ExportManager

Ausgabe 6 | 8. Juli 2020
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Deutschlands Exportmärkte | Namibia in der Rezession | Südafrika vor Comeback | Krisenmanagement in Afrika | Nachfrage nach Finanzhilfen | Finanzierungslösungen für Subsahara-Afrika | Harmonisierte Zolltarife | USMCA in Kraft | Chinesisches Exportkontrollgesetz | Rechtsfragen im China-Handel

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

Afrika zeigt eine bemerkenswerte Resilienz im Umgang mit dem Coronavirus. Infektions- und Todesfallzahlen liegen weit unter denen in Europa und Amerika. Einige Gründe haben die Autoren der vorliegenden Ausgabe des ExportManagers analysiert: in Namibia, Südafrika und weiteren ausgewählten Ländern südlich der Sahara.

Doch zunächst richten wir den Blick auf den starken Einbruch der deutschen Exporte im April. Die deutsche Wirtschaft leidet unter der Pandemie. Vor allem Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern bedürfen der Unterstützung. Das Förderinstrumentarium des Bundes wird gerade stark nachgefragt, flexible Finanzierungsinstrumente sind in der Krise besonders wichtig.

In den Fachbeiträgen zum Thema Liefern blicken wir auf das Harmonisierte System der Zolltarife, das neue nordamerikanische Abkommen USCMA sowie den Entwurf zum chinesischen Exportkontrollgesetz und weitere Rechtsfragen im China-Handel. Ich wünsche Ihnen für die kommende Sommerpause eine gute Zeit. Besuchen Sie uns gerne regelmäßig auf www.exportmanager-online.de.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Deutschlands Exportmärkte brechen ein
Deutsche Exporteure fast aller Branchen müssen sich auf deutlich geringere Ausfuhren einstellen.
Frank Liebold, Atradius Kreditversicherung

5 Coronavirus stürzt Namibia in die Rezession
Der Covid-19-bedingte Einbruch der weltweiten Wirtschaftstätigkeit wird Namibia ins vierte Rezessionsjahr seit 2016 stürzen.
Karsten Koch, Credendo

7 Südafrika: gute Ausgangsposition für ein Comeback
Ungünstiger hätte der Zeitpunkt der Coronapandemie kaum sein können: Seit Jahren kommt Südafrikas Wirtschaft kaum in Schwung, das Wachstum lag zuletzt bei rund 1%.
Christian Toben, Commerzbank AG

10 Afrikas Krisenmanagement im Fokus
Stand Juni ist Afrika nach den offiziellen Fallzahlen der von Corona am wenigsten betroffene Kontinent.
Alisa Gögelein, Alfred Idialu, Ingo D. Tuchnitz und Annemarie Baumeister, ODDO BHF

VERNETZEN

13 Coronakrise: starke Nachfrage nach Finanzhilfen
Rund 250 Projektvorschläge für die Coronavariante des staatlichen Förderprogramms develoPPP.de liegen inzwischen vor – und die Nachfrage ist ungebrochen.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

FINANZIEREN

15 Subsahara-Afrika: Finanzierungslösungen in Krisenzeiten
Die Coronakrise hat Subsahara-Afrika in eine Rezession gestürzt und macht Geschäfte in einer bereits risikoreichen Region nicht leichter.
Nanette Bubik, Landesbank Baden-Württemberg
Ankit Doshi, LBBW Repräsentanz Middle East (Dubai)

LIEFERN

17 Zolltarife – ein harmonisches System
Eine automatisierte, korrekte und einheitliche Produktklassifizierung und -tarifierung kann Kosten senken und die Exportabwicklung beschleunigen.
Arne Mielken, E2open

19 USMCA in Kraft getreten
Deutsche Exporteure und Produzenten hatten 18 Monate Zeit, sich auf das neue Freihandelsabkommen zwischen den USA, Mexiko und Kanada einzustellen.
Arne Mielken, E2open

20 Das neue chinesische Exportkontrollgesetz
Die chinesische Regierung plant ein Exportkontrollgesetz, mit dem das bisher in verschiedenen Gesetzen und Verordnungen geregelte Exportkontrollrecht zusammengefasst und an internationale Standards angeglichen werden soll.
Dr. Lothar Harings, GvW, Hamburger Zollakademie
Dr. Clemens Keim, GvW Graf von Westphalen

23 Rechtsfragen beim China-Handel
Was muss ein deutsches Unternehmen rechtlich beachten, wenn es Ware aus China in der EU verkaufen will?
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

26 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Deutschlands Exportmärkte brechen ein

Deutsche Exporteure fast aller Branchen müssen sich auf deutlich geringere Ausfuhren einstellen. Das betrifft nicht nur den Industriebereich, sondern auch die Konsumgüterbranche. Die dadurch entstehenden Liquiditätsengpässe könnten in der zweiten Jahreshälfte eine erhebliche Zunahme der Unternehmensinsolvenzen bewirken.

© studio v-zwoelf – stock.adobe.com

Der Export fällt als Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft aus. Doch Liquiditätshilfen bremsen den Absturz.

Die Coronapandemie bringt die Weltwirtschaft gehörig aus dem Takt: Um mindestens 5,0% könnte das globale BIP in diesem Jahr einbrechen – wenn nicht sogar mehr. Dieser Rückgang geht auch an Deutschlands Exportmärkten nicht spurlos vorüber. Denn die zur Eindämmung des Covid-19-Virus notwendigen Maßnahmen haben negative Auswirkungen auf die weltweite Fertigung, die globalen Lieferketten, die Rohstoffpreise und die Konsumausgaben.

Ausfuhren sinken um fast ein Drittel

In der Summe schmälern diese Faktoren sowohl die Umsätze als auch die Margen deutscher Exporteure erheblich. Einen Vorgeschmack darauf, was das für die traditionell stark vom Außenhandel abhängige deutsche Wirtschaft bedeuten könnte, gaben die Anfang Juni veröffentlichten Kennzahlen des Statistischen Bundesamtes zu den Im- und Exporten. Besonders Exporte in die von der Coronapandemie stark getroffenen Staaten wie Frankreich, Italien und die Vereinigten Staaten nahmen darin im Jahresvergleich erheblich ab. So verringerte sich die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen im April 2020 gegenüber dem Vormonat um 24%. Gegenüber dem Vorjahresmonat mussten die deutschen Exporteure gar einen Einbruch um 31,1% verkraften. Dies war der größte Rückgang innerhalb eines Monats seit Beginn der Aufzeichnungen der Außenhandelsstatistik im Jahr 1950.

Welthandel geht zurück

Unter den Lockdown-Maßnahmen wird den Prognosen zufolge nicht nur der Außenhandel in Deutschland, sondern auch der Welthandel leiden. Bereits im vergangenen Jahr kränkelte der globale Handel. Durch den Ausbruch von Covid-19 geriet die Angebots- und Nachfrageseite noch weiter unter Druck. Die Werte für das erste Quartal 2020 zeigen bereits einen Rückgang des weltweiten Handelsvolumens um 1,2%. Insgesamt ist von einem Rückgang von bis zu 15% auszugehen.

Zyklische Branchen unter Druck

Was bedeuten diese Indikatoren für exportorientierte Unternehmen? Die schlechte Nachricht vorweg: Der Konjunktureinbruch trifft nahezu sämtliche Branchen mit ähnlicher Härte. Besonders schwierig ist die Lage bei Deutschlands wichtigstem Aktivposten im Außenhandel: dem Automobilsektor. Hier stehen nicht nur in Europa, sondern auch auf den Märkten Nord- und Südamerikas, Asiens und Ozeaniens die Zeichen auf Sturm. Die sich bereits seit 2018 manifestierende Absatzschwäche der deutschen Autobauer hat angesichts der Coronakrise nochmals deutlich an negativer Dynamik gewonnen, da die Verbraucher in der aktuellen Situation äußerst zurückhaltend bei ihren Kaufentscheidungen sind. Diese Vorsicht bringt auch die Konsumgüter-

Frank Liebold
Country Director Germany,
Atradius Kreditversicherung

frank.liebold@atradius.de
www.atradius.de

branche weltweit in Bedrängnis. Ebenfalls direkt von den Lockdown-Maßnahmen betroffen sind Dienstleistungsunternehmen, deren Geschäftsaussichten sich in allen Regionen der Welt ebenfalls erheblich eingetrübt haben.

Aussichten in Europa verschlechtert

Doch auch zyklische Branchen wie die Bauwirtschaft, die Metallverarbeitung, die Stahlindustrie sowie der Maschinenbau leiden unter der aktuellen Situation. Regional betrachtet, dürfte sich das Exportklima besonders in Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, dem Vereinigten Königreich und Irland sowie der Türkei deutlich verschlechtern. Etwas besser sieht es lediglich in den Beneluxstaaten, der Schweiz und Schweden aus. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass die Branchenrisiken auf den für deutsche Exporteure besonders wichtigen Märkten wie Frankreich, den Niederlanden, Italien und Großbritannien deutlich steigen. So verzeichnet beispielsweise Frankreich in elf von 14 Branchen, die aktuell von Atradius untersucht wurden, ein stürmisches Geschäftsklima. In Italien fiel die Branchenprognose in zehn von 14 untersuchten Sektoren um zwei Stufen.

Erhebliche Wachstumseinbußen

Auf dem amerikanischen Kontinent drohen vor allem in Mexiko und Brasilien erhebliche Branchenrisiken in konjunktursensitiven Bereichen, während Kanada und die USA im Vergleich dazu noch relativ stabil dastehen. Auf Deutschlands Exportmarkt Nummer 1, den USA, sind die Aussichten für Branchen wie die Landwirtschaft, die Baubranche, den Maschinenbau, Metalle und Dienstleistungen gedämpft neutral. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sich der starke Anstieg der Arbeitslosigkeit sowie der Ölpreisverfall auf die Binnenkonjunktur in den kommenden Monaten auswirken werden.

In China leiden exportorientierte Branchen ebenfalls unter dem Abflachen des Welthandels. Der für deutsche Exporteure wichtige Maschinenbau sowie die Elektronikbranche zeigen sich jedoch in robuster Verfassung. Auch in Ländern wie Hongkong, Indonesien, Japan, Singapur und Südkorea sowie Taiwan ist der Branchenausblick des Kreditversicherers insgesamt neutral bis vorwiegend positiv.

Wenige Lichtblicke

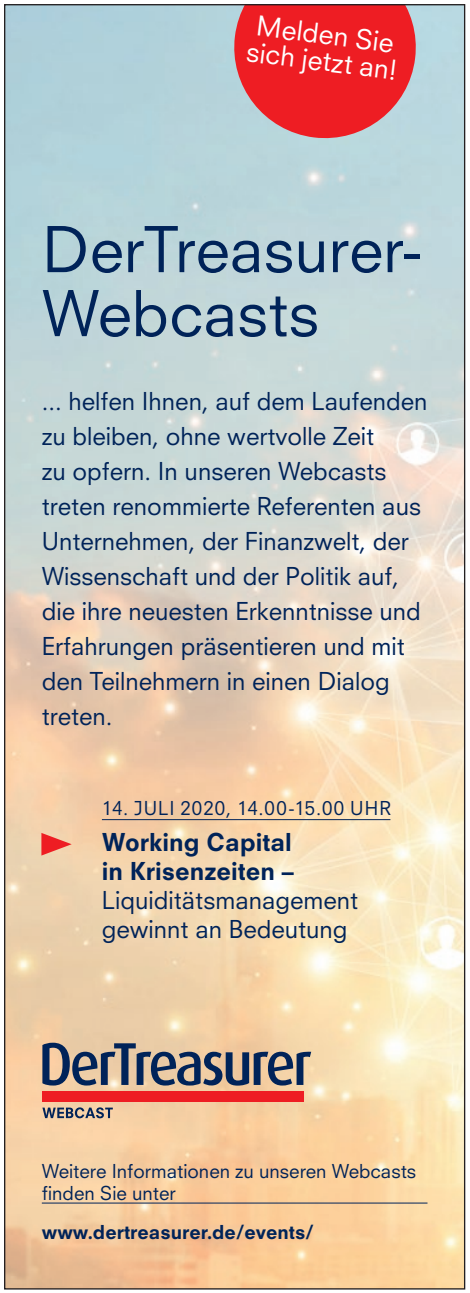
Doch neben all diesen düsteren Prognosen gibt es auch vereinzelte Lichtblicke: Sektoren wie die Landwirtschaft, Nahrungsmittel, Finanzdienstleistungen sowie Chemie und Pharma sind weltweit stabil oder weisen sogar eine positive Geschäftsprognose auf, da sie sich den negativen Auswirkungen der Coronapandemie weitgehend entziehen konnten: Während die Agrar- und Lebensmittelbranche eine stabile Nachfrage nach Nahrungsmitteln verzeichnet, profitiert der Finanzsektor von den massiven Interventionen der Nationalstaaten und Zentralbanken. Auf die Chemie- und Pharmabranche wirkt die Coronapandemie sogar als Wachstumstreiber, da die Weltgemeinschaft hier massiv in Schutzmaßnahmen und Impfstoffe investiert.

Anstieg von Zahlungsausfällen befürchtet

Dennoch ist beim grenzüberschreitenden Verkauf von Waren und Dienstleistungen auf Ziel in naher Zukunft Vorsicht angebracht: In der zweiten Jahreshälfte könnten sowohl die Zahlungsverzögerungen als auch die Insolvenzen quer durch alle Branchen und Regionen drastisch zunehmen und damit die Ausfallrisiken des deutschen Außenhandels erheblich erhöhen. Davon besonders betroffen sind die Staaten der südlichen Peripherie innerhalb der Euro-Zone sowie Großbritannien, die Türkei und Russland. Außerhalb Europas kann es insbesondere in den Schwellenländern sinnvoll sein, sich gegen Zahlungsausfälle zu wappnen.

Generell ist insbesondere bei Abnehmern aus der Automobilindustrie, der Bauwirtschaft, der Stahl- und Metallindustrie, der Papier- und Textilwirtschaft, der Konsumgüterherstellung sowie dem Maschinenbau die wachsame Verfolgung der finanziellen Stabilität das Gebot der Stunde.

Anzeige

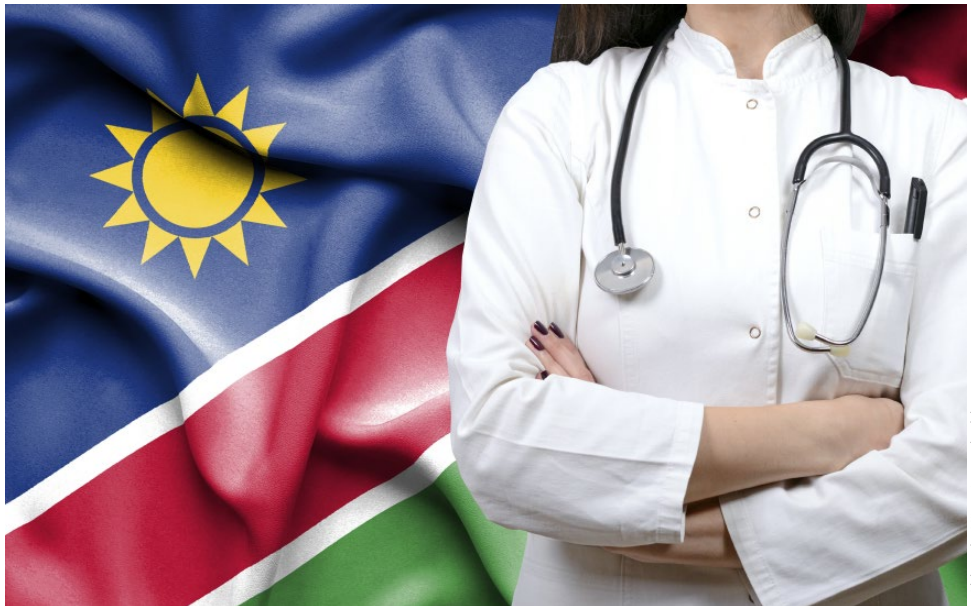


Coronavirus stürzt Namibia in die Rezession

Der Covid-19-bedingte Einbruch der weltweiten Wirtschaftstätigkeit wird Namibia ins vierte Rezessionsjahr seit 2016 stürzen. Aufgrund des damit einhergehenden Rückgangs von Exporterlösen und Einnahmen aus der Zollunion des südlichen Afrika (SACU) dürften die öffentliche Schuldenquote und die Auslandsverschuldung weiter zunehmen. Gleichzeitig steigen die Schuldendienstverpflichtungen gegenüber dem Ausland auf ein nicht länger tragfähiges Niveau.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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



©Aleksandar Mijatovic – stock.adobe.com

Die Pandemie hat Namibia weitgehend verschont. Doch nun zeigen sich ernste wirtschaftliche Folgen.

Bis Ende Juni 2020 zählte Namibia lediglich 183 bestätigte Covid-19-Infektionen (keine Todesfälle). Dennoch rief die Regierung den nationalen Notstand aus und leitete Eindämmungsmaßnahmen ein: Social Distancing, Home-Office-Initiativen (einschließlich einer 21-tägigen Sitzungspause für das Parlament), Lockdowns in einigen Regionen sowie Reiseverbote für Besucher aus Hochrisikoländern und Screeninguntersuchungen bei Einreise.

Der pandemiebedingte Einbruch der weltweiten Wirtschaftstätigkeit wird Namibia 2020 in ein weiteres Rezessionsjahr stürzen, es wird ein Rückgang der Wirtschaftsleistung um 2,5% erwartet. Vor allem die Ausfuhr von Diamanten und Uran sowie der Tourismus leiden unter der weltweiten Nachfrageschwäche. Auch die Zolleinnahmen der SACU gingen zurück. Zudem wurden die Konsumausgaben während des Lockdowns deutlich verringert. Dieser Einbruch der Exporterlöse in Kombination mit einem Rückgang der öffentlichen und privaten Investitionen erklärt die beträchtliche Korrektur der Wachstumsprognose infolge des Covid-19-Ausbruchs. Das für 2021 vom IWF vorausgesagte BIP-Wachstum von 3,2% dürfte sich als zu optimistisch erweisen und könnte je nach Dauer und Intensität der Covid-19-Epedimie, insbesondere in Afrika, nach unten korrigiert werden.

Bereits im vergangenen Jahr erlebte Namibia eine Rezession, die auf einen Rückgang des Diamantenabbaus (Schließung der Mine Elisabethbucht) sowie eine schwere Dürre mit Folgen für die Agrarproduktion zurückzuführen war. Privatkonsum und Sparquote litten unter der extremen Arbeitslosigkeit (33% der Erwerbsbevölkerung). Das reale BIP sank 2019 um 1,4% gegenüber dem Vorjahr.

2020 sollten der Anstieg des Offshorediamantenabbaus und die Wiederbelebung des Uranabbaus für wirtschaftliche Erholung sorgen und das Land nach vorne bringen. Namibia sollte sogar zum drittgrößten Uranproduzenten der Welt aufsteigen. Zu Jahresbeginn 2020 wurden diese Pläne jedoch vom Ausbruch der Covid-19-Pandemie vereitelt.

Außenhandelsbilanz bereits vor Covid-19 unter Druck

Covid-19 wirkt sich in zweifacher Hinsicht auf die Leistungsbilanz aus: Zum einen ist mit einem Rückgang der Exporterlöse zu rechnen, zum anderen werden auch die Importkosten angesichts niedriger internationaler Ölpreise und gesunkener investitionsbedingter Kosten deutlich abnehmen.

Schlechte Wirtschaftspolitik und eine steigende Risikoaversion unter globalen Investoren ließen auch den Kapitalzufluss ausländischer Direkt- und Portfolioinves-

titionen seit 2018 sinken, die Kapitalbilanz verschlechterte sich. Die Währungsreserven Namibias sind strukturell recht niedrig und deckten im Februar 2020 lediglich 2,4 Monatsimporte ab.

Das Verhältnis des Leistungsbilanzdefizits zum BIP lag zwischen 2014 und 2016 aufgrund der umfangreichen Investitionsoffensive und niedrigerer internationaler Rohstoffpreise bei durchschnittlich rund 25% des BIP (offizielle Transfers ausgenommen). Zur Finanzierung der steigenden Leistungsbilanzdefizite zog Namibia umfangreiche ausländische Direktinvestitionen an und emittierte 2011 und 2015 Eurobonds, wobei es von der damaligen hohen Liquidität auf dem globalen Kapitalmarkt profitierte. Namibia erhielt zudem Einnahmen aus der SACU (2019 etwa 11% des BIP), die einen wichtigen Beitrag zur Finanzierung leisteten.

Das Leistungsbilanzdefizit schwächte sich 2018 und 2019 auf etwa 12% des BIP ab (32% der Leistungsbilanzeinnahmen). Unter Einbeziehung der Einnahmen aus offiziellen Transfers (vorwiegend SACU) blieb das Leistungsbilanzdefizit Namibias in den Jahren 2018 und 2019 recht begrenzt (2,7% bzw. 2,3% des BIP).

Bedienung der Auslandsschulden gefährdet

Der Namibische Dollar hat aufgrund der Abwärtsspirale des Südafrikanischen Rand (SAR), an den er gebunden ist, die Hälfte seines Wertes gegenüber dem US-Dollar verloren. Die Auslandsschulden nahmen durch Kapitalzuflüsse aus der Emission von Eurobonds weiter zu. Das Verhältnis der Auslandsverschuldung zum BIP stieg von 31% im Jahr 2010 auf 63% im Jahr 2019. 2020 dürfte sich diese Entwicklung fortsetzen. Gleichzeitig liegt mehr als die Hälfte dieser Schulden beim Privatsektor. Namibia gehört zur Ländergruppe mit gehobenem mittlerem Einkommen und war über viele Jahre ein geschätzter Schuldner.

„Obwohl Namibia seit den frühen 90er Jahren merkliche Fortschritte bei der Armutsbekämpfung erzielt hat, zählt es weltweit zu den Ländern mit der höchsten Ungleichheit, und 33% der Erwerbsbevölkerung sind arbeitslos."

Namibias Finanzlage wird sich aufgrund des wirtschaftlichen Abschwungs und der für die Bekämpfung der aktuellen Krise erforderlichen erheblichen Finanzmittel weiter eintrüben. Gleichwohl hat Namibia den IWF seit seinem Beitritt im Jahr 1990 kein einziges Mal um Hilfe ersucht, und auch bei der Bekämpfung von Covid-19 wurde keine IWF-Unterstützung beantragt.

Dennoch liegt die von der Tilgung der Auslandsverbindlichkeiten ausgehende finanzielle Belastung seit 2015 bei über 20% der Leistungsbilanzeinnahmen und stieg 2019 auf 39% (31% der Leistungsbilanzeinnahmen einschl. offizieller Transfers). 2020 und 2021 dürften die Schuldendienstkosten über ein tragfähiges Niveau hinausgehen und das Land in die schlimmste finanzielle Lage seit seiner Unabhängigkeit stürzen.

Stabiles politisches System wird mit Haushaltsengpass konfrontiert

Während Namibia zwischen 2014 und 2019 erhebliche Haushaltsdefizite aufwies (durchschnittlich 6% des BIP), hat sich auch die Tragfähigkeit der Staatsverschuldung deutlich verschlechtert. Jahrelang hat der Staat im In- und Ausland hohe Kredite aufgenommen, was die Gesamtverschuldung 2019 auf 56% des BIP anschwellen ließ (von 28% des BIP im Jahr 2014). Über die Hälfte dieser Schulden wird im Inland gehalten und lautet auf Namibische Dollar oder Südafrikanische Rand.

Angesichts eines starken Anstiegs des Haushaltsdefizits im Jahr 2020 wird damit gerechnet, dass die Staatsverschuldung in diesem Jahr auf geschätzte 67% des BIP und 2021 auf 68% des BIP emporschnellen wird (über 200% der Staatseinnahmen von 2021). Die Regierungspartei SWAPO (South West Africa People's Organisation) ist seit 1990 an der Macht und dürfte ihre dominante Rolle auch künftig behalten, nachdem Präsident Hage Geingob 2019 für eine zweite Amtszeit von fünf Jahren wiedergewählt wurde. Obwohl Namibia seit den frühen 90er Jahren merkliche Fortschritte bei der Armutsbekämpfung erzielt hat, zählt es weltweit zu den Ländern mit der höchsten Ungleichheit, und 33% der Erwerbsbevölkerung sind arbeitslos.

Der linksradikale Flügel der SWAPO plädiert für Landreformen und eine Umverteilung des Wohlstands, um die dreifache Herausforderung durch hohe Armut, Ungleichheit und Arbeitslosigkeit zu bewältigen. 2019 rief Präsident Geingob aufgrund der extremen Dürre den Notstand aus. Eine halbe Million Namibier sind derzeit von Ernährungsunsicherheit und Wasserknappheit bedroht, was umfangreiche Hilfsmaßnahmen notwendig macht.

Die sukzessive Verschlechterung der wirtschaftlichen und finanziellen Indikatoren Namibias hat Credendo in den Jahren 2015, 2019 sowie im Mai 2020 zu einer Herabstufung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos veranlasst. Damit ist das Risiko dieser einst prosperierenden afrikanischen Volkswirtschaft nunmehr in der zweithöchsten Kategorie 6/7 eingestuft (während es vor 2015 bei 3/7 lag).

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

Südafrika: gute Ausgangsposition für ein Comeback

Ungünstiger hätte der Zeitpunkt der Coronapandemie kaum sein können: Seit Jahren kommt Südafrikas Wirtschaft kaum in Schwung, das Wachstum lag zuletzt bei rund 1%. Im laufenden Jahr wird es wegen des Lockdowns deutlich in den negativen Bereich rutschen. Keine Frage: Das Land an der Südspitze des Kontinents ist nichts für Anfänger. Wer aber genauer hinschaut, entdeckt eine ganze Reihe von vielversprechenden Entwicklungen, die eine Trendwende begünstigen.

Christian Toben
Regional Head Financial Institutions Africa, Commerzbank AG

christian.toben@commerzbank.com
www.commerzbank.de

Trotz aller wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Herausforderungen befindet sich Südafrika in einer guten Ausgangsposition, die das im Grunde reiche Schwellenland von typischen Entwicklungsländern unterscheidet. Seine Volkswirtschaft ist nach Nigeria die größte des Kontinents, das Land bewegt sich im afrikanischen Vergleich auf dem höchsten Entwicklungsstand. Dazu gehören eine relativ gute Verkehrsinfrastruktur, die diversifizierte, teils hochmoderne Industrie, zunehmende Privatisierung staatlicher Funktionen, Rechtssicherheit und freier Devisenverkehr. Mit einem Anteil von nur 5,8% an der Gesamtbevölkerung von Subsahara-Afrika erwirtschaftet Südafrika stolze 23% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der Region.

Diese Vorrangstellung spiegelt sich auch in den deutschen Exporten wider: Rund 40% unserer Afrika-Ausfuhren gehen nach Südafrika. Nach China und noch vor den USA ist Deutschland der zweitwichtigste Handelspartner.

Belebung des innerafrikanischen Handels

Viele Unternehmen nutzen Südafrika als ideales Sprungbrett in die benachbarten afrikanischen Märkte. Begünstigt wird diese Funktion durch die Mitgliedschaft in der ältesten noch bestehenden Zollunion der Welt: In der Southern African Customs Union (SACU) haben Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika und Eswatini (vormals Swasiland) den zollfreien Austausch von Waren und Dienstleistungen vereinbart.

„Mit einem Anteil von nur 5,8% an der Gesamtbevölkerung von Subsahara-Afrika erwirtschaftet Südafrika stolze 23% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der Region."

Einen noch viel größeren Markt wird die Panafrikanische Freihandelszone (African Continental Free Trade Area, kurz AfCFTA) erschließen, die etwa 90% der Zölle für den grenzüberschreitenden Handel auf dem Kontinent abschafft. Sie dürfte nach Einschätzung der Commerzbank die regionale Integration vertiefen und dem Handel neue Impulse geben.

Auch wenn im April dieses Jahres beschlossen wurde, die Etablierung der AfCFTA um ein Jahr auf 2021 zu verschieben: Das Abkommen gilt als wichtige Initiative zur Erleichterung der Handelsströme. Angesichts der überall spürbaren wirtschaftlichen Coronafolgen versuchen einige Länder möglicherweise, die Umsetzung der AfCFTA zu verzögern, um sich erst einmal mit Hilfe protektionistischer Maßnahmen von der Krise zu erholen. Doch selbst das wäre wohl nur ein kurz-

© Chris – stock.adobe.com

Containerschiff im Hafen von Kapstadt: Für Deutschland ist Südafrika der wichtigste Handelspartner in Afrika.

fristiges Intermezzo, das die AfCFTA nicht stoppen dürfte: Mittel- und langfristig ist zu erwarten, dass sie maßgeblich dazu beiträgt, Afrika wirtschaftlich speziell von Asien und Europa unabhängiger zu machen.

Verbesserte Rahmenbedingungen für Unternehmen

Eine weitere ermutigende Initiative ist das Panafrikanische Zahlungs- und Abwicklungssystem (Pan-African Payment and Settlement System, kurz PAPSS) der African Export-Import Bank (Afreximbank). Es zielt darauf ab, die Abhängigkeit des Kontinents von harten Währungen im Handel zu verringern. 2019 eingeführt, bietet PAPSS eine digitale Plattform für Clearing und Settlement innerafrikanischer Handelstransaktionen in der jeweiligen Landeswährung. Auch damit soll das Volumen des Handels auf dem Kontinent gesteigert werden. Denn schnelle und verlässliche Transaktionen verbessern die Rahmenbedingungen und Zukunftsperspektiven für Unternehmen.

Reiche Mineralvorkommen als verlässliche Grundlage

Auch wenn der BIP-Anteil des Bergbausektors nur noch rund 8% beträgt, bleibt er aufgrund der reichen Mineralvorkommen ein wirtschaftlicher Stabilisierungsfaktor. Begünstigt dadurch, dass der Preisverfall bei Mineralerzen weniger ausgeprägt ist als bei Erdöl und Erdgas, sorgen die südafrikanischen Rohstoffexporte weiterhin für wichtige Einnahmen.

Mobilität für die Region

Der Industriesektor (13% des BIP) ist breit diversifiziert. Eine bedeutende Rolle spielen der Automobilbau und die Kfz-Zulieferindustrie. Die großen deutschen Markenhersteller sind in Südafrika mit Produktionsstätten vor Ort und beliefern von hier aus weite Teile der Subsahara-Region, zum Teil sogar den Rest der Welt. Auch die Bereiche Chemie, Stahl, Nahrungsmittelverarbeitung sowie Maschinenbau – insbesondere bei Bergwerksmaschinen – sind gut aufgestellt.

Für den eigenständigen Ausbau der Industrie gibt es ingenieurtechnische Kompetenzen insbesondere bei der Herstellung von Anlagen und Maschinen – deutsche Maschinenbauer werden sich bei ihren Exporten mittelfristig auf Wettbewerber vom Kap gefasst machen müssen. Das betrifft insbesondere in Afrika nachgefragte Standardmaschinen, während Spezialmaschinen weiterhin von der hohen technologischen Kompetenz des „Made in Germany" profitieren könnten.

Aufgrund großer kapitalintensiver Projekte im Land und auf dem gesamten Kontinent gibt es einen bedeutenden, international vernetzten Finanzsektor (20% des BIP), Finanzierungsmöglichkeiten sind also vor Ort gegeben.

Die Landwirtschaft (3% des BIP) ist nicht nur exportstark, sondern gewährleistet in der Regel die Selbstversorgung. Energetisch ist das Land mit Kohle ebenso gut ausgestattet wie mit naturräumlichen Voraussetzungen für erneuerbare Energien. So konnte die Erzeugung alternativer Energie aus Wasser, Wind und Sonne in den vergangenen Jahren deutlich ausgebaut werden.

Wegen der geringen Importabhängigkeit bei Nahrungsmitteln sowie bei der Energieversorgung und aufgrund seiner Rohstoffexporte bleibt Südafrika trotz schwachen Wachstums in den vergangenen Jahren außenwirtschaftlich verhältnismäßig robust.

„Die großen deutschen Markenhersteller sind in Südafrika mit Produktionsstätten vor Ort und beliefern von hier aus weite Teile der Subsahara-Region, zum Teil sogar den Rest der Welt."

Auf lange Sicht wird zudem die Digitalisierung zusätzlichen Schub bekommen. So dürften technologieintensive Unternehmen am besten mit der Krise zurechtkommen. Noch weitgehend mit papierbasierten Prozessen arbeitende Bereiche wie der Außenhandel oder der öffentliche Sektor spüren in ihrem Umfeld einen hohen Anpassungsdruck. Afrika hat bereits begonnen, sein digitales Potential auszuschöpfen. Viele Länder, die veraltete Infrastrukturen modernisierten, können jetzt neue Technologien schneller und effektiver implementieren.

Reformen sind angestoßen

Bei aller Zuversicht für ein wirtschaftliches Comeback Südafrikas dürfen existierende Hemmnisse nicht übersehen werden: administrative Defizite, hohe Ungleichheit, Filz und Korruption als Erbe der Präsidentschaft von Jacob Zuma, der das Land von 2009 bis 2018 regierte.

Mit dem Amtsantritt seines Nachfolgers Cyril Ramaphosa verband sich die Hoffnung auf eine schrittweise Stärkung des Wirtschaftswachstums. In der Tat hat er Reformen, insbesondere bei den meist ineffizienten Staatsbetrieben, angestoßen – aber die Zeitfenster für solche Prozesse sind auf dem afrikanischen Kontinent oftmals deutlich größer als in Industrieländern.

Eine Rolle spielt dabei zweifellos auch die Vielfalt Südafrikas: Elf unterschiedliche amtliche Landessprachen sowie ebenso viele verschiedene Mentalitäten und Kulturen machen es schwer, Geschlossenheit in Verbänden und Parteien zu erreichen, so dass politische Vorhaben konsequent umgesetzt werden können.

Entschieden gegen Corona

Bei der Eindämmung des Coronavirus hat Präsident Cyril Ramaphosa zeitnah entschiedene Maßnahmen umgesetzt, die erst nach und nach gelockert werden. Zudem gibt es im Vergleich mit anderen Ländern des Kontinents mehr finanzielle Unterstützung für den Gesundheitssektor und die Wirtschaft. Dazu gehören eine deutliche Senkung des Zinsniveaus sowie die Möglichkeit, Verbindlichkeiten bei Banken zu strecken.

„Bei der Eindämmung des Coronavirus hat Präsident Cyril Ramaphosa zeitnah entschiedene Maßnahmen umgesetzt, die erst nach und nach gelockert werden. Zudem gibt es im Vergleich mit anderen Ländern des Kontinents mehr finanzielle Unterstützung für den Gesundheitssektor und die Wirtschaft."

Wie in vielen anderen Ländern waren die Folgen des Lockdowns auch für viele deutsche Unternehmen spürbar. Unternehmen, die am Kap tätig sind, warteten für anstehende Wartungen oder Produktionserweiterungen vergeblich auf die Einreise von Technikern und Ingenieuren aus ihrem Heimatland, denn die Grenzen waren geschlossen.

Absicherungen gegen Zahlungsausfälle werden wichtiger

Zwischen Herausforderungen und Chancen: Der weitere Weg Südafrikas wird auch kurz- und mittelfristig von Volatilitäten geprägt sein – nichts Neues für Unternehmen, die auf dem Kontinent aktiv sind und ihr Risikomanagement darauf ausrichten. Clean Payments, also Lieferungen auf offene Rechnung, sollten entsprechend dem individuellen Risikoappetit eines Unternehmens überprüft werden. Angesichts gewachsener Ausfallwahrscheinlichkeiten empfiehlt sich dringend die Absicherung durch Garantien oder Akkreditive. Corona beschleunigt diese Veränderung ohne Zweifel.

Wägt man Chancen und Herausforderungen gegeneinander ab, so bleibt Südafrika eines der am besten geeigneten Einsteigerländer für ausländische Exporteure und Investoren in Afrika. Vorsicht walten lassen und Risiken effektiv managen, so sollte die Devise heißen. Denn mit langfristiger Perspektive und sorgfältiger Auswahl der Geschäftspartner eröffnen sich attraktive Möglichkeiten in einem der nach wie vor faszinierendsten Länder der Welt.

Anzeige

ExportManager WEBCAST

Vorstellung der Förder- und Finanzierungsdatenbank für Entwicklungsländer

Privatwirtschaftliche Vorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern zum Erfolg führen

3. September 2020

14:00 Uhr – 15:30 Uhr

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.exportmanager-online.de/events

Veranstalter:

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

Agentur für Wirtschaft & Entwicklung

Afrikas Krisenmanagement im Fokus

Stand Juni ist Afrika nach den offiziellen Fallzahlen der von Corona am wenigsten betroffene Kontinent. Ohne Frage stellt die globale Pandemie Afrika vor große Herausforderungen, jedoch hat der Kontinent bereits in den vergangenen Wochen souveränes Krisenmanagement bewiesen. Wir haben Regional Manager der ODDO BHF gebeten, ihre aktuellen Eindrücke der Situation vor Ort zu beschreiben.

Guinea – Erfahrungswerte aus der Vergangenheit

Alisa Gögelein
Regional Manager
International Banking,
ODDO BHF

Alisa.Goegelein@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

In Guinea wurde am 26. März wegen des Ausbruchs von Covid-19 der nationale Gesundheitsnotstand ausgerufen. Für das westafrikanische Land mit seinen rund 13 Millionen Einwohnern war dies allerdings nicht das erste Mal – im Jahr 2014/15 sah es sich mit einer schweren Ebola-Epidemie konfrontiert. Dahingehend weist Guinea Erfahrungen im Umgang mit Viruserkrankungen und ihrer Eindämmung auf, was dem Land in der aktuellen Krise sicherlich zugutekommt.

Zudem könnten die wirtschaftlichen Auswirkungen der Ebola-Krise auch als Indikation für die zu erwartenden Effekte von Covid-19 dienen. Die Ebola-Krise traf das Land in einem Moment, in dem es gerade begonnen hatte, sein Entwicklungspotential zu entfalten. Mit den größten Bauxitreserven weltweit und anderen Bodenschätzen wie Gold, Nickel und Erzen hatte es die Aufmerksamkeit von Investoren aus dem Bereich Bergbau auf sich gezogen. Während des Ebola-Ausbruchs wurden etliche Projekte, private und öffentliche Investitionen, „on hold“ gesetzt, und das

© Igor Link – stock.adobe.com

Afrika kennt den Kampf gegen Infektionskrankheiten und nimmt das Krisenmanagement ernst.

Wirtschaftswachstum sank im Einklang mit Produktions- und Konsumrückgängen sowie schweren Disruptionen im grenzüberschreitenden Handel.

> ***„Die Ebola-Krise traf das Land in einem Moment, in dem es gerade begonnen hatte, sein Entwicklungspotential zu entfalten.“***

Ohne Frage erschütterte dieser Schock das Land schwer und warf es in seiner Entwicklung zurück. Daher ist es bemerkenswert, wie schnell sich die makroökonomischen Indikatoren nach dem Sieg über Ebola ab 2016 erholten. Mit zurückkehrender wirtschaftlicher Dynamik gewannen auch die Investoren ihr Vertrauen zurück, so dass sich Guinea seitdem in einem Aufwärtstrend befand. Bis Anfang 2019 prognostizierte der IWF dem Land einen positiven Ausblick mit Wachstumsraten um die 6%. Stand Juni geht man weiterhin von einem positiven Wachstum von 2,9% für 2020 aus.

Als stabil erwiesen hat sich während der Ebola-Krise trotz seiner geringen Größe auch der Bankensektor – keine Bank ging insolvent. Dies lag sicherlich auch daran,

dass die guineischen Banken alle zu größeren ausländischen Finanzgruppen gehören, was in Krisenfällen Stabilität und die Fähigkeit zur Kontinuität erhöht. Zwar war Ebola ein regionaler und kein globaler Schock, doch deuten die Erfahrungen aus dieser Krise insgesamt auf eine solide Widerstandsfähigkeit der guineischen Wirtschaft hin und machen Hoffnung auf eine schnelle Erholung von den Auswirkungen von Covid-19.

Nigeria – Konjunkturpaket für ein Schwergewicht

Alfred Idialu
Regional Manager
International Banking,
ODDO BHF

Alfred.Idialu@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Die größte Volkswirtschaft Afrikas mit über 190 Millionen Einwohnern kämpft derzeit gegen die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie sowie gegen die durch den Rückgang des weltweiten Ölpreises entstandenen fiskalischen Herausforderungen. 2016 kam es im Land zur ersten Rezession seit 25 Jahren. Danach wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) Nigerias wieder, blieb jedoch hinter dem Bevölkerungswachstum zurück. Das bedeutet, dass das bevölkerungsreichste Land Afrikas zwischen 2017 und 2019 pro Kopf ärmer wurde. Die Wirtschaft hatte gerade begonnen, sich zu erholen, doch die Pandemie wird diesen Fortschritt verlangsamen.

„Die Covid-19-Pandemie und der seit Mitte Februar sehr stark gesunkene Ölpreis zeigten jedoch entsprechende Auswirkungen auf die ökonomischen Rahmendaten Angolas – eine Entwicklung, die tendenziell vergleichbar mit der in den meisten anderen Ländern der Welt ist."

Trotzdem bieten sich Chancen für Nigeria. So hat das Land vom IWF eine Soforthilfe in Höhe von 3,4 Mrd USD erhalten. Zudem hat die Regierung ein Konjunkturpaket geschnürt. Dieses beinhaltet eine Kreditfazilität von 50 Mrd Naira (138,89 Mio USD) für Haushalte und kleine und mittlere Unternehmen, die am stärksten von der Pandemie betroffen sind, ein Darlehen von 100 Mrd Naira (277,78 Mio USD) für den Gesundheitssektor sowie ein Darlehen von 1 Bill Naira (2,78 Mrd USD) für das verarbeitende Gewerbe. Darüber hinaus wurden die Zinssätze für alle Interventionen der Central Bank of Nigeria (CBN) von 9% auf 5% nach unten revidiert, und mit Wirkung zum 1. März wurde ein einjähriges Moratorium für CBN-Interventionen eingeführt.

Die gegenwärtige Krise zwingt die Regierung dazu, Entscheidungen und Maßnahmen hinsichtlich struktureller Fragen zu beschleunigen. Auch die Treibstoffsubventionierung, die den öffentlichen Kassen Milliarden von US-Dollar entzogen hat, wurde revidiert. Über die Krise hinaus werden Sektoren wie die Landwirtschaft stärker beachtet und die Gespräche über die Ernährungssicherheit intensiviert werden. Die Kreditvergabe an den Gesundheitssektor wird vorangetrieben, um den Medizintourismus einzudämmen. Diese Bereiche könnten die wirtschaftliche Erholung Nigerias beschleunigen.

Angola – neue Prioritäten angesichts der Pandemie

Ingo D. Tuchnitz
Senior Regional Manager,
International Banking,
ODDO BHF

Ingo-Dieter.Tuchnitz@
oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Das im Südwesten Afrikas gelegene Angola mit seinen rund 33 Millionen Einwohnern befindet sich gegenwärtig in einer sehr herausfordernden Phase der Entwicklung. Seit Amtseinführung des neuen Präsidenten João Lourenço im Jahr 2017 hat das Land anspruchsvolle Reformvorhaben auf den Weg gebracht, um die traditionelle Abhängigkeit von der Entwicklung des Ölpreises zukünftig abzumildern und eine Diversifikation der Wirtschaftsstruktur mit einer stärkeren Beteiligung des privaten Sektors voranzutreiben.

Dabei erhält das Land finanzielle und nichtfinanzielle Unterstützung seitens des International Monetary Fund (IMF). Unter diesem Programm wurden seit Ende 2018 1,48 Mrd USD ausbezahlt. Das Gesamtvolumen dieses IMF-Programms beläuft sich auf 3,7 Mrd USD. Ende 2019 prognostizierten viele Analystenhäuser und Ratingagenturen für 2020 wieder positive Wachstumserwartungen. Die Covid-19-Pandemie und der seit Mitte Februar sehr stark gesunkene Ölpreis zeigten jedoch entsprechende Auswirkungen auf die ökonomischen Rahmendaten Angolas – eine Entwicklung, die tendenziell vergleichbar mit der in den meisten anderen Ländern der Welt ist.

Der ursprünglich genehmigte Haushalt für das Jahr 2020, der noch auf Basis eines durchschnittlichen Ölpreises von 55 USD/bl beruht, wird gegenwärtig überarbeitet und voraussichtlich bis Ende Juni im Parlament verabschiedet werden. Der neue Haushalt soll auf einem durchschnittlichen Ölpreis von ca. 35 USD/bl basieren und substantielle Einsparungen bei öffentlichen Projekten, die in diesem Rahmen neu priorisiert werden, umfassen. Die weiterhin als besonders wichtig erachteten Projekte, z.B. im Gesundheits-, Energie- und Transportsektor, sollen gemäß Plan realisiert werden.

Tansania – Sonderweg in Ostafrika

Annemarie Baumeister
Regional Manager International Banking, ODDO BHF

Annemarie.Baumeister@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Die ostafrikanischen Länder haben sich in der aktuellen Krise für sehr unterschiedliche Handlungsweisen entschieden. War die Region rund um die beiden Wirtschaftszentren am Indischen Ozean, Kenia und Tansania, bisher von zunehmender wirtschaftlicher Integration und enger Zusammenarbeit geprägt, so hat Tansania mit seinem Vorgehen in der Coronapandemie nun einen eigenen Weg eingeschlagen.

> ***„Trotz aller Kritik könnte die Strategie der geringen Beschränkungen Tansania 2020 gemäß der aktuellsten IMF-Prognose im Vergleich zu den Nachbarländern einen weniger drastischen Einbruch des Wirtschaftswachstums um lediglich 2,8% bescheren."***

Dies ist zum Großteil auf den umstrittenen Präsidenten Magufuli zurückzuführen, der auch schon vor der Coronakrise für seinen erratisch-autokratischen Regierungsstil international in der Kritik stand. Magufuli ist einer der wenigen afrikanischen Präsidenten, die drastische Maßnahmen wie einen Lockdown oder eine Ausgangssperre von Anfang an ablehnten und stattdessen auf den Effekt der Herdenimmunität setzten. Die Nachbarstaaten Uganda und Ruanda hingegen ergriffen sehr schnell und konsequent Maßnahmen zur Eindämmung des Virus. In beiden Ländern gibt es den offiziellen Zahlen nach kaum bis gar keine Todesfälle.

Hintergrund der tansanischen Vorgehensweise ist die Annahme, dass ein Lockdown und die daraus resultierende Arbeitslosigkeit und Armut das Land und die größtenteils informelle Wirtschaft in ein weitaus größeres Chaos stürzen würden als eine ungebremste Pandemiewelle. Trotz aller Kritik könnte die Strategie der geringen Beschränkungen Tansania 2020 gemäß der aktuellsten IMF-Prognose im Vergleich zu den Nachbarländern einen weniger drastischen Einbruch des Wirtschaftswachstums auf lediglich 2,8% bescheren (verglichen mit 5% bis 6% in den Vorjahren), da wichtige Wirtschaftszweige wie der Bergbau relativ uneingeschränkt den Betrieb fortsetzen konnten. Trotzdem steht das Land vor großen Herausforderungen, insbesondere auch aufgrund der fehlenden Einnahmen aus der für Tansania sehr wichtigen Tourismusbranche.

Anzeige

Structured FINANCE Digital Week

Die Kongressmesse für Unternehmensfinanzierung

23.–26. November 2020

Die Coronakrise ist das Thema der Stunde – speziell für Finanzchefs. CFOs und Treasurer müssen Liquidität planen, Finanzierungen erweitern und Geschäftspläne anpassen. Selbst seit dem schrittweisen Ende des Lockdowns tauchen immer neue Fragen auf, deswegen heißt das Motto der „Structured FINANCE Digital Week": **Wege aus der Krise.**

Aktuelle Themenfelder | Digitales Networking | Exklusive Plattform

Auch wir schlagen neue Pfade ein: Damit Sie sich keine Sorgen vor einer Ansteckung machen müssen, führen wir die „Structured FINANCE" in ihrer 16. Auflage erstmals digital durch – an vier Tagen, mit so vielen Diskussionsrunden und Networking-Elementen wie nie zuvor. Die virtuelle Ausstellungsfläche ist State of the Art und ermöglicht einen intensiven Austausch unter allen Teilnehmern. Das Wichtigste ist aber: Ihre Teilnahme ist sicher, der Mehrwert garantiert – egal wie sich die Pandemie entwickelt.

MITVERANSTALTER

Bayern LB | BNP PARIBAS Die Bank für eine Welt im Wandel | COMMERZBANK | Deloitte. | Deutsche Leasing | DZ BANK Die Initiativbank | LBBW

VERANSTALTER: FINANCE Das Magazin für Finanzchefs
HAUPTMEDIENPARTNER: Frankfurter Allgemeine Zeitung für Deutschland
MEDIENPARTNER: DerTreasurer
VERBANDSPARTNER: Verband Deutscher Treasurer
VERBANDSPARTNER: Austrian Corporate Treasury Association

Jetzt Super-Early-Bird-Rabatt sichern: www.finance-magazin.de/events

Coronakrise: starke Nachfrage nach Finanzhilfen

Rund 250 Projektvorschläge für die Coronavariante des staatlichen Förderprogramms develoPPP.de liegen inzwischen vor – und die Nachfrage ist ungebrochen. Dieses deutliche Signal für den Bedarf an staatlicher Unterstützung kam während eines Webinars der German Health Alliance (GHA) und der Agentur für Wirtschaft & Entwicklung (AWE) zu Förderprogrammen für unternehmerische Aktivitäten im Gesundheitssektor von Entwicklungs- und Schwellenländern zum Ausdruck.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Mit COVID-19 Response von develoPPP.de fördert das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gezielt unternehmerische Maßnahmen, die die negativen Auswirkungen der Coronaviruspandemie in Entwicklungs- und Schwellenländern signifikant abmildern. Doch nur ein Bruchteil der eingereichten Vorschläge wird angesichts erschöpfter Mittel und begrenzter Bearbeitungskapazitäten zur Umsetzung kommen.

Solange keine weiteren Mittel zur Verfügung gestellt werden, könnten jedoch keine Projektvorschläge mehr angenommen werden, berichtete Hans Joachim Hebgen, Berater der AWE. Auch von den bereits angenommenen Vorschlägen stünden noch einige auf der Warteliste für eine Förderung.

Nachhaltige Unterstützung durch develoPPP.de

Unternehmen können jedoch weiterhin Projektvorschläge für die klassische Variante von develoPPP.de einreichen. Der nächste Ideenwettbewerb startet am 15. August 2020. Der Unterschied: Der erforderliche Jahresumsatz ist mit 800.000 EUR doppelt so hoch wie der für die Variante COVID-19 Response. Und es werden nur maximal 50% der Projektkosten übernommen, in der COVID-19-Variante sind bis zu 100% möglich. Dafür ist der maximale Förderbeitrag mit 2 Mio EUR in der klassischen Variante deutlich höher als die 200.000 EUR für die COVID-19-Variante.

Mit develoPPP.de CLASSIC fördern DEG und GIZ Maßnahmen von Unternehmen, die sich langfristig in Entwicklungs- und Schwellenländern engagieren wollen und dabei die politischen Ziele für Entwicklung und Nachhaltigkeit adressieren. Die Vorhaben können beispielsweise Pilotprojekte mit innovativen Technologien sein oder Maßnahmen zur Verbesserung der Lieferketten und der Ausbildung umfassen. Eine weitere Variante des Förderangebots ist develoPPP.de for jobs, mit der im Rahmen der Sonderinitiative Ausbildung und Beschäftigung Qualifizierungsmaßnahmen unterstützt werden.

Auch AfricaConnect lindert Pandemiefolgen

AfricaConnect COVID-19 Response ist ebenfalls auf die Linderung der Pandemiefolgen ausgelegt. Es stellt Unternehmen finanzielle Mittel zur Verfügung, um den Betrieb weiterzuführen und laufende Kosten zu decken – für Miete, Gehälter oder Warenlager zum Beispiel. Ziel ist es, zeitliche Liquiditätsengpässe abzufedern und dadurch Arbeitsplätze zu sichern. Entsprechend können nur Unternehmen (d.h. Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen) die Finanzierung erhalten, die bereits erfolgreich in einem afrikanischen Land aktiv sind, dabei Jobs geschaffen haben und diese jetzt retten möchten.

© ChiccoDodiFC – stock.adobe.com

Liquidität ist in der Krise Trumpf. Nachhaltige Investitionen in Entwicklungsländern sollen gesichert werden.

Das Förderprogramm AfricaConnect wurde ursprünglich aufgelegt, um europäischen Unternehmen den Weg auf afrikanische Märkte zu ebnen und die wirtschaftliche Entwicklung gerade in reformorientierten Partnerländern zu stärken. Die DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH setzt das Programm im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung um.

KfW unterstützt Auslandsvorhaben

Eine weitere Finanzierungsmöglichkeit für Auslandsvorhaben besteht auch im Rahmen des KfW-Unternehmerkredits und des ERP-Gründerkredits. Damit können bis zu 25 Mio EUR zu einem Zinssatz ab 1% über Kreditinstitute beantragt werden. Deutsche KMUs mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Mio EUR können so Investitionen, Warenlager und Betriebsmittel finanzieren. Die langfristigen Darlehen der Tochter DEG können ebenfalls zur Finanzierung von Auslandsvorhaben genutzt werden.

Datenbank erleichtert Suche nach Förder- und Finanzierungsinstrumenten

Über die Angebote deutscher Institutionen hinaus stellen auch die Entwicklungsbanken anderer Länder und Regionen Liquidität für Covid-19-Maßnahmen zur Verfügung. Und es gibt eine Vielzahl weiterer Förder- und Finanzierungsinstrumente, die unternehmerische Vorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern unterstützen.

Die Agentur für Wirtschaft & Entwicklung hat nun eine Datenbank erstellt, die eine gezielte Suche nach den geeigneten Angeboten erlaubt. Die Darstellung der Angebote enthält ausführliche Angaben zu den Bedingungen, Antragsverfahren und Ansprechpartnern. Dadurch können konkrete Vorhaben sehr schnell einem Angebot zugeordnet und im Austausch mit dem Anbieter geprüft werden.

Die Datenbank wird in einer Webkonferenz vorgestellt. Zunächst werden ausgewählte Angebote wie develoPPP.de und AfricaConnect präsentiert, anschließend diskutieren Vertreter der Förderanbieter über die aktuelle Entwicklung der Förderlandschaft und die praktischen Anforderungen an die Zusammenarbeit mit privaten Unternehmen. Dabei kommen auch Unternehmensvertreter zu Wort, die bereits in Entwicklungs- und Schwellenländern aktiv sind.

Der ExportManager-Webcast „Förder- und Finanzierungsdatenbank für privatwirtschaftliche Vorhaben in Entwicklungsländern“ findet am 3. September 2020 von 14:00 Uhr bis 15:30 Uhr statt. Melden Sie sich gerne zur kostenfreien Teilnahme unter www.exportmanager-online.de/events/webcasts an.

Anzeige

Subsahara-Afrika: Finanzierungslösungen in Krisenzeiten

Die Coronakrise hat Subsahara-Afrika in eine Rezession gestürzt und macht Geschäfte in einer bereits risikoreichen Region nicht leichter. Banken sind nun umso mehr gefragt, Exportvorhaben mit den richtigen Instrumenten abzusichern.

Nanette Bubik
Head of Export Finance Origination II, Landesbank Baden-Württemberg

nanette.bubik@lbbw.de
www.lbbw.de

Ankit Doshi
Manager Africa Coverage, LBBW Repräsentanz Middle East (Dubai)

ankit.doshi@lbbwuk.com
www.lbbw.de

Zahlreiche Unternehmen haben in den vergangenen Jahren den Schritt nach Afrika gewagt. Kein Wunder, immerhin ist der Kontinent größer als die USA, China, Indien, Japan und Europa zusammen. Sechs der zehn weltweit am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften liegen dort. Während bislang vor allem die Maghrebstaaten und Südafrika im Fokus deutscher Exporteure standen, rücken nun auch die Länder südlich der Sahara verstärkt ins Rampenlicht. Einige beeindruckten jahrelang durch mitunter zweistellige Wachstumsraten.

Doch die Coronakrise hat Subsahara-Afrika – wie alle Schwellen- und Entwicklungsländer – stark getroffen. Die Wirtschaft der Region wird zum ersten Mal seit einem Vierteljahrhundert in eine Rezession steuern. Die Weltbank geht davon aus, dass die Wirtschaft in diesem Jahr um 2,1% schrumpfen wird, sogar ein Minus von 5,1% halten die Ökonomen für denkbar. 2019 lag das durchschnittliche Wirtschaftswachstum noch bei 2,4%. Dass die Krise so hart zuschlägt, hat mehrere Gründe. Zum einen haben die Coronabeschränkungen und weltweiten Shutdown-Maßnahmen Handels- und Wertschöpfungsketten empfindlich gestört. Zum anderen ist Subsahara-Afrika stärker als andere Regionen abhängig von ausländischem Kapital. Bleiben Direktinvestitionen aus, vergrößert sich die sowieso schon vorhandene Liquiditätslücke afrikanischer Auftraggeber nur noch weiter.

©foliavectorolirz – stock.adobe.com

Afrika setzt im Export noch stark auf Agrarprodukte. Durch Investitionen soll die Wertschöpfung erhöht werden.

Bundesregierung erleichtert Marktzugang

Das stellt deutsche Unternehmen vor Herausforderungen, immerhin sind auch sie darauf angewiesen, dass ihre ausländischen Handelspartner pünktlich zahlen. Mit Exportkreditversicherungen schützen sie sich vor politischen und wirtschaftlich induzierten Risiken wie bspw. Zahlungsausfällen. Eine solche Absicherung ist insbesondere für afrikanische Märkte unabdingbar, die durch ihre Heterogenität, fehlende Präsenz deutscher Unternehmen vor Ort und oftmals fehlende Erfahrung deutscher Unternehmen auch ohne Weltwirtschaftskrise schon schwierig genug sind.

Um den Marktzugang für deutsche Firmen zu erleichtern, hat die Bundesregierung eine Vielzahl an Afrika-Initiativen ins Leben gerufen. Sie sollen Investitionsanreize schaffen und die Chancen der Deutschen vor Ort stärken. Zu den wichtigsten Programmen zählt „Compact with Africa", das unter der deutschen G-20-Präsidentschaft im Jahr 2017 ins Leben gerufen wurde. Das Ziel: die verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit mit reformorientierten afrikanischen Staaten. Zurzeit sind zwölf Länder Teil des Programms, darun-

ter Ghana, die Elfenbeinküste und Äthiopien. Das Programm gibt unter anderem den Rahmen für Förderinstrumente des Bundes in Afrika wie Hermesbürgschaften vor.

Auch die Auslandshandelskammern spielen eine bedeutende Rolle dabei, Subsahara-Afrika für Exporteure hierzulande attraktiver zu machen. Während deutsche Unternehmen und Banken mit Exportgarantien des Bundes als Absicherungs- und Finanzierungsinstrument meist bestens vertraut sind, kennen Geschäftspartner im Ausland ECA-gedeckte Finanzierungen wie die Hermesdeckung häufig nicht. Deshalb bieten die Auslandshandelskammern in Dubai, Singapur und vor allem Nairobi spezielle Beratungen für ausländische Besteller und lokale Banken an. Am Euler-Hermes-Afrika-Desk können sie sich unter anderem über die Hermesdeckungen informieren.

Beratung vor Ort ist unabdingbar

Auch die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) verstärkt ihre Präsenz, um Geschäfte noch enger zu begleiten und ihr Netzwerk auszubauen. Aus Dubai heraus betreuen künftig zwei Finanzierungsexperten den afrikanischen Markt, einer davon ausschließlich die Region Subsahara-Afrika. Finanzierungen in risikoreichen Ländern klappen häufig nur, wenn alle Akteure an einem Strang ziehen und die Risiken so gut wie möglich absichern.

Erst kürzlich hat die LBBW eine staatlich gedeckte Finanzierung begleitet: Ein Exporteur liefert Maschinen nach Kamerun – also in ein Land, das vom Kakaoanbau lebt und damit stark von den volatilen Rohstoffpreisen abhängt. Die deutschen Maschinen stärken die lokale Wertschöpfung, und das so risikoarm wie möglich – für Lieferant und Besteller. Welches Finanzierungsinstrument das richtige ist, hängt dabei ab von den abzusichernden Risiken, dem Betrag, der Projektlaufzeit und ob der Besteller eine Finanzierung für den Auftrag benötigt.

„Eine solide Absicherung bildet die Basis jedes Exportgeschäfts, denn wer am Wachstum risikoreicher Regionen teilhaben will, muss auch die Herausforderungen einkalkulieren. Die Geschäftschancen sind da, und dürften in den kommenden Jahren weiter steigen."

Viele Vorhaben für Exporte nach Subsahara-Afrika haben eine Laufzeit von bis zu vier Jahren. Diese kurz- und mittelfristigen Aufträge lassen sich am besten über einen ECA-gedeckten Lieferantenkredit oder ein bestätigtes Akkreditiv absichern.

Beim Lieferantenkredit gewährt die deutsche Firma dem ausländischen Kunden ein Zahlungsziel, das mehrere Monate in der Zukunft liegt. Das bedeutet allerdings auch, dass der Exporteur erst einmal in Vorleistung geht. Da Liquidität in Krisenzeiten sowieso eines der Hauptprobleme von Unternehmen ist, bietet sich hier eine Forfaitierung an: Dabei verkauft der Exporteur die offene Forderung an seine Hausbank. Die wiederum zahlt den Auftragswert sofort aus. Das spült nicht nur direkt Geld in die Kassen, sondern entlastet auch dessen Bilanz.

Wer ein Instrument mit vergleichsweise geringerem administrativem Aufwand sucht, ist mit einem Akkreditiv mit Nachsichtperiode gut beraten. Der Deferred Payment Letter of Credit, wie es im englischen Sprachgebrauch heißt, eignet sich ebenfalls gut für kurzfristige Geschäfte oder auch für kleinere Auftragsvolumen von bis zu 5 Mio EUR, sogenannte Small Tickets.

Ein Akkreditiv dient in erster Linie der Zahlungsabwicklung und der Sicherung der Ausfuhr, kann allerdings auch als Finanzierunginstrument strukturiert werden. Die lokale Bank gibt dabei ein Zahlungsversprechen auf Zeit und nimmt das Risiko auf sich, wenn der Importeur nicht zahlen kann. Bestätigt die Exporteursbank das Deferred-Payment-Akkreditiv, verlagert sich das Risiko auf die Hausbank in Deutschland. Auch dieses Instrument kann von der Hausbank angekauft werden und verschafft dem Exporteur Liquidität. Häufig ist dieses Vorgehen – trotz Zahlung der Bestätigungsgebühr – für Importeure günstiger, als wenn sie sich einen lokalen Kredit besorgen würden.

Wettbewerbsvorteil dank Bestellerkredit

Für langfristige Projekte sind ECA-gedeckte Bestellerkredite das Mittel der Wahl. Diese liefern die Finanzierung für den Importeur gleich mit – und verschaffen so dem deutschen Lieferanten unter Umständen einen Wettbewerbsvorteil. Außerdem schützt ihn der Bestellerkredit vor Zahlungsausfall oder Insolvenz des Handelspartners. Dieses Instrument ist in erster Linie interessant für Projekte, die fünf bis zehn Jahre oder länger laufen, denn der Strukturierungsaufwand ist hoch. Auch hier können Firmen für zusätzliche Liquidität sorgen, indem sie für die notwendige Anzahlung von 15% der Auftragssumme ein kurzfristiges Nachsichtakkreditiv beantragen.

Eine solide Absicherung bildet die Basis jedes Exportgeschäfts, denn wer am Wachstum risikoreicher Regionen teilhaben will, muss auch die Herausforderungen einkalkulieren. So viele Risiken Subsahara-Afrika auch birgt, die Geschäftschancen sind da und dürften in den kommenden Jahren weiter steigen. Vor allem das Baugewerbe, die lebensmittelverarbeitende Industrie sowie die Logistik- und Transportbranche haben großes Potential. Afrika will nämlich die Wertschöpfungsanteile der verarbeitenden Industrie steigern und die regionalen Wirtschaftskreisläufe stärken – und öffnet so das Tor für deutsche Unternehmer.

Zolltarife – ein harmonisches System

Eine automatisierte, korrekte und einheitliche Produktklassifizierung und -tarifierung kann Kosten senken und die Exportabwicklung beschleunigen.

Bei der Exportabwicklung, auf Rechnungen von Lieferanten oder in E-Mail-Kontakten mit Kunden taucht immer wieder der Begriff „HS-Code“ auf. Das Kürzel HS steht für „Internationales Abkommen über das Harmonisierte System zur Bezeichnung und Codierung der Waren“. Dieses Harmonisierte System wurde in den 80er Jahren von der Weltzollorganisation (WZO/WCO) entwickelt und seitdem kontinuierlich neuen Herausforderungen angepasst. Es wird inzwischen in über 200 Ländern angewendet.

Das HS soll gewährleisten, dass für die gleiche Ware weltweit die gleiche Zolltarifnummer bei der Ein- und Ausfuhr gilt. Die Zolltarifnummer bestimmt die Zollabgaben. Alle importierten und exportierten Waren müssen daher einer Zolltarifnummer zugeordnet werden. Ohne sie kann sonst keine Ausfuhr- sowie Einfuhrzollanmeldung übermittelt werden.

Die Zolltarifnummer ist jedoch nicht nur für die Berechnung der Zollabgaben zentral. An ihr „hängen“ auch Bewilligungsvorschriften. Sie ist außerdem die Basis für Präferenzkalkulationen im Rahmen von Freihandelsabkommen. Zu guter Letzt ist die Zolltarifnummer aufgrund ihrer internationalen Harmonisierung auf Stufe sechsstelliger Zolltarifnummern entscheidend für eine aussagekräftige Außenhandelsstatistik.

© Wolfilser – stock.adobe.com

Die Zolltarifnummer spielt bei der Exportabwicklung eine entscheidende Rolle.

Komplexe Zahlenreihen

Die Komplexität der Zolltarife wird oft unterschätzt. Der HS-Code besteht aus verschiedenen Komponenten. Die ersten sechs Stellen werden von der WZO verwaltet und gelten in mehr als 200 Ländern weltweit.

> ***„Die Zolltarifnummer ist nicht nur für die Berechnung der Zollabgaben zentral. An ihr ‚hängen‘ auch Bewilligungsvorschriften. Sie ist außerdem die Basis für Präferenzkalkulationen im Rahmen von Freihandelsabkommen.“***

Die weitere Untergliederung unterliegt nationalen Vorgaben. In der Europäischen Union (EU) wird der sechsstellige HS-Code um zwei Stellen durch die Kombinierte Nomenklatur (KN) erweitert (7. + 8. Stelle der Codenummer). Bei der Einfuhrabfertigung können auf Basis dieser achtstelligen Nummer Zollsätze, Textilkategorien, Verbote und Beschränkungen oder Einfuhrgenehmigungstatbestände zugeord-

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

arne.mielken@e2open.com
www.E2open.com

net werden. Die neunte und zehnte Stelle (sog. TARIC-Positionen = Integrierter Tarif der Europäischen Union) verschlüsselt unionsrechtliche Maßnahmen wie z.B. Antidumpingregeln, Zollaussetzungen oder Zollkontingente. Die elfte Stelle ist der Umsatzsteuerindikator, der besagt, welcher Einfuhrumsatzsteuersatz zur Anwendung gelangt.

Seit der Verwirklichung des Binnenmarktes können Waren frei zwischen Mitgliedstaaten zirkulieren. Der „Gemeinsame Zolltarif" (GZT) gilt für alle EU-Mitglieder für alle Warenimporte aus Drittstaaten. Die Zollsätze richten sich nach Warenart und Herkunft und hängen auch von der wirtschaftlichen Bedeutung oder dem Gefahrenpotential der Waren ab. Grundsätzlich ist die Zolltarifnummer in der EU bei Ausfuhranmeldungen achtstellig und bei Einfuhranmeldungen zehn- bzw. elfstellig (in Deutschland) anzugeben. Für exportierende Unternehmen bzw. für deren Abnehmer im Ausland ist es wichtig zu wissen, wie hoch die Einfuhrzollabgaben für die zu verkaufenden Produkte in den Bestimmungsländern sind. Allerdings können Exportwaren im Zielland manchmal anders eingereiht werden als vom Exporteur, weil Zollbehörden und/oder Empfänger anderer Meinung sind.

Rechtsgrundlage und Strafen

Der Zolltarif ist ein Konzept bzw. eher eine Sammlung von Rechtsvorschriften als ein einheitliches, kodifiziertes Gesetzeswerk. Die achtstellige KN wird als EU-Verordnung veröffentlicht. Der TARIC stellt eine Zusammenfassung aller Abgabenregelungen des Gemeinsamen Zolltarifs dar, ist aber kein eigenständiger Rechtsakt.

Die Angabe der Zolltarifnummer ist in Handelspapieren nicht vorgeschrieben. Sie hilft aber dem Empfänger, die Zollabfertigung zu beschleunigen.

Wird eine Ware falsch in den Zolltarif eingereiht, stimmt auch der dazugehörige Zollsatz nicht. Falls es sich um einen niedrigeren Zollansatz als denjenigen der korrekten Zolltarifnummer handelt, kann die Zollbehörde des betreffenden Landes beim Kunden die zu wenig bezahlten Zollabgaben nachfordern und eventuell eine Buße verhängen. Eine falsche Tarifierung führt außerdem zu zeitraubenden Diskussionen mit dem Zoll und unnötigem administrativem Aufwand. Untersuchungen von Beratungsunternehmen haben gezeigt, dass selbst renommierte Industrieunternehmen Fehler bei der Klassifizierung und Tarifierung ihrer Produkte machen, die durch eine Automatisierung vermieden werden könnten.

Stolperfallen

Die korrekte Produktklassifizierung ist die Basis für die Zuordnung der Zolltarifnummer. Zurzeit existieren im In- und Ausland mehr als 160 Standards zur Beschreibung von Produkten. Die Global Product Classification (GPC) ist eine weltweit gültige Klassifikation, mit der Handelsgüter international verständlich und detailliert eingeordnet werden können. Diese setzt sich immer mehr durch. Die Zolltarifnummern stimmen jedoch nicht mit den Nummern des GPC überein. Außerdem geben viele große Maschinen- und Automobilbauer ihren Zulieferern exakt vor, nach welchen Standards sie klassifizieren müssen. In zahlreichen global tätigen Unternehmen sind diese Klassifizierungsstandards uneinheitlich implementiert, und in verschiedenen Ländern werden sogar unterschiedliche Klassifizierungsstandards angewandt.

„Einkauf und Verkauf oder die Zollabteilungen der Unternehmen müssen Themen wie Lieferantenerklärungen, Bewilligungen und mögliche Präferenzvorteile abklären. Ohne gepflegte Stammdaten, Datenabgleichungen und IT-Unterstützung ist dies bei Unternehmen mit komplexen Produkten kaum möglich."

Mehr als die Hälfte des globalen Handels spielt sich innerhalb von Konzernen ab. Für diese Firmen bietet es sich an, die Produktprüfungs- und Klassifizierungsergebnisse bereichsübergreifend zu verknüpfen – d.h. Produktion, Import und Export. Bei dezentralen Organisationen ist dies allerdings eine große Herausforderung. Hier kommt es immer wieder vor, dass komplizierte Produkte von verschiedenen Teams unterschiedlich ein- oder zugeordnet werden. Um Fehler zu vermeiden, sollten Zolltarifnummern gemeinsam von Technikern und Zolldeklaranten festgelegt werden. Einkauf und Verkauf oder die Zollabteilungen der Unternehmen müssen Themen wie Lieferantenerklärungen, Bewilligungen und mögliche Präferenzvorteile abklären. Ohne gepflegte Stammdaten, Datenabgleichungen und IT-Unterstützung ist dies bei Unternehmen mit komplexen Produkten kaum möglich. Durch eine systemunterstützte Zentralisierung der Stammdatenpflege im Bereich Produkte, Zoll und Compliance werden die globalen Risiken von Verletzungen nationaler und internationaler Regeln eingeschränkt.

Fazit

Zahlreiche Softwarehäuser bieten umfassende Lösungen für eine konzernübergreifende, konsistente und korrekte Klassifizierung und Tarifierung von Produkten an. Diese sind nicht nur Grundlage für eine gesetzlich korrekte Zollabwicklung. Sie dienen auch der Inspektionssicherheit und Rückverfolgbarkeit von Roh-, Halb- und Fertigwaren. Ferner sind sie Basis von Einstandskostenkalkulationen und Beschaffungsentscheidungen sowie wettbewerbsfähigen Exportpreislisten.

USMCA in Kraft getreten

Deutsche Exporteure und Produzenten hatten 18 Monate Zeit, sich auf das neue Freihandelsabkommen zwischen den USA, Mexiko und Kanada einzustellen. Jetzt wird es ernst.

Am 1. Juli 2020 ist das United States-Mexico-Canada-Agreement (USMCA) in Kraft getreten, nachdem am 13. März 2020 das kanadische Parlament als letzter Partner das Abkommen ratifiziert hatte. Das USMCA ersetzt das North American Free Trade Agreement (NAFTA) aus dem Jahr 1994. Es modernisiert bestimmte NAFTA-Bestimmungen und trägt Entwicklungen in Technologie und Lieferketten Rechnung.

Das USMCA setzt neue Standards für Ursprungsregeln, De-minimis-Vorgaben, den Zugang zum Agrarmarkt, den digitalen Handel, Finanzdienstleistungen und den Umweltschutz, während die Arbeitsrechte der Arbeitnehmer in Schlüsselindustrien geschützt und der Schutz der Rechte des geistigen Eigentums gestärkt werden. Es enthält außerdem Klauseln, um marktverzerrende Subventionen und Währungsmanipulationen zu verhindern. Das Abkommen verliert automatisch nach 16 Jahren seine Gültigkeit (Sunset-Bestimmung).

Neuer Goldstandard

Das USMCA muss als Leitplanke für die künftige US-Handelspolitik und Verhandlungen zwischen den USA und der EU gesehen werden. Es weicht von wichtigen Grundsätzen der internationalen Handels- und Herkunftsbestimmungen ab. Es gibt Kanada zum Beispiel Spielraum, um ausländische Technologiegiganten wie

© mbruxelle – stock.adobe.com

Der Handel zwischen den USA, Mexiko und Kanada läuft seit dem 1. Juli nach den Regeln des USMCA.

Google, Facebook und Amazon für ihre Verkäufe und Dienstleistungen digitaler Anzeigen zu besteuern, obwohl Passagen im Abkommen eine „diskriminierende Behandlung" digitaler Produkte verhindern sollen.

Das neue Freihandelsabkommen ist vor allem für deutsche Unternehmen mit Produktionsstätten in Mexiko und den USA relevant, aber auch für Firmen, die mit den USA, Mexiko und Kanada Handel treiben. Betroffen sind insbesondere Kfz-Hersteller, Lebensmittel- und Getränke- sowie Milchprodukteexporteure. Diese sollten inzwischen geprüft haben, inwieweit bestimmte USMCA-Bestimmungen zu Ursprungsregeln, geographischen Angaben und freiwilligen Ausfuhrbeschränkungen sie negativ tangieren und welche Gegenmaßnahmen sie ergreifen können.

Bei Verstößen gegen die neuen Ursprungsregeln hat US-Präsident Trump bereits vor einiger Zeit Strafzölle angekündigt. Diese sollen vor allem europäische und asiatische Automobilhersteller treffen, die einen Teil der Komponenten für ihre Kfz-Herstellung in den USA oder Mexiko aus Europa bzw. Asien importieren. Die kanadische Automobilindustrie rechnet dagegen mit einer Steigerung bei den kanadischen Zulieferungen für die Automobilproduktion im USMCA-Raum von zusätzlich 8 Mrd CAD (gut 5 Mrd EUR) jährlich.

„Das USMCA muss als Leitplanke für die künftige US-Handelspolitik und Verhandlungen zwischen den USA und der EU gesehen werden."

Mit dem Inkrafttreten des USMCA steigen für zahlreiche deutsche Unternehmen der bürokratische Aufwand und die Compliianceanforderungen. Mit sorgfältiger Vorbereitung, einer kontinuierlichen IT-gestützten Pflege der Stammdaten und nachvollziehbaren Präferenzkalkulationen lassen sich die Vorteile des Handelsabkommens jedoch auch durch KMUs kosteneffizient ausschöpfen. Zahlreiche Softwarehäuser bieten intelligente Handelsmanagementlösungen an, die Unternehmen bei der Produktqualifizierung, dem Einholen und Verwalten von Lieferantenerklärungen und dem Ausstellen von Ursprungszeugnissen unter Einhaltung der komplexen USMCA-Vorgaben unterstützen.

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

arne.mielken@e2open.com
www.E2open.com

Das neue chinesische Exportkontrollgesetz

Die chinesische Regierung plant ein Exportkontrollgesetz, mit dem das bisher in verschiedenen Gesetzen und Verordnungen geregelte Exportkontrollrecht zusammengefasst und an internationale Standards angeglichen werden soll. Deutsche Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu China sollten sich frühzeitig darauf vorbereiten.

Dr. Lothar Harings
Rechtsanwalt und Partner,
GvW Graf von Westphalen,
Geschäftsführer,
Hamburger Zollakademie

l.harings@gvw.com
www.gvw.com

Dr. Clemens Keim
Rechtsanwalt,
GvW Graf von Westphalen

c.keim@gvw.com
www.gvw.com

Seit das chinesische Wirtschaftsministerium (MOFCOM) im Jahr 2017 einen ersten Entwurf veröffentlicht hat, wird das neue Exportkontrollgesetz Chinas (Export Control Law, nachfolgend: ECL) mit Spannung erwartet. Vieles ist noch ungewiss. Es zeichnet sich jedoch schon jetzt ab, dass das ECL eine wesentliche Verschärfung des chinesischen Exportkontrollrechts bedeuten wird. So sieht der aktuelle Entwurf des ECL neben einer listenbasierten Ausfuhrkontrolle bestimmter körperlicher Güter, Technologie und Dienstleistungen (nachfolgend: Güter) unter anderem eine Genehmigungspflicht auch für Wiederausfuhren und einen umfassenden Sanktionskatalog vor. Bleibt es bei den Regelungen des aktuellen Entwurfs, werden nicht nur Ausführer und Wiederausführer chinesischer Güter, sondern auch Banken, Logistikunternehmen und andere Dienstleister von dem neuen chinesischen Exportkontrollrecht betroffen sein. Unternehmen mit Fertigungsstätten in China müssen besonders achtsam sein.

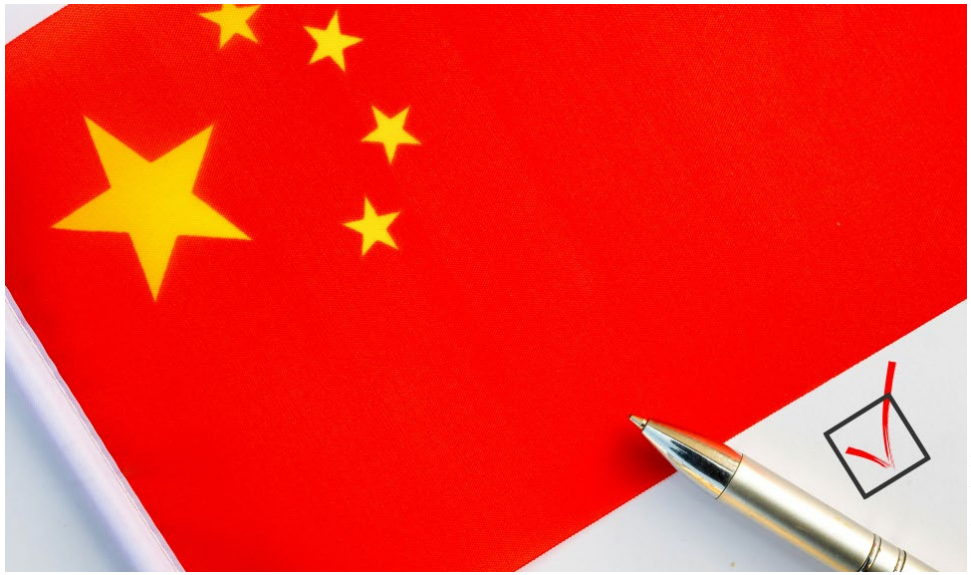
Das Exportkontrollgesetz im Einzelnen

Kontrollierte Güter

Die Genehmigungsbedürftigkeit einer Ausfuhr chinesischer Güter soll sich nach dem Entwurf des ECL internationalen Standards anhand von Güterlisten und einer Catch-All-Klausel entsprechend bestimmen. Hierfür sieht der Entwurf jeweils eigene Listen für Dual-Use-, Rüstungs- und Nukleargüter sowie für andere Güter, deren Kontrolle zur Erfüllung internationaler Verpflichtungen oder zum Schutz nationaler Sicherheitsinteressen erforderlich ist, vor. Bislang wurden die Listen nicht veröffentlicht. Es ist jedoch zu erwarten, dass sie den europäischen und US-amerikanischen Listen weitgehend entsprechen.

Mit der Catch-All-Klausel sollen daneben auch nichtgelistete Güter von der Exportkontrolle erfasst werden, wenn der Ausführer wusste, hätte wissen müssen oder durch die zuständige Behörde darüber informiert wurde, dass die Güter (1.) nationale Sicherheitsinteressen berühren, (2.) verwendet werden, um Massenvernichtungswaffen oder entsprechende Trägertechnologie zu entwickeln, herzustellen oder zu verwenden, oder (3.) für Zwecke des Terrorismus mit nuklearen, biologischen oder chemischen Stoffen verwendet werden.

Daneben ermächtigt der ECL-Entwurf die Exportkontrollbehörden dazu, weitere Beschränkungen zu erlassen, um internationalen Verpflichtungen gerecht zu werden oder nationale Sicherheitsinteressen zu schützen. Diese Maßnahmen können darauf gerichtet sein, die Ausfuhr gewisser Güter generell zu untersagen, die Lieferung gelisteter Güter an bestimmte Personen und Organisationen zu beschränken oder Embargoländer und



© mirsad – stock.adobe.com

Deutsche Unternehmen in China müssen die Genehmigungsbedürftigkeit ihrer Exporte genau prüfen.

-regionen zu bestimmen. Diese Maßnahmen sollen nur vorübergehend gelten und spätestens nach zwei Jahren auslaufen.

Insbesondere durch die Catch-All-Klausel und die Ermächtigung, vorübergehende Maßnahmen zu erlassen, besteht ein erhebliches Maß an Rechtsunsicherheit. Um diese Rechtsunsicherheit auszuräumen, sollen Ausführer zukünftig eine Prüfung der Exportkontrollbehörden beantragen können, ob ein Gut der Exportkontrolle unterliegt.

Dies ist grundsätzlich zu begrüßen. Allerdings gibt der Entwurf keinen Entscheidungszeitraum vor, sondern überlässt es den Behörden, den Antrag „zeitnah" zu bearbeiten. Es wird sich in der Praxis zeigen müssen, wie die Behörden damit umgehen und ob eine solche Anfrage auch in zeitkritischen Fällen geeignet ist, Rechtssicherheit zu schaffen.

Kontrollierte Handlungen: Deemed Exports und Reexportkontrolle

Mit dem aktuellen Entwurf des ECL wird der Anwendungsbereich des chinesischen Exportkontrollrechts ähnlich dem US-amerikanischen Recht über die Ausfuhr eines kontrollierten Guts hinaus um weitere genehmigungsbedürftige Handlungen erweitert. So soll ähnlich der US-amerikanischen Kontrolle von sogenannten Deemed Exports auch die Überlassung gelisteter Güter durch eine chinesische Person an eine ausländische Person genehmigungsbedürftig sein. Dem aktuellen Entwurf nach soll dies unabhängig davon gelten, ob sich die Personen innerhalb oder außerhalb Chinas befinden.

„Insbesondere durch die Catch-All-Klausel und die Ermächtigung, vorübergehende Maßnahmen zu erlassen, besteht ein erhebliches Maß an Rechtsunsicherheit."

Darüber hinaus sollen auch der Versand, die Durchfuhr, der Transport sowie (ähnlich der US-amerikanischen Reexportkontrolle) die Wiederausfuhr kontrollierter Güter von der Exportkontrolle umfasst sein. Die für deutsche Unternehmen besonders relevante Wiederausfuhrkontrolle betrifft Fälle, in denen Güter zunächst aus China nach Deutschland ausgeführt werden und aus Deutschland wiederum in ein anderes Land, beispielsweise die USA, (wieder-)ausgeführt werden. Bei der Ausfuhr aus Deutschland in die USA ist dann neben dem deutschen auch das chinesische Exportkontrollrecht zu berücksichtigen. Während im ersten Entwurf des ECL aus dem Jahr 2017 für die Wiederausfuhrkontrolle noch eine De-minimis-Schwelle für den Anteil chinesischer Güter eines Endprodukts vorgesehen war, enthält der aktuelle Entwurf eine solche Schwelle nicht mehr. Von dieser De-minimis-Schwelle hängt ab, ob in Deutschland endmontierte Güter, in denen nur zu einem gewissen Anteil chinesische Komponenten verbaut sind, ebenfalls der chinesischen Exportkontrolle unterfallen. Bleibt es bei der Streichung der De-minimis-Schwelle, könnte dies entweder bedeuten, dass das chinesische Exportkontrollrecht stets anzuwenden ist, so-bald in einem Endprodukt auch nur ein geringer Anteil chinesischer Güter verbaut ist, oder aber im Gegenteil, dass verbaute chinesische Komponenten grundsätzlich von der Wiederausfuhrkontrolle ausgenommen sein sollen – beides lässt sich argumentieren. Für abschließende Gewissheit müssen die finale Fassung des ECL und seine Durchführungsrechtsakte abgewartet werden.

Nicht genehmigungsbedürftig, aber Gegenstand von Sanktionen sollen schließlich Dienstleistungen sein, die wissentlich im Zusammenhang mit einer ungenehmigten Ausfuhr, Wiederausfuhr oder einer anderen genehmigungsbedürftigen Handlung erbracht werden. Hiervon umfasst sind beispielsweise Finanz- oder Logistikdienstleistungen. Den jeweiligen Unternehmen drohen die Einziehung des mit dem Geschäft erzielten Umsatzes und ein Bußgeld in Höhe von 100.000 CNY (etwa 12.500 EUR) bis zum Fünffachen dieses Umsatzes.

Das Genehmigungsverfahren

Bisher war die Zuständigkeit für die Erteilung einer Ausfuhrgenehmigung auf eine Vielzahl von Behörden aufgeteilt. Nach dem aktuellen Entwurf des ECL sollen die Zuständigkeiten zukünftig bei Abteilungen des chinesischen Staatsrats und der zentralen Militärkommission gebündelt werden. Dies sollte das Genehmigungsverfahren für Ausführer wesentlich erleichtern. Die genaue Aufteilung der Zuständigkeiten bleibt indes weiterhin unklar, so dass für eine abschließende Beurteilung auch hier auf die finale Fassung des ECL und seine Durchführungsrechtsakte zu warten ist.

Zu begrüßen ist jedenfalls, dass über einen Antrag auf Ausfuhrgenehmigung für Dual-Use-Güter nach dem aktuellen Entwurf innerhalb von 45 Arbeitstagen ab Antragstellung entschieden werden soll, mit der Möglichkeit, die Bearbeitungszeit im Einzelfall und einmalig um 15 Arbeitstage zu verlängern. Die Entscheidung soll von den folgenden Parametern abhängen (keine offizielle Übersetzung): 1. internationale Verpflichtungen und Zusagen; 2. nationale Sicherheit; 3. Art der Ausfuhr; 4. Sensibilität der Güter; 5. Bestimmungsland oder -region; 6. Endverbleib des Gutes; 7. Sozialpunkterating des Ausführers; 8. andere durch Gesetz oder Verwaltungsvorschriften festgelegte Faktoren.

Verpflichtung zur Einführung eines Internal-Compliance-Programms (ICPs)

Nach dem aktuellen Entwurf des ECL sind sämtliche Ausführer dazu verpflichtet, ein internes Exportkontrollsystem (ICP) zu implementieren. Wird das ICP für ausrei-

chend erachtet, können die Ausführer Verfahrenserleichterungen erhalten. Wie auch zu anderen Aspekten des ECL ist zu erwarten, dass die chinesischen Exportkontrollbehörden betroffenen Unternehmen auch hierzu Leitlinien an die Hand geben werden, um dieser Verpflichtung nachzukommen.

Endverbleibserklärung

In Übereinstimmung mit internationalen Standards sieht der aktuelle Entwurf des ECL weiterhin vor, dass Ausführer ihrem Genehmigungsantrag eine Erklärung über den Endverwender und die Endverwendung beifügen müssen. Die Erklärung ist entweder von dem Endverwender oder der Regierung des jeweiligen Staates der Angehörigkeit bzw. Ansässigkeit auszustellen. In dieser Erklärung sollen sich Endverwender dazu verpflichten, das kontrollierte Gut ohne die Erlaubnis der chinesischen Behörden keiner anderen als der erklärten Endverwendung zuzuführen und keinem anderen Endverwender zu überlassen.

„Unreliable Entity List"

Verstößt ein Einführer oder Endverwender gegen diese Verpflichtung und holt keine Genehmigung der chinesischen Exportkontrollbehörden ein, gefährdet er nationale Sicherheitsinteressen oder setzt er die kontrollierten Güter zu terroristischen Zwecken ein, kann er auf eine „Unreliable Entity List" gesetzt werden. Derart gelistete Personen sollen vom Handel mit kontrollierten Gütern ausgeschlossen werden.

Umfassender Sanktionskatalog

Der Entwurf des ECL enthält schließlich einen umfassenden Sanktionskatalog, der seinem Umfang nach etwa ein Viertel des gesamten Gesetzentwurfs ausmacht. Für jeden Verstoß ist darin die Verhängung eines Bußgelds bis zum Fünf- oder gar Zehnfachen des mit dem Geschäft erzielten Umsatzes, maximal jedoch bis zu 5 Mio CNY (etwa 630.000 EUR) vorgesehen. Den Unternehmen drohen darüber hinaus die Versagung von Ausfuhrgenehmigungen für bis zu fünf Jahre nach dem Verstoß und ein Eintrag auf der „National Credit Information Sharing Platform" und somit ein erheblicher Ansehensverlust.

Der aktuelle Entwurf lässt im Unterschied zum Entwurf aus dem Jahr 2017 keine Möglichkeit zur strafbefreienden Selbstanzeige zu. Sollte es bei dieser Regelung bleiben, würde dies zu einem erheblichen Compliancerisiko für Unternehmen führen, die mit und in China Handel treiben.

Fazit und Handlungsempfehlungen

Es ist zu begrüßen, dass China sein Exportkontrollrecht an internationale Standards anpassen und in einem einheitlichen Rechtsakt zusammenfassen will. Vieles ist zu diesem Zeitpunkt allerdings noch ungewiss. So wurden bisher weder Güterlisten oder ein Formular zur Endverbleibserklärung veröffentlicht, noch wurden die Zuständigkeiten der jeweiligen Exportkontrollbehörden klar abgegrenzt oder Leitlinien für ein internes Exportkontrollsystem formuliert. Auch bleibt abzuwarten, ob letztlich auf die Festsetzung einer De-minimis-Schwelle für die Kontrolle der Wiederausfuhr chinesischer Güter und auf eine Regelung zur strafbefreienden Selbstanzeige verzichtet wird.

Schon jetzt zeichnet sich jedoch eine erhebliche Verschärfung des chinesischen Exportkontrollrechts ab. Die Auswirkungen werden vor allem Unternehmen mit Fertigung in China treffen; deren Compliancesysteme bilden derzeit regelmäßig nur die europäischen und US-amerikanischen Exportkontrollvorschriften ab. Eine Anpassung der internen Compliancesysteme an die neue Exportkontrollrealität muss vorbereitet werden. Aber auch Logistikunternehmen, Banken und andere Dienstleister müssen die Auswirkungen auf ihre Geschäftstätigkeit frühzeitig prüfen, um Compliancerisiken zu vermeiden.

Anzeige

Rechtsfragen beim China-Handel

Was muss ein deutsches Unternehmen rechtlich beachten, wenn es Ware aus China in der EU verkaufen will?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Neben der angemessenen Vertragsgestaltung geht es hier um Überlegungen zum Steuerrecht, zum Investitions- und Exportrecht Chinas, zum Produktvermarktungsrecht Deutschlands etc. Was bedeutet das für deutsche Firmen, die mit China Handel treiben?

Ausgangsfall

D in Deutschland möchte Waren (v.a. Schutzkleidung und Desinfektionsmittel) aus China in der EU verkaufen. Er beauftragt daher C in China, der die Waren in China im eigenen Namen von Firmen, die er selbst in China ausfindig gemacht hat, aufkauft, sie auf ihre Qualität hin überprüft und dann an D verschickt gegen Erstattung von Kaufpreis, Auslagen und Provision. Da es um sehr hohe Summen geht, möchte C einen Vorschuss erhalten. Dafür soll ein Vertrag geschlossen werden, der auch steuerlichen Anforderungen entspricht. D möchte am liebsten eine Vertragsgestaltung, bei der D und C gleichberechtigte Partner sind, so dass auch der Gewinn hälftig geteilt wird. Was ist bei diesem Vertrag für das Chinageschäft zu beachten?

Denkbare Vertragsmodelle

Aus dem BGB kommen vor allem Werklieferungs-, Dienst- und Werkvertrag in Betracht: Handelt es sich um einen Vertrag, der die Lieferung herzustellender oder zu erzeugender beweglicher Sachen zum Gegenstand hat, geht es um den Werklieferungsvertrag; hierauf wird grundsätzlich das Kaufrecht angewendet. Wird die Erbringung von bestimmten Diensten geschuldet, geht es um einen Dienstvertrag, wenn jedoch ein Erfolg geschuldet wird, um einen Werkvertrag.

© Zerbor – stock.adobe.com

Verträge mit chinesischen Partnern sollten hinsichtlich des verwendeten Modells sorgfältig vorbereitet werden.

„Gerade beim Handel mit China ist eine Vielzahl sehr komplexer rechtlicher Punkte zu beachten, etwa: die Gestaltung eines Liefervertrags sowie damit verbundene Rechtsfragen zum Steuerrecht, zum Investitions- und Exportrecht Chinas bzw. der EU, zum internationalen bzw. deutschen Vertragsrecht und zum Produktvermarktungsrecht der EU bzw. Chinas."

Diese drei Vertragstypen dürften hier nicht ganz passen. Aus dem HGB kommen vor allem Handelsvertreter-, Kommissions- und Contractual-Joint-Venture-Vertrag (nachfolgend CJVV) in Betracht. Der Handelsvertretervertrag ist dadurch gekennzeichnet, dass der Handelsvertreter in fremdem Namen und auf fremde Rechnung Geschäfte vermittelt (üblicherweise durch deren Verkauf). Da C nicht in Ds Namen handeln und etwa für D in China Ware verkaufen soll, ist der Handelsvertretervertrag nicht ganz passend. Stattdessen kommt der Kommissionsvertrag in Betracht: Der Kommissionär (hier: C) übernimmt es gewerbsmäßig, Waren für die Rechnung eines anderen (für den Kommittenten, hier: für D) im eigenen Namen zu kaufen, wofür er eine Provision erhält. Bei ständiger Betrauung liegt ein Kommissionsagenturvertrag vor, für den

im Innenverhältnis Handelsvertreterrecht analog gelten kann. Gegen diesen Vertragstyp spricht allein, dass C und D gleichberechtigte Vertragspartner sein wollten, welche den Gewinn hälftig teilen. Wenn dieses Ziel erreicht werden soll, käme nur ein CJVV in Betracht: Hier geht es um die Kooperation beider Parteien zu einem gemeinsamen Zweck in Form einer gesellschaftsrechtlichen Verbindung (häufig einer GbR, seltener einer OHG), der von beiden Seiten durch Leistungen/Beiträge gefördert werden soll, ohne dass ein Weisungsrecht durch einen der beiden Partner besteht.

Steuerrechtliche Überlegungen

Die steuerrechtliche Analyse (durch einen Kooperationspartner) ergab zahlreiche Bedenken vor allem hinsichtlich des CJVV: Wenn eine Mitunternehmerschaft von D mit C in China angenommen würde, könnte eine beschränkte Steuerpflicht von D in China entstehen. Hierfür sollte D nachweisen können, dass C nicht am Gewinn beteiligt ist. Wenn keine Mitunternehmerschaft besteht, könnten die überwiesenen Ausgaben von D für Kaufpreise, Auslagen und Provision möglicherweise nicht als Betriebsausgaben anerkannt werden, wenn D nicht genau den Empfänger der Gelder (und dessen Gesellschafter) benennen kann. Gut wäre, wenn C dafür u.a. einen Handelsregisterauszug vorlegen könnte. Zusätzlich besteht hier das Risiko eines Verstoßes gegen Mitteilungspflichten wegen grenzüberschreitender Steuergestaltung, was eine Ordnungswidrigkeit wäre. Wegen dieses Risikos sollte C u.a. bestätigen, dass er eine wesentliche wirtschaftliche Tätigkeit in China ausübt mit einer angemessenen Ausstattung.

Überlegungen aufgrund des Investitionsrechts Chinas

Für ausländische Investitionen in China ist zum 1. Januar 2020 das *Foreign Investment Law (FIL)* nebst Durchführungsbestimmungen in Kraft getreten. Hierdurch werden die Interessen ausländischer Investoren besser geschützt, indem die bisherigen Beschränkungen für rein ausländische Joint Ventures (bisher war hierfür meist die Beteiligung eines chinesischen Partners zwingend) weitgehend aufgehoben wurden. Dennoch gibt es bis heute eine Negativliste bestimmter Wirtschaftsbereiche, bei denen Investitionen beschränkt oder sogar verboten sind. Das Risiko eines Verstoßes gegen das FIL würde nur dann bestehen, wenn hier ein CJVV angenommen würde. Somit sprachen Steuer- und Investitionsrecht gleichermaßen eindeutig gegen einen CJVV.

Einfluss des Exportrechts Chinas und des internationalen Kaufrechts

Das Exportrecht Chinas (vgl. dazu das Exportkontrollgesetz des Jahres 2017 bzw. 2019 sowie den Beitrag auf den Seiten 20 bis 22 dieses ExportManagers) sieht Genehmigungspflichten für gelistete Güter bzw. für sensitive Verwendungen nichtgelisteter Güter vor. Es handelt sich hier um nichtgelistete Güter, bei denen keine sensitiven Verwendungen drohen. Die EU hatte vorübergehend Genehmigungspflichten für Schutzausrüstungen eingeführt, diese aber wieder abgeschafft; in China gibt es derzeit keine Genehmigungspflichten dafür.

„Von daher sollte ein mit den angesprochenen Themen beauftragter Anwalt nicht allein im internationalen Vertragsrecht ausgewiesen sein, sondern möglichst auch im Export-, Vertriebs- und Investitionsrecht beider Länder. Über einen Kooperationspartner sollten Auskünfte zu damit zusammenhängenden Rechtsfragen (wie Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Produktvermarktungsrecht etc. beider Länder) eingeholt werden können."

China ist wie Deutschland ein Vertragsstaat des UN-Kaufrechts *(CISG, UN Convention on the International Sales of Goods)*. Bei grenzüberschreitenden Kaufgeschäften zwischen Mitgliedstaaten findet dies grundsätzlich Anwendung, soweit seine Anwendung nicht explizit ausgeschlossen ist. U.E. kann das CISG durchaus vorteilhaft sein. Gerade wenn die Parteien darüber streiten, ob deutsches oder chinesisches Recht Anwendung findet, kann es als Kompromiss dienen, sofern seine Anwendung nicht vorher ausgeschlossen war; evtl. kann es ansonsten auch zur Lückenschließung herangezogen werden.

Einfluss des Produktvermarktungsrechts Deutschlands

Damit Schutzausrüstungen und Desinfektionsmittel in Deutschland bzw. der EU vermarktungsfähig sind, müssen sie bestimmte Anforderungen erfüllen. Für Schutzausrüstungen gibt es z.B. bestimmte Konformitätsanforderungen durch EU-Verordnungen, und für Desinfektionsmittel sind die Anforderungen des Biozidrechts einzuhalten (vgl. unseren BEITRAG in ExportManager 04/2020). Werden diese Anforderungen nicht eingehalten, kann der Zoll die Abfertigung zum freien Verkehr und damit die Einfuhr nach Deutschland verweigern.

Zum Vertrag

Aus den o.g. Gründen wurde in unserem Fall ein Kommissionsvertrag gewählt, bei dem der Einkaufskommissionär C sich verpflichtete, die im Vertrag bezeichneten Waren in China im eigenen Namen für den Kommittenten D einzukaufen und ihm das Eigentum daran zu übertragen. Eine zentrale Bestimmung des Vertrags

bestand darin, dass C vor einem Export nach Deutschland die Vermarktungsfähigkeit der Ware für die EU überprüfen und sie mit notwendigen Etiketten in Deutsch (mit dem Logo von D) versehen und für die Einhaltung dieser Verpflichtungen haften sollte. Weitere Punkte des Vertrags waren Regelungen zu Folgendem:

- Welche Kosten exakt muss D bei Empfang der Ware erstatten sowie die Höhe der Provision von C,
- Wahl der Incoterm (und damit zugleich Entscheidung der Frage, wer für die Ausfuhr- und Einfuhrformalitäten haftet) sowie Frage einer Versicherungspflicht,
- Ansprüche bei Mängeln,
- Dauer des Vertrags, ordentliche und fristlose Kündigung (sowie Gründe für fristlose Kündigung),
- Wahl des anwendbaren Rechts, zuständiges Gericht bzw. Wahl des Streitbeilegungsverfahrens etc.

Resümee

Es zeigt sich, dass gerade beim Handel mit China eine Vielzahl sehr komplexer rechtlicher Punkte zu beachten ist. Dabei geht es immer um die Gestaltung eines den beiderseitigen Interessen entsprechenden Liefervertrags (durch Wahl des passendsten Vertragsmodells) sowie um damit verbundene Rechtsfragen zum Steuerrecht, zum Investitions- und Exportrecht Chinas bzw. der EU, zum internationalen bzw. deutschen Vertragsrecht und zum Produktvermarktungsrecht der EU bzw. Chinas. Zusätzlich können das Einfuhrrecht Chinas bzw. Deutschlands, das Handels- und Gesellschaftsrecht Chinas bzw. Deutschlands, das Vertriebsrecht Chinas bzw. der EU oder das US-Reexportrecht (vgl. unseren BEITRAG in ExportManager 05/2020) eine Rolle spielen. Auch ein unterschiedliches Kultur- und Rechtsverständnis kann beim China-Handel von Bedeutung sein. Von daher sollte ein mit den angesprochenen Themen beauftragter Anwalt nicht allein im internationalen Vertragsrecht ausgewiesen sein, sondern möglichst auch im Export-, Vertriebs- und Investitionsrecht beider Länder. Zusätzlich sollte er in der Lage sein, wegen zusätzlicher damit zusammenhängender Rechtsfragen (wie Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Produktvermarktungsrecht etc. beider Länder) die nötigen Rechtsauskünfte über vernetzte Kooperationspartner (v.a. in China) einzuholen. Nur dann stehen die Chancen gut, dass der Handel mit China gelingt, ohne dass es in den beiden Ländern zu Rechtsverstößen kommt.

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

Anzeige

Beste Bank für Exportfinanzierungen.

Führende Im- und Exporteure aus aller Welt haben die LBBW zur besten Bank für Exportfinanzierungen gewählt. Dafür wurden wir mit dem »TXF Industry Choice Award 2020 – Best Bank in Export Finance« des renommierten Londoner Fachinformationsdienstes Trade & Export Finance (TXF) ausgezeichnet. Der Award basiert auf den Ergebnissen einer von TXF zum siebten Mal durchgeführten Studie. Entscheidend für die Platzierung sind nicht die Finanzierungsvolumina wie in den klassischen League Tables. Stattdessen werden für den »Export Finance Industry Report« acht ausschließlich qualitative Faktoren erhoben. Als besonders gut bewerteten die Befragten die Branchenkenntnis der LBBW sowie die Kundenorientierung und das Verständnis für das Geschäft der Kunden. Nutzen auch Sie unsere breite Produktpalette mit individuellen Lösungen in der Exportfinanzierung und bei der Begleitung Ihrer Auslandsaktivitäten. Sprechen Sie mit uns.
www.LBBW.de/international
exportfinance@LBBW.de

Bereit für Neues

LBBW

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.