ExportManager

Ausgabe 3 | 8. April 2020
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Osteuropa

Coronavirus: Handlungsbedarf in der Exportabteilung | Ukraine auf stabilem Kurs | Zahlungsverzug in Polen | Firmenpleiten nehmen weltweit zu | Afrika: lokal und nachhaltig durch die Krise | Stresstest für Handelsfinanzierungen | Neue Sanktionen gegen Russland | Coronavirus als Force majeure

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

Das Coronavirus hat die Wirtschaftstätigkeit in vielen Ländern spürbar gebremst. Osteuropa weist zwar bislang geringere Infektionszahlen als andere Regionen aus. Doch die Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie sind auch hier deutlich zu spüren.

Wir blicken in der aktuellen Ausgabe des „ExportManagers" zunächst auf die aktuellen Herausforderungen für Exporteure, die Lage in der Ukraine, Polen und Russland sowie die Entwicklung der Insolvenzen in den Industrieländern.

Mit einem Seitenblick auf Afrika gehen wir der Frage nach, wie sich die Basis für einen Neustart des Geschäfts legen lässt. Auch digitale Lösungen in der Handelsfinanzierung können einen Beitrag leisten.

Zum Abschluss dieser Ausgabe stellen German Blödorn und Harald Hohmann mögliche Lösungen für den Umgang mit Lieferausfällen durch „höhere Gewalt" vor. Bei aller gebotenen Flexibilität geht es dabei auch um Vertragstreue und eine faire Lastenteilung.

Ich wünsche Ihnen trotz allem erfolgreiche Geschäfte. Und bleiben Sie gesund!

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Coronavirus: Handlungsbedarf in der Exportabteilung
Die deutschen Exporte sind schwach in das Jahr 2020 gestartet.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

5 Ukraine auf stabilem Kurs
Präsident Selensky und seine neugegründete Partei „Diener des Volkes" haben bei den Präsidentschafts- und Parlamentswahlen mit einer vagen politischen Agenda einen überwältigenden Sieg errungen.
Karsten Koch, Credendo

8 Zahlungsverzug in Polen Alltag
Das Ergebnis ist heftig: 98% der von Coface befragten Unternehmen in Polen haben Zahlungsverzögerungen erlitten.
Erich Hieronimus, Coface

10 Coronavirus lässt Zahl der Firmenpleiten steigen
Mit einem Plus von 1,4% ist das Insolvenzniveau 2019 erstmalig nach zehn Jahren rückläufiger Quoten wieder gestiegen.
Michael Karrenberg, Atradius

VERNETZEN

12 Afrika: lokal und nachhaltig durch die Krise
Das Coronavirus breitet sich weltweit aus.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

FINANZIEREN

15 Stresstest für Handelsfinanzierungen
Digitale Zahlungsabwicklung und dynamisches Kreditmanagement können KMU-Lieferanten und Sublieferanten durch eine schnellere Bezahlung von Rechnungen in der Covid-19-Krise finanziell stabilisieren.
Lars Krüger, Tradeshift

LIEFERN

17 Neue Sanktionen gegen Russland
Eine weitere Verschärfung der Sanktionen gegen Russland steht im Raum.
Arne Mielken, E2open

20 Coronavirus und Force majeure
Das Coronavirus führt dazu, dass viele Vertragspartner ihre verabredeten Leistungen entweder gar nicht oder nur verspätet erbringen können.
German Blödorn, PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

22 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Coronavirus: Handlungsbedarf in der Exportabteilung

Die deutschen Exporte sind schwach in das Jahr 2020 gestartet. Und jetzt droht der Coronacrash: Das Coronavirus lässt das Auslandsgeschäft im ersten Halbjahr massiv einbrechen. Seit Februar in China, im März in der EU und schließlich in den USA. Wir haben einen möglichen Verlauf vorgezeichnet.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Die aktuellen Prognosen des ifo Instituts veranschlagen den Rückgang der Wirtschaftsleistung in Deutschland auf 4,3% bis 20%. Im günstigsten Fall wird angenommen, dass das Wirtschaftsleben einen Monat ruht, im ungünstigsten Fall geht man von drei Monaten aus. Wir veranschlagen den Rückgang des realen BIP 2020 auf 7%. Der Schwerpunkt der Rezession liegt dabei im zweiten Quartal.

Für die deutsche Exportwirtschaft zeichnete sich bereits 2019 eine Abkühlung ab. Doch seit Februar 2020 gehen die Exporte deutlich zurück. Im ersten und zweiten Quartal dürften die Rückgänge zumeist zweistellig ausfallen. Nach einer langsamen Erholung im zweiten Halbjahr 2020 sind für das kommende Jahr kräftige Steigerungsraten zu erwarten.

Coronacrash in China war kurz und hart

Nach den aktuell vorliegenden Daten für die ersten beiden Monate ging die Industrieproduktion in China um 14% zurück, die Automobilproduktion sank um 46% und die von Mobiltelefonen um 34%. Investitionen und Einzelhandelsumsätze fielen um rund ein Viertel gegenüber dem Vorjahr. Zwar lief die Produktion im März wieder an. Doch im ersten Quartal dürfte die Wirtschaftsleistung in China um einige Prozent zurückgegangen sein. Für die deutschen Exporte deuten die chinesischen Importzahlen für die ersten beiden Monate auf weit stärkere Einbußen hin: Die Einfuhr aus der EU sank um 19%. Für das erste Quartal 2020 rechnen wir mit einem Rückgang der deutschen Exporte nach China mit zweistelliger Rate.

Coronavirus trifft EU länger und schmerzhafter

Die Ausbreitung des Coronavirus in Europa erfolgte mit zeitlicher Verzögerung, aber inzwischen deutlich umfangreicher als in China. Vor allem Italien, Spanien, Deutschland und Frankreich sind aktuell stark betroffen. Der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Einbußen dürfte im zweiten Quartal liegen. Doch bereits das erste Quartal wird wohl mit einem einstelligen Minus bei der Wirtschaftsleistung abschließen. Entsprechend sind auch die deutschen Exporte in die EU zurückgegangen. Für das zweite Quartal rechnen wir mit zweistelligen Schrumpfungsraten.

Ausbreitung in den USA mit schwerwiegenden Folgen

Mit einem weiteren zeitlichen Versatz breitet sich das Coronavirus in den USA aus. Inzwischen sind dort mehr Infektionen registriert als in jedem anderen Land der Welt. Das öffentliche Leben wird stark eingeschränkt. Auch die Produktion in zahlreichen Unternehmen ruht. Die US-Wirtschaft wird insbesondere an ihrer bislang stärksten Säule getroffen, dem Dienstleistungssektor. Die stärksten wirtschaftlichen Einbußen dürften die USA im zweiten und dritten Quartal erleben. Für das zweite Quartal wird ein zweistelliger Rückgang gegenüber dem Vorquartal erwartet. Entsprechend deutlich dürften

© Andy Feng/iStock/Getty Images

China wurde vom Ausbruch des neuartigen Coronavirus überrascht. Die Ausbreitung konnte gestoppt werden.

auch die deutschen Exporte dorthin zurückgehen.

Deutsche Exporte verlagern sich

Die deutschen Exporteure reagieren auf die Coronakrise bereits mit den gebotenen internen Maßnahmen zum Schutz der Belegschaft und passen ihre Produktion an. Doch auch die Wahl der Produktionsstandorte und der Produktpalette wird vor allem bei größeren Unternehmen laufend überprüft. Der neue Megatrend heißt: Medizin und Versorgung. Und die Digitalisierung erlebt angesichts von Home-Office und Videokonferenzen einen massiven Anwendungsschub. Volle Auftragsbücher bei Medizintechnikern und Impfstoffforschern lassen auch andere Unternehmen aufhorchen. Sie suchen nach einer alternativen Verwendung brachliegender Kapazitäten – und nach neuen Absatzmöglichkeiten.

Anpassungen erforderlich

Die weltweite Ausbreitung des Coronavirus hat in zahlreichen Ländern zu erheblichen Einschränkungen des öffentlichen Lebens und damit auch der Wirtschaftstätigkeit geführt. Daraus ergeben sich komplexe Veränderungen von Aufträgen, Zulieferungen, Produktions- und Liefermöglichkeiten sowie der Kommunikation. Für die Unternehmen stellen sich nun einige Fragen:

- Welche Produktionsmöglichkeiten bestehen an den jeweiligen Standorten für welche Produkte?
- Wie entwickelt sich die Auftragslage für welche Produkte, und welche Aufträge können bearbeitet werden?
- Welche Lieferverpflichtungen bestehen gegenüber meinen Kunden, und welche Forderungen kann ich gegenüber meinen Lieferanten geltend machen?
- Wie kann ich Lieferungen technisch (Spedition, Zoll, Genehmigungen, Inbetriebnahme) durchführen?

Vier Tipps für Exportmanager

Coronacrash in der Produktion – Engpassfaktoren ermitteln

Zahlreiche Automobilhersteller in Europa und den USA haben Werke geschlossen. Auch die meisten Zulieferer fahren ihre Produktion herunter. Zum einen mangelt es an Nachfrage, zum anderen fehlen aber auch Teile, und die Präsenz der Mitarbeiter würde die Ansteckungsgefahr erhöhen. Dagegen meldet der Getränkemaschinenbauer Krones eine Auslastung von 80% bis 90% sogar in den norditalienischen und chinesischen Werken. ZF berichtet von wieder anziehenden Verkäufen für die Automobilproduktion in China.

Tipp: *Prüfen Sie die individuelle Verfügbarkeit von Mitarbeitern, Zulieferungen und Logistik an jedem Standort auf Engpassfaktoren auf der Angebotsseite hin. Gibt es Alternativen bei Produkten oder Fertigungsabläufen?*

Coronavirus bremst Nachfrage – Marktentwicklung beobachten

Während in Asien die Produktion wieder anfährt, stehen die Räder in Europa und Amerika zunehmend still. Die Automobilnachfrage ist stark rückläufig, auch der Absatz von Bekleidung ist vielerorts eingebrochen. Dagegen steigt der Bedarf an medizinischer Ausrüstung und an Gütern des täglichen Bedarfs. Automobilhersteller prüfen die Herstellung medizinischen Zubehörs für Beatmungsgeräte, Bekleidungshersteller fertigen Mundschutzmasken.
Tipp: *Ermitteln Sie die Situation auf der Nachfrageseite hinsichtlich Absatzmärkten, Absatzbranchen und Produkten. Welche Anpassungen sind möglich, welche neuen Absatzmöglichkeiten können erschlossen werden?*

Coronavirus birgt juristische Risiken – Vertragstexte prüfen

Vor einigen Wochen beriefen sich chinesische Banken im Hinblick auf Akkreditivbestätigungen auf höhere Gewalt als Hinderungsgrund für die Vertragserfüllung. Inzwischen beschäftigen diese Standardklauseln in Lieferverträgen (Force majeure) und in Zahlungsvereinbarungen die Rechtsabteilungen vieler Unternehmen. Hinsichtlich der Zahlungsrisken gibt es nun die Möglichkeit, auch Exporte in EU- und ausgewählte OECD-Länder kurzfristig über die staatliche Hermesdeckung abzusichern, wenn private Kreditversicherungen nicht angeboten werden.
Tipp: *Prüfen Sie Ihre Lieferverträge und die Einkaufsbedingungen auf wirksame Klauseln auch im Fall einer von der WHO festgestellten Pandemie hin. Sichern Sie sich gegen Zahlungsausfälle und Regressforderungen ab.*

Coronavirus stört Lieferketten – Erleichterungen nutzen

Einschränkungen in der Produktion und im Lieferverkehr verzögern die Lieferung von Teilen. In einer Blitzumfrage des VDMA berichteten 84% der befragten Maschinenbauer von Beeinträchtigungen in ihren Lieferketten. Vor allem die Grenzkontrollen in Europa machen den Spediteuren zu schaffen. Der europäische Branchenverband CLECAT hat sich mit einigen Forderungen zu Verfahrenserleichterungen (z.B. längere Zahlungsfristen für MwSt.- und Zollzahlungen) an die EU-Kommission gewandt. EU, Bund und Länder bieten zudem sogenannte Coronahilfen (Liquidität, Bürgschaften, sonstige Förderprogramme) an.
Tipp: *Prüfen Sie die logistischen Abläufe sowie die Zollabwicklung auf Engpässe hin. Nutzen Sie die staatlicherseits angebotenen Erleichterungen und Hilfen (LINK).*

Ukraine auf stabilem Kurs

Präsident Selensky und seine neugegründete Partei „Diener des Volkes" haben bei den Präsidentschafts- und Parlamentswahlen mit einer vagen politischen Agenda einen überwältigenden Sieg errungen. Nun muss sich zeigen, wie diese populistische Partei ihre ehrgeizigen Pläne zur Korruptionsbekämpfung und Verbesserung der Wachstumsperspektiven in die Tat umsetzt.

Karsten Koch
Country Manager, Credendo

K.Koch@credendo.com
www.credendo.com

© ablokhin/iStock/Getty Images

Die ukrainische Zentralbank war mit ihrer Geldpolitik erfolgreich, die Inflation hat sich deutlich verringert.

Anfang März 2020 bildete Präsident Selensky das Kabinett um, nachdem Anschuldigungen laut wurden, die im August 2019 ernannte Regierung komme bei der Reformumsetzung nicht schnell genug voran. Im Zuge dieser Vorgänge wurde Ministerpräsident Oleksij Hontscharuk durch Denys Schmygal ersetzt. Auch wenn dieser sich zur Fortsetzung der konstruktiven Zusammenarbeit mit dem IWF verpflichtet hat, wirft die jüngste Kabinettsumbildung Fragen hinsichtlich der Reformbereitschaft der Ukraine auf.

Reformen durch IWF-Programm gestützt

Die enge Verbindung zwischen Oligarchen und Politikern, die das politische Leben seit der Unabhängigkeit des Landes bestimmt, wurde durch die Wahl nicht durchbrochen. Angesichts weitreichender Eigeninteressen und einer tiefen Spaltung innerhalb der Regierungspartei besteht somit die Gefahr, dass die Politik weiterhin von mangelndem Reformwillen und in geringerem Maße von einer Aufhebung bereits durchgeführter Reformen geprägt wird.

Die unzureichenden Fortschritte bei der Korruptionsbekämpfung, der Verbesserung des Justizwesens und anderer Bereiche könnte damit erneut zu Frustration unter der ukrainischen Bevölkerung sowie ausländischen Unterstützern und Investoren führen. Allerdings ist die Regierung an den Reformkurs gebunden. Sie hat mit dem IWF wirtschaftspolitische Maßnahmen vereinbart, die die Grundlage für ein Dreijahresprogramm in Höhe von 4 Mrd SZR (ca. 5,5 Mrd USD) im Rahmen der Erweiterten Fondsfazilität bildet. Diese Vereinbarung bedarf der Genehmigung der IWF-Geschäftsführung und des Exekutivdirektoriums, und ihre Wirksamkeit ist an die Umsetzung eines vorausgehenden Maßnahmenpakets gebunden.

Konflikt im Donbass prägt Außenbeziehungen

Der bewaffnete Konflikt im Donbass befindet sich in einer Pattsituation. Präsident Selensky hat sich zu einer Wiederaufnahme von Friedensgesprächen mit Russland bekannt, die unter anderem mit einem Gefangenenaustausch und dem Teilabzug von Truppen einhergehen. Angesichts des jüngsten Aufflammens der Kampfhandlungen sind jedoch keine wesentlichen Verbesserungen zu erwarten.

Dass der Westen künftig bedingungslose Unterstützung gewährt, ist angesichts seiner Frustration über mangelnde Reformfortschritte bei den Themen Korruptionsbekämpfung und Verbesserung der Regierungsführung allerdings unwahrscheinlich. Das Festhalten am Projekt Nord Stream 2, das die Bedeutung der Ukraine für den Transit russischen Erdgases nach Europa reduziert, ist ein deutliches Signal, dass Handelsinteressen für die EU schwerer wiegen als bestimmte geopolitische Erwägungen. Die Ukraine

würde die Einnahmen aus dem Gastransit verlieren und gegenüber Russland an Verhandlungsmacht einbüßen. Die Verträge über den Transit russischen Erdgases nach Europa liefen im Dezember 2019 aus. Im letzten Moment wurden die Streitigkeiten beigelegt. Ukrainische und russische Verhandlungsführer einigten sich auf einen „Ship or pay"-Vertrag mit einer Laufzeit von fünf Jahren, der den Gastransit nach Europa ermöglicht.

Coronavirus stellt Aufschwung in Frage

Die Euromaidan-Ereignisse, der bewaffnete Konflikt im Donbass sowie die Annexion der Krim durch Russland trafen die ukrainische Wirtschaft schwer. So schrumpfte die Wirtschaft 2014 um 6,6% und 2015 um 9,8%. Seitdem ist das reale BIP-Wachstum wieder positiv, für das laufende Jahr wurde mit einer Steigerung um 3% gerechnet. Allerdings muss diese Wachstumsprognose voraussichtlich angepasst werden, da der Ausbruch des Coronavirus einen weltweiten Konjunkturabschwung verschärfen könnte.

Für die kommenden Jahre wird ein Wachstum des realen BIP von jährlich zusätzlichen 3% erwartet, sofern die Wirtschaft nicht von einem neuen internen oder externen Schock getroffen wird. Der schwache Rechtsrahmen, allgegenwärtige Korruption, Dominanz von Oligarchen und ineffiziente Staatsunternehmen setzen das Wachstum anhaltend unter Druck. Zusätzliche Abwärtsrisiken ergeben sich aus der Viruspandemie, den Handelsspannungen (etwa deren Auswirkungen auf Preise und Nachfrage, selbst wenn die US-chinesischen Spannungen kurzfristig nachlassen) sowie aus einer Veränderung der globalen Finanzlage. So werden Investitionen in der Ukraine (ca. 20% des BIP) teilweise von ausländischen Ersparnissen finanziert, da die nationalen Ersparnisse nicht ausreichen.

Finanzierung des Leistungsbilanzdefizits ungewiss

Die Ereignisse der Jahre 2013 und 2014 ließen die Struktur der ukrainischen Wirtschaft nicht unbeeinflusst. Ursprünglich bildeten die östlichen Provinzen einen wichtigen wirtschaftlichen Motor (mit Schwerindustrie einschl. Kohlebergbau, Eisenhütten, Technik- und Maschinenbaustandorten) und waren Nettozahler für den Staatshaushalt. Die Halbinsel Krim hatte mit einem Beitrag von lediglich 5% zum ukrainischen BIP eine geringere Bedeutung und war Nettoempfänger zentralstaatlicher Finanztransfers. 2018 konnte der Nettozufluss von Direktinvestitionen über die Hälfte des Leistungsbilanzdefizits abdecken. Der Rest wurde durch Portfoliozuflüsse und andere Schuldinstrumente finanziert. Da das Leistungsbilanzdefizit künftig auf dem gleichen Niveau liegen dürfte, ist zu erwarten, dass die Ukraine weiterhin von Portfolioströmen und anderen Finanzierungsquellen abhängig bleibt, etwa von offiziellen Gläubigern wie dem IWF, der Weltbank, den USA sowie der EU.

> ***„Angesichts weitreichender Eigeninteressen und einer tiefen Spaltung innerhalb der Regierungspartei besteht somit die Gefahr, dass die Politik weiterhin von mangelndem Reformwillen und in geringerem Maße von einer Aufhebung bereits durchgeführter Reformen geprägt wird."***

Diese Entwicklungen vollziehen sich in einem globalen Umfeld, in dem sich die weltweite Finanzlage vor dem Hintergrund der Ausbreitung des Coronavirus und dessen nachteiligen Auswirkungen auf die Wirtschaft verschlechtert. Infolgedessen dürfte der Zugang zum internationalen Markt 2020 komplizierter sein als noch im Vorjahr. Illustriert wird dies am Wechselkurs, der 2019 gegenüber dem US-Dollar an Wert gewonnen hatte, nun jedoch unter Druck steht.

Solide Geldpolitik

Die Geldpolitik hat zu einer Reduzierung der Inflation beigetragen. Sie hatte Ende 2015 (u.a. aufgrund einer erheblichen Währungsabwertung) einen Spitzenwert von 43,3% erreicht. Im Dezember 2019 betrug sie lediglich 4,1% und lag damit in der Nähe des 5%-Ziels der Zentralbank. Auch die Umstrukturierung des Bankensektors durch die Nationalbank der Ukraine (NBU) hat erheblich zur Wiederherstellung finanzieller Stabilität beigetragen. Die Maßnahmen der NBU umfassten die Schließung zahlreicher schwacher Banken sowie Interventionen (Rekapitalisierung und Verstaatlichung) bei anderen Banken, darunter auch Privatbanken.

Heute befindet sich der Bankensektor in einem besseren Zustand und weist seit 2019 ein positives Nettoauslandsvermögen, eine bessere Kapitalausstattung sowie ausreichend Einlagen zur Finanzierung von Darlehen auf. Gleichwohl ist die Zahl notleidender Kredite nach wie vor hoch. Außerdem ist der Bankensektor in zunehmendem Maße von der Zentralregierung abhängig, und der Zugang zu Krediten ist relativ schwierig und teuer (der durchschnittliche Kreditzins lag im November 2019 bei 19,1%). Diese Faktoren sowie auch die schwierigen institutionellen Rahmenbedingungen tragen zum hohen Geschäftsrisiko bei: Kategorie C auf einer Skala von A bis C.

Im Februar 2014 gab die NBU den de facto festen Wechselkurs zugunsten eines flexiblen Wechselkurssystems auf. Dieser wichtige Schritt hat den Druck auf die Währungsreserven und Leistungsbilanzungleichgewichte verringert. Infolgedessen sowie aufgrund der wirtschaftlichen Stabilisierung haben die Bruttowährungs-

reserven zugenommen und deckten im Dezember 2019 3,5 Monatsimporte ab. Der Bestand ist für die Deckung der kurzfristigen Auslandsverschuldung jedoch etwas zu niedrig. Die Verbesserung der Liquiditätslage veranlasste Credendo zu einer Heraufstufung des kurzfristigen politischen Risikos (das die Liquidität des Landes widerspiegelt) auf zuletzt 4/7 im September 2019.

Des Weiteren hat die Zentralbank die Liberalisierung der Devisenvorschriften fortgesetzt. Die Bruttowährungsreserven stiegen zwischen Juli 2018 und Dezember 2019 um über 40%. Dies ist auf die hohen Portfoliozuflüsse im Rahmen der Refinanzierung einer 2019 fälligen umfangreichen Schuldentilgung zurückzuführen und unterstreicht darüber hinaus die wachsende Anfälligkeit der Ukraine für Veränderungen der globalen Finanzlage. Gleichzeitig hat sich das Finanzrisiko dank des anhaltenden Rückgangs der Auslandsverschuldung und des Schuldendienstes deutlich verbessert.

Verbesserung der öffentlichen Finanzen

Der öffentliche Schuldenstand sinkt. 2019 dürfte er dank positiven Wachstums und Haushaltskonsolidierung auf unter 60% des BIP zurückgegangen sein. Trotz dieser Verbesserung werden die öffentlichen Finanzen von Risiken belastet: von Reformrückschritten, der Ergreifung populistischer Maßnahmen, der im Zeitraum 2020 bis 2021 fälligen umfangreichen Schuldentilgung sowie der Tatsache, dass ein Großteil der Schulden auf Fremdwährung lautet (und damit für Wechselkursschocks anfällig ist). Nicht zuletzt bedeutet die große Zahl der Staatsunternehmen weiterhin Eventualverbindlichkeiten, da einige dieser Unternehmen, wenn auch in abnehmendem Maße, eine Belastung für die öffentlichen Finanzen darstellen und Fortschritte in Sachen Unternehmensführung und Privatisierung begrenzt sind.

Heraufstufung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos

Unter Berücksichtigung der verbesserten makroökonomischen Lage hat Credendo das mittel- bis langfristige politische Risiko der Ukraine in Kategorie 6/7 heraufgestuft. Damit wird den erheblichen Anfälligkeiten Rechnung getragen, die sich aus den oben erläuterten Faktoren ergeben: der schlechten Bilanz in Sachen Reformumsetzung, der Gefahr einer politischen Kehrtwende, den 2020 bis 2021 fälligen, immer noch hohen Rückzahlungen, dem großen Anteil auf Fremdwährung lautender Staatsschulden, der Abhängigkeit von Kapitalströmen und damit der Anfälligkeit für Veränderungen der globalen Finanzlage.

➤ *Weitere Länderinformationen finden Sie auch auf www.credendo.com.*

Anzeige

Zahlungsverzug in Polen Alltag

Das Ergebnis ist heftig: 98% der von Coface befragten Unternehmen in Polen haben Zahlungsverzögerungen erlitten. Nicht etwa aktuell wegen der Coronakrise, sondern noch im gut gelaufenen Wirtschaftsjahr 2019. Diese Quote kann sich also kaum noch verschlechtern. Aber die Auswirkungen der Krise auf Insolvenzen, Zahlungsausfälle oder verspätete Zahlungseingänge lassen sich im Moment allenfalls erahnen, aber nicht verlässlich prognostizieren.

Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

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

So ist auch Grzegorz Sielewicz, Autor der Coface-Befragung, derzeit vorsichtig mit Vorhersagen. Der Regional Economist für Mittel- und Osteuropa sieht in einem Bestszenario auf Basis der jetzt vorliegenden Daten für Polen 2020 noch ein Wirtschaftswachstum von 0,6%, allerdings schon mit einer Rezession im zweiten und dritten Quartal: „Leider könnte sogar die jüngste Prognose je nach der Entwicklung in den nächsten Wochen nach unten revidiert werden." Polens BIP-Wachstum erreichte 2019 noch 4,1%. Ein relativ günstiges makroökonomisches Umfeld hatte in den vergangenen Jahren unterstützende Bedingungen für Unternehmen geschaffen.

Im Fall der Insolvenzen ist eine Prognose nur in der Richtung sicher, noch nicht im Ausmaß. „Nach unserem Modell werden die Insolvenzen im Jahr 2020 um 14% steigen." Zum Vergleich: Global erwartet Coface mit Stand Ende März 10% mehr Insolvenzen, in Deutschland 8%. Wie lange sich diese noch optimistischen Prognosen halten lassen, hängt wesentlich auch davon ab, wie die allerorten angekündigten oder bereits verkündeten wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen greifen. Das gilt auch für Polen.

Insolvenzen dürften zunehmen

Die polnische Regierung kündigte verschiedene Maßnahmen zur Unterstützung der Unternehmen an, während die Zentralbank die Zinsen senkte und zum ersten Mal in der Geschichte das Programm der quantitativen Lockerung umsetzte. Ein verschlechtertes wirtschaftliches Umfeld, auch bei den wichtigsten Handelspartnern, könnte jedoch zu einer deutlich höheren Zahl von Insolvenzen führen.

©Mustang_79/iStock/Getty Images

Leere Verkaufsstände in Danzig. Auch Polen schränkt das öffentliche Leben ein.

Zu den Branchen, die davon betroffen sein werden, gehört der Verkehrssektor, sowohl im Inland als auch im Ausland. Polen ist der größte Transporteur von internationalen Straßengüterverkehrsdiensten in der EU, so dass diese Branche mit Sicherheit extrem unter den Folgen der Coronaeinschränkungen leiden wird. Gleiches gilt für die Automobilindustrie, die natürlich in die internationalen Lieferketten einbezogen ist, sowie andere Sektoren, die allmählich unter der Abschottung und dem Rückgang der sozialen Aktivitäten leiden: Tourismus, Einzelhandel, Elektronik.

„Wenn die Unternehmen beginnen, die Beschäftigung zu reduzieren, würde ich längerfristige Auswirkungen auf den Verbrauch der Haushalte und die Investitionen der Unternehmen in Polen sehen", sagt Grzegorz Sielewicz. „Das würde auch dem Bausektor mit dem neuen Wohnungsmarkt schaden; Letzterer hat sich in den vergangenen Jahren dank eines steigenden verfügbaren Einkommens der Haushalte gut entwickelt."

Zahlungsfristen wurden 2019 verkürzt

Die Hälfte der befragten polnischen Unternehmen erklärte im Dezember 2019 gegenüber Coface, dass sie durchschnittliche Kreditlaufzeiten von bis zu 30 Tagen einräumten. Im Vergleich zum Vorjahr gewährten weniger Unternehmen (–1,3 Prozentpunkte) Ziele im Bereich von 91 bis 120 Tagen. Die durchschnittliche Kreditlaufzeit ist in etwa gleich geblieben. 2018 waren es 47,3 Tage, jetzt sind es 47 Tage. In diesem Zusammenhang erwarteten 59% der befragten Unternehmen, dass sich die Kreditlaufzeiten für kleine und mittlere Kunden in den kommenden Monaten nicht ändern werden. Im Gegensatz dazu wird erwartet, dass die Kreditlaufzeiten für Großkunden bei 60% der befragten Unternehmen zunehmen werden. Inwieweit das jetzt noch zutrifft, wird die Folgebefragung Ende dieses Jahres zeigen. Es dürfte nicht nur in Polen die interessanteste Befragung werden, seit Coface sie in mehreren Ländern durchführt.

Zahlungsverzögerungen etwas kürzer

Zwar haben fast alle Unternehmen im Jahr 2019 Zahlungsverzögerungen erlebt. Allerdings hat sich die durchschnittliche Überziehung um fast drei Tage gegenüber 2018 auf 57,2 Tage leicht verkürzt. In Deutschland, dem Haupthandelspartner Polens, waren die durchschnittlichen Zahlungsverzögerungen laut einer Befragung von Coface drei Wochen kürzer: 35,5 Tage. In der Türkei betrug der durchschnittliche Zahlungsverzug bei Inlandsverkäufen 40,7 Tage und bei Exportverkäufen 58,1 Tage.

„Wenn die Unternehmen beginnen, die Beschäftigung zu reduzieren, würde ich längerfristige Auswirkungen auf den Verbrauch der Haushalte und die Investitionen der Unternehmen in Polen sehen."

Die verschiedenen Wirtschaftssektoren sind weiterhin mit erheblichen Zahlungsverzögerungen in unterschiedlichem Ausmaß konfrontiert. Obwohl der Transportsektor einer der fünf befragten Sektoren war, die über geringere Verzögerungen berichteten – zusammen mit der Agrar- und Ernährungswirtschaft, der chemischen Industrie, der Automobilindustrie und dem Baugewerbe –, nannten 70% der Transportunternehmen Zahlungen, die mehr als ein halbes Jahr überfällig waren. Der Durchschnitt im Transportsektor erreichte 121,7 Tage. Die durchschnittlichen Zahlungsverzögerungen im Bausektor betrugen ebenfalls mehr als 100 Tage (104,2). Beide Sektoren gehörten dabei schon zu den großzügigsten, die lange durchschnittliche Kreditlaufzeiten anboten: 50% der Transportunternehmen und 38% im Baugewerbe boten Zahlungsziele von mehr als 90 Tagen an.

Von den Branchen, die eine Zunahme der Zahlungsverzögerungen verzeichnen (Textil, Papier/Holz, Pharma, Einzelhandel, Metalle, IKT und Energie), verzeichnete der Metallsektor den höchsten Anstieg: um fast 13 Tage von 53 auf 66 Tage. Diese Verschlechterung im Metallsektor wurde bereits hervorgehoben, als Coface seine Risikobewertung für den Sektor in Polen von „mittleres Risiko" auf „hohes Risiko" herabstufte.

Ende vergangenen Jahres erwarteten 50% der Unternehmen in der Umfrage, dass ihre Rentabilität kurzfristig steigen werde. 10% erwarteten, dass ihre Rentabilität auf dem derzeitigen Niveau bleiben würde. Zu diesem Zeitpunkt waren die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Automobilindustrie und der Energiesektor diejenigen, die die größte Umsatzsteigerung erwarteten. Die Pharma-, die Metall- und die Baubranche hingegen prognostizierten geringere Umsätze für die kommenden Monate. Jetzt, ein Vierteljahr später, dürften die Erwartungen mit großer Wahrscheinlichkeit anders ausfallen. ➤

➤ *Aktuelle Webinare zur wirtschaftlichen Situation weltweit (LINK) sowie speziell in Mittel- und Osteuropa stehen auf dem YouTube-Kanal der Coface-Group zur Ansicht bereit (LINK).*

Polen reagierte früh auf das Coronavirus

Johann Vranic ist Area Sales Manager der Ensinger GmbH (LINK) und berichtet von seinen aktuellen Erfahrungen in Polen.

Anfang Februar plante ich eine Geschäftsreise nach Polen, um meine wichtigsten Kunden zu besuchen. Doch vom einen auf den anderen Tag waren Kundenbesuche bei den Firmen unerwünscht und Ge-schäftsreisen der Mitarbeiter untersagt. Es wurden sofort separate Toiletten für ausländische Lkw-Fahrer eingerichtet. Sie durften sich auf dem Firmengelände nur noch mit Maske und Handschuhen bewegen.

Ende Februar gab es dann die ersten Coronafälle, und man verschärfte die Schutzmaßnahmen. Anfang März wurden die Schulen geschlossen. In der Zeit der Schulschließungen durften die Eltern zunächst zuhause bleiben. Dadurch entstanden in den Betrieben jedoch personelle Engpässe, und die Produktion ging zurück. Eltern im produzierenden Gewerbe wurden daraufhin aufgefordert, wieder zu arbeiten. Daher gab es in Polen bisher nur geringe Produktionsausfälle.

Als sich die Seuche im März weltweit verbreitete, wurde man in Polen noch vorsichtiger und fing an, Vorräte an Halbprodukten anzulegen, denn man befürchtete eine Schließung der Grenzen, die dann auch tatsächlich kam. Die polnische Wirtschaft wird sicherlich auch in Mitleidenschaft gezogen werden, hauptsächlich im Export. Aber im Großen und Ganzen wird sie nach der Coronakrise wohl besser dastehen als viele andere Länder.

Coronavirus lässt Zahl der Firmenpleiten steigen

Mit einem Plus von 1,4% ist das Insolvenzniveau 2019 erstmalig nach zehn Jahren rückläufiger Quoten wieder gestiegen. Atradius geht für 2020 von einer erneuten Steigerung von insgesamt 2,4% aus. Besonders hart trifft es die Asien-Pazifik-Region mit einem Zuwachs von über 4%. Der Rückgang der Wirtschaftsleistung und der Anstieg der Insolvenzzahlen könnte allerdings noch stärker ausfallen als von Atradius in diesem Beitrag Anfang März bereits prognostiziert wurde.

Michael Karrenberg
Regional Director Risk Services Germany, Central, North, East Europe & Russia/CIS, Atradius

michael.karrenberg@atradius.com
www.atradius.de

Das neuartige Coronavirus wirkt sich zunehmend negativ auf die globale Wirtschaft aus. Davon bleiben auch die Industrienationen nicht verschont.

Coronavirus beunruhigt die Weltmärkte

Die OECD rechnet für 2020 nur noch mit einem Weltwirtschaftswachstum von 1,5%. Ende des vierten Quartals 2019 sah es noch nach einer moderaten Entwicklung der Firmenkonkurse aus – zum einen durch die leichte Entspannung im Handelsstreit zwischen China und den USA, verbunden mit der positiven amerikanischen Grundstimmung, zum anderen durch die Bodenbildung im weltweiten produzierenden Gewerbe. Die Zunahme der Covid-19-Erkrankungen stellt die globale Wirtschaft inzwischen vor neue Herausforderungen. Die Pandemie führte schon nach kurzer Zeit zu ernstzunehmenden Störungen in der gesamten globalen Lieferkette. Die Importe aus China sind rückläufig. Die Autoindustrie, die sich bereits in einer herausfordernden Situation befindet, leidet besonders darunter, ebenso wie die IKT-Branche. Die Wachstumsprognosen wurden aufgrund der negativen Entwicklung in Asien und Europa nach unten korrigiert.

Die Asien-Pazifik-Region hängt unmittelbar an der chinesischen Wirtschaft und ihren Lieferketten. Der Erholungsprozess in der asiatischen IKT-Branche wird massiv gestört. Japan leidet als wichtiger Zulieferer von Hightechkomponenten extrem unter der rückläufigen Nachfrage. Dabei hat Japans Wirtschaft schon mit lokalen Problemen zu kämpfen. Die höhere Besteuerung des Konsums drückt auf die Stimmung. Die Insolvenzen stiegen erstmals seit elf Jahren um knapp 2%. Für 2020 rechnet Atradius mit einer weiteren Zunahme um 5%. Betroffen sind auch der Handel und das Transportwesen. In Australien bekommen vorrangig der Transportsektor, der Tourismus und diejenigen Branchen Schwierigkeiten, die stark an der Nachfrage Chinas hängen. Die Insolvenzen werden voraussichtlich um 2% steigen.

In Nordamerika erreichten die Firmenkonkurse im dritten Quartal 2019 ihren Höhepunkt. Der Handelsstreit ist seither etwas abgeflacht, die Stimmung hat sich in der Folge gebessert. Für dieses Jahr geht Atradius von einer Zunahme der Firmenaufgaben von 2% aus. Außer den Handelsstreitigkeiten wird auch der Ausgang der Präsidentschaftswahl die weitere Entwicklung beeinflussen.

© Michael Wels/iStock/Getty Images

Geschäftsschließung auf den Philippinen: Weltweit pausieren die Händler, Insolvenzen häufen sich.

Gegenwind in Europa

Die Wirtschaft in der EU wird laut OECD-Schätzung nur noch um 0,8% wachsen, nach 1,2% im Jahr 2019. Atradius geht aufgrund des gestiegenen Finanzrisikos in den westeuropäischen Unternehmen von einer Steigerung der Firmenkonkurse in der EU von 2,1% aus. Die europäische Zentralbank dürfte zunächst an ihrem Niedrigzinskurs festhalten und ihn im Krisenfall weiter nach unten korrigieren.

Auslandsnachfrage bricht ein

Auch in Deutschland ist die Unsicherheit zu spüren. Im verarbeitenden Gewerbe zeichnet sich eine leichte Erholung ab. Die Inlandsnachfrage ist stabil, nicht zuletzt auch durch die expansive Haushaltspolitik, dafür leidet die Auslandsnachfrage. Die Spannungen im Handelsstreit zwischen den USA und China sorgen für ein schwieriges Marktumfeld im Automobilsektor. Atradius geht erstmals seit zehn Jahren wieder von steigenden Firmeninsolvenzen aus (um 1% gegenüber dem Vorjahr).

Unsichere Zeiten für Großbritannien

Für die britischen Unternehmen ist die Insolvenzprognose mit einem erneuten Plus von 7% besonders trüb. Die Prognose stellt die größte erwartete Steigerung in ganz Westeuropa dar. Die Wahlen im Dezember 2019 und der planmäßige Austritt aus der EU sorgten zwar für eine kurzfristige Erholung. Mittelfristig ist aber mit neuen Risiken zu rechnen wie z.B. dem anstehenden Austritt Großbritanniens aus der Zollunion. Die Stimmung in der britischen Wirtschaft dürfte spätestens durch die künftigen Handelsbarrieren und die Verlängerung der Verhandlungen mit der EU sinken. Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen spitzt sich die Lage dann entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu.

Irland blickt auf weiter rückläufige Insolvenzen (–5% 2020), die fast das Vorkrisenniveau erreichen. Die Abhängigkeit von den asiatischen Lieferketten drückt auf die Umsatzaussichten im Hochtechnologiesektor IKT. Die Prognose für die kommenden Monate trübt sich ein. Der lokale Nachfragerückgang sorgt wie der Brexit für Probleme.

Aussichten für Skandinavien eingetrübt

Für Schweden und Dänemark geht Atradius von einer Steigerung der Firmeninsolvenzen von jeweils 3% aus. In Schweden sorgt die anhaltend verhaltene Konjunktur für steigende Unternehmensaufgaben (+3% gegenüber 2019). Grund dafür ist u.a. die rückläufige Auslandsnachfrage. Auch der Abschwung am Immobilienmarkt mildert sich nur leicht ab und sorgt weiter für Risiken. Darüber hinaus dürften die dänischen Firmen als exportorientiertes Land kurzfristig unter der durch die Epidemie verursachten Unterbrechung der globalen Warenströme leiden.

Schweiz könnte profitieren

Die Firmenkonkurse in der Schweiz erholten sich 2019 nach Jahren mit steigenden Raten erstmals wieder. Die Risikoexperten rechnen mit einem Anstieg des BIP von bis zu 0,5%. Grund dafür ist unter anderem der starke Arbeitsmarkt. Zudem ist der Schweizer Franken als Krisenwährung gefragt. Risikofaktoren bilden die weiterhin schlechte Nachfrage im Tourismussektor ebenso wie die Tatsache, dass die Schweiz zwei Drittel der Wirtschaftsleistung durch Exporte generiert.

Inlandsnachfrage stützt Westeuropa

Die Inlandsnachfrage in Holland und Belgien ist robust. Die Arbeitslosigkeit ist aktuell gering. Die belgischen Firmen werden bereits vorsichtiger bei der Anstellung von Arbeitskräften. Die produzierende Industrie kämpft dagegen mit der schwachen Weltnachfrage. Die deutschen Konjunktursorgen belasten auch die Nachbarländer. Die vom wichtigsten Partner Großbritannien ausgehende Unsicherheit durch die anhaltende Diskussion um die Modalitäten des Austritts aus der EU wirkt sich insbesondere negativ auf den Maschinenbau und die chemische Industrie aus. Im vergangenen Jahr stiegen die Firmenpleiten erstmals seit einer Dekade um 3,5% in den Niederlanden an. Für 2020 rechnet Atradius mit einem ähnlichen Trend (3% mehr Insolvenzen). In Belgien gehen die Experten von +3% aus nach einer Steigerung von 7,3% im vergangenen Jahr aufgrund einer Änderung im Insolvenzrecht.

Die Franzosen profitierten zunächst ebenfalls noch von der robusten Inlandsnachfrage. Die Kaufkraft wurde gestützt durch Steuervorteile ebenso wie durch steigende Gehälter. Es bleibt abzuwarten, wie stark die vorübergehenden Nachfrageausfälle auf die Konjunktur drücken. Nach einem Rückgang der gemeldeten Insolvenzen um 4% im vergangenen Jahr geht Atradius bislang noch von einem Plus von 2% für 2020 aus.

In Spanien leidet die Binnennachfrage nach einer Erholungsphase in den vergangenen Jahren inzwischen unter dem Coronavirus. Die Insolvenzen sind immer noch fünffach höher als vor der Schuldenkrise. 2019 stiegen die Insolvenzen bereits wieder um 3% an. Für 2020 wird mit einer Zunahme von 2% gerechnet.

Italiens Wirtschaft steht fast still. Atradius geht von einer Stagnation der gemeldeten Insolvenzen aus. Im vierten Quartal 2019 sank die Wirtschaftsleistung erneut und war so schlecht wie Anfang 2013. Aus verschiedenen Gründen hat sich das Coronavirus zügig im Land verbreitet. Covid-19 sorgt damit für erhebliche Störungen in den Lieferketten, zudem geht der Tourismus im Land zurück. Die Zukunft hängt auch davon ab, wie die fragile Regierung mit den aktuellen Problemen umgeht. Nicht nur Covid-19 ist ein Problem, auch die Spannungen mit der Europäischen Kommission könnten sich ausweiten. ◄

➤ *Die vollständige Analyse steht kostenlos auf www.atradius.de zum Download bereit.*

Afrika: lokal und nachhaltig durch die Krise

Das Coronavirus breitet sich weltweit aus. Auch Afrika ist zunehmend betroffen. Weltbank, WHO und Entwicklungsbanken bereiten Hilfen vor. Doch auch Unternehmen können einen Beitrag leisten. Angesichts der Coronakrise gewinnen wertorientiertes Handeln und nachhaltiges Wirtschaften an Bedeutung, denn gegenseitige Unterstützung hilft bei dem nötigen Neuanfang und erschließt zukünftige Geschäftspotentiale.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

©HansJoachim/iStock/Getty Images

Kluge Entscheidung: Kaffeevermarktung als Devisenquelle für ein Projekt in der Kunststoffindustrie.

Auch wenn die offiziellen Infektionszahlen noch niedrig sind: Die Länder südlich der Sahara sind von der Ausbreitung des Coronavirus bereits seit Wochen betroffen. Reisende und Lieferungen aus China sowie zunehmend aus anderen asiatischen Ländern, Europa und den USA werden seltener. Maßnahmen gegen die Verbreitung des Virus schränken inzwischen das öffentliche Leben ein. Nun sind lokale Lösungen gefragt und ein intelligenter Einsatz der vorhandenen Ressourcen.

Lässt sich ein solcher lokaler und nachhaltiger Ansatz auch mit wirtschaftlichem Erfolg verbinden? Kurz vor der weltweiten Ausbreitung des Coronavirus bewegte diese Frage das Deutsch-Afrikanische Wirtschaftsforum. Etwa 350 Teilnehmer aus Deutschland und Afrika diskutierten am 18. Februar 2020 in der IHK Dortmund über Zusammenarbeit und unternehmerische Ideen.

Start-ups bringen neue Ideen

Für das Start-up plastics2beans sind Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit nicht nur gut vereinbar, sie bedingen sich sogar gegenseitig. Der Kunststofftechniker Abiye Dagnew und der Polymerchemiker Dr. Kalie-Martin Cheng kamen auf die Idee, Granulatimporte für die Kunststoffindustrie Äthiopiens durch aufbereitetes Altplastik zu ersetzen. Die Bezahlung der Lieferungen erfolgt in Form von Kaffeebohnen, die das Start-up in Deutschland direkt vermarktet, denn Devisen sind knapp in Äthiopien und durch den direkten Kontakt zu den Kaffeebauern sind auch Qualität und Fairness gesichert.

In seiner Präsentation auf dem Deutsch-Afrikanischen Wirtschaftsforum erläuterte Cheng, wie plastics2beans die Kunststoffindustrie in Äthiopien nachhaltiger gestalten möchte. Dazu werden moderne Technologie und wiederaufbereitete Grundstoffe nach Äthiopien gebracht. Ziel ist der Aufbau einer eigenen Recyclingwirtschaft für Kunststoffe in Äthiopien. Dabei sollen auch Förderkredite genutzt werden, um den Einsatz von modernen Maschinen zu finanzieren. Eine erste Machbarkeitsstudie soll mit Unterstützung der DEG im Rahmen des Programms Africa Connect finanziert werden. Auch die Exportinitiative Umwelttechnik bietet Förderungen an.

Ein weiteres Start-up, das sich am 18. Februar 2020 in der IHK Dortmund präsentierte, war Ecocent. Das Unternehmen aus Ghana verarbeitet Plastikabfälle zu Bauelementen, die zum Beispiel für Entwässerungsbauten eingesetzt werden. Die Gründerin Emmanuella Serwaa Gyawu aus Ghana konnte im Pitch mit weiteren Start-ups aus Afrika beim Publikum am stärksten überzeugen. Doch im Vordergrund des Wirtschaftsforums standen der Austausch und die Kooperation. „Nach-

haltige Wirtschaft bedeutet unter anderem: Partnerschaft in lokalen Komponenten denken und Businessmodelle gemeinsam erarbeiten", sagte Katharina Hermann vom NAPHelpdesk.

Lokale Lösungen und regionaler Handel

Eindrucksvoll waren die Perspektiven, die ein stärker vernetztes und digitales Afrika nach Meinung vieler Referenten bieten kann. Gabriele Riedmann-de Trinidad meinte, „die Digitalisierung hat Afrika auf jeden Fall mehr gebracht als die letzten 50 Jahre Entwicklungshilfe". Die Gründerin und Geschäftsführerin von platform 3L hat mit ihren digitalen Angeboten in Afrika gute Erfahrungen gemacht.

Eine zunehmend digitale Vernetzung macht auch vor dem Hintergrund eines stärkeren regionalen Handels Sinn. Mit der Gründung der Afrikanischen Freihandelszone fallen die Handelshindernisse zwischen den meisten afrikanischen Ländern in Zukunft geringer aus. Digitale Geschäftsmodelle wie die kostengünstige „diagnobox" zur Unterstützung des Gesundheitssystems können dann auf die ganze Region ausgerollt werden.

Förderung digitaler Projekte

Eine Initiative zur Zusammenarbeit mit Afrika in diesem Bereich bietet die „Strategische Partnerschaft digitales Afrika". Das Netzwerk wurde 2015 vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) initiiert. Zahlreiche deutsche und europäische Unternehmen entwickeln darin Projekte in den Themenfeldern Bildung, Energie, Gesundheit, Good Governance, Landwirtschaft und Mobilität.

„Die Digitalisierung hat Afrika auf jeden Fall mehr gebracht als die letzten 50 Jahre Entwicklungshilfe."

Zudem bietet das Regionalvorhaben „Tech-Entrepreneurship-Initiative Make-IT in Afrika" jungen afrikanischen Unternehmen Unterstützung. Ein neunmonatiges Akzeleratorprogramm fördert Start-ups aus dem Digitalsektor Ost- und Westafrikas durch Fortbildungen und Mentorenprogramme. Partnerschaften mit der Make-IT-Allianz bieten zudem Zugang zu den Angeboten öffentlicher Institutionen und Finanzierungspartnern sowie zu Unternehmen, Verbänden und Netzwerken in Afrika.

Außenwirtschaftsförderung trifft Entwicklungspolitik

Die Bundesregierung fördert die Tätigkeit deutscher Unternehmen in Afrika vor allem mit den bekannten Instrumenten der Außenwirtschaftsförderung: Hermesdeckungen, Investitionsgarantien, Auslandsmesseprogramm, Informationen, Exportfinanzierungen der KfW IPEX-Bank. Darüber hinaus spielen auch die Bundesländer und die Netzwerke der Wirtschaft eine wichtige Rolle bei der Unterstützung deutscher Unternehmen im Ausland.

Allerdings ist der afrikanische Markt für viele Unternehmen noch kein eingespieltes Betätigungsfeld. Die deutsche Wirtschaft hat ihre Ausfuhren nach Afrika 2019 zwar um 5,4% erhöht. Der Exportanteil des Nachbarkontinents war mit 1,8% allerdings weiterhin recht niedrig. Die deutschen Nettodirektinvestitionen in Afrika sanken 2019 auf 1.147 Mio EUR. Im Vorjahr waren noch 2.039 Mio EUR geflossen. Dabei konzentrierten sich die Investitionsbestände auf Südafrika und die nordafrikanischen Länder Ägypten, Algerien, Marokko und Tunesien.

Mit dem „Compact with Africa" haben die G20-Länder auf Vorschlag der deutschen Regierung einen neuen Ansatz gewählt, der die Zusammenarbeit auf reformwillige Staaten in Afrika konzentriert. Dort sind in der Regel die Geschäftsmöglichkeiten für ausländische Unternehmen größer als in stärker regulierten Ländern. Der im vergangenen Jahr aufgelegte Entwicklungsinvestitionsfonds der Bundesregierung schafft zudem Anreize, das privatwirtschaftliche Engagement mit den entwicklungspolitischen Zielsetzungen zu verbinden. Er dient als „Marshallplan für Afrika".

Marshallplan für Afrika

Im Rahmen des Entwicklungsinvestitionsfonds hat die Bundesregierung drei neue Förderangebote ins Leben gerufen:

- „Africa Connect" unterstützt Unternehmen in Afrika, an denen deutsche oder europäische Unternehmen beteiligt sind. Zielgruppe sind mittelständische Unternehmen, die bereits Erfahrung in Afrika gesammelt haben. Sie können Darlehen von 750.000 EUR bis zu 4 Mio EUR für drei bis sieben Jahre erhalten und damit bis zu 50% des Gesamtfinanzbedarfs für Investitionen, Betriebsmittel und die Beteiligung an afrikanischen Unternehmen finanzieren.
- „Africa Grow" ist ein Dachfonds zur Finanzierung lokaler afrikanischer Fonds, die KMUs in den Ländern des „Compact with Africa" finanzieren. Die KfW Entwicklungsbank übernimmt im Auftrag des BMZ die Umsetzung gemeinsam mit der Allianz Global Investors als Manager.
- Das „Wirtschaftsnetzwerk Afrika" stellt Unternehmen unter anderem Erstberatungen zu Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung und der Entwicklungsarbeit, vertiefte Beratungen zu Finanzierung oder Business-Case-Berechnung sowie Kontaktvermittlung in Deutschland und im Zielland zur Verfügung.

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte

3. NOVEMBER 2020, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

Im Fokus: Die Weltwirtschaft nach dem Corona-Crash – Ausblick auf die Exportperspektiven am Tag der US-Präsidentschaftswahl

Die Referenten u.a.:

Dr. Josef Braml,
Programmleiter USA/Transatlantische Beziehungen der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik

Viktoria Schütz,
Geschäftsführende Gesellschafterin, DEGUMA-SCHÜTZ GmbH

Prof. Achim Wambach, Ph.D.,
Präsident, ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

Die Ausbreitung des Coronavirus COVID-19 hat innerhalb weniger Tage die Jahrespläne von uns allen zu Makulatur gemacht. Der Gesprächs- und Informationsbedarf ist in dieser neuen und unsicheren Situation noch weiter gestiegen. Dies gilt angesichts der völlig neu zu bewertenden Risiken und Volatilitäten im Auslandsgeschäft insbesondere für alle Fragen rund um Marktentwicklung, Verträge und Lieferketten. Noch weiß keiner, wie lange die aktuelle Ausnahmesituation andauern wird und ab wann wieder reguläre Veranstaltungen stattfinden können. Unter der vorläufigen Annahme, dass sich die Lage zum Sommer hin stabilisieren wird, planen wir aktuell, den „Tag der Exportweltmeister" am 3. November 2020 durchzuführen. In der Zwischenzeit werden wir die Empfehlungen der Bundes- und Landesregierungen und die Risikosituation eng verfolgen.

VERANSTALTER: ExportManager

MITVERANSTALTER: Deutsche Bank

PARTNER: BARNES & THORNBURG LLP · GvW Graf von Westphalen · HAGEMANN TRADE COMPLIANCE CONSULTING · 360° · Hohmann Rechtsanwälte · Santander

www.tag-der-exportweltmeister.de

Stresstest für Handelsfinanzierungen

Digitale Zahlungsabwicklung und dynamisches Kreditmanagement können KMU-Lieferanten und Sublieferanten durch eine schnellere Bezahlung von Rechnungen in der Covid-19-Krise finanziell stabilisieren.

Das Coronavirus hat die Weltwirtschaft fest im Griff und schickt eine Schockwelle nach der anderen durch die Supply-Chain-Systeme. Viele Großkonzerne konzentrieren sich jetzt auf ihr Cashflowmanagement und zögern Zahlungen, wo immer möglich, hinaus, um liquide zu bleiben. Das Nachsehen haben ihre Dienstleister, Lieferanten und Unterlieferanten.

In Politik und Wirtschaft wächst die Sorge, dass viele der davon betroffenen KMUs infolge dieser Liquiditätskrise zusammenbrechen könnten. Es wird an eine nur punktuell vorhandene Solidarität appelliert. Industrie- und Handelsgruppen müssen reagieren, wenn sie ihre Lieferquellen erhalten und mittelfristig mehr Stabilität in ihre Supply-Chain-Systeme bringen wollen. Das ist ein feiner Balanceakt.

Während Großunternehmen Zugriff auf verschiedene Handelsfinanzierungsmittel haben, um wirtschaftliche Turbulenzen auszuhalten, stehen diese KMUs häufig nicht zur Verfügung. Der traditionell risikoaverse Bankensektor lehnt laut Asian Development Bank (ADB) 45% aller KMU-Anträge auf Handelsfinanzierung ab, aber nur 17,5% der Anträge von multinationalen Unternehmen – und bei den KMUs sind es die größeren, die profitieren.

Infolgedessen besteht ein echtes Risiko, dass die kleineren Konkurs anmelden müssen, wenn sie von ihren Kunden zu spät bezahlt werden oder auf keine günstigen Finanzmittel zugreifen können, um ihre Cashflowlücken zu schließen.

© prachanart/iStock/Getty Images

Auch bei der Handelsfinanzierung kommt es auf Geschwindigkeit an, wenn die Liquidität knapp ist.

„Cash is King"

In dieser angespannten Situation und angesichts niedriger Zinsen auf Bankguthaben möchte man glauben, dass Frühzahlermodelle (Dynamic Discounting) im Aufwind seien. Rund 80% aller Lieferanten sind bereit, bei frühzeitigen Zahlungen Rabatte zu gewähren. Aber viele Großunternehmen sind nicht interessiert oder IT-technisch gar nicht in der Lage, ihren Lieferanten und Unterlieferanten ihr überschüssiges Kapital in Form von Frühzahlungen zur Verfügung zu stellen.

Aus Sicht der Lieferanten müssten solche Finanzierungslösungen unbürokratisch und transparent und nicht nur von Vorteil für den Großabnehmer sein – also eine echte Win-win-Situation schaffen. Bisher erfüllen sie häufig allerdings nicht diese Erwartungen. Die meisten der von Großfirmen genutzten Bezahlplattformen sind für KMUs wenig attraktiv, insbesondere, wenn die Firmen sich für verschiedene Kunden bei verschiedenen Plattformen registrieren müssen.

Schnellere Digitalisierung

Es ist daher dringend notwendig, einen neuen Ansatz zu suchen, um Finanzmittel allen Stufen der Lieferkette – von der

Lars Krüger
Director Alliance Management, EMEA, Tradeshift

lkr@tradeshift.com
www.tradeshift.com

Quelle bis zur Senke – zur Verfügung zu stellen, insbesondere auch nachrangigen Teile- und Komponentenlieferanten. Ein erster Schritt wäre die Digitalisierung der Handelsbeziehungen und der Rechnungsabwicklung (E-Invoicing). Dadurch würden alle Transaktionen zwischen Käufer und Verkäufer vollständig transparent. Dies senkte für Käufer und Banken das Finanzierungsrisiko.

Tradeshift, der Betreiber einer offenen Business-Commerce-Plattform, testet derzeit neue Anreizmodelle, um die Akzeptanz elektronischer Rechnungen und digitaler Diskontverfahren bei Lieferanten und Sublieferanten massiv zu steigern. Die Finanzierung langjähriger Lieferanten soll zukünftig unabhängig von einer überprüften Rechnung innerhalb weniger Tage automatisiert erfolgen.

„Die meisten der von Großfirmen genutzten Bezahlplattformen sind für KMUs wenig attraktiv, insbesondere, wenn die Firmen sich für verschiedene Kunden bei verschiedenen Plattformen registrieren müssen."

In immer mehr Ländern werden E-Rechnungen verschickt oder zumindest elektronische Rechnungsdaten als Kopie von Papierhandelsrechnungen zwischen Firmen ausgetauscht und verarbeitet. Aber in einer Vielzahl von Ländern in Asien, Afrika und Lateinamerika sind elektronische B2B-Rechnungen noch nicht erlaubt oder nur mit expliziter Genehmigung der Steuerbehörden. In einigen fortschrittlichen asiatischen Staaten ist dagegen das E-Invoicing schon hochentwickelt, z.B. in Singapur, Taiwan, Hongkong und Südkorea. Der Finanzdruck der Covid-19-Krise wird die automatisierte Rechnungserstellung und -bearbeitung weltweit beschleunigen und Supply-Chain-Finance-Lösungen hoffentlich Auftrieb geben.

Schwierige Lieferantenwechsel

Großunternehmen sind meist weder in der Lage noch willens, kurzfristig auf neue Lieferanten umzusteigen. Denn Zulieferer müssen sorgfältig ausgewählt werden, um Produktstandards und Complianceerichtlinien einzuhalten. Zeitaufwendige und detaillierte Ausschreibungen, Wettbewerbe und Submissionen gehen jedem neuen Kooperationsvertrag voraus. Es ist daher im ureigenen Interesse der Auftraggeber, dass ihre Lieferanten im Verlauf der Coronakrise nicht pleitegehen.

B2B-Einkaufsplattformen sind zwar im Aufwind, werden aber eher für Spoteinkäufe, regionale oder industriespezifische (z.B. Chemieplattform) Einkäufe genutzt denn als Fundament für langfristige, interkontinentale Lieferantenbeziehungen. Weltweit ist Alibaba die größte B2B-Einkaufsplattform. Aber auch hier sind Lieferanten finanziell gefährdet, so dass ihnen derzeit vom Konzern Überbrückungskredite angeboten werden.

Déjà-vu

Niemand hat das Ausmaß, die Geschwindigkeit, den Schweregrad oder den Zeitpunkt der Coronaviruspandemie vorhersagen können. Doch müssten Unternehmen auf die Folgen von Supply-Chain-Störungen nicht besser vorbereitet sein – auch in finanzieller Hinsicht?

Jedes Jahr gibt es mannigfaltige Auslöser für Disruptionen: Stürme, Überschwemmungen, Kriege, Handelskonflikte, Streiks (man denke an Hongkong und Frankreich), Krankheiten (Rinderwahn, Ebola, Sars ...) usw. Jetzt kommt noch ein massiver Nachfrageeinbruch in fast allen Wirtschaftsbereichen hinzu.

Meistens sind es KMU-Zulieferer und Sublieferanten, die ins Straucheln geraten. Der von ihnen erzielte Umsatz ermöglicht oft nicht die eigentlich erforderliche Vorbereitung auf eine Vielzahl von Risiken. Umso wichtiger sind dann eine schnelle und flexible Reaktion zu möglichst geringen Kosten. Dafür können digitale Abläufe und Plattformen wichtige Effizienzgewinne liefern. Auch wenn Risiken nicht immer vermeidbar sind – die Reaktionsgeschwindigkeit lässt sich im Vorfeld oft erhöhen.

Anzeige

www.businesslaw-magazine.com

Current Issue: February 27, 2020

Made in Germany

BusinessLawMagazine

Subscribe for free: www.businesslaw-magazine.com

The Business Law Magazine reports quarterly on all important questions related to German corporate, commercial, tax, labor, compliance and IP/IT law. Featuring articles written with real-world legal practice in mind, the online Englishlanguage magazine primarily targets company lawyers, managing directors, judges, prosecutors and attorneys in Germany's leading trade partners.

Published by

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

GLP
German Law Publishers
www.germanlawpublishers.com

Neue Sanktionen gegen Russland

Eine weitere Verschärfung der Sanktionen gegen Russland steht im Raum. Handel ist trotzdem möglich. Aber die Anforderungen an Firmen für einen rechtskonformen Warenverkehr mit der Russischen Föderation sind hoch.

Der Handel mit Russland steht aktuell wieder einmal in der Kritik. Mitglieder des deutschen Bundestags rufen nach zusätzlichen Sanktionen, um Kreml-Chef Wladimir Putin für seine Unterstützung des Assad-Regimes in Syrien zu bestrafen und zu Verhandlungen mit der Türkei zu bewegen. Mehrere ranghohe US-Demokraten fordern von der Trump-Regierung, nach Berichten über eine mögliche Einmischung Russlands in die US-Präsidentschaftswahl 2020, die bestehenden Sanktionen gegen Russland zu verschärfen. Der Prozess in den Niederlanden zur Aufklärung des Abschusses von Flug MH17 über der Ukraine, bei dem 298 Menschen starben, und in dem Russland auf der Anklagebank sitzt, vergiftet die Atmosphäre zusätzlich.

EU-Sanktionen

Die Europäische Union hat erwartungsgemäß im März einzelne Sanktionen gegen russische Bürger um sechs Monate verlängert. Die schwarze Liste umfasst 171 Personen, darunter Bürger Russlands und der Ukraine sowie 44 juristische Personen, hauptsächlich Behörden und Militärformationen, die die Volksrepubliken Donezk und Lugansk ausgerufen haben. Allen diesen Personen ist die Einreise in die EU verboten. Ihr Vermögen wird eingefroren, wenn es in europäischen Banken gefunden wird. Seit 2014 wurde die personenbezogene EU-Sanktionsliste 16-mal erweitert, zuletzt 2018 wegen des Vorfalls in der Straße von Kertsch.

Der Russland-Handel unterliegt derzeit mehreren EU-Sanktionspaketen. Die sektoralen Sanktionen umfassen ein Waffenembargo (Export- und Importverbot), ein Lieferverbot für Güter mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-Use-Waren) für militärische Endnutzer sowie ein Verbot von Lieferungen an ausdrücklich benannte „Mischempfänger" (Unternehmen mit militärischer und ziviler Sparte). Für die Ölindustrie dürfen bestimmte Produkte nicht geliefert und Dienstleistungen (insbesondere Bohrungen) nicht erbracht werden, wenn sie für die Bereiche Erdölexploration und -förderung in der Tiefsee und der Arktis sowie bei Schieferölprojekten in Russland eingesetzt werden sollen. Darüber hinaus besteht ein Verbot für Exporte auf die Halbinsel Krim.

© DeltaOFF/iStock/Getty Images

Westliche Konsumgüter sind in Moskau gut erhältlich. Doch Lieferungen an die Industrie werden streng geprüft.

US-Sanktionen

Europäische Unternehmen, die mit US-Firmen Handel treiben, Niederlassungen in den USA unterhalten oder US-Technologie in der Warenproduktion nutzen, sollten unbedingt auch die US-Sanktionsbestimmungen hinsichtlich Russlands beachten. Diese betreffen Militärgüter

Arne Mielken
BA (Hons) MA MIEx (Grad),
Director for Global Trade and Customs,
E2open

arnemielken@e2open.com
www.E2open.com

und Teile, Produkte und Services für den Energiesektor, Finanzdienstleistungen, Dual-Use-Güter, aber auch Veredlungsverkehre, Mustersendungen und Blaupausen. Relevant sind u.a. „CAATSA – Countering America's Adversaries Through Sanctions Act (2017)", „Chemical and Biological Weapons Control and Warfare Elimination Act/CBW (2018)" sowie „Protecting Europe's Energy Security 2019", ein Gesetz zur Verhinderung von Nord Stream II und Turkish Stream, das bisher sehr effektiv gewirkt hat.

„In Anbetracht hoher Strafen bei Gesetzesverstößen ist es ratsam, einen sorgfältigen IT-gestützten Export- und Importprozess mit einer starken Eigenkontrolle zusammen mit den russischen Handelspartnern aufzusetzen."

Darüber hinaus gibt es eine personen- und firmenbezogene Sanktionsliste (SDN-List – „Specially Designated Nationals List") des OFAC (Office of Foreign Assets Control). Diese wird kontinuierlich überarbeitet. Für US-Personen gilt ein komplettes Transaktionsverbot (Güter- und Geldtransfer) mit in SDN-Listen aufgeführten natürlichen und juristischen Personen sowie auch mit Unternehmen, die sich zu 50% oder mehr im Eigentum von Gelisteten befinden. Als „US-Person" gelten dabei nicht nur US-Staatsbürger und Green-Card-Holder, sondern auch alle Personen während ihres Aufenthalts in den USA sowie US-Unternehmen. Nicht-US-Personen (europäische Unternehmen) sind dann betroffen, wenn sie „knowingly facilitate a significant transaction … for or on behalf" eines SDN-Gelisteten. Nicht-signifikante Transaktionen bleiben daher formal nicht betroffen. Allerdings ist unklar, wann eine Transaktion als „signifikant" zu bewerten ist.

Ausfuhrkontrollen

Firmen, die Geschäfte mit und in Russland tätigen wollen, aber auch Transport- und Speditionsunternehmen, die Waren in die Russische Föderation (RF) disponieren oder transportieren, sind gut beraten, sich vorab eingehend über die Embargomaßnahmen zu informieren, die für EU-Staaten, aber auch in den USA und eventuell anderen Länder gelten, in denen sie tätig sind. Andernfalls laufen sie Gefahr, als Sanktionsbrecher zu Geld- und/oder Gefängnisstrafen verurteilt zu werden.

Die Sanktionsbestimmungen anderer Länder unterscheiden sich zum Teil erheblich von denen der EU. Darüber hinaus verfolgen die USA Sanktionsverstöße auch außerhalb der USA, insoweit US-amerikanische Produkte, Teile, Technologie, Veredlungsverkehre, Mustersendungen, Blaupausen etc. involviert sind.

EU-Exporteure sollten zudem die Eigentümerschaft ihrer russischen Geschäftspartner sorgfältig prüfen, und diese Prüfungen und Geschäfte dokumentieren, um ggfs. beweisen zu können, dass die Transaktion mit einem SDN-Gelisteten nicht als „signifikant" einzustufen ist. Keinesfalls sollten Transaktionen in US-Dollar mit SDN-Gelisteten (und deren Töchtern zu 50% oder mehr) durchgeführt werden.

Zölle, Steuern und Gebühren

Neben den anhaltenden Sanktionen behindern der schwache Russische Rubel, eine stark entwickelte Bürokratie und hohe Zollabgaben den Handel mit Russland. Trotz WTO-Mitgliedschaft (seit 2012) verstößt Russland immer wieder mit tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen gegen WTO-Regeln.

In Russland, das dem regionalen Wirtschaftsbündnis EAWU (Eurasische Wirtschaftsunion mit Weißrussland, Kasachstan, Kirgistan und Armenien) angehört, gilt ein einheitlicher Zolltarif, der in Anlehnung an die Warennomenklatur des Harmonisierten Systems (HS) aufgebaut wurde. Seit dem 1. Januar 2014 müssen alle Waren beim russischen Zoll in elektronischer Form angemeldet werden. Ebenso müssen alle Begleitdokumente elektronisch übermittelt werden. Die Verzollung der Ware kann unmittelbar an der Grenze oder an einem entsprechenden Binnenzollamt erfolgen. Bei Landtransporten beginnt der Verzollungsprozess an der Grenze zur Russischen Föderation (RF).

Beim Import von Waren in das Gebiet der RF wird neben dem Zoll eine Mehrwertsteuer erhoben, die beim Verbringen von Waren in ein Frei- oder Zolllager, eine Freihandelszone, beim Transit, zollfreien Handel, bei einer Wiederausfuhr oder Vernichtung und Aufgabe zugunsten des Staates entfällt. Auf bestimmte Waren (u.a. Tabakwaren, alkoholische Getränke, Beförderungsmittel, Erdölprodukte) wird außerdem beim Import eine Verbrauchsteuer erhoben. Diese Waren können nur über bestimmte Zollämter eingeführt und mit einer „Akzisemarke" verkauft werden. Ferner unterliegen zahlreiche Waren (z.B. Industrieabfälle, Edelmetalle, pharmazeutische Produkte, medizinische Apparate und Geräte, Sprengstoffe, Waffen und Munition, textile Bodenbeläge, Pflanzenschutzmittel, Tabak, alkoholische Getränke) einer Einfuhrlizenz.

Für zahlreiche Importwaren (z.B. Möbel, Erzeugnisse für Kinder, Konsumgüter, Lebensmittel, elektrische und elektronische Geräte, Kosmetik- und Parfümerieartikel) muss ein Konformitätsnachweis (dass sie den lokalen Vorschriften entsprechen) erbracht werden. Dieser wird durch das Anbringen eines Konformitätszeichens (EAC-Zeichen) auf der betreffenden Ware selbst, auf der technischen Begleitdokumentation, auf dem Label oder auf der Verpackung bestätigt. Die Liste der zertifizierungspflichtigen Produkte ändert sich ständig. Darüber hinaus muss eine Reihe von Waren (Kosmetikprodukte, Trinkwasser, Hygieneartikel, Haushalts-

chemie) staatlich registriert werden. Ohne Konformitätsnachweis respektive Registrierung ist eine Verzollung nicht möglich.

Präventives Handeln

Informationen über Sanktionsmaßnahmen und Zolltarife im Handel mit der RF können bei Wirtschafts- und Handelskammern abgefragt werden. In Anbetracht der Komplexitäten von Handelsgeschäften mit russischen Firmen empfiehlt es sich jedoch – selbst für KMUs –, in eine IT-Lösung mit topaktueller Datenbank zu investieren. Sie unterstützt 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 Russland zu beachten, welche Dokumente notwendig und wie hoch die Zollsätze und die Mehrwertsteuer sind. Sie managen das Einholen und die Verwaltung von Ursprungszeugnissen. Und sie zeigen dem Nutzer, wo für ihn als Industrie- und Handelsunternehmen oder Logistikdienstleister, insbesondere als AEO, Risiken bestehen.

Gerade im Russland-Handel ist es empfehlenswert, das Sanktionslistenscreening durch verschiedene andere Complianceprogramme (zur Verhinderung von Geldwäsche, Bestechung, zum Datenschutz ...) zu ergänzen. Zu guter Letzt dokumentieren solche IT-Systeme firmeninterne Exportkontrollen für Behördennachfragen, Firmenaudits und Rechtsfälle.

Speditions- und Transportfirmen wird empfohlen, alle Dokumente vor dem Transport nochmals einer Complianceprüfung zu unterziehen. Die Unternehmen dürfen sich nicht auf den Auftraggeber verlassen, denn sie machen sich mitschuldig, wenn sie sanktionierte Waren oder Waren an sanktionierte Firmen/Personen befördern.

Fazit

Der Handel mit Russland unterliegt vielfältigen Sanktionen, tarifären und nichttarifären Handelsbestimmungen. Es gibt seit 2014 keine Verhandlungen über Handels- und Investitionsbestimmungen, geschweige denn über ein Freihandelsabkommen. In Anbetracht hoher Strafen bei Gesetzesverstößen in der EU und Russland ist es ratsam, einen sorgfältigen IT-gestützten Export- und Importprozess mit einer starken Eigenkontrolle zusammen mit den russischen Handelspartnern aufzusetzen. Durch strukturiertes Vorgehen und mit den richtigen Maßnahmen und Werkzeugen sowie menschlichen und finanziellen Ressourcen lässt sich der Kontrollaufwand erheblich reduzieren, so dass der Nutzen des minimierten Risikos in den Vordergrund treten kann.

Russland im Ölpreistief

Die Folgen der Coronaviruspandemie sind auch auf den Rohstoffmärkten spürbar. Auf dem Ölmarkt kam der Streit zwischen Russland und Saudi-Arabien um die Kürzung der Fördermengen hinzu. Dadurch sanken die Preise im ersten Quartal 2020 dramatisch: für ein Barrel Brent von 70 USD auf unter 20 USD.

Selbst wenn sich Russland auf eine gemeinsame Förderpolitik einlassen würde und die Coronakrise im zweiten Halbjahr enden sollte: Die Auswirkungen für die russische Wirtschaft sind bereits deutlich spürbar. Hinzu kommen die Folgen der Coronapandemie, die auch Russland zunehmend trifft. Zwar war die offizielle Zahl der Infizierten Anfang April noch relativ gering, doch die Regierung hat bereits Maßnahmen zur Eindämmung weiterer Infektionen ergriffen.

Eine aktuelle Prognose des Instituts für Transformationsländer der finnischen Zentralbank (BOFIT) erwartet für die russische Wirtschaftsleistung 2020 einen Rückgang um 1%. Über die gesunkenen Ölpreise hinaus ist vor allem die weltweite Nachfrageschwäche dafür verantwortlich.

Doch auch die inländische Nachfrage wird von den Maßnahmen zur Eindämmung der Infektion beeinträchtigt. So sinkt der Konsum nach Einschätzung des BOFIT 2020 um 0,9%, die Investitionen gehen um 6,5% zurück. Dauern die Pandemie und der Ölpreisrückgang länger an, halten die Ökonomen des BOFIT auch einen stärkeren Rückgang des russischen BIP für möglich.

Als stabilisierende Faktoren sehen sie die höheren staatlichen Ausgaben, die aus den Reserven des nationalen Wohlfahrtsfonds (9% des BIP) finanziert werden können. Hinzu kommen die Effekte eines schwächeren Wechselkurses des Russischen Rubel. Während die Exporte 2020 um 5,0% sinken, gehen die Importe um 10% zurück.

Für die kommenden Jahre erwarten die Ökonomen des BOFIT eine Zunahme der russischen Wirtschaftsleistung um 1,5% (2021) und 1,8% (2022). Die Inlandsnachfrage wächst danach überdurchschnittlich, der Außenbeitrag geht wieder zurück. Damit zieht auch die Nachfrage nach deutschen Waren voraussichtlich wieder stärker an. 2019 stiegen die deutschen Exporte nach Russland um 2,6%, im Januar 2020 folgte ein Plus von 2,2% gegenüber dem Vorjahr. *(gus)*

Coronavirus und Force majeure

Das Coronavirus führt dazu, dass viele Vertragspartner ihre verabredeten Leistungen entweder gar nicht oder nur verspätet erbringen können. Handelt es sich hier um einen Fall höherer Gewalt? Und wenn ja, was sind mögliche Rechtsfolgen?

German Blödorn
angestellter Anwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall

D in Deutschland produziert und verkauft weltweit komplexe Maschinensysteme zum Einsatz in Fabriken. Dabei ist es nicht ungewöhnlich, dass von der Bestellung bis zur Auslieferung ein Dreivierteljahr oder mehr vergehen kann. D soll im April 2020 eine Maschine an K in Kanada liefern. Im Falle von Lieferverzögerungen sind Vertragsstrafen in Höhe von 1% des Auftragswerts je Kalendermonat vereinbart. Für diese Produktion in Deutschland werden spezielle Teile vom Lieferanten C in China hinzugekauft. Aufgrund der Coronapandemie kommt es bei C zu einem Produktions- und Lieferstopp. D erhält die Ware daher nicht und kann die bestellte Maschine nicht pünktlich auf den Weg bringen. Es stellen sich zwei Fragen: Frage 1: Muss D die vereinbarte Vertragsstrafe an K zahlen? Frage 2: Welche Möglichkeiten ergeben sich für D hinsichtlich Schadensersatzforderungen gegenüber C?

Ausgangsüberlegungen

Beinhaltet der Liefervertrag eine Klausel zur Force majeure (höhere Gewalt) und entsprechenden Rechtsfolgen, ist diese vorrangig zu beachten. Fehlt eine Vereinbarung, ist auf die gesetzlichen Regeln abzustellen. Während das UN-Kaufrecht in seinem Art. 79 eine Regelung über Force majeure hat, kennt das BGB keine Regelungen darüber. Stattdessen geht es vor allem um Vorschriften, die etwa die Unmöglichkeit einer Leistung und deren Folgen betreffen. Geht es um einen staatlich verordneten Produktions- und Lieferstopp, ist das Vorliegen von Unmöglichkeit leichter zu bejahen. Geht es hingegen um einen freiwilligen Produktions- und Lieferstopp, lässt sich die Unmöglichkeit der Leistung ungleich schwerer begründen. Sie dürfte dann nur für Extremfälle gelten, wie etwa den, dass der Schuldner ganz kurz vor einem staatlichen Produktions- und Lieferstopp eine freiwillige dahingehende Anordnung trifft (vgl. das Beispiel Ikea).

Für den vorliegenden Fall wird angenommen, dass es um einen staatlich verordneten Produktions- und Lieferstopp geht. Selbst wenn ein solcher vorliegt und Unmöglichkeit zu bejahen ist, stellt sich die Frage, ob die Leistungen endgültig oder erst einmal vorübergehend ausgesetzt werden. Dabei sind auch Verhältnismäßigkeitsüberlegungen anzustellen. Gerade wenn es hier um hohe Mehrkosten geht, ist zu prüfen, ab wann eine Vertragsanpassung verlangt werden kann.

„Alle Lieferverträge sollten nicht nur mit einer Exportklausel, sondern auch mit einer Force-majeure-Klausel versehen sein, damit klar ist, welche Fälle als höhere Gewalt gelten und welche Rechtsfolgen daran geknüpft sind."

Lösung Frage 1 des Ausgangsfalls

Soweit die Vertragsparteien hier das UN-Kaufrecht (CISG) vereinbart haben, sagt Art. 79 CISG Folgendes: Eine Partei hat für die Nichterfüllung einer ihrer Pflichten nicht einzustehen, wenn sie beweist, dass

© tumsasedgars/iStock/Getty Images

Das Coronavirus erschwert grenzüberschreitende Lieferungen. Doch Verträge müssen eingehalten werden.

die Nichterfüllung auf einem außerhalb ihres Einflussbereichs liegenden Hinderungsgrund beruht. Die Rechtsprechung hat vereinzelt entschieden, dass auch Epidemien einen Fall von Force majeure darstellen können. Wenn demnach D zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht vorhersehen konnte, dass es aufgrund der Pandemie zu einem Produktions- und Lieferstopp bei C kommt und er aufgrund dessen seiner Leistungsverpflichtung gegenüber K nicht nachkommen kann, liegen grundsätzlich die Voraussetzungen des Art. 79 Abs. 1 CISG vor, weil das Ereignis außerhalb des Einflussbereichs von D liegt. Dies gilt zumindest, wenn das Hindernis so lange andauert, dass ein Abwarten für den Partner nicht mehr zumutbar ist, und wenn D von C spezielle Waren geliefert bekommt, die für ihn anderweitig nicht ohne weiteres am Markt beschafft werden können.

Ginge es hingegen um Güter, für die D leicht Ersatzwaren besorgen könnte, ließe sich dies anders beurteilen. Dann müsste D erst versuchen, diese über andere Kanäle zu beschaffen. Obwohl D hier also nicht für die Nichterfüllung seines Liefervertrags mit K einstehen muss, ist fraglich, ob ihn dies auch von der Zahlung der vereinbarten Vertragsstrafe befreit. Dies ist durch Auslegung der jeweils zugrundeliegenden vertraglichen Regelung zu ermitteln. Insbesondere dann, wenn eine Vertragsstrafe an die Stelle eines Schadensersatzes tritt, kann sich der Schuldner über Art. 79 CISG hiervon befreien.

Gilt allein das BGB, ist die Lösung bezüglich der Leistungspflicht von D in § 275 BGB zu suchen: Unter den gleichen Voraussetzungen wird aus dieser vorübergehenden eine endgültige Unmöglichkeit. Auch hier muss der Schuldner erst versuchen, Zusatzanstrengungen zu unternehmen, sofern diese nicht in einem groben Missverhältnis zum Leistungsinteresse des Gläubigers stehen. Sind die Teile am Markt nicht anderweitig verfügbar, ist Unmöglichkeit zu bejahen.

„Für die Lösung solcher Fälle ist eine Vielzahl von rechtlichen Differenzierungen nötig, etwa: staatlicher vs. freiwilliger Produktionsstopp, vorhersehbar oder nicht, vorübergehende oder endgültige Unmöglichkeit, Ersatzbeschaffung zu einem verhältnismäßigen Preis etc., so dass sich eine anwaltliche Beratung anbietet."

Gläubiger K kann also darauf bestehen, dass D Anstrengungen unternimmt, die fehlende Zulieferung weltweit woanders einzukaufen. Da sich der Coronavirus weltweit verbreitet hat und D zudem auf die speziellen Teile von C angewiesen ist, dürfte die Möglichkeit einer solchen Ersatzbeschaffung praktisch wenig wahrscheinlich sein. D könnte hier von der vereinbarten Vertragsstrafe loskommen, wenn diese an die Stelle eines Schadensersatzanspruchs treten sollte.

Sollte für D doch eine Ersatzbeschaffung der Teile weltweit möglich sein, stellt sich die Frage, ab wann eine solche wegen groben Missverhältnisses nicht mehr von D erwartet werden kann. Auch wenn D dabei einen hohen Verlust erleiden würde, kann er möglicherweise dennoch verpflichtet sein, diese Zusatzanstrengung zu unternehmen. Aber im Zweifel gilt dies nur unter der Voraussetzung, dass er eine Anpassung der Verträge verlangen kann.

Lösung Frage 2 des Ausgangsfalls

Gemäß BGB hat D gegen C zunächst einen Anspruch auf Lieferung der vertraglich vereinbarten Maschinenteile. Nach einem staatlichen Produktions- und Lieferstopp dürfte diese wieder unter den obengenannten Umständen unmöglich geworden sein, denn C kann wegen der behördlichen Anordnung nicht leisten. C wird dann von seiner Lieferverpflichtung und D von seiner Zahlungspflicht frei. In diesem Fall kann D vom Vertrag zurücktreten, so dass D und C bereits erhaltene Leistungen einander zurückgeben müssen. Ein Schadensersatzanspruch von D gegen C dürfte mangels Verschuldens von C bei einem staatlichen Produktions- und Lieferstopp ausscheiden, zumindest dann, wenn eine solche Pandemie nicht vorhersehbar war. Bei einem von C selbst beschlossenen Produktions- und Lieferstopp bestehen hingegen bessere Möglichkeiten, eine Ersatzpflicht von C anzunehmen.

Resümee

Es zeigt sich, dass eine Lösung dieser Fälle von einer Vielzahl von Faktoren abhängt, die so beschaffen sein können, dass fast vergleichbare Sachverhaltsgestaltungen wegen bestimmter Abweichungen zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen führen können. Was ist z.B., wenn nur der Umfang der Produktion aufgrund der Pandemie begrenzt wurde? Hinzu kommen offene Rechtsfragen wie etwa das Abgrenzen der vorübergehenden Unmöglichkeit von einer solchen, die der dauerhaften gleichzusetzen ist. Hier empfiehlt sich eine anwaltliche Beratung.

Dies führt auch zu der Erkenntnis, dass alle Lieferverträge nicht nur mit einer Exportklausel, sondern auch mit einer Force-majeure-Klausel versehen werden sollten. Denn mit der Exportklausel lässt sich spezifisch regeln, dass durch evtl. einzuholende Exportgenehmigungsanträge die Fristen entsprechend verlängert werden, so dass dadurch keine Vertragsstrafen eintreten. Und es würde weiter dezidiert geregelt, welche Sachverhalte als Force majeure angesehen werden und welche Rechtsfolgen daran geknüpft sind. ➤

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. HIER und wegen aktueller rechtlicher Hinweise zur Coronapandemie vgl. HIER.*

Strategische Partner

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

Bayerische Landesbank
Peter Grätz
Abteilungsleiter
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
peter.graetz@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
Karsten Koch
Country Manager
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-02
k.koch@credendo.com

Deutsche Bank AG
Corporate Bank
Kerstin Schirduan
Regional Marketing Head EMEA
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-322 96
kerstin.schirduan@db.com

E2open
Celine Gouriou
Marketing Manager
Luisenstraße 14
80333 München
(089) 200 03 41-14
celine.gouriou@e2open.com

GvW 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
Rechtsanwalt,
Trade Compliance Consultant und Zertifizierter SAP Berater
Westhafenplatz 1
60327 Frankfurt am Main
(069) 710 45 60 75
office@hagemann-tcc.eu

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

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

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

Verlag:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68–72,
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main

Geschäftsführung:
Dominik Heyer, Hannes Ludwig

Herausgeber:
Ole Jendis

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:
Atradius, Bayerische Landesbank, Coface, Commerzbank, Credendo, Deutsche Bank, E2open, GvW Graf von Westphalen, Hagemann Trade Compliance Consulting, Helaba, Hohmann Rechtsanwälte, KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-Württemberg, 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.