ExportManager

Ausgabe 5 | 10. Juni 2020
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Europäische Union

Absatzmärkte in der Krise | Automobilbranche kommt unter die Räder | Welthandel hat trotz Corona Zukunft | Hinter der Coronakrise lauert der harte Brexit | Ursprungsnachweise digital | Aktuelle OLG-Rechtsprechung zur EU-Blocking-Verordnung | Höhere US-Hürden für den China-Handel

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

Die Europäische Union steckt in einer tiefen Rezession und steuert mit großen Hilfspaketen dagegen. Trotzdem dürfte die Erholung nur schrittweise mit dem Ausmaß der Normalisierung des öffentlichen Lebens erfolgen. Die deutschen Exporte sinken kräftig, insbesondere Automobil- und Maschinenbau erleben massive Einbußen.

In der aktuellen Ausgabe des „Export-Managers" blicken wir über die aktuelle Krise hinaus auf die Weichenstellung für den Welthandel. Auch die Beziehungen zum Vereinigten Königreich werden sich nach dem Ende der Übergangsfrist zum Jahreswechsel verändern. Mit digitalen Lösungen lassen sich Anpassungen schnell umsetzen – z.B. auch bei den Ursprungsnachweisen.

Zwei Entscheidungen der Oberlandesgerichte zur EU-Blocking-Verordnung lassen aufhorchen. Nun bleibt die Entscheidung des EuGH abzuwarten. Im Streit zwischen den USA und China gibt es zudem eine wichtige Verschärfung, die den Handel mit Mischkonzernen erschwert. Weitere Beiträge finden Sie auch über unsere Stichwortsuche auf www.exportmanager-online.de.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 EU: Absatzmärkte in der Krise
Der Lockdown zeigt deutliche Spuren in der deutschen Ausfuhrstatistik.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

5 Coronakrise: Automobilbranche kommt unter die Räder
Die Ausbreitung des Coronavirus hat die Automobilbranche auf dem falschen Fuß erwischt.
Karsten Koch, Credendo

7 Welthandel hat trotz Corona Zukunft
Die weltweite Rezession in diesem Jahr fällt mit einem starken Rückgang des internationalen Handels zusammen.
Erich Hieronimus, Coface

LIEFERN

8 Supply-Chain: Hinter der Coronakrise lauert der harte Brexit
Die Verbreitung eines neuen Coronavirus brachte den internationalen Handel im Frühjahr 2020 aus dem Takt.
Dr. Wolfgang Partsch, mSE-Solutions

10 Ursprungsnachweise – Komplexitätsreduktion durch Digitalisierung
Der Einsatz einer Softwarelösung für Ursprungskalkulationen ist kein Muss.
Arne Mielken, Global Trade Management (GTM)

13 Aktuelle OLG-Rechtsprechung zur EU-Blocking-Verordnung
Kürzlich haben das Oberlandesgericht (OLG) Köln und das Hanseatische Oberlandesgericht (HansOLG) Hamburg im Zusammenhang mit Iran-Sanktionen zwei konträre Entscheidungen zur EU-Blocking-Verordnung gefällt.
Dr. Gerd Schwendinger, LL.M.,
Renata Karina Rehle, LL.M. (Stellenbosch),
GvW Graf von Westphalen

17 Höhere US-Hürden für den China-Handel
Im April und Mai 2020 haben die USA die Hürden für den Handel mit China angehoben, u.a. indem sie die Regelung des § 744.21 EAR (Genehmigungspflicht für militärischen Gebrauch) verschärften.
PD Dr. Harald Hohmann, German Blödorn,
Hohmann Rechtsanwälte

20 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

EU: Absatzmärkte in der Krise

Der Lockdown zeigt deutliche Spuren in der deutschen Ausfuhrstatistik: Die deutschen Exporte nach Italien sanken im März um 19,7% und im April um 40,1% zum Vorjahr. Frankreich nahm im März 18,5% weniger deutsche Waren ab, im April betrug das Minus 48,3%. Für Spanien wurde im März ein Rückgang der deutschen Exporte um 15,7% und im April eine Verringerung um 48,4% ausgewiesen. Mit der beginnenden Normalisierung dürfte die Nachfrage wieder anziehen. Das signalisieren die Exporterwartungen der deutschen Industrie, die das ifo Institut im Mai erhoben hat.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Das neuartige Coronavirus hat in Italien und Spanien nach offiziellen Zahlen bislang rund 240.000 Menschen infiziert. In Frankreich und Deutschland waren es etwa 190.000. In vielen europäischen Ländern wurden strenge Kontaktbeschränkungen verhängt, die weitere Infektionen verhindern sollten. Dadurch kam das öffentliche Leben weitgehend zum Stillstand, und die Wirtschaftsleistung ging stark zurück.

Erst stockt die Produktion, …

Die ersten Auswirkungen der Verbreitung von Covid-19 spürten die Importeure chinesischer Waren bereits im Januar und Februar 2020. Die Abriegelung von Städten und Provinzen unterbrach wichtige Lieferketten und ließ die chinesischen Exporte um 17% sinken. In den europäischen Fabriken fehlten in der Folge wichtige Zulieferprodukte, das bremste die Produktion. Im März zwang die Verbreitung des Coronavirus auch in der EU viele Mitarbeiter in die heimische Isolation, und es fehlten nicht nur Teile sondern auch Mitarbeiter.

In Deutschland machten sich der Produktionsstopp und die Unterbrechung von Lieferketten besonders stark bemerkbar, denn die exportstarke Industrie baut auf eine engmaschige Vernetzung von Produktionsschritten unterschiedlicher Standorte in Deutschland, der EU und weltweit. Für den Ausfall einzelner Zulieferer ist man zwar gerüstet, eine weltweite Unterbrechung über Wochen wirft aber die besten Pläne über den Haufen. Die Folge: Im März 2020 ging die Produktion im verarbeitenden Gewerbe um 8,9% zum Vormonat zurück. Im April folgte ein weiteres Minus von 17,9%. Die Automobilproduktion sank um 74,6%.

© Oleksandr Siedov/iStock/Getty Images

Euro unter Druck: Das Coronavirus hat die südlichen Mitgliedsländer der Währungsunion schwer getroffen.

… dann fehlt die Nachfrage

Nachdem die schlimmste Ansteckungsgefahr in der EU überwunden ist, stehen Verbraucher und Investoren vor einer großen Ungewissheit. Entscheidend ist die Frage, welche Einkommen und Umsätze in den kommenden Monaten erzielt werden können. Staatliche und europäische Hilfsmaßnahmen werden zwar einen Teil der finanziellen Engpässe vorübergehend ausgleichen. Aber nur mit einer stabilen Beschäftigungsperspektive kann sich die Nachfrage wieder erholen. Im weltweiten Maßstab bestimmt diese Perspektive auch die Exportmöglichkeiten der Unternehmen.

Besonders deutlich zeigte sich diese Entwicklung in der **Automobilindustrie.** Zunächst wurde die Produktion im März heruntergefahren, weil Zulieferteile fehlten. Als die Produktion im Mai wieder anlaufen sollte, mangelte es an der Nachfrage. Die Neuzulassungen in der EU sind im April 2020 nach Angaben des Branchenverbands VDA um 76,3% gesunken. In den USA lag das Minus bei 46,6% und in China noch bei 2,3%. Für die ersten Monate summierten sich die Rückgänge in der EU auf 38,5%, in China auf 35,1% und in den USA auf 21,2%.

In den von Covid-19 am stärksten betroffenen Ländern der EU zeigte sich im April ein besonders krasser Rückgang: In Italien sanken die Neuzulassungen um 98%, in Spanien um 97% und in Frankreich um 89%. Das frühere EU-Mitglied Großbritannien verzeichnete ein Minus von 97%. In Deutschland fiel der Rückgang mit 61% noch relativ mild aus.

Für den **Maschinenbau** stellt sich die Situation ebenfalls dramatisch dar: Der Export ging im ersten Quartal 2020 um 6,6% zurück. Der Wert der Lieferungen nach Italien sank um 16,1%, Frankreich nahm 14,8% weniger ab und Spanien 13,9%. Damit war der Absatz in den EU-Staaten stärker betroffen als der in den wichtigsten Überseemärkten. In Richtung China betrug der Exportrückgang 8,9%, und die Ausfuhr in die USA stieg sogar um 0,5%. Für das zweite Quartal rechnet der Branchenverband VDMA allerdings mit kräftigen Einbußen im US-Geschäft. Dagegen dürfte sich der chinesische Markt erholen.

Wiederaufbau mit Milliarden Euro

Das erste Quartal zeigt in den am stärksten betroffenen EU-Staaten bereits deutliche Spuren in der Wirtschaftsrechnung. Das reale BIP in Frankreich sank um 5,4%, das in Italien um 4,8%, und in Spanien fiel die Wirtschaftsleistung um 4,1%. Dadurch fallen staatliche Einnahmen weg, und gleichzeitig wurden zusätzliche Ausgaben nötig. Nun schlägt die EU-Kommission einen Wiederaufbaufonds über 750 Mrd EUR vor. Davon sollen 500 Mrd EUR als nicht rückzahlbare Zuschüsse und 250 Mrd EUR als Kredite vergeben werden. Insbesondere das stark verschuldete Italien könnte diese zusätzlichen Mittel zur Unterstützung von Verbrauchern und Unternehmen einsetzen.

Dienstleistungen leiden am stärksten

Der Wachstumsausblick für Frankreich, Italien und Spanien ist von den lange andauernden Maßnahmen zur Eindämmung der Virusverbreitung geprägt. Vor allem für das zweite Quartal 2020 ist mit einem deutlichen Rückgang des realen BIP im Bereich von 20% zu rechnen. Für das Gesamtjahr dürfte das Minus ebenfalls im zweistelligen Bereich liegen. Auch 2021 dürfte der Ausfall wohl nur teilweise wieder aufgeholt werden, da sich der Konsum und die Beschäftigung nur langsam erholen.

Allerdings konzentriert sich der Nachfragerückgang auf den Dienstleistungssektor. Die Industrieproduktion sollte sich in den drei Ländern früher und kräftiger erholen. Damit geht auch eine weniger starke Beeinträchtigung der Lieferbeziehungen mit Deutschland einher. Die deutschen Exporte nach Frankreich, Italien und Spanien dürften sich daher nicht ganz so stark vermindern wie die dortige Wirtschaftsleistung.

Anzeige

Wenn der Export an der Finanzierung hängt.

Unser Angebot:
Maßgeschneiderte Exportfinanzierungen für Ihr Auslandsgeschäft
Käufer machen die Auftragsvergabe zunehmend von der Finanzierung abhängig. Wir unterstützen Ihre Absatzfinanzierung – mit Bestellerkrediten, Multi-Source-Finanzierungen und Forfaitierungen – einschließlich der Abwicklung von Akkreditiven und Garantien. ▸ bayernlb.de

Finanzgruppe

BayernLB

Coronakrise: Automobilbranche kommt unter die Räder

Die Ausbreitung des Coronavirus hat die Automobilbranche auf dem falschen Fuß erwischt. Nach der Dieselkrise und den Verzögerungen durch ein neues Testverfahren hatten die Verkäufe gerade wieder angezogen. Der technologische Wandel versprach neue Kaufanreize für zukunftsfähige Technologien. Da stoppte die Pandemie quasi über Nacht die Neuzulassungen in den am stärksten betroffenen Ländern Europas.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die europäische Automobilbranche befindet sich seit Anfang 2020 in Turbulenzen, und auch 2019 war angesichts niedriger Verkaufs- und Produktionszahlen ein schwieriges Jahr. So hatten die Unsicherheiten in Verbindung mit dem Handelskrieg, dem Brexit, drohenden amerikanischen Einfuhrzöllen, dem Rückgang des Automobilabsatzes in China, den hohen Investitionen in Elektromobilität sowie den neuen europäischen CO_2-Abgasnormen zu einem Rückgang des Produktions- und Absatzwachstums geführt (der EU-Absatz stieg nach Angaben des Europäischen Automobilherstellerverbandes ACEA 2019 um lediglich 1,2% gegenüber dem Vorjahr). Bereits vor diesem Hintergrund wurde unter Analysten nicht mit einem herausragenden Jahr 2020 gerechnet.

Zu jenem Zeitpunkt sah jedoch niemand die Covid-19-Epidemie voraus, die der in Europa ohnehin schon angeschlagenen Branche einen herben Schlag versetzen würde. Die in den getroffenen Ländern ergriffenen Maßnahmen (Ausgangssperren, Schließung der Geschäfte und Grenzen usw.) brachten Einzelhandel und Tourismus zum Stilltand, beeinträchtigten aber auch die Fertigungstätigkeiten in Europa und darüber hinaus. Die Covid-19-Krise ist einzigartig, da sie weder von einem Nachfrage- noch von einem Produktionsrückgang ausgelöst wurde. Vielmehr müssen nun drei Brandherde gleichzeitig bekämpft werden: das Wegbrechen der Nachfrage, die Unterbrechung der Produktion sowie das Abreißen der Zulieferkette.

Wegbrechen der Nachfrage

Das Schließen der Autohäuser sowie die Eindämmungsmaßnahmen haben den Pkw-Verkauf beeinträchtigt. Die jüngsten ACEA-Zahlen zeigen, dass der Pkw-Absatz in der EU (27 Länder, ohne Malta) im April 2020 um 79% (im März 2020 um ca. 52%) und in den ersten vier Monaten von 2020 um 39% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen ist (im ersten Quartal von 2020 lag der Wert 27% unter dem Vorjahreswert). Die Länder mit dem größten Absatzrückgang im April 2020 gegenüber dem Vorjahr sind Italien, das Vereinigte Königreich und Spanien (um 97,6% bzw. 97,3% und 96,5%). Für die ersten vier Monate sind dies Italien, Spanien und Frankreich (um 50,7% bzw. 48,9% und 48,0%).

„Die Covid-19-Krise ist einzigartig, da sie weder von einem Nachfrage- noch von einem Produktionsrückgang ausgelöst wurde."

Kaum noch Neuzulassungen: In der europäischen Automobilbranche fehlt die Nachfrage.

Während die Zahlen bereits im März 2020 ausgesprochen schlecht aussahen, waren sie im April noch weitaus verheerender. Die Lockerung der Eindämmungsmaßnahmen in den unterschiedlichen europäischen Staaten sollte zu einer allmählichen Erholung von Produktion (Werke werden schrittweise geöffnet, laufen aber

©NorGal/iStock/Getty Images

noch nicht im Vollbetrieb) und Absatz führen. Unterschiedlichen Quellen zufolge dürfte das Absatzvolumen allerdings erst in einigen Jahren wieder auf Vor-Corona-Niveau steigen. Außerdem ist die Branche nicht immun gegen eine zweite Welle, die die Rückkehr zur Normalität weiter verzögern würde.

Unterbrechung der Produktion und Abreißen der Zulieferkette

Die Unterbrechung auf der Produktionsseite ist ebenfalls den Eindämmungsmaßnahmen wie dem Social Distancing und Grenzschließungen geschuldet. Sie beeinträchtigt die Fertigungsarbeit in der gesamten Lieferkette. China ordnete als erstes Land einen Lockdown an und hinderte lokale Hersteller so am Export ihrer Produkte nach Europa. Für europäische Hersteller schafft dies nach wie vor große Unsicherheit, da sie für die Beschaffung bestimmter Ersatzteile von China abhängig sind. Später wirkten sich die in Europa verabschiedeten Maßnahmen auch auf die dort ansässigen Werke aus.

Das Problem zog sich durch die gesamte Lieferkette und traf schließlich die Erstausrüster (sog. OEMs, die alles von Radios über Scheiben bis hin zu Bremsen fertigen). Ungeachtet des Rückgangs der Rohstoffpreise sind ihre Produktionskosten gestiegen, was ihre Rentabilität weiter unter Druck gesetzt hat (aufgrund des schlechten Jahres 2019). Je länger diese Situation anhält, desto mehr erhöht sich der Druck auf die OEM, selbst wenn sie die Kostenerhöhung an ihre Kunden (Automobilhersteller) weitergeben können. Während Letztere über ausreichend Liquidität verfügen dürften, um den Nachfragerückgang aufzufangen, gilt dies nicht für die OEMs. Folglich wird mit einem Anstieg der Insolvenzen im Sektor gerechnet. Problematisch ist, dass der Bankrott eines OEMs die Wiederöffnung einiger Automobilwerke verzögern kann, da es Zeit kostet, einen neuen Zulieferer zu finden, dessen Produkte zu testen und diese in die Lieferkette zu integrieren.

> ***„Es wird einige Zeit dauern, bis die Produktion ein ähnliches Niveau wie vor der Covid-19-Krise erreicht hat."***

Der Industrie-PMI der Euro-Zone verheißt für die nahe Zukunft nichts Gutes. Im April 2020 lag er bei 33,4, also deutlich unter der Wachstumsschwelle von 50 Punkten, und damit auf dem niedrigsten je gemessenen Niveau. Außerdem stellt dieser Wert den größten jemals aufgezeichneten Rückgang gegenüber dem Vormonat dar.

Fazit

Das Coronavirus trifft die Europäische Union schmerzlich. Die Wirtschaftstätigkeit steht stark unter Druck angesichts der schweren Beeinträchtigungen durch die Lockdown-Maßnahmen, das Abreißen der Lieferkette und das Wegbrechen der Außennachfrage. Die Automobilbranche, die bereits 2019 in Schwierigkeiten steckte, ist gegen diesen plötzlichen, schweren Schock nicht gefeit.

Hilfsmaßnahmen für die Branche, wie z.B. Steuererleichterungen, Subventionen oder Abwrackprämien, werden bereits auf nationaler und europäischer Ebene diskutiert. 2009 hatten die Autobauer bereits von umfangreichen Hilfspaketen profitiert. Allerdings ist der Ruf der Branche inzwischen durch die Dieselaffäre und ein stärkeres Umweltbewusstsein belastet. Des Weiteren ist die europäische Industrie heute in deutlich höherem Maße von Export und Import abhängig als 2009, was die Wirksamkeit von Hilfsmaßnahmen aufweicht.

Es wird einige Zeit dauern, bis die Produktion wieder ein ähnliches Niveau wie vor der Covid-19-Krise erreicht hat. Während das Risiko für die europäischen Autobauer nicht unterschätzt werden kann, sind die OEMs in höherem, wenn auch weniger sichtbarem Maß vom Bankrott bedroht, was die hochintegrierte Lieferkette der europäischen Automobilbranche weiter beeinträchtigen könnte.

➤ *Ausführliche Länder- und Brancheninformationen finden Sie auf der Website www.credendo.com.*

Anzeige

Welthandel hat trotz Corona Zukunft

Die weltweite Rezession in diesem Jahr fällt mit einem starken Rückgang des internationalen Handels zusammen, zumal der internationale Handel in Krisenzeiten tendenziell stärker zurückgeht als das BIP. Die Welthandelsorganisation (WTO) prognostiziert einen Rückgang des Welthandels um 13% bis 32%.

Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

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

Nach dem Prognosemodell von Coface wird der Welthandel im dritten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahr voraussichtlich um 7% zurückgehen. Das Ergebnis könnte jedoch deutlich schlechter ausfallen, da die übliche mit linearen Modellen gemessene Korrelation in Krisenzeiten nicht unbedingt funktioniert.

Neuer Protektionismus für Nahrungsmittel und medizinische Güter

Seit Beginn der globalen Gesundheitskrise scheint sich der Handelsprotektionismus darauf zu konzentrieren, die Versorgung der Länder mit Nahrungsmitteln und lebenswichtigen medizinischen Produkten sicherzustellen. Bis zum 22. April 2020 standen 56% der 193 von Global Trade Alert registrierten Handelsmaßnahmen im Zusammenhang mit dem obengenannten Ziel. Die meisten Maßnahmen (110) betrafen Ausfuhrverbote für Masken und andere Schutzausrüstungen, Atemschutzgeräte und Chemikalien, die bei der Herstellung verschiedener Medikamente benötigt werden.

Die Krise hat auch zu verstärktem Protektionismus im Agrar- und Lebensmittelsektor geführt. Heute unterliegt ein Drittel des Weizenangebots auf dem Markt restriktiven Maßnahmen der wichtigsten Exporteure, besonders Russlands. Zum jetzigen Zeitpunkt haben die Exportverbote vor allem dazu geführt, dass sich die Nachfrage auf europäische Länder verlagert hat.

© Svetlanais/iStock/Getty Images

Mundschutz aus China wurde knapp und teuer. Nun wollen einige Länder ihn wieder selbst produzieren.

Neben Weizen ist Reis ein begehrtes Erzeugnis. In Indien, dem wichtigsten Reisexporteur der Welt, können die Lieferungen nicht mehr sichergestellt werden: Sperrmaßnahmen haben die inländischen Lieferketten unterbrochen, die Verfügbarkeit von Arbeitskräften verringert und den Zugang zu den Ausfuhrhäfen erschwert. Obwohl Thailand, Indiens Hauptkonkurrent, über reichliche Reisvorräte verfügt, werden seine Exporte durch Lockdown-Maßnahmen in Kambodscha behindert, die dem Sektor die dringend benötigten Saisonarbeiter entziehen. Folglich erreichte der Reispreis Ende März ein Siebenjahreshoch.

Abschirmung vor Versorgungsschocks scheint unmöglich

Wenn man sich im aktuellen Kontext eine vollständige Verlagerung von Produktionsprozessen auf die inländische oder regionale Ebene vorstellt, so wirft dies Fragen der steigenden Produktionskosten und des Mangels an einheimischen Fachkräften auf. Selbst wenn man sich mit diesen beiden Problemen befasst, würde jeder neue lokalisierte Produktionsprozess immer noch von der Rohstoffversorgung abhängen, die nicht verlagert werden kann.

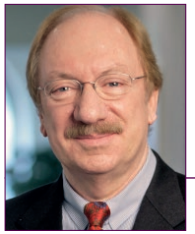
„Die Krise hat auch zu verstärktem Protektionismus im Agrar- und Lebensmittelsektor geführt."

Die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten wird auch eine Diversifizierung der Lieferanten erfordern. Auf den ersten Blick scheint es derzeit möglich, Alternativen zum größten Lieferland, China, in den meisten Sektoren zu finden. Da die wichtigsten Produzenten in einer Branche jedoch stark miteinander verflochten sind, wird die Abhängigkeit von China nicht radikal verschwinden. Das bedeutet, dass globale Wertschöpfungsketten noch eine gute Zukunft haben.

➤ *Eine ausführliche Analyse in englischer Sprache steht HIER zum Download bereit.*

Supply-Chain: Hinter der Coronakrise lauert der harte Brexit

Die Verbreitung eines neuen Coronavirus brachte den internationalen Handel im Frühjahr 2020 aus dem Takt. Die Viruskrise und der damit verbundene Shutdown unterbrechen und beeinflussen seither die Supply-Chain auf der gesamten Welt und stellen sie vor große Herausforderungen. Doch auch die Übergangsphase des Brexits neigt sich dem Ende zu.



Dr. Wolfgang Partsch
Senior Executive Advisor,
mSE-Solutions

wpartsch@mse-solutions.com
www.mse-solutions.com

Während die Welt gegen das Coronavirus kämpft, verhandeln die EU und Großbritannien die Bedingungen für die künftigen Beziehungen. Die Zeit drängt, denn Premierminister Boris Johnson lehnt es ab, die Gespräche über die Brexit-Frist zum Jahresende hin zu verlängern. Damit dräut erneut ein No-Deal-Szenario.

Verhandlungen könnten scheitern

Am 31. Januar 2020 hat das Vereinigte Königreich die EU verlassen – damit wurde der Brexit am 1. Februar 2020 Realität. Bis zum Ende des Jahres wollen Großbritannien und die EU ein neues Handelsabkommen aufsetzen. Beide Seiten haben bereits ihre Positionen dargelegt, sie passen jedoch noch längst nicht zusammen. Experten zufolge ist die Frist für derart komplexe Verhandlungen viel zu kurz – die Coronakrise nimmt derzeit die administrativen Kapazitäten stark in Anspruch. Dennoch verschärft Johnson den Kurs, indem er eine Verlängerung ablehnt: Verlässt Großbritannien die EU im Dezember ohne jede vertragliche Regelung, wird das gefürchtete No-Deal-Szenario Realität.

Die politische Entscheidung betrifft die internationalen Versorgungsketten ganzer Industriezweige und aller Branchen. Mit den neuen Mechanismen, die bei Zoll- und Einfuhrabläufen greifen, werden Produktionsrückstaus und Verzögerungen in den Lieferketten einhergehen. Preise werden wegen der höheren Zölle drastisch steigen und Hamsterkäufe die Planung beeinflussen. Der Brexit bringt nicht nur Verzögerungen, sondern auch eine große Planungsunsicherheit mit sich.

©Maridav/iStock/Getty Images

Großbritannien leidet unter dem Coronavirus, doch auch der Brexit könnte schwerwiegende Folgen haben.

Supply-Chain muss vorbereitet werden

Doch die Systeme von Unternehmen sind auf diese Instabilität häufig noch gar nicht ausgerichtet. Allzu oft liegt keine einheitliche Datenbasis vor: Bei Planungsprozessen, die in der Regel mehrstufig erfolgen und vom Einkauf über die Produktion bis zum Kunden reichen, birgt dies ein nicht abschätzbares Risiko. Gerade Betriebe, die noch mit Excel und Handzetteln arbeiten, haben jetzt das Nachsehen. Viele haben die durchgängige Transformation der Supply-Chain versäumt und nur Teile wie Transport, Lager oder Planung im Einkauf verkettet. Zwar sind die technologischen Möglichkeiten mit Cloud-Computing sowie einer preiswerten und schnellen Datenverarbeitung vorhanden. Doch über 90% der Firmen können dies nicht abbilden: Große Unternehmen haben sich zu wenig auf den Brexit oder ähnliche

Überraschungen vorbereitet, und der Mittelstand ist überfordert, da ihm die Experten fehlen. Es herrscht Ratlosigkeit.

Zwei Hebel in der Supply-Chain

Unternehmen müssen ihre Versorgungsketten nach Großbritannien so planen, dass die vom Brexit verursachten Ausschläge den Betrieb nicht gefährden. In der Supply-Chain gibt es dafür nur zwei Hebel: Entweder man kann die Zukunft gut voraussagen, was in diesem Fall eher unwahrscheinlich ist, oder man ist in der Lage, schnell zu reagieren. Die Alternative dazu sind Über- oder Unterbestände, die sehr rasch viel zu hohe Kosten verursachen.

> ***„Für jedes Unternehmen, welches Geschäftsbeziehungen mit Großbritannien pflegt, treten erhebliche Veränderungen und Unsicherheiten ein, die rasches und sicheres Handeln erfordern."***

Eine moderne Supply-Chain basiert deswegen auf einer einzigen Planungsbasis. Um den Brexit beherrschbar zu machen, müssen Unternehmen ihre Planungs- und Steuerungssysteme vereinheitlichen und die Verantwortung dafür in eine Hand legen. Neue, längere Zeitfenster – wenn eine Lieferung nicht in 24 Stunden, sondern zuverlässig in 48 Stunden erfolgt – müssen in die Planung eingebracht werden. Ist das möglich, bleiben auch die Kosten stabil. Auf dieser Basis können Auswirkungen und Handlungsalternativen schnell eruiert und die richtigen Entscheidungen getroffen werden. Eine Supply-Chain muss heute agil sein.

Zeitnah werden die Probleme, die Disruptionen wie der Brexit oder die Coronapandemie verursachen, nicht gelöst werden können – schon allein wegen der vielen Unbekannten. Hält Johnson an seiner Position fest, bleibt es bei der Übergangsfrist von einem Jahr, und die Details für die künftige Zusammenarbeit werden spätestens Ende 2020 klar sein. Egal ob geregelter oder harter Brexit: Für jedes Unternehmen, welches Geschäftsbeziehungen mit Großbritannien pflegt, treten erhebliche Veränderungen und Unsicherheiten ein, die rasches und sicheres Handeln erfordern.

Doch gerade im Mittelstand ist es möglich, innerhalb der verbleibenden Frist die Planungssysteme so aufzustellen und die Supply-Chains End-to-End so zu transformieren, dass sie zuverlässig die Notwendigkeiten abbilden können. Da jedes Unternehmen anders ist, müssen dabei die Probleme analysiert und die technologischen Möglichkeiten bewertet werden. Durch die richtigen Partner mit der nötigen Expertise können die Belastungen und Kosten, die der Brexit verursachen wird, auf jeden Fall abgemildert werden. Es ist Zeit zu reagieren.

Anzeige

ODDO BHF

Die Bank für Ihr internationales Geschäft

Als führender Spezialanbieter für Länderrisikomanagement unterstützen wir Sie bei der Erschließung neuer und Sicherung bestehender Absatzmärkte: mit erfahrenen Spezialisten, einem weltweiten Netz von Korrespondenzbanken und exzellenter Qualität.

Überzeugen Sie sich selbst:
Andrejana Wächter, International Banking
Tel.: +49 69 718-2383
E-Mail: Andrejana.Waechter@oddo-bhf.com

Jutta Röller, International Banking
Tel.: +49 69 718-2235
E-Mail: jutta.roeller@oddo-bhf.com

www.oddo-bhf.com

Ursprungsnachweise – Komplexitätsreduktion durch Digitalisierung

Der Einsatz einer Softwarelösung für Ursprungskalkulationen ist kein Muss. Aber ohne diese sind die rechtskonforme Verwaltung von Lieferantenerklärungen und die Kalkulation von Präferenzen nur in Ausnahmefällen möglich.

©think4photop/iStock/Getty Images

Innerhalb komplexer Lieferketten fällt der Ursprungsnachweis bisweilen schwer.

Angesichts der wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronakrise müssen Unternehmen noch schärfer kalkulieren als in der Vergangenheit. Dazu gehört auch eine strategische Prüfung von Zollvorteilen relevanter Freihandelsabkommen (FHAs) gegen die mit der Inanspruchnahme verbundenen Kosten- und Zeitaufwände. Weltweit hat die Zahl der Wirtschafts- und Freihandelsabkommen in der zurückliegenden Dekade erheblich zugenommen. Deutsche Exporteure können dabei nicht nur von den von der EU ausgehandelten Zollvergünstigungen profitieren. Durch Tochtergesellschaften im Ausland können sie auch in den Genuss von Vorteilen anderer Präferenzverträge kommen (AFTA, DR-CAFTA, GAFTA, USMCA etc.).

Hohe Komplexität

Voraussetzungen für eine effektive und risikofreie Nutzung von Präferenzabkommen sind eine sorgfältige Abklärung der Ursprungseigenschaft von Zulieferteilen und Herstellungserzeugnissen, eine korrekte Produktklassifizierung aller Vorprodukte und des Exportprodukts, eine tagesaktuelle Pflege von Stammdaten und Lieferantenerklärungen sowie nachvollziehbare Präferenzkalkulationen unter Berücksichtigung der Bedingungen der jeweiligen FHAs. Diese unterscheiden sich zum Teil erheblich, nicht nur in Bezug auf Zollsätze, sondern auch bezüglich der Be- und Verarbeitungsregeln. Kalkulationen für ein Produkt im Rahmen eines Abkommens können daher selten auf andere FHAs übertragen werden. Zu berücksichtigen ist außerdem, dass der präferenzielle Ursprung sowohl von Änderungen bei Einkaufspreisen für Vormaterialien als auch von Verkaufspreisen der Exportprodukte beeinflusst wird. Jede Änderung erfordert eine neue Kalkulation. Bei großen, vielfältigen Stücklisten macht dies den Einsatz einer speziellen Präferenzsoftware unabdingbar, um effizient und rechtskonform arbeiten zu können.

Strategische Gesichtspunkte

Aufgrund der vielfältigen Faktoren des Einflusses auf die Kalkulation des präferenziellen Ursprungs sollten nahezu alle Bereiche des Unternehmens beratend miteinbezogen werden – angefangen bei Forschung & Entwicklung, über Beschaffung, Produktion, Logistik, Rechtsabteilung und Finanzen bis hin zum Vertrieb. Wichtig sind beispielsweise regelmäßige Informationen über neue Märkte, Lieferwege, Rohstoff- oder Komponentenquellen, politische Veränderungen/Sanktionen aus den Fachabteilungen.

Insbesondere im Bereich der Beschaffung sind im Vorfeld von geplanten Veränderungen (Lieferantenwechsel, neue Trans-

Arne Mielken
BA(Hons), EMBA, MA, MIEx (Grad), CCLS™, Director, Product Marketing, Global Trade Management (GTM), E2open

arnemielken@e2open.com
www.E2open.com

portrouten, Zwischenlager) die Auswirkungen auf die Ursprungskalkulation beim Import und auf die Herstellungsprozesse sowie ggfs. den Export zu überprüfen. Die im Einkauf erzielte Einsparung kann unter Umständen zu einem Ausschluss aus einer Präferenz beim Export des Enderzeugnisses führen. Dann könnte der Regelzollsatz anstatt der Zollbefreiung zur Anwendung kommen. Nicht immer führt ein niedrigerer Einkaufspreis zu niedrigeren Gesamteinstandskosten oder zu einer höheren Marge bei Endprodukt und Umsatz.

Um einem Verlust der Präferenz beim Export vorzubeugen, müssen rechtzeitig Schwellenwerte festgelegt werden, z.B. bis zu welchem niedrigsten An-Werk-Preis der Vertrieb den Artikel verkaufen kann, um noch Präferenz gewähren zu können. Dabei kann der empfohlene Verkaufspreis je Land und Abkommen wegen der unterschiedlichen Ursprungsregeln stark variieren.

Neun Fragen zu Präferenzkalkulationen im Tagesbetrieb

- Welche FHAs (aktuelle und zukünftige) sind für meine Im- und Exporte relevant?
- Welche Vorgaben dieser FHAs betreffen mein Unternehmen? Wie sehen die Vorschriften konkret aus? Welche Regeln gelten für welches Produkt?
- Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen (Abklärung der Ursprungseigenschaft von Zulieferteilen und Herstellungserzeugnissen, Abklärung des Bestimmungslandes bei Exporten, Produktklassifizierung aller Vorprodukte und des Exportprodukts, Zuordnung der Zolltarifnummern, korrekte Pflege der Stammdaten, nachvollziehbare Präferenzkalkulationen)?
- Welche Software kann mich beim Sammeln und Weiterleiten der notwendigen Daten und Dokumente unterstützen (Produktklassifizierung, Zuordnung der Exportkontroll- und Zolltarifnummern, Einholen/Erneuern/Validieren/Archivieren der Lieferantenerklärungen, Kalkulation des Ursprungs, Management der Präferenzursprungszeugnisse)?
- Wer kontrolliert wann wo wie die korrekte Ausführung der Ursprungskalkulationen im Unternehmen? Und wie wird diese dokumentiert?
- Wie stimmen sich alle am Prozess beteiligten Unternehmensbereiche von der Beschaffung über die Produktion und den Vertrieb bis hin zu Logistik, Zollabteilung und IT ab?
- Wer überwacht Veränderungen im Welthandel (Gesetze, Währungskurse usw.) und im eigenen Unternehmen, die Einfluss auf Lieferketten und Präferenzkalkulationen haben könnten (Monitoring)?
- Wer veranlasst welche Maßnahmen bei Gesetzes-, Zolltarif- (bei stufenweisem Abbau), Produktionsänderungen, Lieferantenwechseln etc.?
- Wer kontrolliert die Umsetzung der Korrekturen? Welche Softwarelösung kann bei Kontrollen und Korrekturen helfen?

Lieferantenerklärungen

Lieferantenerklärungen (LEs) dienen Handelsunternehmen als Basis für präferenzielle Ursprungszeugnisse und das Ausstellen einer EUR.1 für den Export in ein Präferenzland. Die LE kann auch wichtig für eine Ursprungserklärung auf einer Rechnung sein.

Im Einkauf müssen LEs von allen Lieferanten angefordert werden, deren Produkte zur Produktion von Exportwaren verwandt werden, die zwischen zwei Freihandelspartnern gehandelt werden. Diese LEs sollten immer gleich auf Vollständigkeit geprüft werden, da sie oft fehlerhaft sind (Wortabweichungen, Wertüberschreitungen etc.). LEs sind zwar bis zu zwei Jahre gültig, sollten aber periodisch auf Gültigkeit hin überprüft werden. Die manuelle Verwaltung von LEs ist mühselig. Daher empfiehlt sich eine Automatisierung.

Lohnenswerte Digitalisierung

Mit Managementsoftware für FHAs oder Portallösungen können Im- und Exporteure durch die Automatisierung ressourcenintensiver Schritte die Zeit für die Qualifizierung von Waren für ein Präferenzabkommen deutlich reduzieren: Einholung von Lieferanteninformationen, Management der LEs, Einhalten der Ursprungsregeln und Analyse der Stücklisten (Bills of Material – BOMs). So können Verwaltungskosten gesenkt, Zölle und Transportkosten minimiert werden.

Eine nicht zutreffende Ursprungsangabe in der LE kann dazu führen, dass ein ausgestellter Präferenznachweis zurückgenommen wird und die Waren im Einfuhrland nachträglich verzollt werden müssen. Ein Mitwirken des Einführers kann als Steuerhinterziehung gewertet werden. Sollte der Käufer hierdurch einen Schaden erleiden, so ist der Exporteur ggfs. ersatzpflichtig. Hinzu kommen mögliche Bußgelder und Zinszahlungen.

„Um einen Verlust der Präferenz beim Export vorzubeugen, müssen rechtzeitig Schwellenwerte festgelegt werden."

Falsche oder nicht gerechtfertigte Ursprungsangaben auf präferenziellen Ursprungsnachweisen bringen daher nicht nur wirtschaftliche Einbußen bis zum Verlust des Kunden, sondern können auch strafrechtliche Zollverfahren für den Exporteur und den Empfänger auslösen. Firmen sollten daher alle Prozesse

automatisch, auditierbar dokumentieren.

Ob eine 30%-Wertregel vorliegt oder eine mit 40%, ob es sich um einen Positionswechsel handelt oder ob eine Kombination aus verschiedenen Regelkomponenten zum Tragen kommt, ob Minimalbehandlung oder Mischbezug, ob aktueller oder Worst-Case-Einkaufspreis, ob Ermittlung der Ursprungskriterien für JEFTA etc. – eine gute Software liefert in jedem Fall in kürzester Zeit das richtige Ergebnis.

Fazit

Komplexität, Kosten- und Zeitaufwand für das Ausschöpfen von FHAs sind relativ hoch. Es empfiehlt sich daher – auch für KMUs –, im Rahmen der digitalen Transformation frühzeitig in eine gute Software-/Portallösung zu investieren. Die Präferenzabwicklung kann fast 100%ig automatisiert werden.

Eine Digitalisierung senkt nicht nur Kosten, Personalaufwand und Komplexität, sondern steigert auch die Produktivität. Eine moderne Softwarelösung für die Präferenzabwicklung ermöglicht die Inanspruchnahme von Erleichterungen im internationalen Handel und sorgt für Rechtssicherheit. Allerdings ist trotzdem eine regelmäßige Weiterbildung der mit dem Thema befassten Mitarbeitenden zu empfehlen.

Anforderungen an Software-/Portallösungen für die Präferenzabwicklung

- Tagesaktuelle Updates der Regularien in Bezug auf die unternehmensrelevanten Präferenzabkommen
- Skalierbarer Aufbau
- Integrationsfähige, erprobte Standardlösung (Referenzkunden)
- Prüfung aller Warendaten von Artikeln gegen die relevanten Präferenzabkommen
- Zentrale Erfassung/Verwaltung von Artikelstammdaten und Stücklisten
- Automatische Berechnung von Ursprungseigenschaften auf Basis von Stücklisten und Listenregeln
- Worst-Case-Berechnungen (z.B. Wert)
- Kalkulation der Schwellenwerte
- Gesicherte Nachweisführung
- Ergebnisnachweis für die Zollverwaltungen
- LE automatisch anfordern, verwalten, erstellen; automatischer Hinweis vor Ablauf einer LE (Alerts)
- Nutzung weiterer Ursprungszeugnisse (IHK etc.)
- Druck von Warenverkehrsbescheinigungen
- Fachliche und technische Beratung durch Softwareanbieter und Hotline
- Gibt es schnelle Erfolge („Quick-Wins“)?

Anzeige

Aktuelle OLG-Rechtsprechung zur EU-Blocking-Verordnung

Kürzlich haben das Oberlandesgericht (OLG) Köln und das Hanseatische Oberlandesgericht (HansOLG) Hamburg im Zusammenhang mit Iran-Sanktionen zwei konträre Entscheidungen zur EU-Blocking-Verordnung gefällt. Das HansOLG hat nun-mehr den Europäischen Gerichtshof (EuGH) angerufen.

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

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

Renata Karina Rehle, LL.M. (Stellenbosch)
Rechtsanwältin,
GvW Graf von Westphalen

r.rehle@gvw.com
www.gvw.com

Das HansOLG hat mit Beschluss vom 2. März 2020 (Az. 11 U 116/19) dem EuGH vier Fragen zur Auslegung der EU-Blocking-Verordnung – d.h. der Verordnung (EG) Nr. 2271/96 zum Schutz vor den Auswirkungen der extraterritorialen Anwendung von einem Drittland erlassener Rechtsakte sowie von darauf beruhenden oder sich daraus ergebenden Maßnahmen in der Fassung der Delegierten Verordnung (EU) 2018/1100 – vorgelegt. In dem Ausgangsverfahren vor dem HansOLG streiten die Parteien um die Beendigung von Verträgen aufgrund vermeintlich drohender US-Sekundärsanktionen gegen den Iran.

In einem kurz zuvor vom OLG Köln mit Urteil vom 7. Februar 2020 (Az. 19 U 118/19) entschiedenen ähnlich gelagerten Fall hatte das nordrhein-westfälische Gericht indes keine Zweifel hinsichtlich der Wirksamkeit einer ordentlichen, nicht begründungspflichtigen Kündigung eines bestehenden Vertragsverhältnisses ohne zielgerichtete Einflussnahme seitens der US-Behörden auf den handelnden EU-Wirtschaftsteilnehmer.

Das HansOLG teilt die Rechtsauffassung des OLG Köln nicht und hat nunmehr den EuGH angerufen. Die zu erwartende Entscheidung des EuGH hat grundsätzliche Bedeutung für andere vergleichbare Verfahren, die derzeit insbesondere vor deutschen Gerichten geführt werden.

Im Geschäftsverkehr mit iranischen Kunden sind unterschiedliche Sanktionen zu berücksichtigen.

© AlexLMX/iStock/Getty Images

Klägerinnen wenden sich gegen Vertragskündigungen durch Telekommunikationsdienstleister

Dem vom HansOLG zu entscheidenden Fall liegt folgender Sachverhalt zugrunde: Die Beklagte, eine Tochtergesellschaft der Deutschen Telekom AG, kündigte Verträge mit der Klägerin, einer iranischen Bank mit Zweigniederlassung in Hamburg. Die Klägerin ist auf einer US-Sanktionenliste gelistet, nämlich der SDN-Liste (Specially Designated Nationals and Blocked Persons List) des OFAC (Office of Foreign Assets Control), das dem US-Finanzministerium untersteht. Die Bank klagte daraufhin beim Landgericht (LG) Hamburg und begehrte, die Beklagte zu verurteilen, sämtliche vertraglich vereinbarten Leitungen freigeschaltet zu lassen. Dies begründete die Klägerin damit, dass die von der Beklagten ausgesprochene ordentliche Kündigung gegen Art. 5 der Blocking-Verordnung verstoße und deshalb unwirksam sei. Das Recht zur ordentlichen, d.h. fristgebundenen, aber grundlosen Kündigung der Verträge der Parteien ergibt sich aus den Allgemeinen Lieferbedingungen der Beklagten. Das LG Hamburg erachtete die ordentliche Kündigung in erster Instanz als rechtmäßig. Nun hat das HansOLG in der Berufung erneut zu entscheiden.

In dem Verfahren vor dem OLG Köln ging es ebenfalls um die Frage der Wirksamkeit der ordentlichen Kündigung mehrerer Telekommunikationsdienstverträge mit einer deutschen Tochtergesellschaft eines iranischen Metallkonzerns. Diese

klagte gegen die Kündigung – und verlor in zwei Instanzen. Das OLG Köln hielt die Berufung der Klägerin für unbegründet: Die ordentliche Kündigung sei wirksam und insbesondere nicht wegen Verstoßes gegen Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung nichtig.

EU-Blocking-Verordnung soll extraterritoriale US-Sanktionen abwehren

Zum Hintergrund: Die Europäische Union hat mit der EU-Blocking-Verordnung eine Abwehrmaßnahme ergriffen, um der extraterritorialen Ausdehnung insbesondere des US-Sanktionsrechts entgegenzuwirken. Als EU-Verordnung entfaltet sie in Deutschland unmittelbare Geltung. Art. 5 Abs. 1 statuiert insbesondere das Verbot, extraterritorialen Iran-Sanktionen der USA nachzukommen.

Nachdem die USA im Jahr 2018 das Iran-Abkommen vom 14. Juli 2015 (Joint Comprehensive Plan of Action – JCPOA) aufgekündigt hatten, traten die ursprünglichen US-Sanktionen wieder in Kraft. Seitdem ist etwa auch die Klägerin in dem vor dem HansOLG anhängigen Verfahren auf der SDN-Liste gelistet. Teil des Sanktionsregimes sind sog. Sekundärsanktionen (Secondary Sanctions), die Nicht-US-Bürgern jegliche Geschäfte mit auf der SDN-Liste gelisteten iranischen Personen und Unternehmen verbieten. Dieser extraterritoriale Geltungsanspruch des US-Sanktionsrechts wird von der EU als völkerrechtswidrig abgelehnt und insbesondere mittels der Blocking-Verordnung bekämpft.

Vorlagefragen des HansOLG an den EuGH

Die Entscheidung des Rechtsstreits beim HansOLG hängt von der Auslegung des Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung (VO) ab. Da es sich um ein Gesetz der EU handelt, über das der EuGH Auslegungshoheit hat, hat der 11. Senat mit dem obengenannten Beschluss das Verfahren ausgesetzt und dem EuGH vier Fragen zur Vorabentscheidung vorgelegt:

1. Findet Art. 5 Abs. 1 VO nur dann Anwendung, wenn an den handelnden EU-Wirtschaftsteilnehmer im Sinne von Art. 11 VO seitens der Vereinigten Staaten von Amerika direkt oder indirekt behördliche oder gerichtliche Anweisungen ergangen sind, oder genügt es für die Anwendung, dass das Handeln des EU-Wirtschaftsteilnehmers auch ohne solche Anweisungen darauf gerichtet ist, Sekundärsanktionen zu befolgen?

Hintergrund der ersten Frage des HansOLG ist das obengenannte Urteil des OLG Köln vom 7. Februar 2020. Das OLG Köln vertritt darin die Rechtsauffassung, Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung sei nicht anwendbar, wenn noch keine Anweisungen seitens der USA an den handelnden EU-Wirtschaftsteilnehmer ergangen seien. Das HansOLG teilt diese Auffassung nicht, sondern hält allein die Existenz der Sekundärsanktionen für ausreichend.

Das OLG Köln führt in seinem Urteil aus, das in Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung enthaltene Verbot ziele lediglich darauf ab, drittländischen Rechtsakten und Maßnahmen (Rechtsakten, Entscheidungen, Urteilen, Schiedssprüchen oder Ähnlichem) die Wirkung zu versagen. Mithin beinhalte Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung ein Befolgungsverbot von administrativen, legislativen oder judikativen US-amerikanischen Akten direkter und indirekter Art. Nach Auffassung des OLG Köln ergeben sich aus dem Wortlaut sowie Sinn und Zweck der Verordnung keine Anhaltspunkte dafür, dass auch eine ordentliche Kündigung innerhalb eines bestehenden privatrechtlichen Vertragsverhältnisses unwirksam oder nichtig sei, soweit keine seitens der USA direkt oder indirekt ergangene behördliche oder gerichtliche Anweisung an einen EU-Wirtschaftsteilnehmer zugrunde liegt. Wenn sich ein EU-Wirtschaftsteilnehmer ohne Aufforderung seitens der US-Behörden oder eines US-Gerichts entschließt, keine geschäftlichen Beziehungen mehr zum Iran zu unterhalten, und er dies mit einer geschäftspolitischen Entscheidung des Unternehmens begründet, so liegt darin nach Auffassung des OLG Köln kein Verstoß gegen das in Art. 5 Abs. 1 normierte Verbot der Befolgung des US-Rechts.

2. Sollte der Gerichtshof Frage 1 im Sinne der zweiten Alternative beantworten: Steht Art. 5 Abs. 1 VO einem Verständnis des nationalen Rechts dahingehend entgegen, dass es dem Kündigenden möglich ist, auch jedwede Kündigung eines Dauerschuldverhältnisses mit einem Vertragspartner, der vom US-amerikanischen Office of Foreign Assets Control (OFAC) auf der Specially-Designated-Nationals-Liste (SDN) geführt wird – und damit auch eine Kündigung mit der Motivation, US-Sanktionen zu befolgen – auszusprechen, ohne dass es hierfür eines Kündigungsgrundes bedürfte und deshalb ohne dass er in einem Zivilprozess darzulegen und zu beweisen hätte, dass der Grund für den Ausspruch der Kündigung jedenfalls nicht sei, US-Sanktionen zu befolgen?

Das Recht zur ordentlichen Kündigung setzt keinen Kündigungsgrund voraus. Die Beklagte in dem beim HansOLG anhängigen Verfahren sowie auch mehrere deutsche Gerichte meinen, hieran ändere Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung nichts, denn die Vorschrift lasse die unternehmerische Freiheit, jederzeit Geschäftsbeziehungen zu beenden. So führt auch das OLG Köln im vorgenannten Urteil aus, nach dem Regelungsgehalt der Blocking-Verordnung sei es EU-Wirtschaftsteilnehmern unbenommen, Geschäftstätigkeiten mit dem Iran durch eine nach deutschem Recht begründungslos wirksame ordentliche Kündigung zu beenden. Anhaltspunkte für eine

Begründungspflicht und „Motivkontrolle" erkennt das OLG Köln nicht.

Dem HansOLG hingegen erscheint eine Auslegung sinnvoller, nach der eine Kündigung, deren ausschlaggebendes Motiv es ist, die US-Sanktionen zu befolgen, gegen Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung verstößt. Beruht die Handlung dagegen auf rein wirtschaftlichen Erwägungen ohne konkreten Bezug zu den Sanktionen, verstoße sie nicht gegen Art. 5 Abs. 1 der Verordnung, da andernfalls niemals Geschäftsbeziehungen zu Geschäftspartnern im Iran beendet werden könnten.

Als Konsequenz aus dieser Sichtweise müsste die Beklagte in dem beim HansOLG anhängigen Verfahren ausnahmsweise ihre Motive für die Kündigung erläutern oder jedenfalls darlegen und gegebenenfalls beweisen, dass die Entscheidung, den Vertrag zu beenden, nicht deshalb getroffen wurde, weil andernfalls Nach-teile auf dem US-Markt befürchtet werden.

3. Sollte der Gerichtshof Frage 2 bejahen: Ist eine ordentliche Kündigung, die gegen Art. 5 Abs. 1 VO verstößt, zwingend als unwirksam anzusehen, oder ist dem Zweck der Verordnung auch mit anderen Sanktionen, beispielsweise der Verhängung eines Bußgeldes, genügt?

Das HansOLG ist der Auffassung, dass eine Kündigung, die gegen Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung verstößt, unwirksam ist. Im deutschen Zivilrecht ergebe sich dies aus § 134 BGB. Allerdings regelt Art. 9 Blocking-Verordnung, dass jeder EU-Mitgliedstaat wirksame, verhältnismäßige und abschreckende Sanktionen für den Fall einer Zuwiderhandlung gegen einschlägige Vorschriften der Verordnung festlegt. Die Bundesrepublik Deutschland hat mit § 82 Abs. 2 Satz 1 der Außenwirtschaftsverordnung i.V.m. § 19 Abs. 4 Satz 1 Nr. 1 und Abs. 6 Außenwirtschaftsgesetz einen Verstoß gegen Artikel 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung als Ordnungswidrigkeit qualifiziert und mit einem Bußgeld von bis zu 500.000 EUR bewehrt. Das HansOLG meint, angesichts der drohenden wirtschaftlichen Schäden für die Beklagte bei Ausschluss vom US-Markt könnte es als unverhältnismäßig anzusehen sein, sie an der Beendigung der Vertragsbeziehung zur Klägerin zu hindern, statt ihr (nur) ein Bußgeld aufzuerlegen.

4. Sollte der Gerichtshof Frage 3 im Sinne der ersten Alternative beantworten: Gilt dies in Ansehung von Art. 16 und Art. 52 der Charta der Grundrechte der Europäischen Union auf der einen und der Möglichkeit der Erteilung von Ausnahmegenehmigungen nach Art. 5 Abs. 2 VO auf der anderen Seite auch dann, wenn dem EU-Wirtschaftsteilnehmer mit der Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung zum gelisteten Vertragspartner erhebliche wirtschaftliche Verluste auf dem US-Markt drohen (hier: 50% des Konzernumsatzes)?

Nach dem Verständnis des HansOLG führt das Verbot der Befolgung von Sekundärsanktionen zu einem Dilemma für EU-Wirtschaftsteilnehmer wie der dortigen Beklagten, deren Schutz die Blocking-Verordnung nach ihrer Präambel dienen soll. Befolgen sie das EU-Recht, droht ihnen der Ausschluss vom US-Markt, befolgen sie die Sanktionen, verstoßen Sie gegen EU-Recht. Vor diesem Hintergrund hat das HansOLG Zweifel, dass im Fall der Gefahr erheblicher wirtschaftlicher Einbußen auf dem US-Markt ein generelles Verbot, sich zur Abwehr dieser Gefahren von einem – wirtschaftlich zudem unbedeutenden – Geschäftspartner zu trennen, mit der von Art. 16 der Charta der Grundrechte der Europäischen Union geschützten unternehmerischen Freiheit und dem in Art. 52 der Charta der Grundrechte der Europäischen Union verankerten Grundsatz der Verhältnismäßigkeit vereinbar ist.

Fazit

Das Urteil des OLG Köln ist rechtskräftig – die dortige Klägerin hat nicht den vom OLG Köln zugelassenen Weg der Revision zum Bundesgerichtshof (BGH) beschritten. Eine höchstrichterliche Entscheidung durch den BGH zur Frage der Unwirksamkeit einer ordentlichen, nicht begründungspflichtigen Kündigung eines bestehenden Vertragsverhältnisses wegen Verstoßes gegen Art. 5 Abs. 1 Blocking-Verordnung steht damit weiterhin aus. Der Anregung der dortigen Klägerin, das Verfahren auszusetzen und eine Vorabentscheidung des EuGH einzuholen, war das OLG Köln nicht gefolgt mit der Begründung, es habe als nichtletztinstanzliches Gericht keinen Anlass zur Vorlage an den EuGH, insbesondere habe es keine vernünftigen Zweifel an der Auslegung der in Rede stehenden unionsrechtlichen Vorschriften.

„Dieses EuGH-Verfahren ist von grundlegender Bedeutung. (...) Die zu erwartenden Antworten des EuGH werden (...) auch in diversen ähnlich gelagerten Verfahren beachtet werden, die derzeit bei nationalen Gerichten anhängig sind."

Das HansOLG hat hingegen beschlossen, den EuGH bereits in diesem Verfahrensstadium anzurufen und ihm die aus seiner Sicht entscheidungserheblichen Fragen zur Auslegung der EU-Blocking-Verordnung vorzulegen. Dieses EuGH-Verfahren ist von grundlegender Bedeutung. Wie der EuGH entscheiden wird, bleibt abzuwarten. Die Auslegungsentscheidungen des EuGH sind für die Gerichte der EU-Mitgliedstaaten bindend. Die zu erwartenden Antworten des EuGH werden daher unter anderem auch in diversen ähnlich gelagerten Verfahren beachtet werden, die derzeit bei nationalen Gerichten anhängig sind.

Anzeige

Atradius
Managing risk, enabling trade

Folgen Sie uns auf:

Handel weltweit ermöglichen

Mit einer Kreditversicherung sind Sie als Exporteur zuverlässig über die Bonität Ihrer Kunden im Bilde und können so Zahlungsschwierigkeiten frühzeitig erkennen. Sollte es unvorhergesehen zu einem Forderungsausfall kommen, sorgen wir für schnelle Entschädigung und sichern damit Ihre Liquidität.

Mit unserer strategischen Präsenz in mehr als 50 Ländern sind unsere Forderungsmanagementexperten weltweit vertreten. Wir verfügen über mehr als 90 Jahre Erfahrung in Sachen Forderungsabsicherung.

Möchten auch Sie mit einem guten Gefühl exportieren?
Dann melden Sie sich bei uns:
Tel.: 0221 2044-4000
customerservice.de@atradius.com
www.atradius.com

Höhere US-Hürden für den China-Handel

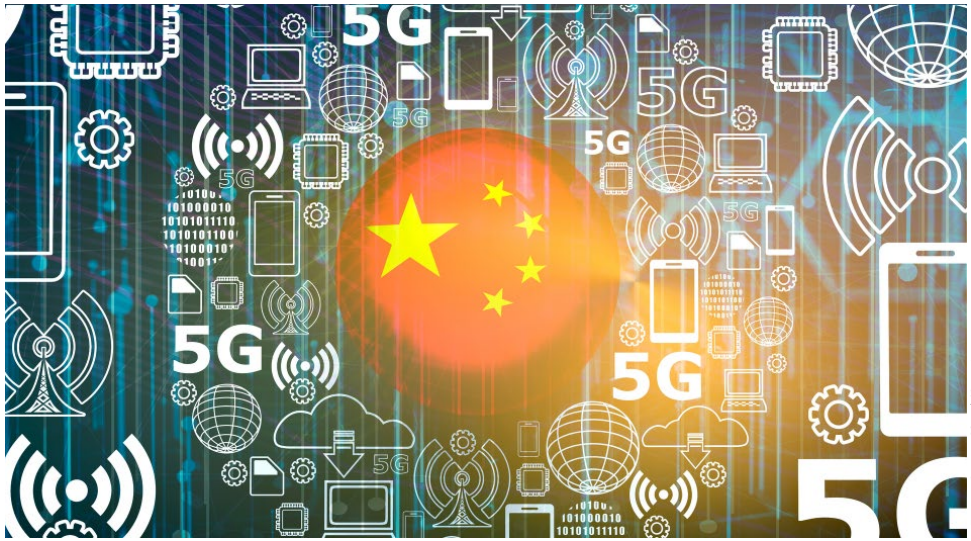
Im April und Mai 2020 haben die USA die Hürden für den Handel mit China angehoben, u.a. indem sie die Regelung des § 744.21 EAR (Genehmigungspflicht für militärischen Gebrauch) verschärften.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

German Blödorn
angestellter Anwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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



© Evgeny Gromov/iStock/Getty Images

Chinesische Unternehmen spielen beim Aufbau des 5G-Netzes eine wichtige Rolle. Die USA sehen das kritisch.

Eine andere Regelung betrifft den Handel mit dem auf der Entity-List gelisteten Telekommunikationsanbieter Huawei und der mit diesem verbundenen Unternehmen weltweit. Was bedeutet das für deutsche Exporteure, die mit China Handel treiben?

Ausgangsfall 1

D in Deutschland möchte aus den USA stammende Telekommunikationstestgeräte, die unter ECCN 5B991 gelistet sind, an C in China reexportieren. C ist ein teilweise staatliches Unternehmen, welches neben einer Sparte für den zivilen Markt auch Kommunikationslösungen für das Militär entwickelt. Frage: Benötigt D für diesen Reexport heute eine US-Reexportgenehmigung? Und braucht er ab dem 29. Juni 2020 dafür eine US-Reexportgenehmigung?

Abwandlung: D reexportiert US-Güter mit dem Kontrollzweck „NS“ (National Security) an Bildungseinrichtungen in China für einen ausschließlich zivilen Gebrauch. Hierfür nutzt er die US-Allgemeingenehmigung „CIV“. Welche Änderungen werden ihn ab dem 29. Juni 2020 treffen?

Ausgangsfall 2

D hat von C in China, einer in Supp. 4 zu Teil 744 EAR gelisteten Firma (wie Huawei und die mit ihm verbundenen Unternehmen weltweit), Pläne für die Entwicklung von Halbleitern erhalten. Um diese für C herstellen zu können, benutzt D u.a. Technologie des Lieferanten A aus den USA mit der ECCN 3E001, die zum Erstellen von elektronischen Bauteilen geeignet ist. Der Anteil der US-Technologie am Endprodukt wird nach heutigen Berechnungen mit 7,6% angegeben. Braucht D für den Reexport an C eine US-Reexportgenehmigung?

Hintergrund für diese US-Neuregelungen

Während im EU-Exportrecht einige Verschärfungen des Handels mit China vor allem daraus resultieren, dass mehr und mehr Kunden in China als sensitiv eingestuft werden, ist der Hintergrund für die US-Verschärfungen ein politischer: Er ist im Kontext mit dem US-China-Handelskonflikt zu sehen, der 2017 durch ein erneut großes Handelsbilanzdefizit der USA begann. Hieraus folgte im Jahr 2019 die E.O. 13873, welche einen Notstand bzgl. der Informations- und Kommunikationstechnologie bescheinigte, was zur Listung einiger chinesischer Telekommunikationsanbieter (wie Huawei) führte (vgl. unseren Beitrag im „ExportManager“ 5/2019). Bis heute besteht nach § 744.21 EAR für bestimmte in Supp. 2 zu Teil 744 EAR gelistete Güter dann eine US-Genehmigungspflicht, wenn das Gut für einen militärischen Gebrauch in China bestimmt ist, während für Exporte nach Russland oder Venezuela gefordert wird, dass das

Gut für einen militärischen Gebrauch oder für einen militärischen Endverwender bestimmt ist. Diese für Russland und Venezuela bestehende Regelung wird mit einer Änderung vom April 2020, die ab 29. Juni 2020 gelten soll, auch auf China angewandt, so dass jetzt auch ein militärischer Endverwender in China eine Genehmigungspflicht auslöst. Gleichzeitig gibt es Änderungen bei zwei US-Allgemeingenehmigungen (bei der CIV und der APR). Und mit einer Änderung von Mitte Mai wird eine sehr komplizierte neue Foreign-direct-Product-Rule eingeführt, die mit sofortiger Wirkung erhebliche Hürden bzgl. des Handels mit bestimmten Telekommunikationsanbietern, die in der US-Entity-List gelistet sind, aufbaut.

„Beim Handel mit China können ab dem 29. Juni 2020 neue US-Exportgenehmigungspflichten dann entstehen, wenn der Kunde in China ein ‚Mischunternehmen' (mit zivilem und militärischem Portfolio) ist, so dass er möglicherweise als ‚militärischer Endverwender' angesehen werden muss. Hinzu kommt der Wegfall der US-Allgemeingenehmigung CIV."

Lösung Fall 1 heute

Bis zum 28. Juni 2020 bestehen hier keine Probleme mit der US-Genehmigungspflicht: Die Güter stehen als US-Güter unter EAR-Jurisdiktion. Sie sind gelistet unter ECCN 5B991, so dass sie für den Kontrollzweck „AT Säule 1" (Anti-Terrorism) sensitiv sind. Nach der Commerce-Länderliste ist China nicht sensitiv für diesen Kontrollzweck. Beschränkungen könnten sich noch ergeben aus § 744.21 EAR, der eine Genehmigungspflicht dann vorsieht, wenn Kenntnis darüber besteht, dass das Gut, das in Supp. 2 zu Teil 744 EAR gelistet ist, einer militärischen Endverwendung in China zugeführt werden soll. Da die Güterlistung 5B991 nicht in Supp. 2 zu Teil 744 EAR gelistet ist, entsteht derzeit hier keine US-Genehmigungspflicht.

Lösung Fall 1 künftig

Dies ändert sich aber ab dem 29. Juni 2020: Denn das unter 5B991 gelistete Gut wird dann in der erweiterten Liste des Supp. 2 zu Teil 744 EAR enthalten sein. Aus zwei Gründen dürfte hier dann künftig eine US-Genehmigungspflicht entstehen: Erstens könnte eine militärische Endverwendung vorliegen. Weil C auch Geräte für das Militär entwickelt, könnten seine Güter entweder in Rüstungsgüter eingebaut oder zur Verwendung, Installation oder Wartung von Rüstungsgütern eingesetzt werden; dann liegt eine militärische Endverwendung vor. Genauso wahrscheinlich ist, dass C selber als militärischer Endverwender angesehen wird, weil C handelt, um militärische Endverwendungen zu unterstützen. Die Definition hierfür ist so vage, dass sie alle „Mischunternehmen" erfassen kann, also alle chinesischen Firmen, die sowohl zivile als auch militärische Güter in ihrem Portfolio haben.

Zur Abwandlung: Die US-Allgemeingenehmigung „CIV" betraf Exporte von Gütern mit dem Kontrollzweck „NS" (National Security) für zivile Empfänger in Ländern der Gruppe D:1, zu denen auch China gehört. Zum 29. Juni 2020 wird sie vollständig entfallen. Daher wird D diese nicht mehr nutzen können, so dass er dann eine Einzelgenehmigung beim BIS wird einholen müssen.

Lösung Fall 2 bisher

Die Firma C wird in Supp. 4 zu Teil 744 EAR, also in der Entity-List, geführt. Einträge in der Entity-List führen nur dann zu einer Genehmigungspflicht, wenn die Güter unter EAR-Jurisdiktion stehen.

Unter EAR-Jurisdiktion stehen ausländische (also Nicht-US-)Güter, die direkte Produkte aus US-Technologie sind. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn das ausländische Produkt mit dem Kontrollzweck „NS" gelistet ist, unmittelbar aus einer US-Technologie gewonnen wird, die ebenfalls für „NS"-Zwecke kontrolliert wird und in ein Land u.a. der Ländergruppe D:1 (wie China) geliefert werden soll. Hierbei spielt die De-minimis-Grenze von 25% für China keine Rolle.

Die von D verwendete US-Technologie mit der ECCN 3E001 ist mit dem Kontrollzweck „NS" versehen. Sollten die Halbleiter direkt aus dieser Technologie hergestellt werden und ebenfalls unter eine ECCN mit dem Kontrollzweck „NS" fallen (wie etwa z.T. 3A001), könnte sich für diese Ausfuhr bereits jetzt das Erfordernis einer US-Genehmigung ergeben.

Lösung Fall 2 ab jetzt

Insgesamt wurden zum 15. Mai 2020 die Möglichkeiten ausgeweitet, hier ein direktes Produkt aus US-Technologie anzunehmen, das unter EAR-Jurisdiktion fällt und einer Genehmigung bedarf. Dies betrifft vor allem Geschäfte, bei denen Firmen involviert sind, die mit der Fußnote 1 in der Entity-List gelistet sind (vor allem chinesische Telekommunikationsanbieter und die mit ihnen verbundenen Unternehmen weltweit). Ein solches direktes Produkt aus US-Technologie wird nunmehr dann angenommen,

- wenn erstens die mit der Fußnote 1 gelistete Person spezielle Spezifikationen für das gewünschte Produkt fordert oder Güter zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung stellt UND
- wenn zweitens für die Produktion dieser Güter US-Software/US-Technologie genutzt wird, die für diese Zwecke in Fußnote 1 zur neuen Regelung gelistet wurde (z.B. 3E001, 3E991, 4D001).

Da auch die 3E001 hier genannt wurde, könnte dies unter die neue Regelung fallen. Zumindest ein direkter Handel mit Huawei oder einer seiner gelisteten Töchter würde darunter fallen, im Zweifel somit auch das hier vorliegende Geschäft von D. Diese neue Regelung ist extrem leserunfreundlich, sie ist über mehrere Vorschriften verteilt, so dass anwaltliche Beratung hier angeraten ist. Offen bleibt etwa auch, ob das ausländische Gut selber (oder nur die eingesetzte Technologie) unter die für „NS"-Zwecke kontrollierte ECCN fallen muss.

Resümee

Da es in China zahlreiche Staatsbetriebe gibt, die neben einem zivilen auch ein militärisches Portfolio aufweisen, wird vor allem die Erfassung auch „militärischer Endverwender" in die novellierte Genehmigungspflicht nach § 744.21 EAR ab 29. Juni 2020 zu einer hohen Hürde für den China-Handel führen. Es wird erwartet, dass es bei vielen Staatsunternehmen und „Mischunternehmen" zu Genehmigungsversagungen kommt. Deutsche Exporteure, die nach China liefern, sollten daher mittels eines EUC und einer Bewertung prüfen, ob hier eine zusätzliche US-Genehmigungspflicht entsteht. Über das EUC werden die Endverwendung und die Person des Endverwenders bekannt. Die anschließende Bewertung muss analysieren, ob es sich um eine Person oder Firma handelt, deren Handlungen „dazu bestimmt sind, militärische Endverwendungen zu unterstützen". Je höher der militärische Anteil am Portfolio ist, umso wahrscheinlicher ist es, dass eine US-Genehmigung benötigt wird. Wenn dann eine US-Genehmigungspflicht bestehen sollte, müssen die aus dem EU-Russland-Embargo bekannten Strategien angewandt werden, um US-Behörden davon zu überzeugen, dass hier mangels eines militärischen Endverwenders die Ausfuhr genehmigungsfähig ist. Auch der Wegfall der US-Allgemeingenehmigung CIV wird den Handel mit China belasten. Bzgl. des Handels mit in der Entity-List geführten Telekommunikationsanbietern wird die novellierte Regelung zu direkten Produkten aus US-Technologie ebenfalls dazu führen, dass mehr US-Genehmigungen für den Handel vor allem mit China einzuholen sind.

Dies sind zusätzliche Exporthindernisse für China, die nur vor dem Hintergrund des US-China-Handelskonflikts (und des Streits um den Telekommunikationsmarkt) zu verstehen sind. Die EU sollte überlegen, diese Regelungen ebenfalls dem Schutz der EU-Antiboykottverordnung zu unterstellen. Die deutschen Exporteure müssen sich auf diese verschärften Exportregelungen für China einstellen. ➤

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. HIER, und wegen aktueller rechtlicher Hinweise zum Handel mit China vgl. HIER.*

Anzeige

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 71–81,
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.