziehungen weiter, selbst wenn die Politik davon abrät. Doch manchmal sind sogar Mittelständler zum Rückzug gezwungen. Wie nun in der Türkei.

„Wir haben unsere Aktivitäten zurückgefahren", berichtet Holger Dechant, Geschäftsführer des Schwertransport-Anbieters Universal Transport Michels aus Paderborn. Jahrelang unterhielt sein Unternehmen einen Fuhrpark vor Ort, mit dem es etwa Windkraftanlagen innerhalb der Türkei und in die Nachbarländer transportierte. Diese Flotte hat Dechant nun verkleinert. „Wir setzen die Lkw jetzt dort ein, wo das Geschäft weniger Risiko beinhaltet", erklärt er. Zwar nimmt er weiterhin Aufträge seiner Kunden in der Türkei an, mit der Durchführung beauftragt er allerdings lokale Partnerunternehmen. „Wir können dadurch bestehende Beziehungen halten, haben aber weniger Risiko", sagt Dechant.

Der Automobilzulieferer Christian Karl Siebenwurst arbeitet im Bereich der Umformtechnik in der Türkei regelmäßig mit Subunternehmern. Große Lieferprojekte deutscher und internationaler OEMs hat Siebenwurst u. a. mit diesen Partnern abgewickelt. Nun aber ist das nicht mehr möglich. „Sämtliche OEMs verbieten uns, Aufträge in die Türkei zu vergeben", berichtet Christian Walter, Mitglied der Geschäftsführung. Die genauen Gründe würden sie nicht kommunizieren, trotzdem müssten sich alle Zulieferer daran halten. „Daher liegen unsere Geschäfte in der Türkei derzeit auf Eis."



© Evgeny Gromov/iStock/Thinkstock/Getty Images

Der rapide Verfall der Lira ist das deutlichste Zeugnis für die Verunsicherung internationaler Investoren.

Politische Entfremdung und Währungsverfall

Seit dem Putschversuch im Sommer 2016 befindet sich die Türkei politisch im Ausnahmezustand. Über 100.000 Personen hat Präsident Recep Tayyip Erdogan seitdem festnehmen lassen. In vielen Behörden haben sich die Reihen dramatisch gelichtet. Die politischen Beziehungen mit den Staaten der Europäischen Union, die als Wirtschaftspartner für die Türkei eigentlich elementar sind, leiden unter den innen- und außenpolitischen Anspannungen. Ein EU-Beitritt – lange erklärtes Ziel der bilateralen Gespräche – rückt in weite Ferne. Da sie zudem die Nähe zu Russland sucht, verscherzt es sich die türkische Regierung mit dem Nato-Partner USA. Strafzölle werden auf beiden Seiten diskutiert und wurden bereits teilweise eingeführt. Die wirtschaftspolitische Isolation der Türkei verstärkt sich zusehends.

Der rapide Verfall der Währung Lira ist das deutlichste Zeugnis für die Verunsicherung internationaler Investoren, was die Zukunft des Wirtschaftsstandorts angeht.

Für den exportierenden deutschen Mittelstand hat die politische Entwicklung nicht unerhebliche Auswirkungen. „Vor allem die Lira-Abwertung trifft ihn unmittelbar", sagt Ergün Kis, Türkei-Experte beim Wirtschaftsprüfer KPMG. Exporteure sind betroffen, da sie im Heimatmarkt dieselben Produktionskosten haben, aber in der Türkei nicht mehr dieselben Verkaufspreise verlangen können. „Auch bei Handelsgeschäften in Euro wollen türkische Kunden Preise nachverhandeln, um die Verteuerung in türkischer Lira für sich selbst in Grenzen zu halten", berichtet Kis. Da das nicht immer möglich ist, mussten bereits im vergangenen Jahr etliche türkische Unternehmen Insolvenz anmelden, schreibt der Kreditversicherer Atradius in einer Studie. Die Experten erwarten, dass sich die Zahl der Firmenpleiten 2018 noch weiter erhöhen wird.

Investitionen werden verschoben

Diejenigen Unternehmen, die auf dem Markt bleiben, warten mit großen Investitionen ab. Auch Konsumenten sind mit neuen Anschaffungen vorsichtig geworden. Die Kaufkraft am Standort sinkt daher merklich, die Zahl der zu vergebenden Projekte wird karger. So karg, dass Delegationen türkischer Unternehmen nach Deutschland reisen, um direkt Aufträge anzuwerben, berichtet Siebenwurst-Geschäftsführer Walter. Sie wollen im Gespräch mit potentiellen Geschäftspartnern verlorenes Vertrauen zurückgewinnen. „Das Widersinnige ist ja, dass diejenigen, die unter der aktuellen Situation leiden, meist nichts mit ihrer Entstehung zu tun haben", findet er. Zu keiner Zeit hätte es im Geschäftsalltag mit seinen türkischen Partnerunternehmen Probleme gegeben. „Die Wirtschaftskrise ist lediglich politisch gemacht, aber ausbaden müssen es die Unternehmen."

„Auch bei Handelsgeschäften in Euro wollen türkische Kunden Preise nachverhandeln, um die Verteuerung in türkischer Lira für sich selbst in Grenzen zu halten."

Doch wie? Eine Strategie der Unternehmen ist es, zusätzliche Sicherheiten zu verlangen, die greifen, wenn ein türkischer Kunde nicht oder zu spät für eine Lieferung bezahlt. „Dafür eignen sich die normalen Instrumente wie Bürgschaften, Akkreditive und Kreditversicherungen", zählt Türkei-Experte Kis auf. Ganz billig ist das allerdings nicht: Der Preis für diese finanziellen Absicherungen steigt mit der Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde eine Forderung schuldig bleibt.

„Der Abschluss einer Kreditversicherung ist für uns auch deswegen sinnvoll, weil sie Absicherungen für Kunden ablehnt, die nachweislich unzuverlässig sind", sagt Dechant. Dann schrillen alle Alarmglocken: Mit solchen Auftraggebern macht Dechant nur noch dann Geschäfte, wenn sie für Universal Transport strategisch relevant sind. Und wenn sie mindestens einen Teil der Auftragssumme vorab bezahlen. „Wichtig ist für mich außerdem die Einschätzung meines Niederlassungsleiters in der Türkei", sagt der Spediteur. „Wenn dieser sagt: ‚Bei dem Kunden habe ich ein gutes Bauchgefühl, das Projekt können wir trotz Bedenken annehmen', dann vertraue ich ihm."

Präsenz vor Ort erhalten

Trotz der Schwierigkeiten und Verluste müsse man aber mit der Türkei im Gespräch bleiben, empfiehlt Christian Walter von Siebenwurst: „Die Probleme werden nicht weniger, wenn man die Beziehungen abbricht – im Gegenteil. Unterschiedliche Meinungen muss man ausdiskutieren und dann gemeinsam eine mittelfristige Lösung finden."

Siebenwurst hält daher den Kontakt zu den türkischen Partnern, selbst wenn das Unternehmen ihnen derzeit keine Aufträge vermitteln darf. Auch Dechant hält an seinem Repräsentationsbüro in Istanbul fest und besucht weiterhin Messen. „Wir wollen den Puls spüren", sagt er – auch damit er schnell reagieren könne, wenn sich der Wind wieder dreht.

Denn generell bleibt die Türkei ein interessanter Markt für deutsche Unternehmen. Darin sind sich beide Mittelständler einig. Unter anderem spricht die kostengünstige Produktion vor Ort für eine Präsenz in der Türkei. Produktionsstandorte sind weniger anfällig für Währungsschwankungen als Exportbeziehungen. Schon jetzt profitieren diejenigen deutschen Unternehmen, die in der Türkei fertigen und ihre Waren an Kunden in der EU verkaufen, von der Lira-Abwertung. Sie haben vor Ort niedrigere Lohnkosten und Mieten und zahlen auch geringere Preise für lokal bezogene Rohmaterialien. Da die Verkaufspreise in Euro aber nicht sinken, steigt der Gewinn.

Wann deutsche Unternehmer die Geschäftsmöglichkeiten in der Türkei wieder vollumfänglich werden ausschöpfen können, ist schwer abzuschätzen. „Bis Ende des Jahres könnte die Unsicherheit noch andauern", schätzt Kis. Auf Prognosen für 2019 will sich der Experte nicht einlassen.

„Eigentlich kann man bei der derzeitigen globalen Stimmung nur würfeln", sagt Christian Walter nur halb im Scherz: „Die Marktbedingungen ändern sich von einem Tag auf den anderen. Da unsere Projekte aber über Monate laufen, kann ich als Unternehmer darauf gar nicht angemessen reagieren, sondern muss permanent improvisieren." Der Mittelstand kennt das. Von ihm wird Flexibilität erwartet – in der Türkei und global.

Absatzmärkte zeigen 2019 Licht und Schatten

Exportmanager stehen 2019 vor der Herausforderung, ihre Absatzmärkte neu einzuschätzen.
In einigen EU-Staaten macht sich eine konjunkturelle Abschwächung bemerkbar. Großbritannien stellt sich auf die ökonomischen Auswirkungen des Brexits ein. China und die USA sind durch den bilateralen Handelskonflikt belastet. Nun sind realistische Markteinschätzungen gefragt.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

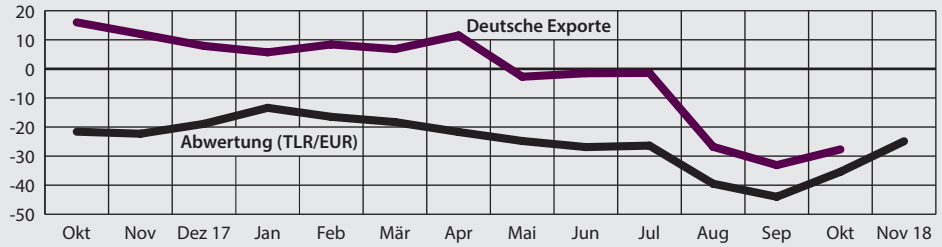
Ein erster Blick auf die deutschen Exporte zeigt einen negativen Trend. Für September 2018 ergibt sich im Vorjahresvergleich ein Rückgang um 1,0%. Für die ersten neun Monate 2018 schlägt noch ein Plus von 3,6% zu Buche. Entscheidend für die jüngste Absatzschwäche war die Automobilindustrie, die durch den neue Prüfzyklus WLTP unter Einschränkungen ihres Neuwagenangebots zu leiden hatte. Im August und September gingen die Exporte um etwa ein Viertel gegenüber dem Vorjahr zurück. Die Automobilexporte dürften auch im vierten Quartal unter den schwachen Zulassungszahlen in der EU, den USA und China leiden.

Eine Ausnahme bilden ausgerechnet die deutschen Automobilexporte nach Großbritannien, die nach britischer Rechnung im September 2018 um 38% zugenommen haben. Dagegen gingen die Lieferungen von Luftfahrzeugen um 86% zurück. Diese Branche war in den ersten neun Monaten für den größten nominalen Rückgang der deutschen Exporte verantwortlich. Kompensiert wurde er durch den Wertanstieg bei Mineralölexporten und höhere Exporte von Pharmazeutika, Maschinen und Elektrotechnik .

Nachfrage trotz Verunsicherung

Die deutschen Exporte nach Großbritannien sind in den ersten neun Monaten 2018 um 3,9% gesunken – mit negativer

Absatzmarkt Türkei (Veränderung gegenüber Vorjahr in %)



Quellen: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank.

Tendenz: am stärksten war der Rückgang mit 11,5% im September. Nun hat sich das Land mit der EU auf eine Übergangsvereinbarung geeinigt, die weiterhin einen freien Warenhandel vorsieht. Während die EU der Vereinbarung zugestimmt hat, ist die Zustimmung des britischen Parlaments fraglich. Daher dürfte die Unsicherheit nicht so schnell abnehmen, und der Export wird zunächst nicht steigen. Spätenstens Ende März 2019 dürfte klar sein, wie der Brexit verlaufen wird.

Insgesamt ist der deutsche Export auf die britischen Inseln (Großbritannien plus Irland) in den ersten neun Monaten 2018 noch um 2% gestiegen, da die Exporte nach Irland um 70,8% zulegen konnten. Dieser Anstieg ist vermutlich nicht allein auf die Nachfrage in Irland zurückzuführen, sondern dürfte auch auf Beschaffungsaktivitäten britischer Unternehmen in Irland zurückzuführen sein. Eine kräftige Zunahme des britischen Imports aus Irland lässt sich bislang zwar nicht feststellen. Doch der britische Außenhandel ist in Bewegung. So steht den starken Importzuwächsen bei deutschen Pkw eine kräftige Erhöhung der britischen Pkw-Exporte in die USA gegenüber.

Risiken machen sich bemerkbar

Deutlich stärker als die handelspolitische Verunsicherung wirken sich offenbar drohende finanzielle Risiken aus. Italien gerät durch eine großzügige Fiskalpolitik in Konflikt mit den Stabilitätsanforderungen der EU. Das Land verzeichnet zuletzt im September einen Rückgang der Bezüge aus Deutschland, der sich auch im vierten Quartal 2018 fortgesetzt haben dürfte. Noch deutlich kräftiger sanken die deutschen Lieferungen in die unter einer deutlichen Währungsabwertung leidende Türkei. In Russland, dem Iran und den arabischen Golfstaaten machen sich die erhöhten politischen Risiken und Sanktionen bemerkbar. Allerdings scheint das Vertrauen der Anleger in die Türkei zurückzukehren, der Wechselkurs konnte

EXPORTTRENDS

Der „ExportManager" bietet ab 2019 auf www.exportmanager-online.de unter dem Menüpunkt „Exporttrends" Grafiken der Entwicklung der deutschen Exporte in ausgewählte Länder über zwölf Monate sowie eine Analyse der aktuellen und zukünftigen Nachfrage in diesen Ländern.

sich zum Jahresende hin deutlich erholen. Dadurch dürfte der Rückgang der deutschen Exporte gebremst werden. Auch die russische Wirtschaft zeigte zuletzt deutliche Aufschwungsignale – wenngleich der politische Druck der westlichen Staaten wieder stärker werden dürfte. Dem Land droht insbesondere eine Verschärfung der US-Sanktionen, die ähnlich weitreichend werden könnten wie gegenüber dem Iran. Dort spürt man die (unfreiwillige) Abkehr der europäischen Unternehmen deutlich.

„Für ein erfolgreiches Management der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen bergen Regierungswechsel Risiken."

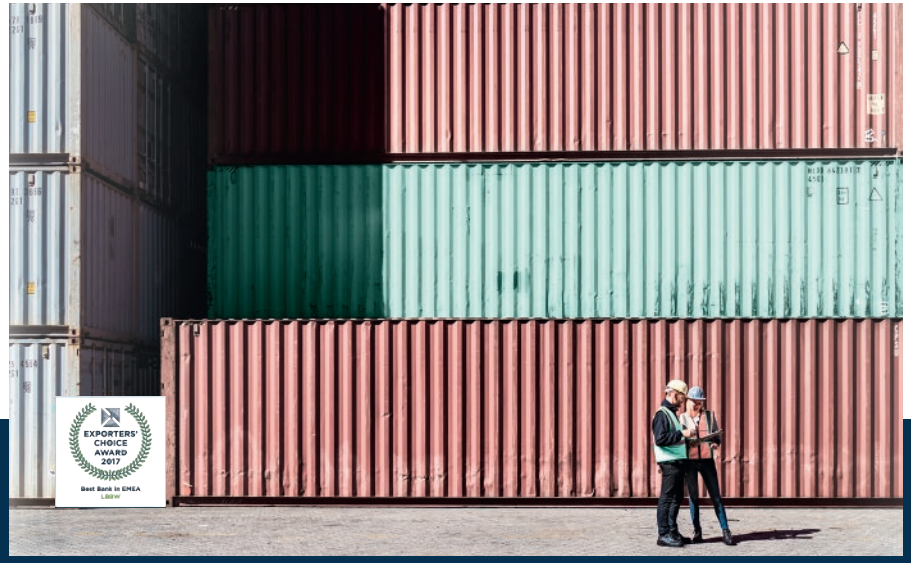
Eine deutliche Eintrübung der Exportentwicklung spüren die deutschen Unternehmen auch in Argentinien und Südafrika. Während in Argentinien die Finanzkrise zurückgekehrt ist und die Währung unter Druck steht, wuchs Südafrikas Wirtschaft im dritten Quartal 2018 wieder stärker und lässt für 2019 hoffen.

Die politische Entwicklung in Mexiko und Brasilien ist nach den jüngsten Wahlen schwer einzuschätzen. Seit dem 1. Dezember regiert in Mexiko mit Andres Manuel Lopez Obrador ein neuer Präsident, der die bisherige Politik und zentrale Infrastrukturprojekte in Frage stellt. Am 1. Januar 2019 übernimmt Jair Bolsonaro in Brasilien das Präsidentenamt und könnte die Wirtschaftspolitik unternehmensfreundlicher ausrichten. Doch für ein erfolgreiches Management der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen bergen Regierungswechsel Risiken.

Hoffnung im Handelsstreit

Das Damoklesschwert eines Strafzolls auf Pkw hängt über der weiteren Entwicklung des deutschen Exports. Nicht nur die direkten Lieferungen aus deutscher Produktion dürften darunter leiden, sondern auch die gesamte Wertschöpfungskette und damit die Nachfrage in anderen Absatzmärkten. Die Produktion in den USA, die von deutschen Herstellern bereits deutlich ausgebaut wurde, wäre von der Verteuerung der Zulieferungen betroffen. Daher könnten die USA Belastungen vermeiden wollen. Auch im Handelskonflikt zwischen den USA und China brachten Gespräche auf dem G20-Gipfel eine Entspannung, die in einen Abbau der gegenseitigen Zölle münden könnte.

Anzeige



Beste Bank für Exportfinanzierungen

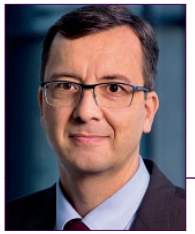
Führende Exporteure haben die LBBW zur besten Bank für Exportfinanzierungen im Wirtschaftsraum Europa/Naher Osten/Afrika (EMEA) gewählt. Dafür wurden wir mit dem Regional Exporters´ Choice Award 2017 des renommierten Londoner Fachinformationsdienstes Trade & Export Finance (TXF) ausgezeichnet. Die Auszeichnung basiert auf den Ergebnissen einer Umfrage unter exportorientierten Unternehmen aus aller Welt. Besonders gut fiel die Bewertung bei Kriterien wie Qualität und Geschwindigkeit in der Transaktionsausführung, Kundenorientierung und Verständnis für die Exportmärkte aus. Nutzen auch Sie unsere breite Produktpalette mit individuellen Lösungen in der Exportfinanzierung und bei der Begleitung Ihrer Auslandsaktivitäten. Sprechen Sie mit uns. **www.LBBW.de/international**

Bereit für Neues

LBBW

Italien im Haushaltsstreit mit der EU

Die EU-Kommission hat gegen Italien ein Defizitverfahren eingeleitet. Damit bekommt Rom die Quittung für einen Haushaltsplan, der ungeachtet einer Schuldenquote i.H.v. 131,2% des BIP ein Defizit von 2,4% des BIP vorsieht. Brüssel erkennt darin einen Verstoß gegen die Verträge zum Euro. Schon zuvor haben die Anleihenmärkte nervös auf die Pläne Roms reagiert. Italien gilt als Krisenland der EWU. Wie konnte es so weit kommen?



Dr. Jens-Oliver Niklasch
Senior Economist Strategy/ Macro Research, LBBW

jens-oliver.niklasch@lbbw.de
www.lbbw.de

© LIVINUS/iStock/Thinkstock/Getty Images

Kräftemessen zwischen Italien und der EU – die italienische Regierung soll einen neuen Haushalt vorlegen.

Italien wird seit Jahren dem Anspruch einer führenden Industrienation – das Land ist Gründungsmitglied von EU, G7 und Euro-Raum – nicht mehr gerecht. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag 2017 bei 1.730 Mrd EUR. Zum Vergleich: Deutschlands BIP betrug im gleichen Zeitraum 3.280 Mrd EUR. Es war also fast doppelt so hoch bei nur einem Drittel mehr Einwohnern (82 Millionen). Das BIP Frankreichs (66 Millionen Einwohner) lag bei 2.290 Mrd EUR. Bereinigt um die Inflation, lag die Wirtschaftsleistung Italiens im Jahr 2017 rund 5% unter jener von 2007, dem Jahr vor der Finanzkrise. Zur Einordnung: Deutschlands BIP liegt heute 13% höher als 2007, Frankreich kann ein Plus von 8% vorweisen.

Langer Niedergang

Ein Grund: Italiens Unternehmen investieren zu wenig. Die Investitionsquote liegt seit langem unter dem Durchschnitt des Euro-Raums (vgl. Grafik auf Seite 10). Auch ist das Bildungssystem des Landes nur bedingt wettbewerbsfähig. Im PISA-Ranking der OECD wurden die Kenntnisse in Mathematik und Naturwissenschaften sowie das Leseverständnis 15-jähriger Schüler verglichen. An der Spitze: ostasiatische Staaten, Deutschlands Nachwuchs lag auf Platz 13, Italiens Schüler landeten auf Platz 33. Ihre Durchschnittskompetenz lag unter dem Durchschnitt aller OECD-Staaten. Wenig Investitionen und ungenügende Bildung führen indes zu einem Rückgang der Produktivität.

Überdies altert Italien noch schneller als Deutschland. Auf 100 Personen gerechnet, lebten 2016 in Italien 13,6 Kinder unter 14 Jahren, aber 22,1 Senioren über 65. In Deutschland sah es mit 13,2 respektive 21,1 nicht viel besser aus, aber Deutschland kompensiert seine fehlenden Kinder stärker durch Zuwanderer. Die Geburtenrate liegt in Italien mit 1,3 Kindern je Frau unter ebenfalls niedrigen 1,5 in Deutschland. Hier liegt Frankreich mit 2,0 weit vorn. Im Jahr 2040 wird es in Italien nur noch 11,8 Kinder je 100 Einwohner geben, in Deutschland werden es 13,3 sein, in Frankreich 17,6. Spitze ist Italien nur in der Zahl der Senioren mit 32,3 über 65-Jährigen je 100 Einwohnern. In Deutschland werden es 28,7 sein, in Frankreich 25,6. Solch langfristige Vorhersagen sind gewagt, aber der Trend ist klar: Auf Italien werden große Lasten der Altersvorsorge zukommen.

Umsturz des politischen Systems

Das Land auf diese Herausforderungen vorzubereiten wäre Aufgabe der Politik. Aber erst nachdem der schillernde Milliardär Silvio Berlusconi inmitten der Schuldenkrise 2011 wegen Untätigkeit den Hut nehmen musste, haben seine Nachfolger Rentensystem und Arbeitsmarkt mehrfach reformiert. Vor allem der parteilose „Technokrat“ Mario Monti und der Sozial-

demokrat Matteo Renzi taten sich dabei hervor. So wurde das Rentenalter der steigenden Lebenserwartung angepasst. Am Arbeitsmarkt wurden Kündigungen gegen Abfindung erleichtert.

Die Bevölkerung war indes zusehends unzufrieden mit der Regierung. Neben den Alten, die sich um die Früchte ihres Arbeitslebens geprellt wähnten, sahen auch die Jungen Grund zum Protest. In Italien ist der Übergang von Schule und Studium in eine dauerhafte Anstellung schwierig, erst recht in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation. Eine ganze Generation junger Italiener sah sich um ihre Zukunft gebracht.

Der Unmut entlud sich in einer tektonischen Verschiebung der politischen Kräfteverhältnisse. Bei den Wahlen im März 2018 erzielten die linke „Bewegung der Fünf Sterne" (M5S) und die rechte „Lega" spektakuläre Stimmengewinne. Groß war das Erstaunen, als die politischen Gegenpole unter ihren Vorsitzenden Luigi Di Maio (M5S) und Matteo Salvini (Lega) zur Bildung einer Regierung mit dem parteilosen Ministerpräsidenten Giuseppe Conte an der Spitze zusammenfanden.

Investitionsquoten
(Bruttoinvestitionen in Ausrüstungen in % des BIP)

Quellen: Refinitiv; LBBW Research.

EU-Kommission leitet Defizitverfahren ein

Zu den Wahlversprechen von Fünf Sterne und Lega gehörten die Einführung einer Grundsicherung für Bedürftige (vergleichbar „Hartz IV" in Deutschland), eine auf Vereinfachung abzielende Steuerreform sowie die Rücknahme der Rentenreform. Zwar wurden nicht alle Punkte angegangen, aber einiges fand Eingang in den Haushaltsentwurf für 2019. Dies hat nun die EU-Kommission auf den Plan gerufen. Da der Entwurf eklatant gegen die mit der Vorgängerregierung vereinbarten Ziele verstößt und zu einer steigenden Schuldenquote führen würde, sieht die Kommission die Schuldentragfähigkeit Italiens in Gefahr.

Die Kommission stuft den Verstoß Italiens sogar als „besonders schwer" ein und hat ein beschleunigtes Verfahren eingeleitet. Erste Sanktionen gegen Italien könnten so noch im Januar vom EU-Rat der Wirtschafts- und Finanzminister beschlossen werden. Schon drei Monate später käme die Verhängung einer Geldbuße in Höhe von 0,2% bis zu 0,5% des BIP in Betracht.

Renditen und Spreads
(%)

Quellen: Refinitiv; LBBW Research.

Rom hat Verhandlungsbereitschaft signalisiert, will aber nicht am Kern des Haushalts rütteln. Letztlich hängen von dessen Umsetzung die Chancen beider Koalitionäre bei den im Mai 2019 anstehenden Wahlen zum EU-Parlament ab. Di Maio und Salvini scheinen zudem darauf zu hoffen, dass in den Wahlen eurokritische Parteien europaweit eine Mehrheit erringen können und dieser politische Umschwung das Verfahren gegen Italien stoppt. Von der Vorteilhaftigkeit ihrer Schuldenpolitik für die heimische Konjunktur zeigen sie sich ohnehin überzeugt.

Die Rechnung könnte Rom ohne die Finanzmärkte gemacht haben. Steigende Risikozuschläge für Staatsanleihen haben die Regierung Conte von Anfang an begleitet. Inzwischen zahlt Italien für 10-jährige Staatsanleihen über 300 Basispunkte mehr Zinsen als Deutschland (vgl. Grafik). Die Banken des Landes, die für 660 Mrd EUR italienische Staatsanleihen auf ihren Bilanzen haben, verfolgen diese Entwicklung mit Sorge. Zwar dürfte Italien kein zweites Griechenland werden – dort eskalierte die Situation wegen zweistelliger Defizitquoten und weil Griechenland seine Statistiken schönte, was das Vertrauen der Anleger erodieren ließ, als es publik wurde. Aber ein weiterer deutlicher Renditeanstieg würde sich aufgrund der Bewertungsverluste nochmals negativ auf das Bankensystem des Landes auswirken, Rückwirkungen auf die Finanzmärkte im Euro-Raum eingeschlossen.

„Ein weiterer deutlicher Renditeanstieg würde sich aufgrund der Bewertungsverluste nochmals negativ auf das Bankensystem des Landes auswirken."

Man kann es wenden wie man will, an einer Revision des italienischen Haushaltsplans führt kein Weg vorbei. Wir erwarten, dass Italiens Regierung noch einige Zeit pokert, um die Chancen auf einen Sieg bei der EU-Wahl im Mai 2019 hoch zu halten. Überreizt sie aber ihr Blatt, werden Italiens Steuerzahler die fiskalischen Lasten dieser Strategie schultern müssen. Kaum vorstellbar, dass sie sich dafür im kommenden Jahr durch ein zustimmendes Votum in der Wahlkabine bedanken würden.

Entwicklung der Pantherstaaten bleibt gebremst

Die sogenannten Pantherstaaten – Indonesien, Thailand, Malaysia, die Philippinen und Vietnam – bieten Exporteuren seit Jahren ein insgesamt gutes Umfeld mit vielen Geschäftsperspektiven. Jedoch sind Wachstumshemmnisse in jüngerer Vergangenheit verstärkt spürbar gewesen. Der aktuelle politische Konflikt zwischen den USA und China dürfte unterschiedlich starke Auswirkungen auf die Volkswirtschaften Südostasiens haben, wie eine aktuelle Atradius-Analyse zeigt.

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

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

Der Verband Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations – ASEAN) wurde 1967 gegründet und besteht aus insgesamt zehn Ländern: Brunei, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam. Schon heute bilden sie zusammen mit mehr als 600 Millionen Einwohnern den insgesamt sechstgrößten Binnenmarkt der Erde. Die Zeichen stehen langfristig auf Wachstum: Bis 2030 wollen die ASEAN-Staaten zur viertgrößten Volkswirtschaft der Welt aufsteigen.

Auf dem Weg zur viertgrößten Volkswirtschaft der Erde

In den vergangenen Jahren haben die südostasiatischen Staaten im Schatten der zwei großen asiatischen Volkswirtschaften China und Indien ein insgesamt beeindruckendes Wachstum verzeichnet. Es gibt aber einige Umstände, die die zukünftige Entwicklung Südostasiens bremsen könnten:

China und die USA sind wichtige Handelspartner für die Länder der Region. Der Handelskonflikt zwischen diesen beiden Großmächten dürfte vielen exportierenden Unternehmen aktuell als erster Hemmschuh in den Sinn kommen, wenn sie an Südostasiens Wirtschaft denken. Bisher jedoch erscheinen die Auswirkungen des Handelsstreits moderat. Das Ausmaß der Konsequenzen der Zollstreitigkeiten hängt davon ab, wie lange der Handelskrieg zwischen der US-Regierung und der chinesischen Führung andauert und wie weit er sich noch ausbreitet. Dass es kein kurzfristiger Streit bleiben wird, darauf deutet zum einen die Position des US-Präsidenten Donald Trump hin, dem das chinesische Handelsdefizit ein Dorn im Auge ist. Gleichzeitig sehen die Vereinigten Staaten eine wirtschaftliche Bedrohung in der stetig wachsenden Großmacht China und wollen dieser entgegenwirken.

© pixtawan/iStock/Thinkstock/Getty Images

Der Handelsstreit zwischen den wichtigen Handelspartnern USA und China dürfte auch Südostasien schwächen.

Negativ könnte sich zudem auswirken, sollte die Risikoaversion von Investoren in den kommenden Monaten in Bezug auf Investitionen in Südostasien zunehmen. Für einige der zehn Länder könnte es dadurch schwieriger werden, ihr Außenhandelsdefizit zu finanzieren.

> ***„Das Ausmaß der Konsequenzen der Zollstreitigkeiten hängt davon ab, wie lange der Handelskrieg zwischen der US-Regierung und der chinesischen Führung andauert und wie weit er sich noch ausbreitet."***

Gleichzeitig erwarten die fünf größten Volkswirtschaften Südostasiens – Indo-

nesien, Thailand, Malaysia, die Philippinen und Vietnam; die sogenannten Pantherstaaten – für 2019 geringere Exportwachstumsraten. Dies hängt aber weniger mit dem aktuellen Handelsstreit zusammen. Die Abkühlung beim Ausfuhrgeschäft setzte schon viel früher ein – und dürfte vielmehr der seit längerem zu beobachtenden Abschwächung der chinesischen Konjunktur geschuldet sein.

Unterm Strich sind die Atradius-Risikoexperten aber zuversichtlich für die künftige Entwicklung der Pantherstaaten. Ein Grund hierfür ist die starke Inlandsnachfrage in der Region. Handelsbarrieren für China beim Geschäft mit US-Unternehmen könnten zudem die Nachfrage in einigen Ländern Südostasiens erhöhen. Unsere aktuelle Analyse wirft daher einen genaueren Blick auf Indonesien, Thailand, Malaysia, die Philippinen und Vietnam.

Indonesien: stabile Inlandsnachfrage kompensiert Exportschwäche

In Indonesien, dem mit 240 Millionen Menschen einwohnerstärksten Staat Südostasiens, nimmt das Exportwachstum 2018 merklich ab. Sein größter Exportpartner für Güter und Rohstoffe ist China. Der aktuelle Kurs der chinesischen Führung wirkt sich negativ auf das Wachstum aus. Die Exporte machen allerdings nur gut ein Fünftel am Bruttoinlandsprodukt (BIP) aus. Indonesien kann den Rückgang der Ausfuhren durch seine starke Inlandsfrage kompensieren. Die im Frühjahr 2019 anstehenden Wahlen dürften sich ebenfalls positiv auf den inländischen Konsum auswirken, da im Vorfeld mit erhöhten Staatsausgaben zu rechnen ist und auch die Auslandsinvestitionen weiterhin stark wachsen.

Thailands Wirtschaft übersteht den Handelskrieg bis dato vergleichsweise gut

Das Exportwachstum Thailands wird sich infolge des US-chinesischen Handelskonflikts in den nächsten zwei Jahren zwar voraussichtlich verlangsamen, jedoch werden durch die Auseinandersetzung keine dramatischen Verschiebungen erwartet. Die Nachfrage aus China dürfte sich abkühlen. Die starke Tourismusbranche des Landes mindert die negativen Auswirkungen auf das Exportwachstum. Von der thailändischen Regierung initiierte öffentliche Infrastrukturinvestitionen stützen das BIP ebenso wie der private Konsum.

Besorgniserregend sind hingegen die politischen Unsicherheiten für Exporteure. Seit dem Putsch 2014 steht Thailand unter einer Militärregierung und macht nur geringe Fortschritte auf dem Weg zur Demokratie. Die Spaltung zwischen den beiden wichtigsten politischen Gruppen wird fortbestehen. Die mögliche politische Instabilität stellt ein Risiko für den internationalen Handel und die Investitionen dar. Ein zweites Problem ist die Verschuldung der privaten Haushalte. Obwohl die Kreditvergabe seit 2013 restriktiver ist, sind die Verbindlichkeiten weiterhin hoch.

Malaysia wird am meisten unter den Zöllen leiden

Malaysias Außenhandel wird sich auch aufgrund der erwarteten Abschwächung des Welthandels, inklusive China, in den kommenden zwei Jahren abschwächen, nachdem er in der ersten Jahreshälfte 2018 noch stark war. Auch hier hält die Inlandsnachfrage das BIP-Wachstum auf einem annehmbaren Niveau. Die Ausgaben der privaten Haushalte unterstützen die Konjunktur. Mittelfristig wird die Konsumlaune von steigenden Kreditzinsen getrübt. Die malaysische Währung ist anfällig für eine Verschlechterung der Stimmung im Inland, da ein relativer großer Anteil der Staatsschulden von Ausländern gehalten wird.

Philippinen: langsameres Wachstum aufgrund hoher Importabhängigkeit

Das reale Wachstum der philippinischen Wirtschaft wird sich von 6,7% im Jahr 2017 auf 6,0% im Jahr 2020 verlangsamen. Dies ist aber nur teilweise auf die Exporte zurückzuführen, für die 2019 eine Steigerung um weitere 8% prognostiziert wird. Vielmehr wirkt sich die weiterhin hohe Importzunahme von Gütern und Dienstleistungen negativ auf das BIP aus. Wie in den Nachbarstaaten stützt die Binnennachfrage das Inlandswachstum, nicht zuletzt auch durch Infrastrukturinvestitionen der Regierung.

Vietnams Wirtschaftswachstum bis 2020 am größten

Vietnam gilt als eines der wachstumsstärksten Länder Asiens. Diese Entwicklung wird unterstützt von einer starken Exportzunahme, die in den kommenden beiden Jahren das höchste Niveau in der ASEAN-Region erreichen wird. Zwar ist China der drittgrößte Exportpartner für die Vietnamesen. Dennoch könnte das Land am Ende sogar von dem aktuellen Handelskonflikt profitieren, da sich zum Beispiel Marktanteile in der Bekleidungsindustrie vom Reich der Mitte nach Vietnam verschieben könnten. 20% des BIP Vietnams macht zudem der Export von Waren in die USA aus. In den übrigen ASEAN-Staaten liegen die Anteile deutlich darunter.

Die gesamte Atradius-Analyse „Southeast Asia – coping well with headwinds" können Sie kostenlos im Internet herunterladen unter www.atradius.de.

Exportkontrolle: Neues aus dem Maschinenraum

Die EU-Dual-Use-Verordnung befindet sich seit sieben Jahren in der Diskussion. Nun hat sich der Europäische Rat mit ihr befasst, aber noch keine gemeinsame Position zum Vorschlag der Kommission verabschiedet. Auch der Brexit lässt einige Szenarien offen, die Georg Pietsch, Abteilungsleiter im Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, auf dem 10. Informationstag Exportkontrolle am 6. Dezember 2018 präsentierte.

© Stadtratte/iStock/Thinkstock/Getty Images

So leicht lässt sich das Vereinigte Königreich nicht von der EU trennen – die Verfahren ändern sich deutlich.

Zum Jahresende 2018 stehen einige richtungsweisende Entscheidungen aus. So wurde die für den 11. Dezember 2018 angekündigte Abstimmung über die Vereinbarung des Vereinigten Königreichs und der EU zum Brexit vertagt. Zudem verzichtete der Europäische Rat auf eine klare Position zum Entwurf der neuen EU-Dual-Use-Verordnung.

Brexit verschärft Exportkontrolle

Exportverantwortliche müssen mit diesen offenen Positionen wohl noch einige Zeit leben und können sich allenfalls auf plausible Szenarien vorbereiten. So könnte z. B. ein ungeordneter Brexit am 30. März 2019 Großbritannien unversehens zum Drittstaat machen. Im Fall der Zustimmung des britischen Parlaments zur Austrittsvereinbarung mit der EU würde die Exportkontrolle das Land dagegen für eine Übergangsfrist bis 2020 wie bisher als EU-Mitgliedstaat behandeln.

Georg Pietsch stellte klar, dass Exporte nach Großbritannien nach dem Austritt aus der EU keine Verbringung, sondern eine Ausfuhr darstellten. Die Genehmigungspflichten würden erweitert. Allgemeingenehmigungen auf EU-Ebene werde es nur im Fall eines geordneten Austritts geben. Sonst seien die Mitgliedstaaten für Rechts- und Verfahrensänderungen verantwortlich.

Für die bislang genehmigungsfreien Exporte von Dual-Use-Gütern müssten nationale Allgemeingenehmigungen eingeführt werden. Verbringungsgenehmigungen müssten zu Ausfuhrgenehmigungen umgedeutet werden, und viele weitere Anpassungen in den Verfahren wären nötig.

Rat tritt bei Dual-Use auf die Bremse

In einem weiteren Programmpunkt stellten Reimar Angersbach und Mirjam Kochendörfer vom BAFA die wichtigsten Änderungen des Vorschlags der Ratspräsidentschaft zum Entwurf der Kommission vor. Danach wird die Definition der Dual-Use-Güter wohl nicht um Güter zur Überwachung (TKÜ) erweitert. Diese werden in einem neuen Anhang V aufgeführt.

Eine Erweiterung des Anhangs V soll nur vorgenommen werden, wenn es nicht gelingt, die Güter in die Wassenaar-Liste aufzunehmen. Ob für die Erweiterung einfache Beschlüsse reichen oder Gesetzgebungsverfahren notwendig werden, ist noch offen. Die Catch-all-Klausel für Überwachungsgüter soll nur bei einer Unterrichtung durch Behörden greifen. Exporteure müssen also nicht bereits eigene Erkenntnisse berücksichtigen.

Die Verkürzung der Gültigkeitsdauer von Exportgenehmigungen auf ein Jahr wurde vom Rat nicht befürwortet. Diese soll wie bisher üblich bis zu zwei Jahre betragen. Auch die Vorschläge des BAFA zu den Internal-Compliance-Programmen und zu Allgemeingenehmigungen fanden Eingang in die Vorschläge der Ratspräsidentschaft.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Berufsbild Export Manager

Der Export Manager im International Banking ist für exportorientierte Unternehmen der Spezialist für die Absicherung von Länder- und Zahlungsrisiken in Nischenmärkten der Emerging Markets, z. B. in Afrika, Asien und Lateinamerika. Was die Aufgaben eines Export Managers sind, welche Qualifikationen er mitbringen muss, und woran sich der Erfolg für den Kunden bemisst, erläutert Andrejana Wächter, Export Managerin im International Banking Team der ODDO BHF Aktiengesellschaft.

Andrejana Wächter
Export Managerin
International Banking,
ODDO BHF AG

andrejana.waechter@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Die Exportverantwortlichen in produzierenden Unternehmen werden von Export Managern der Banken in Finanzierungsfragen unterstützt.

▽ *Frau Wächter, was sind die Aufgaben eines Export Managers?*

▲ Für alle Fragen rund um das Auslandsgeschäft ist der Export Manager im International Banking der zentrale Ansprechpartner für exportorientierte Unternehmen. Seine Aufgabe ist es, den Exporteur entlang der gesamten Wertschöpfungskette eines Handelsgeschäfts zu beraten, Risiken zu identifizieren, diese Risiken zu bewerten und passende Absicherungs- und Finanzierungslösungen anzubieten.

▽ *Auf welche Absicherungsinstrumente greifen Sie dabei zurück?*

▲ Exporteure benötigen für die Absicherung ihrer Liefergeschäfte und der Zahlungsverpflichtungen des Käufers geeignete bankfähige Instrumente. Der Export Manager entwickelt gemeinsam mit dem Exporteur maßgeschneiderte Lösungsansätze zur Abwicklung und Absicherung des zugrundeliegenden Liefergeschäfts. Typische Produkte des kommerziellen Auslandsgeschäfts sind das Akkreditiv sowie über einen Exportkredit versicherte Finanzierungen und Garantien. Welches Absicherungsinstrument geeignet ist, hängt vom zugrundeliegenden Liefergeschäft ab und davon, ob der Besteller eine Finanzierung benötigt.

▽ *Was sind die Anforderungen an einen Export Manager? Wie muss man sich Ihre Arbeit vorstellen?*

▲ Zunächst ist es wichtig, zum Kunden eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung aufzubauen und diese zu pflegen. Darüber hinaus sollte der Export Manager den Produkt- und Leistungsumfang sowie die Zielmärkte und die Abnehmer seines Kunden kennen. Nur so kann der Kunde optimal beraten und auch bei der Erschließung neuer Märkte begleitet werden. Um die spezifischen Länderrisiken richtig einschätzen zu können, beobachtet der Export Manager die politische und wirtschaftliche Entwicklung in den relevanten Emerging Markets und ist dabei im stetigen Austausch mit den zuständigen Regional Managern. Während ich für den Exporteur der Ansprechpartner und damit das Gesicht unserer Bank im Auslandsgeschäft bin, sind die Regional Manager in unserem Hause die Experten für die Beziehungen zu Banken in den Emerging Markets. Die primäre Aufgabe eines Regional Managers ist, die Beziehung zu Banken im Ausland aufzubauen und zu pflegen, um im Rahmen von Bankdienstleistungen und Finanzierungen zusammenzuarbeiten. Unsere Regional Manager pflegen in den definierten Zielmärkten von International Banking jahrzehntelange Kontakte zu unseren Korrespondenzbanken und sprechen u. a. über die Einrichtung von Konten und Kreditlinien, die Abwicklung des Zahlungsverkehrs oder über die Rolle der Korrespondenzbank als Kreditnehmer im Rahmen eines ECA-gedeckten Bestellerkredites. Darüber hinaus ist der Regional Manager auch für die Beziehung zu Unternehmen oder Behörden in dem Schwellenland verantwortlich. Von zunehmender Bedeutung sind Aufgaben, die im Zusammenhang mit Compliance und anderen aufsichtsrechtlichen Themen stehen. Hier

© Bobtokyoharris/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Welt und den Kunden im Blick – Export Manager müssen beide zusammenbringen.

unterstützen die Regional Manager bei der Beschaffung von notwendigen Informationen. Außerdem beobachten sie genau die politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen in den Schwellenländern und besuchen die Korrespondenzbanken mindestens zweimal im Jahr.

Auch ich besuche meine Kunden – bei Bedarf auch gemeinsam mit einem Regional Manager – ein- bis zweimal jährlich und stehe darüber hinaus regelmäßig in telefonischem und E-Mail-Kontakt. Dabei geht es darum, nicht nur zu reagieren, sondern den Kunden proaktiv auf sich verändernde Länderrisiken und damit auch auf sich ergebende Geschäftschancen in seinen Zielmärkten hinzuweisen. Vor kurzem haben wir z. B. einen Neukunden bei seinem ersten Exportgeschäft nach Bangladesch mit einem Akkreditiv erfolgreich begleitet. Es freut mich dabei immer wieder, dass neben der eigenen Neukundenakquisition auch zusätzlich neue Exporteure auf unsere Länderexpertise im Markt aufmerksam werden und den direkten Kontakt zu uns suchen.

▽ *Wie war Ihr Werdegang zum Export Manager?*

▲ Ich habe Betriebswirtschaft studiert, mich für eine Karriere in einer Bank entschieden und mich dort schon frühzeitig auf das Auslandsgeschäft spezialisiert. Erfahrung allein aber reicht nicht aus: Man lernt permanent weiter, beispielsweise indem man Fachveranstaltungen, Messen und Kongresse besucht, was im Übrigen auch der Kontaktpflege zu Bestandskunden dient, und man knüpft ganz nebenbei auch Kontakt zu potentiellen Neukunden. Dazu gehören beispielswese die weltgrößte Messe für Printmedien Drupa, die Verpackungsmesse Interpack, das Chemie-Weltforum Achema, die Investitionsgütermesse für die Getränkebranche Brau Beviale, der Deutsche Exporttag oder internationale Veranstaltungen der TXF sowie Angebote des Afrika-Vereins der deutschen Wirtschaft, hier mit besonderem Blick auf Länder südlich der Sahara.

▽ *Welche Eigenschaften sollte man als Export Manager mitbringen?*

▲ Eine Affinität zu den Emerging Markets und fundierte Produktkenntnisse im kommerziellen Auslandsgeschäft sind zwei Grundvoraussetzungen. Darüber hinaus braucht es Kontakt- und Akquisitionsstärke sowie ein gutes Beziehungsmanagement. Eine positive Grundeinstellung und ein gesundes Risikoempfinden helfen bei der Einschätzung von veränderten geo- und finanzpolitischen Rahmenbedingungen in den Emerging Markets. So stellen uns diese Veränderungen vor Herausforderungen, können allerdings auch neue Chancen eröffnen. Die Qualität der Beratungsleistung im Auslandsgeschäft hängt mitunter von der Fähigkeit ab, „über den Tellerrand hinaus zu schauen“ und dem Kunden, insbesondere bei komplexen Strukturen, alternative Absicherungs- und Finanzierungslösungen anzubieten. Der Export Manager hat ein sehr umfangreiches Aufgabengebiet, das sehr abwechslungsreich ist und eine differenzierte fachliche Kompetenz erfordert. Abends mit der Überzeugung nach Hause zu gehen, dass man alle Möglichkeiten bei der Beratung seines Kunden ausgeschöpft hat, ohne dabei die Interessen der Bank außer Acht zu lassen, ist das tägliche Ziel eines Export Managers.

▽ *Welche Exporteure werden im International Banking Ihres Hauses betreut, und wie sieht eine klassische Geschäftsanfrage aus?*

▲ Wir betreuen Exporteure in der DACH-Region, in Frankreich, Benelux und Skandinavien. Zu unserem Kundenkreis gehören mittelständische Unternehmen, die Investitionsgüter herstellen und eine hohe Exportquote in die Emerging Markets aufweisen. Wenn wir eine Geschäftsanfrage erhalten, lauten die wichtigsten Fragen: In welchem Land sitzt der Abnehmer? Zu welchen Hausbanken pflegt der Abnehmer eine Geschäftsbeziehung? Wie hoch ist der Auftragswert? In welcher Währung soll das Geschäft abgewickelt werden? Wie stellt sich der Exporteur die Absicherung vor? Welche Laufzeit soll bei der Absicherung berücksichtigt werden? Welche Absicherungsinstrumente sind für das Liefergeschäft geeignet bzw. wie stellt sich der Exporteur die Absicherung vor? Benötigt der Endkunde eine Finanzierung, z. B. mit einem Deferred-Payment-Akkreditiv oder mit einem mittel- bzw. langfristigen Bestellerkredit? Über die Regional Manager erfahre ich, zu welchen Banken vor Ort wir eine Korrespondenzbankbeziehung unterhalten und wie die aktuelle politische und wirtschaftliche Lage im jeweiligen Land ist. Erst nach Vorliegen dieser Informationen kann dem Kunden unter Berücksichtigung der Gesamtstruktur des Handelsgeschäfts und der Bonität der Korrespondenzbank ein Angebot unterbereitet werden. Dabei kann es vorkommen, dass wir unseren Kunden alternative Lösungen zu ihrem ursprünglich geplanten Absicherungswunsch anbieten können, die für ihn oder für seinen Endkunden geeigneter sind. Ist der Kunde einverstanden, kontaktieren wir in Absprache mit unserem Kunden die Korrespondenzbank im jeweiligen Land und übernehmen die komplette Abwicklung des Geschäfts.

▽ *Worauf kommt es für den Kunden dabei am meisten an?*

▲ Ob ein Liefergeschäft gelingt oder nicht, hängt u. a. von einer schnellen und kompetenten Beratungsleistung des Export Managers ab. Dabei spielt in unserem Hause das perfekte Zusammenspiel zwischen dem Export Manager, dem für das jeweilige Land zuständigen Regional Manager, den Produktspezialisten sowie unserer Inhouse-Dokumentenabwicklung eine entscheidende Rolle. Dieser ganzheitliche Betreuungsansatz sichert letztlich den Geschäftserfolg für den Exporteur. ◀

Markteintritt und Absicherung in Südosteuropa

Südosteuropa besteht aus so unterschiedlichen Ländern wie Griechenland, Zypern, Rumänien, Bulgarien und Albanien. Hinzu kommen die Länder des früheren Jugoslawiens, also Slowenien, Kroatien, Serbien, Bosnien-Herzegowina, das Kosovo, Montenegro und Mazedonien. Die Märkte sind offen und interessant. Risiken lassen sich absichern.

Roland Wolffram
Trade Finance Financial Institutions,
Deutsche Bank

roland.wolffram@db.com
www.db.com

© Sarenac/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Brücke über die Drina bei Visegrad erinnert an die wechselvolle Geschichte Südosteuropas.

Trotz der Heterogenität und unterschiedlichen historischen Entwicklungen zeigen die Länder Südosteuropas einige Gemeinsamkeiten. Die meisten Länder teilen die slawische Kultur und Sprache, lediglich Albanien (mit einem Teil des Kosovos) und das romanisch sprechende Rumänien haben starke eigene Wurzeln. Griechenland und der südliche Teil Zyperns haben eine gemeinsame Sprache und den gleichen kulturellen Hintergrund. Insgesamt leben in Südosteuropa ca. 65 Millionen Menschen, darunter 21 Millionen in Rumänien und 11 Millionen in Griechenland.

Gemeinsamkeiten in der Vielfalt

Der Bürgerkrieg in Ex-Jugoslawien in den 90er Jahren hat tiefe Spuren hinterlassen, die noch immer nicht ganz beseitigt sind. Mehrere Staaten der Region sind seit längerem NATO-Mitglieder: Rumänien, Griechenland, Bulgarien, Slowenien, Kroatien, Albanien und Montenegro. Bosnien-Herzegowina, bis heute das am meisten zerrissene Land der Region mit seinen zwei Teilrepubliken Bosnisch-kroatische Föderation und Republika Srpska, sowie Mazedonien sind Beitrittskandidaten.

Die Hälfte der hier genannten Länder ist EU-Mitglied. Kroatien hat als bislang letztes Land 2013 die Mitgliedschaft erlangt. Albanien, Mazedonien, Montenegro und Serbien sind Beitrittskandidaten. Wenn auch teilweise eine EU-kritische Haltung herrscht, sind das Streben nach einer Integration in die EU und der Teilnahme an diesem gewaltigen Markt stark ausgeprägt. Bei der Einführung des Euro lassen sich viele Länder Zeit, um sich eine stärkere Flexibilität zu bewahren. Neben Griechenland und Zypern hat lediglich Slowenien unter den südosteuropäischen Ländern den Euro eingeführt (2007). Montenegro ist ohnehin ein Sonderfall, das 2000 die D-Mark als lokale Währung einführte, nicht zuletzt als Vorbote zur Loslösung von Serbien, die nach einem Referendum mit äußerst knappem Ausgang 2006 erfolgte. Später wurde auf den Euro umgestellt.

Wirtschaftliche Lage

Im Außenhandel spielen viele dieser Länder eine eher untergeordnete Rolle angesichts geringer Größe und relativ niedriger Wirtschaftsleistung. Interessant ist, dass Zypern mit seinem starken Dienst-

leistungs- und Finanzsektor sowie Griechenland – über beide wurde in den vergangenen Jahren oft kritisch berichtet – unter den hier genannten Ländern mit einem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 32.000 Euro bzw. 24.000 Euro deutlich vor den anderen Ländern liegen, gefolgt von Slowenien, dem traditionell wohlhabendsten Land in Ex-Jugoslawien, mit 21.000 Euro. Das Schlusslicht bildet hier das von zahlreichen Ländern nicht als Staat anerkannte Kosovo mit 3.900 Euro, das mit 30% auch die höchste Arbeitslosenquote aufweist, gefolgt von Mazedonien (23%) und Griechenland (22%). Insgesamt ist aber in der Region ein abnehmender Trend bei der Arbeitslosigkeit zu erkennen.

„Die European Bank for Reconstruction and Development nimmt auch Auslandsgeschäfte griechischer und zypriotischer Banken in Deckung und erleichtert damit das Akkreditiv- und Garantiegeschäft dieser Institute mit ihren Korrespondenzbanken."

Die größte Wirtschaft mit einem BIP von 188 Mrd EUR stellt Rumänien, das mit 5,3% die niedrigste Arbeitslosenquote hat und mit einer Staatsverschuldung von 37% des BIP einen günstigen Wert aufweist. Rumänien profitiert von einem beträchtlichen Rohstoffreichtum (Öl, Holz, Kohle und Eisen) sowie von einer relativ starken Industrialisierung und Exportorientierung.

Griechenland stand im Rahmen der Finanz- und Schuldenkrise lange Zeit im Fokus des Interesses. Es gibt durchaus noch Probleme, wie man auch an der noch immer schwierigen Kreditlage der lokalen Banken sieht. Andererseits gibt es auch gute Nachrichten: Die Ratingagenturen haben ihre Einschätzungen für Griechenland in diesem Jahr angehoben (z. B. S&P auf B+, Moody's auf B3). Im August 2017 kehrte Griechenland mit einer 5-jährigen Anleihe über 3 Mrd EUR auf den Kapitalmarkt zurück, und viele Wirtschaftsparameter zeigen eine positive Tendenz.

Ab 2010 hat Griechenland drei von der EU, der Europäischen Zentralbank und dem Internationalen Währungsfonds geschnürte Rettungspakete erhalten, von denen das letzte über 96 Mrd USD im August 2018 ausgelaufen ist. Trotzdem hat Griechenland immer noch eine Reihe von mit den Programmen verbundenen Auflagen zu erfüllen, und es bleibt abzuwarten, wie die Regierung unter Alexis Tsipras bei den nächsten Parlamentswahlen abschneiden wird. Viele Griechen sind mit der quasi notgedrungenen Sparpolitik der Regierung nicht einverstanden, und die finanzielle Lage vieler Griechen ist in der Tat äußerst schwierig, was auch Steuerumgehungen Vorschub leistet. Auffällig sind auch die weiterhin relativ geringen Auslandsinvestitionen.

Für viele Länder spielt der Tourismus eine bedeutende Rolle, insbesondere in Kroatien, Griechenland, Zypern, Bulgarien und Montenegro, zunehmend auch in Ländern wie Albanien und Slowenien. Sicherheitsbedenken in anderen traditionellen Urlaubsländern verstärken den Trend.

Stichwort Risikoabsicherung

Die Bankenlandschaft ist in Griechenland in den vergangenen Jahren stark bereinigt worden und inzwischen mit lediglich vier „Systemic Banks" sehr transparent. Noch immer leiden diese Institute unter einem sehr hohen Anteil notleidender Kredite von ca. 48% (laut Bank of Greece) und reduzieren ihre Auslandsnetzwerke in benachbarten Ländern. In Zypern liegt der Anteil der Non-performing Loans etwas niedriger (40% laut Central Bank of Cyprus).

Die supranationale European Bank for Reconstruction and Development, die 1991 nach dem Fall des kommunistischen Regimes in Osteuropa zur Unterstützung dieser Region gegründet wurde, nimmt seit einigen Jahren auch Auslandsgeschäfte griechischer und zypriotischer Banken in Deckung und erleichtert damit das Akkreditiv- und Garantiegeschäft dieser Institute mit ihren Korrespondenzbanken.

Insgesamt ist festzustellen, dass die Anzahl der von griechischen und zypriotischen Banken ausgestellten Akkreditive seit dem Beginn der Krisen in beiden Ländern deutlich abgenommen hat und das zwischenzeitlich ohnehin abgeschwächte Geschäft sehr stark auf Basis von An- und Vorauszahlungen abgewickelt wird. Insgesamt ist aber der Handelsverkehr mit Unterstützung aller Beteiligten immer aktiv geblieben.

Ansonsten wird die Bankenlandschaft in Südosteuropa von einem starken Engagement westlicher Bankkonzerne insbesondere aus Italien und Österreich geprägt. So findet seit vielen Jahren ein intensiver Know-how- und Kapitaltransfer statt, und die notleidenden Kredite halten sich meist in akzeptablem Rahmen mit deutlich rückläufiger Tendenz in den vergangenen Jahren. Deutsche Institute waren in der Zeit des Umbruchs in den ex-kommunistischen Ländern stark mit ihrer Positionierung in den neuen Bundesländern nach der Wiedervereinigung Deutschlands beschäftigt und sind in Südosteuropa weniger präsent.

Trotzdem ist die Deutsche Bank sehr intensiv in das Trade-Finance-Geschäft mit Südosteuropa eingebunden, das über Korrespondenzbanken in der Region abgewickelt wird. Für fast alle Länder Südosteuropas sind Deutschland, aber auch Italien und Österreich wichtige Handelspartner.

In einigen Ländern ist das Wissen der Firmen um die Absicherungsinstrumente im

Außenhandel noch lückenhaft. So wird zum Beispiel in Albanien das Instrument des Akkreditivs (LC) äußerst selten genutzt, weil es die Firmen nicht gut genug kennen und den dokumentären Aufwand scheuen. Albanische Banken veranstalten hierzu regelrechte Seminare für ihre Kunden. Auch Bosnien nutzt das LC extrem wenig und arbeitet verstärkt mit Garantien, auch wenn damit Einzelgeschäfte abgesichert werden, für die sich das Akkreditiv an sich besser eignet.

Ausblick

Es hat sich vieles gebessert in den vergangenen Jahren, aber es gibt noch viel zu tun. Manche der Länder sind einfach sehr klein und haben es schwer, im internationalen Geschäft mitzumischen. Hier gilt es, Nischen zu finden und leistungsfähige Betriebe zu errichten. Verstärkte Investitionen aus dem Ausland und Unterstützung von Infrastrukturprojekten sind erforderlich. Dazu bedarf es einer stärkeren Rechtssicherheit und eines Eindämmens der Korruption, woran vielerorts schon erfolgreich gearbeitet wird.

Auch sind die jüngsten Trends beim Wirtschaftswachstum, bei der Höhe der Arbeitslosenquote und der Unternehmensbonität ermutigend. Bei der Steuergerechtigkeit sind weitere Anstrengungen erforderlich. So hat kürzlich der montenegrinische Finanzminister den Anteil der „Grey Economy" an der lokalen Gesamtwirtschaftsleistung mit über 30% angegeben.

Sicherlich wird die EU mit ihren derzeitigen Problemen und widerstreitenden Meinungen nicht nur als Heilsbringer in Südosteuropa angesehen, aber es ist doch deutlich, dass letztlich alle Länder unter dieses Dach streben. Die politische Landschaft in Südosteuropa ist noch uneinheitlich und in fast allen Ländern kommt es hin und wieder zu Problemen mit den Regierungen und führenden Politikern wie z. B. in Rumänien und Mazedonien. Länder wie Bosnien-Herzegowina, das Kosovo und Zypern mit dem unter türkischer Administration stehenden Nordteil sind weiterhin konfliktbeladen. Auf der anderen Seite macht es Hoffnung, dass nun endlich der Namensstreit um Mazedonien beigelegt wurde und das Land künftig offiziell Nord-Mazedonien heißen soll, was nicht zuletzt den Beitritt zu EU und NATO erleichtern dürfte.

Wie anfangs gesagt, handelt es sich bei den hier betrachteten Ländern um eine sehr heterogene Region. Wir sollten weiterhin mit Interesse diese Länder als Geschäftspartner betrachten – es gibt Bedarf an Warenaustausch und Finanzierungen. Und auch wenn diese Region etwas weniger im Fokus stehen mag als große boomende Absatzmärkte, hat sie unsere Aufmerksamkeit wohl verdient – sie ist ein wichtiger Bestanteil Europas, und ein florierendes und friedliches Südosteuropa kommt uns allen zugute.

Anzeige

Schatten über dem Handel mit der Türkei

Die Exporte in die Türkei laufen nicht mehr so geschmiert wie in den vergangenen Jahren. Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse streuen Sand ins Getriebe. Mit IT-Unterstützung lassen sich diese jedoch relativ einfach managen.

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

arnemielken@amberroad.com
www.amberroad.de

Die 1996 beschlossene Zollunion zwischen der EU und der Türkei hat den bilateralen Handel beflügelt. Das Handelsvolumen beider Seiten stieg seitdem um mehr als das Vierfache. Im vergangenen Jahr exportierten türkische Unternehmen Waren im Wert von 69,8 Mrd EUR in die EU. Im Gegenzug führten EU-Firmen Güter im Wert von 84,5 Mrd EUR in die Türkei aus.

Da sich derzeit die Mehrzahl der Nachbarländer der Türkei in einer schwierigen Situation aufgrund von kriegerischen Auseinandersetzungen und/oder großen wirtschaftlichen Problemen befindet, fallen sie als verlässliche Abnehmer oder Anbieter von Waren aus. Die Devisenmaschine Tourismus leidet seit 2016 unter schwachen Buchungszahlen. Entsprechend ist aus türkischer Sicht die Bedeutung des Handels mit der EU gestiegen.

Das Assoziierungsabkommen sichert den freien Warenverkehr (keine Ein- und Ausfuhrzölle und Beschränkungen) für Industriegüter und bestimmte landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse. Darüber hinaus wird durch die Zollunion ein gemeinsamer Außenzolltarif für diese Waren festgelegt sowie die Angleichung des Zollrechts, der Handelspolitik und einiger damit verbundener Wirtschaftsgesetzgebungen sichergestellt.

© batuhan toker/iStock/Thinkstock/Getty Images

Containerschiff im Hafen von Istanbul – der Handel mit der Türkei könnte besser laufen.

Neue Hürden und Herausforderungen

Seit einiger Zeit hakt es jedoch in den bilateralen Beziehungen, nicht nur auf politischer Ebene. Exporteure sehen sich immer häufiger mit neuen Importbestimmungen, sich ändernden Einfuhrkontrollen, Zusatzzöllen und schwierigen Registrierungs- und Dokumentationspflichten konfrontiert.

Die bei der Einfuhr erhobenen Antidumping-, Zusatz- und Ausgleichszölle variieren je nach Warentarifnummer und Warenursprung. Um bei diesen ursprungsabhängigen Einfuhrzöllen und -maßnahmen die richtige Einfuhrabgabenhöhe festzusetzen, verlangt der türkische Zoll grundsätzlich einen Ursprungsnachweis. Denn die A.TR-Warenverkehrsbescheinigung enthält keine Angaben zum Ursprung einer Ware und lässt nur den allgemeinen Drittlandszollsatz entfallen. Also müssen bereits in der EU verzollte Waren zusätzlich zur Freiverkehrsbescheinigung A.TR den Ursprung in Form eines IHK-Ursprungszeugnisses, einer Lieferantenerklärung oder einer sogenannten Exporter's Declaration nachweisen. Hierbei stoßen Unternehmen auf unterschiedliche Probleme und haben Schwierigkeiten, die langjährigen Gewohnheiten im Warenverkehr mit der Türkei auf ein neues System mit Ursprungssystematik umzustellen.

Türkische Kontrollbehörden akzeptieren grundsätzlich technische Konformitäts-

bescheinigungen von akkreditierten Prüflabors in der EU, jedoch in der Regel kein lediglich innerbetrieblich durchgeführtes Konformitätsbewertungsverfahren, auch wenn dies nach den meisten CE-Richtlinien rechtlich zulässig ist. Außerdem hat die Türkei in jüngster Zeit Warenbescheinigungen (A.TR, EUR.1 und EUR-MED) elektronisch und ohne Unterschrift ausgestellt, die in der EU für ungültig erklärt wurden. Zwischenzeitlich ist dieses Problem gelöst; die Bescheinigungen werden wieder durch türkische Zollstellen unterschrieben. Schlussendlich sind aber immer mehr Handelsstreitigkeiten zu beobachten, und es gibt leider kein effektives Streitschlichtungsverfahren. Dies geht zulasten der Wirtschaftsteilnehmer.

Neuer Vertrag

Die EU-Kommission möchte daher das Freihandelsabkommen mit der Türkei modernisieren – analog den Assoziierungsabkommen mit Japan, Kanada und Mexiko. Der neue Vertrag soll den Handel, u. a. mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Dienstleistungen, erleichtern und EU-Unternehmen einen besseren Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen verschaffen. Darüber hinaus sollen Mechanismen für die Beilegung von Streitigkeiten geschaffen werden. Ein wesentlicher Bestandteil des neuen Abkommens soll eine Verpflichtung zur Achtung der Demokratie und der Grundrechte sein.

Um die Zollunion entsprechend zu modernisieren und auszuweiten, hat die Europäische Kommission den Rat der EU (28 Mitgliedstaaten) am 21. Dezember 2016 um ein Mandat für Verhandlungen mit der Türkei ersucht. Dieses wird noch immer EU-intern diskutiert. Im Juni 2018 wurde das Projekt allerdings aufgrund der Menschenrechtsverletzungen in der Türkei auf Eis gelegt. Wann die Verhandlungen der EU mit der Türkei effektiv beginnen können, ist derzeit schwer abzuschätzen. Der türkische Finanzminister Berat Albayrak hat im September 2018 anlässlich eines Staatsbesuchs in Deutschland bereits seine Zustimmung zur Modernisierung des Vertrags bekundet. Der Ball liegt also bei der EU.

Wichtiger Handelspartner

Die Türkei ist für Deutschland ein wichtiger Handelspartner. Unter den deutschen Exportpartnern steht sie auf Platz 15. Bei den Importen belegt sie Rang 16. Im vergangenen Jahr gingen laut türkischem Statistikamt deutsche Waren im Wert von 21,3 Mrd USD in die Türkei. Seit 2009 haben sich die Pkw-Exporte in die Türkei laut dem Branchenverband VDA mehr als vervierfacht. Auch der Maschinenbau und die Chemieindustrie haben profitiert. Für die deutsche Elektroindustrie ist das Land laut Branchenverband ZVEI der siebtwichtigste Investitionsstandort.

Aus Sicht der Türkei ist die Bundesrepublik ihr wichtigster Absatzmarkt. 2016 wur-

Anzeige

den Waren im Wert von rund 15 Mrd USD nach Deutschland exportiert, vor allem Textilien und Nahrungsmittel. Zahlreiche deutsche Textilhersteller produzieren wegen der relativ niedrigen Löhne dort. Insgesamt haben rund 7.000 deutsche Unternehmen aus allen Branchen Produktionsstätten in der Türkei. Beim Import in die Türkei steht Deutschland an zweiter Stelle hinter China.

Mehr Sicherheit mit IT-Lösung

KMU können sich beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder ihrer IHK über die aktuellen Bestimmungen im Türkei-Deutschland-Handel informieren. Bei größeren Warenvolumina und in Anbetracht der volatilen und komplexen Im- und Exportbestimmungen empfiehlt es sich jedoch, eine SaaS-IT-Lösung mit topaktueller Datenbank einzusetzen. Mit IT-Unterstützung lassen sich Lieferantenerklärungen, komplexe Ursprungsregeln und allfällige Risiken relativ einfach managen, ebenso die Suche nach der richtigen Zolltarifnummer und Exportkontrollgüterlistennummer sowie Sanktionslistenprüfungen. Innovative, ausgefeilte Systeme informieren Unternehmen außerdem, welche Vorschriften bei der Ausfuhr aus Deutschland und der Einfuhr in die Türkei zu beachten, welche Dokumente notwendig und wie hoch die Zoll- und Mehrwertsteuersätze sind. Sie zeigen dem Nutzer, wo für ihn als Industrie- und Handelsunternehmen oder Logistikdienstleister Risiken bestehen. Und sie dokumentieren firmeninterne Exportkontrollen für Behördennachfragen.

Mit einer solchen Managementsoftware können Im- und Exporteure durch die Automatisierung ressourcenintensiver Schritte die Zeit für die Qualifizierung von Waren [Einholung von Lieferanteninformationen, Einhaltung der Ursprungsregeln und Analyse der Stücklisten (Bill of Material/BOM)] deutlich reduzieren. So können Verwaltungskosten gesenkt, Zölle und Transportkosten minimiert werden. Auch die Compliance wird verbessert. Da falsche oder nicht gerechtfertigte Ursprungsangaben auf präferentiellen Ursprungsnachweisen nicht nur wirtschaftliche Einbußen zur Folge haben, sondern auch strafrechtliche Zollverfahren für den Exporteur und den Empfänger auslösen können, sollten Firmen alle Prozesse automatisch auditierbar dokumentieren.

Fazit

Der Export in die Türkei ist schwieriger geworden. Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse sowie der Währungsverfall, eine hohe Inflationsrate und hohe Zinsen machen Importe aus Deutschland teuer oder noch teurer. Aufgrund der Rezession kommt es vermehrt zu Zahlungsausfällen. Mit fast 80 Millionen Einwohnern bleibt die Türkei aber ein lukrativer Markt.

Anzeige

IranContact
Lunch

**US-Sanktionen:
Iran-Geschäfte weiter möglich?**

Anfang November verhängte US-Präsident Donald Trump die „härtesten Sanktionen aller Zeiten" gegen den Iran. Nun fürchten viele deutsche Unternehmen US-Strafen. Die mediale Berichterstattung erweckt den Eindruck, dass jedes Iran-Geschäft mit großen US-Risiken behaftet wäre. Eine genaue Analyse zeigt jedoch, dass das nicht stimmt. Aber wie können mit dem Iran in Zeiten der Sanktionen noch Geschäfte gemacht werden? Und was gilt es dabei genau zu beachten?

31. Januar 2019, Frankfurt am Main

12:30-14:30 / Registrierung ab 12:00
Ort: Villa Bonn (Frankfurter Gesellschaft für Handel, Industrie und Wissenschaft),
Siesmayerstr. 12, 60323 Frankfurt am Main

RA PD Dr. Harald Hohmann
Hohmann Rechtsanwälte

Amir Alizadeh
Chefredakteur IranContact
OWC Verlag

Teilnahmegebühr: 50 EUR
Anmeldeschluss: 30.01.18

Anmeldung und weitere Informationen
events@owc.de / owc.de
Tel. +49 30 615089-18 / Yulia Sudnik

Hohmann Rechtsanwälte

OWC Außenwirtschaft

Zur Notwendigkeit der Genehmigungsdiplomatie

Gelegentlich wird von Exportkontrollbeauftragten beklagt, die Bearbeitungszeiten für BAFA-Genehmigungen seien zu lang. Erforderlich ist eine aktive Gestaltung des Genehmigungsprozesses im Sinne einer Genehmigungsdiplomatie.

© ClaireLucia/iStock/Thinkstock/Getty Images

„A Day in Eschborn" oder „a Day in Berlin" helfen, die andere Seite besser verstehen zu lernen.

Ausgangsfall 1

Nachdem D einen Genehmigungsantrag beim BAFA gestellt hatte, dauerte es sechs Monate bis zur Genehmigungserteilung. D ist enttäuscht, weil er die Genehmigung binnen drei Monaten gebraucht hätte, um keine Vertragsstrafen wegen Lieferverzugs zahlen zu müssen. D hatte sich nicht telefonisch nach dem Stand seines Antrags erkundigt.

Ausgangsfall 2

D möchte ein nicht gelistetes Stahlwerk (Wert: 100 Mio EUR) an I im Iran liefern. I und das Endprodukt sind nicht gelistet. Dennoch lehnt das BAFA den beantragten Nullbescheid ab, und zwar nur deswegen, weil das Zwischenprodukt (Stahlknüppel) auf Anhang VII B gelistet ist. Daher sei die Lieferung des gesamten Stahlwerkes in den Iran genehmigungspflichtig.

Zum Ausgangsfall 1

Hier liegt u. E. eine zweifache Unvorsichtigkeit von D vor: Er hätte erstens eine Exportklausel in seinem Vertrag gebraucht, und er hätte dringend beim BAFA nachfragen müssen, wie der Stand seines Antrags aussieht.

Zum ersten Punkt: Eine Exportklausel sollte so ausgestaltet sein, dass es wegen exportrechtlicher Genehmigungsprüfungen nicht zur Zahlung von Vertragsstrafen kommt, sondern dass diese in einem solchen Fall nicht erforderlich sind.

Zum zweiten Punkt: Noch wichtiger für die Genehmigungsdiplomatie ist, dass jeder Genehmigungsantrag telefonisch begleitet werden sollte, wenn sich erste Anhaltspunkte für eine ungewöhnlich lange Bearbeitungszeit ergeben. Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gesammelt; der Ratschlag gilt zumindest dann, wenn die telefonische Nachfrage höflich und smart geschieht und wenn sehr gute BAFA-Kontakte bestehen. So gab es einige wenige Fälle, bei denen die Verzögerungen aus vorübergehenden Verhinderungen resultierten, z. B. in einem Fall, dass der zuständige BAFA-Bearbeiter über wenige Wochen ausgefallen war (Fortbildung oder Urlaub) und versehentlich vergessen hatte, die Sache seinem Stellvertreter zu übergeben. Smartes Nachfragen führt dann zur Beschleunigung; im obigen Beispielfall etwa dadurch, dass sich der Stellvertreter sofort darum kümmerte.

In diese Kategorie fallen auch sehr gut begründete Eilanträge: Das BAFA wird gebeten, bis zum Tag X zu entscheiden, weil sieben Tage später ein Verzugsschaden von Y EUR entstehen wird. Je besser Eilanträge begründet und telefonisch begleitet werden, um für eine rasche Bearbeitung zu werben, umso höher stehen die Chancen, dass eine BAFA-Entscheidung doch noch so rechtzeitig kommt, dass Verzugsschäden oder zumindest die Kündigung des Geschäfts verhindert werden. Auch hier sind wieder sehr gute BAFA-Kontakte unverzichtbar.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.de
www.hohmann-rechtsanwaelte.de

Zum Ausgangsfall 2

Man kann, wenn man unbedingt will, die Auslegung im Ausgangsfall 2 als eine Art nationalen Alleingang Deutschlands ansehen, welcher zu einem Standortnachteil Deutschlands beiträgt. Man sollte dies aber nicht so sehen. Eine andere Auslegungsmöglichkeit besteht darin, dass gerade Deutschland wegen seiner historischen Verantwortung unter höherem Verantwortungsdruck als andere Staaten bei exportrechtlichen Entscheidungen steht, wie sich im Brandt-Zitat zusammenfassen lässt: „Vom deutschen Boden soll nie wieder Gewalt ausgehen." Für einen BAFA-Mitarbeiter ist es auch nicht einfach, sich gegen Angriffe der Medien wegen einer eventuell zu liberalen Exporthandhabung zu wehren.

Noch wichtiger für den Geschäftserfolg ist es, die Notwendigkeit einer Genehmigungsdiplomatie zu begreifen: Die Frage ist dann, welche zusätzlichen Nachweise D vorlegen kann, um die konkrete Exportgefahr, die das BAFA hier sieht, entsprechend zu minimieren. Dafür ist es notwendig, in einen vertieften Austausch mit den BAFA-Bearbeitern einzutreten, um herauszufinden, wo und warum das BAFA hier konkrete Gefahren sieht, um anschließend dafür eine genau passende Risikominimierung vorzuschlagen. Sollte diese so beschaffen sein, dass dann der BAFA-Bearbeiter das Risiko genügend minimiert sieht, wäre die Genehmigungsdiplomatie erfolgreich verlaufen, weil sie dann zu einer Win-win-Situation geführt hätte.

> ***„Erforderlich für den Geschäftserfolg ist eine Genehmigungsdiplomatie, bei der es darum geht, die andere Seite noch besser zu verstehen, um dann noch genauere und zu 100% passende Risikominimierungsschritte vorschlagen zu können."***

Beliebte „Rechtsmittel" diesbezüglich sind „a Day in Eschborn" oder „a Day in Berlin", um die andere Seite besser verstehen zu lernen und dann eine genau passende Lösung vorzuschlagen. So könnte D z. B. eine Auflage für die Ausfuhrgenehmigung vorschlagen, nach der er das Stahlwerk in entsprechenden zeitlichen Abständen aufsucht, um sich mit eigenen Augen davon zu überzeugen, dass das Zwischenprodukt allein für das Endprodukt eingesetzt wird und es somit zu keiner Abzweigung des Zwischenprodukts kommt.

Resümee

Die Ansicht, dass BAFA-Bearbeitungszeiten zu lang seien und es zu viele Standortnachteile in Deutschland gebe, führt gelegentlich zu einer passiven Haltung. Dadurch geraten im Zweifel die Möglichkeiten einer aktiven Steuerung aus dem Blickfeld. Erforderlich für den Geschäftserfolg ist stattdessen eine Genehmigungsdiplomatie, bei der es darum geht, die andere Seite noch besser zu verstehen, um dann noch genauere und zu 100% passende Risikominimierungsschritte vorschlagen zu können. Hierzu gehören auch ein smartes telefonisches Begleiten von BAFA-Anträgen und sehr gut begründete Eilanträge, sobald es erste Anzeichen für eine Verzögerung gibt.

Ebenso gehört hierher, dass möglichst das „Schnellverfahren" der Auskunft zum Außenwirtschaftsverkehr (vgl. ExportManager 3/2012) als Mittel gewählt werden sollte, wenn das zeitlich aufwendigere Genehmigungs- und Nullbescheidverfahren nicht unbedingt erforderlich ist. Dadurch wird auch ein unnötiges Verstopfen der BAFA-Kapazitäten vermieden, weil der schnellere BAFA-Bescheid gewählt und das BAFA damit etwas entlastet wird.

Für diese „diplomatischen" Bemühungen sind „a Day in Eschborn/Berlin" und exzellente Kontakte zu BAFA, BMWi und AA unverzichtbar sowie sehr gute Kommunikationsfähigkeit und diplomatisches Geschick. Nur notfalls sollten auch politische Eingaben versucht werden, wenn man sonst nicht weiterkommt; Klagen sollten immer nur das wirklich allerletzte Mittel sein, wenn zuvor alle „diplomatischen" Schritte ausgeschöpft worden sind.

Anzeige

Verschaffen Sie sich auf den

Jahrestagungen Außenwirtschaft + Zoll

den Überblick für das Jahr 2019!

Jetzt Teilnahmeplatz sichern!

Reguvis
Bundesanzeiger Verlag

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
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
l.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@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
Global Head
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@
oddo-bhf.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:
Juliane Streicher

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.