ExportManager

Ausgabe 5 | 13. Juni 2018
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Europäische Union

Frankreichs Insolvenzen | Bulgariens Wachstum | Was kommt nach dem Brexit? | Brasilien | Berufsbild Exportleiter und Regional Manager | Deferred-Payment-Akkreditiv | Kündigung Iran-Abkommen und Auswirkungen auf EU-Unternehmen

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

Europa steht vor inneren und äußeren Zerreißproben. Der Brexit und die Schulden Südeuropas belasten die EU. Das transatlantische Verhältnis steuert einem Tiefpunkt zu. Die Europäer sind stärker aufeinander angewiesen als je zuvor. Das könnte eine Einigung über den weiteren Weg der EU erleichtern.

Die vorliegende Ausgabe des **Export-Managers** widmet sich den Auswirkungen des Brexits, den Insolvenzen in Europa und den Marktchancen in Bulgarien. Wir blicken zurück auf das Forum Brasilien und die Auswirkungen der Aufkündigung des Iran-Abkommens durch die USA. Im Sonderthema Berufsbild ExportManager lassen wir zwei Exportleiter und einen Regional Manager zu Wort kommen. Zudem stellen wir das Deferred-Payment-Akkreditiv vor.

Sie erhalten unseren Newsletter jährlich in zehn Ausgaben kostenlos online, wenn Sie möchten. Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung. Nutzen Sie bitte die Registrierungsmöglichkeit und weitere Informationen auf unserer Website **www.exportmanager-online.de**.

Themen

Verkaufen

➤ **Frankreich ist Westeuropas Insolvenzhochburg** 3
Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung

➤ **Bulgarien glänzt mit starkem Wachstum** 5
Christoph Witte, Country Manager, Credendo

Vernetzen

➤ **Was kommt nach dem Brexit?** 8
Erich Hieronimus Pressesprecher NER, Coface

➤ **Brasilien stellt sich neu auf** 11
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

➤ **Berufsbild Exportleiter: alles im Blick** 13
Kristian Mertlik, Leiter Export & Außenwirtschaft, Murrplastik Systemtechnik GmbH, Maximilian Emrich, Leiter Export & Versand, Wenzel Präzision GmbH

➤ **Regional Manager im Auslandsgeschäft** 15
Hans-Günter Wiesenack, International Banking, ODDO BHF-Bank

Finanzieren

➤ **Finanzierungen mit Deferred-Payment-Akkreditiv** 17
Markus Schmauder, Leiter Fachberatung International Business Bayern/Sachsen/Süd-Württemberg, LBBW

Liefern

➤ **Brexit – Reise ins Ungewisse** 19
Arne Mielken, BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS, Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road

➤ **Das US-Iran-Embargo nach dem 8. Mai 2018** 21
PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

➤ **Auswirkungen der Aufkündigung des JCPOA** 24
Dr. Katja Göcke, LL.M., Rechtsanwältin, GvW Graf von Westphalen

Strategische Partner und Impressum 27

Frankreich ist Westeuropas Insolvenzhochburg

Frankreich bleibt das Land mit der höchsten Insolvenzrate in Westeuropa. Trotz wirtschaftlicher Erholung werden für dieses Jahr immer noch mehr als 51.000 Firmenpleiten in Deutschlands größtem europäischen Exportmarkt prognostiziert – so viele wie unmittelbar vor der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008. Das geht aus dem aktuellen Country Report Western Europe von Atradius hervor.

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

thomas.langen@atradius.com

© Christopher Robbins/Thinkstock/Getty Images

Frankreichs Unternehmen schwächeln. Ein Blick in die aktuellen Geschäftszahlen kann nicht schaden.

Die Insolvenzenzahlen in Frankreich haben nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 lange Zeit auf hohem Level stagniert. Zwar hat sich in den vergangenen zwei Jahren die Anzahl der Firmenpleiten wieder verringert. Das Risiko für Exporteure, bei Geschäften mit französischen Unternehmen einen Zahlungsausfall zu erleiden, ist jedoch nach wie vor vergleichsweise hoch. Das gilt insbesondere für Geschäfte mit kleineren Abnehmern.

Hintergrund: Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise trat die französische Wirtschaft mehrere Jahre auf der Stelle. Erst 2017 zog die Konjunktur wieder spürbar an. Für 2018 wird eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts von 1,9% erwartet. Die Prognose wird unterstützt durch mehr Exporte, Steuersenkungen sowie bessere Stimmung unter französischen Konsumenten und Unternehmen. Dies führt zwar zu einem Rückgang der Insolvenzen in nahezu allen Branchen, allerdings bewegt sich die Zahl der Konkurse immer noch auf einem hohen Niveau.

Frankreich führt die Negativtabelle an

Mit seiner hohen Insolvenzrate birgt Frankreich – trotz der spürbaren wirtschaftlichen Verbesserung – weiterhin Risiken für Lieferanten und Dienstleister, unter anderem wegen der hohen Unternehmensschulden und der großen Zahl an neugegründeten und kleinen Firmen. Auf Letztgenannte entfallen rund neun von zehn Insolvenzen. Etwa zwei Drittel der Beschäftigten in Frankreich sind in kleinen und mittelständischen Unternehmen tätig. Das zeigt die Brisanz der Prognose auch für die französischen Unternehmen.

Für weitere Unsicherheit sorgt die Zinspolitik in der EU. Sollte die Europäische Zentralbank die Zinsen erhöhen, könnten sich Zahlungsverzögerungen und -ausfälle häufen. Aus Sicht von Atradius sind derzeit die französische Agrar- und Lebensmittelbranche am riskantesten, unter anderem aufgrund volatiler Rohstoffpreise. Daneben besteht bei Abnehmern aus dem Textil- und Papierbereich eine hohe Ausfallgefahr. Unter anderem aufgrund sinkender Margen könnten zudem im Baubereich die Insolvenzen wieder zunehmen.

Insgesamt zeigt der aktuelle Country Report Western Europe des internationalen Kreditversicherers Atradius einen rückläufigen Trend. In der Analyse haben die Underwriter des internationalen Kreditversicherers die derzeitige wirtschaftliche Situation von Österreich, Belgien, Dänemark, Frankreich, Deutschland,

Irland, Italien, den Niederlanden, Spanien, Schweden, der Schweiz und Großbritannien untersucht. Die Entspannung bei den Insolvenzen gilt jedoch nicht für alle Volkswirtschaften in der Europäischen Union. So wird für Dänemark und Großbritannien ein Anstieg bei den Firmenkonkursen befürchtet.

Die Folgen des Brexits zeigen sich erneut in der Insolvenzprognose

Für Großbritannien wird – nach Frankreich und Deutschland – die dritthöchste Insolvenzrate im laufenden Jahr in Westeuropa erwartet. Ursache hierfür ist der angekündigte Ausstieg aus der EU. Wie bereits im Vorfeld prognostiziert wurde, wirken sich die Unsicherheiten nach der Brexit-Entscheidung anhaltend auf die nationale Wirtschaft aus. In Großbritannien ist ein Konjunktureinbruch nach der Brexit-Entscheidung zwar ausgeblieben.

„Sollte die Europäische Zentralbank die Zinsen erhöhen, könnten sich Zahlungsverzögerungen und -ausfälle häufen."

Die Konsum- und die Investitionsstimmung sind in der Folge des Votums im Juni 2016 bei den Briten allerdings weiter gedämpft. Darüber hinaus kühlt sich der Wohnungsbau ab. Nach der Insolvenz des Baukonzerns Carillion könnten gehäuft finanzielle Engpässe bei kleineren Baufirmen auftreten. Neben den Branchen Bau und Baumaterialien weisen auch die Bereiche Metall, Stahl, Papier und Textilien erhöhte Risiken für Forderungsausfälle für Lieferanten auf.

Nach einem Anstieg der Insolvenzen 2017 um 3,8% dürften sie auch in diesem Jahr zulegen, der Atradius-Prognose zufolge um 4%. Mit voraussichtlich 15.800 Firmenpleiten hat das Land damit wieder Vorkrisenniveau erreicht.

Auch die Dänen bekommen den Brexit zu spüren

Für die dänischen Unternehmen ist das Vereinigte Königreich einer der größten Außenhandelspartner insgesamt. Die Unsicherheiten von Großbritannien wirken sich daher auch auf die dänische Wirtschaft aus. Als viertgrößter Außenhandelspartner ist das Land stark von der ökonomischen Entwicklung der Briten abhängig.

Dänemarks Insolvenzrate steigt mit über 2.300 prognostizierten Firmenpleiten in diesem Jahr um 2% an. Konjunkturell zeigt sich das Land zwar robust, zum einen dank einer soliden Inlandsnachfrage und zum anderen aufgrund des für 2018 zu erwartenden BIP-Wachstums von 2%. Die Verschuldung privater Haushalte ist jedoch mit durchschnittlich 240% des verfügbaren Einkommens weiterhin hoch. Eine restriktivere Kreditvergabe an Personen mit hohen Verbindlichkeiten soll nun – insbesondere im Raum Kopenhagen – einer Immobilienblase vorbeugen.

Allgemeiner Trend in Westeuropa wirkt auf den ersten Blick positiv

In den übrigen analysierten westeuropäischen Ländern gehen die Insolvenzzahlen insgesamt zurück. Nichtsdestotrotz bleiben zum Teil erhebliche Risiken für Zahlungsverzögerungen und -ausfälle für Lieferanten und Dienstleister bestehen. So werden in Italien in diesem Jahr voraussichtlich 75% mehr Firmen Insolvenz anmelden müssen als vor der Krise. In Spanien liegt der Prozentsatz bei mehr als 400%. Auch die Belgier melden im laufenden Jahr voraussichtlich mit 9.750 Fällen mehr Fälle an als noch 2008. Zudem haben wir vor kurzem außer in Deutschland in mehreren Ländern eine Zunahme der Großinsolvenzen beobachtet.

Vor diesem Hintergrund bleibt es für exportierende Unternehmen wichtig, dass sie ihre Forderungen auch in Phasen des konjunkturellen Aufschwungs durch eine Kreditversicherung schützen. Nur so können sie ihr Wachstum sicherstellen.

Der komplette Bericht kann kostenlos im Internet auf www.atradius.de im Menüpunkt Publikationen heruntergeladen werden.

Anzeige

Bulgarien glänzt mit starkem Wachstum

Bulgarien verzeichnet seine stärkste Konjunkturphase seit der Finanzkrise 2009. Zwischen 2015 und 2017 beschleunigte sich das Wirtschaftswachstum auf durchschnittliche 3,7%, dies ist eine der höchsten Wachstumsraten in der EU. Für das laufende Jahr wird ein ähnliches Niveau erwartet. Danach rechnen die Analysen von Credendo mit einem geringeren Anstieg von 2,8% im Jahr 2020.

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com

© vladko13/iStock/Thinkstock/Getty Images

Am südöstlichen Rand der Europäischen Union bieten sich ungenutzte Potentiale.

Ein vorteilhaftes externes Umfeld sowie eine robuste Konsumnachfrage infolge zunehmenden Vertrauens erklären maßgeblich den positiven Wachstumstrend der vergangenen Jahre. Zudem hat sich die bulgarische Wirtschaft seit ihrem Beitritt zur EU im Jahr 2007 auf einen zusätzlichen Impuls durch den EU-Strukturfonds verlassen können. Die hohe Absorptionsrate (95% im Jahr 2016) hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert und ist nun vergleichbar mit der anderer Länder. Als Konsequenz des Brexits könnte der kommende EU-Haushalt 2020 jedoch geringer ausfallen und sich in geringeren Zahlungen an die größten Empfängerländer wie Bulgarien niederschlagen.

Zwillingsüberschuss mit soliden Fundamentaldaten

Bulgarien zeigt starke makroökonomische Fundamentaldaten mit einem Zwillingsüberschuss. Nach 20 Jahren mit negativem Saldo weist Bulgariens Leistungsbilanz seit 2016 einen Überschuss auf. Dies ist überwiegend auf stärkere Exporte in die EU (dominiert von Industriegütern, gefolgt von Nahrungsmittelerzeugnissen) und höhere Tourismuseinnahmen (10% der Gesamtexporte) zurückzuführen. Der Überschuss belief sich im vergangenen Jahr auf 4,5% des BIP.

Bis 2023 wird langsam eine Rückkehr zu einer ausgeglichenen Leistungsbilanz erwartet. EU-Fonds sowie steigende ausländische Direktinvestitionen, die von weiterhin relativ niedrigen Lohnkosten angelockt werden, dürften die Zahlungsbilanz langfristig im positiven Bereich halten.

Der Haushaltssaldo war mit 0,9% des BIP 2017 ebenfalls positiv. Die fiskalische Konsolidierung hat die öffentlichen Finanzen seit 2015 verbessert und dürfte den Haushalt auch bis 2020 weitgehend ausgeglichen halten. Bulgariens Finanzlage ist solide, und das Land gehört zu den EU-Ländern mit der niedrigsten gesamtstaatlichen Schuldenquote – 23,9% des BIP. Der langsame Rückgang der Verschuldung dürfte sich auf mittel- bis langfristige Sicht fortsetzen.

Ausgehend von einer soliden Basis, fällt der Ausblick weniger positiv aus, wenn eine Reihe potentieller oder wahrscheinlicher Kosten berücksichtigt wird, wie beispielsweise Eventualverbindlichkeiten der Staatsunternehmen (8,5% des BIP), geplante deutliche Lohnerhöhungen in einigen Bereichen des öffentlichen Sektors sowie höhere Ausgaben zur Schließung der Infrastrukturlücke. Längerfristig wird die Alterung der Bevölkerung in Kombination mit der erheblichen Abwanderung junger gebildeter Bulgaren die Erwerbsbevölkerung reduzieren und die Kosten für Renten und Gesundheit steigern. Daher sind weitere umfassende Sozialreformen vonnöten, um eine langfristige haushaltspolitische Nachhaltigkeit zu gewährleisten.

Jahrelange Abwanderung und langsame Armutsbekämpfung

Wie sich bereits in anderen früheren kommunistischen Ländern Osteuropas gezeigt hat, wird Sofia Jahre brauchen, um die strukturellen Schwächen zu überwinden. Die demographische Krise, folgend aus der anhaltenden Abwanderung junger Fachkräfte in wohlhabendere EU-Länder und einer geringen Geburtenrate, ist das akuteste strukturelle Risiko. Mit einem Bevölkerungsschwund von 30% in den vergangenen 30 Jahren hat Bulgarien verständlicherweise mit Arbeitskräftemangel zu kämpfen. Zusammen mit einer hohen Unternehmensverschuldung (84% des BIP) könnte dies zukünftige Inlandsinvestitionen belasten. Diese dürften weiterhin auf dem derzeitigen Niveau von knapp unter 20% des BIP verharren, was im Vergleich mit den für aufstrebende Länder angemessenen 25% moderat ausfällt.

Armut ist ein weiteres Problem in Bulgarien, das Land ist weiterhin das ärmste unter den EU-Mitgliedsländern. Das BIP pro Kopf ist in den ersten zehn Jahren der EU-Mitgliedschaft, insbesondere nach der Finanzkrise 2008/09, nur langsam gewachsen. Die Regierung erkennt die Notwendigkeit eines mehr Menschen einbeziehenden „inklusiven" Wachstums an und hat dies zu einer ihrer Prioritäten gemacht. Allerdings könnten schwache Fortschritte bei den Strukturreformen das Wachstumspotential weiter begrenzen.

Beitritt zur Euro-Zone noch in weiter Ferne

Der Wunsch Bulgariens nach einem Beitritt zur Euro-Zone ist positiv zu werten, und das Land wird die Zeit seiner EU-Präsidentschaft nutzen, um den Beitrittsantrag zum WKM II (Wechselkursmechanismus II), der Vorstufe zur Einführung des Euro, bis Mitte 2018 voranzubringen. Obwohl Bulgarien das nächste Mitglied der Euro-Zone werden könnte, da es alle Maastricht-Kriterien erfüllt, ist der Zeithorizont unsicher. Es könnte einige Jahre dauern, vorsichtig ausgedrückt, da es ihm an Unterstützung unter den Euro-Mitgliedsländern mangelt, insbesondere aufgrund der anhaltend hohen Korruption. Ein Beitritt zum WKM II dürfte unterdessen den Bulgarischen Lev weiterhin stabilisieren. Dieser ist bereits seit 1999 an den Euro gekoppelt.

Darüber hinaus hat sich der Bankensektor seit der Pleite der viertgrößten Bank KTB im Jahr 2014 rasch erholt. Obwohl zwei Banken weiterhin Rekapitalisierung benötigen, entwickelt sich der Bankensektor insgesamt recht stabil, mit guter Kapitalisierung, solidem Liquiditätsniveau und sich langsam erholendem Kreditangebot. Der Anteil notleidender Kredite ist immer noch hoch, jedoch weiterhin rückläufig (von 16,7% 2014 auf 11,4% im September 2017).

Verbesserte Tragfähigkeit der Auslandsverschuldung

Das dominierende finanzielle Länderrisiko hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert. Der Rückgang der Auslandsverschuldung hat sich seit 2013 beschleunigt, was zum einen auf die zunehmend robuste Wirtschaftsentwicklung und die Entschuldung der Privatwirtschaft zurückzuführen ist (82% der Auslandsschulden entfallen auf private Unternehmen, einschließlich konzerninterner Darlehen in Höhe von 20% des BIP), zum anderen auf eine begrenzte öffentliche Neuverschuldung (bis mindestens 2020 ist keine neue Schuldenaufnahme vorgesehen). Die Auslandsverschuldung ist tragfähiger geworden, sie liegt derzeit bei knapp über 70% des BIP und wird in den kommenden Jahren voraussichtlich langsam auf unter 60% zurückgehen. Auch die Liquidität Bulgariens hat sich stark verbessert. Der überschaubare Schuldendienst wird ab diesem Jahr auf unter 15% des Exportwertes geschätzt, er entwickelt sich parallel zur sinkenden Auslandsverschuldung. Die kurzfristigen Schulden, die 2009 bei enormen 70% der Exporterlöse lagen, sind seit 2012 deutlich zurückgegangen und entsprachen Ende 2017 rund 25% der Exporterlöse. Die robusten Währungsreserven, die etwa sieben Monatsimporte abdecken, entsprechen 250% der kurzfristigen Schulden.

Politische Instabilität behindert effektive Politikgestaltung

Bulgarien leidet unter häufiger politischer Instabilität, die eine kontinuierliche Politik verhindert. Regierungen überdauern selten eine Legislaturperiode, dies könnte auch für die dritte Amtszeit von Ministerpräsident Borisow seit 2009 zutreffen. Seine führende Mitte-rechts-Partei GERB gewann die vorgezogenen Wahlen im März 2017 und hält sich seither mit Hilfe einer fragilen Koalition mit kleinen nationalistischen Parteien an der Macht, die jedoch zu einer Reihe von Politikbereichen unterschiedliche Positionen vertreten. Darüber hinaus üben Proteste der Bevölkerung sowie eine starke Opposition der prorussischen Sozialistischen Partei regelmäßig Druck auf die amtierende Regierung aus, was wiederum auf seine

Weise auch die lebendige Demokratie Bulgariens unterstreicht. Obwohl die Regierung es schwer haben könnte, bis zu den Wahlen 2021 zu überdauern, ist politische Stabilität für die kommenden zwölf Monate wahrscheinlich und zumindest bis zum Ende der ersten EU-Ratspräsidentschaft Bulgariens Mitte 2018 sicher zu erwarten.

„Obwohl Bulgarien das nächste Mitglied der Euro-Zone werden könnte, da es alle Maastricht-Kriterien erfüllt, ist der Zeithorizont unsicher."

Die Risiken der inneren Sicherheit sind gering, sie könnten jedoch mit der Migrationskrise zunehmen, wenn die türkisch-bulgarische Grenze als Flüchtlingskorridor an Bedeutung gewinnt. Bislang ist Sofias Haltung zu Flüchtlingen jedenfalls im Vergleich zu anderen früheren Ostblockstaaten relativ offen – trotz Berichten über repressive Behandlungen. Dies lässt sich pragmatisch dadurch erklären, dass Bulgarien zu den Hauptempfängern von EU-Mitteln gehört und stark von Abwanderung betroffen ist.

Korruption als überwältigendes Erbe

Bulgariens prominenteste systemische Krankheit ist die Korruption, ein hartnäckiges Erbe der kommunistischen Ära, die das Land in die wenig beneidenswerte Position des korruptesten EU-Landes gebracht hat (nach Angaben von Transparency International). Daher überwacht die Europäische Kommission das Justizsystem des Landes seit dem EU-Betritt im Jahr 2007 eng bei der Bekämpfung der endemischen Korruption, in Anerkennung dessen, dass die Korruptionsbekämpfung der Bereich ist, in dem Bulgarien in den vergangenen zehn Jahren am stärksten hinterherhinkte.

Der Druck der EU wird von einer aktiven bulgarischen Gesellschaft gestützt, die regelmäßig gegen die Laxheit der Regierung bei der Korruptionsbekämpfung (Skandale) in der öffentlichen Verwaltung und der Justizreform protestiert, der es an Unabhängigkeit und Transparenz mangelt.

Das Veto, das Präsident Radew kürzlich gegen ein EU-Antikorruptionsgesetz einlegte, das die Effizienz des Justizsystems bei der Korruptionsbekämpfung erhöhen sollte, könnte den Prozess zum Stillstand bringen. Allgemeiner betrachtet, ist der Fortschritt bei der Umsetzung von Reformen langsam. In ihrer Amtszeit legt die Regierung Borisow ihren Schwerpunkt auf eine Erhöhung des schwachen Einkommensniveaus und die Entwicklung der Infrastruktur.

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

Anzeige

JETZT ANMELDEN!

14. Structured FINANCE

Die Kongressmesse für Unternehmensfinanzierung

21.-22. NOVEMBER 2018, ICS INTERNATIONALES CONGRESSCENTER STUTTGART

© Stuttgart-Marketing GmbH

Nicht verpassen: Deutschlands führende Kongressmesse für Finanzentscheider

- Treffen Sie über 2.000 Finanzentscheider aus großen mittelständischen und börsennotierten Unternehmen und Banken.
- Lassen Sie sich von über 120 Finanzverantwortlichen und ebenso vielen Top-Experten in rund 100 Workshops inspirieren.
- Nutzen Sie die Tage für ausgedehntes Networking und Austausch auf Augenhöhe.
- Informieren Sie sich in der großen Fachausstellung mit über 100 namhaften Finanz- und Beratungsdienstleistern über die neusten Finanzprodukte.
- Erleben Sie die feierliche Abendveranstaltung mit Preisverleihung des „CFO des Jahres" & „Treasury des Jahres" und anschließender After Dinner Lounge.

Die Impulsgeber 2018①

Kai Gloystein, Vice President Corporate Treasury, Knorr-Bremse AG

Susanne Ochernal, Bereichsleiterin Corporate Finance & Treasury, Senvion Holding GmbH

Dr. Klaus Wirbel, Leiter Finanzen, REWE-ZENTRAL-FINANZ eG

① Referentenauszug

MITVERANSTALTER

Bayern LB · BELLIN · BNP PARIBAS · COMMERZBANK · Deloitte. · DZ BANK Die Initiativbank · LBBW · Noerr

HAUPTMEDIENPARTNER: Frankfurter Allgemeine

MEDIENPARTNER: DerTreasurer

VERBANDSPARTNER: Verband Deutscher Treasurer

ANMELDUNG & PROGRAMM

VERANSTALTER: FINANCE – Das Magazin für Finanzchefs

Was kommt nach dem Brexit?

Der Brexit beschäftigt Europa. Noch weitgehend ungewiss ist die Zukunft nach Abschluss der Austrittsverhandlungen. Wie ist der Stand des Austrittsverfahrens mit Großbritannien? Was passiert in der vereinbarten Übergangszeit? Und wie geht es nach dem Brexit weiter? Diese Fragen beantwortete Dirk H. Kranen in der Keynote zum Kongress Länderrisiken von Coface in Mainz. Die möglichen Folgen für die deutsche Wirtschaft und die Geschäftsaussichten für deutsche Unternehmen waren Themen einer Talkrunde.

Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

erich.hieronimus@coface.com

In seinem Vortrag reduzierte der Referatsleiter im Bundesministerium der Finanzen die ungezählten Berichte und Diskussionen auf den demographischen Kern des ersten Austritts eines Landes aus der EU. „Die Alten haben entschieden", blickte Dirk H. Kranen auf das Abstimmungsergebnis in Großbritannien zurück. Beim Referendum am 26. Juni 2016 lag die Wahlbeteiligung der älteren austrittswilligen Bürger deutlich über der der jüngeren, die eher pro EU eingestellt sind. „Und die Jungen müssen die Folgen tragen." Nun versuchen EU und Großbritannien, auf zwei Ebenen voranzukommen: beim Abkommen über den Austritt, das bis zum Oktober dieses Jahres stehen muss, und bei einem neuen Abkommen über das künftige Verhältnis nach einer Übergangszeit. Die ist bis zum 31. Dezember 2020 datiert.

© a_Jis/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Folgen der britischen Austrittsentscheidung sind noch immer nicht klar.

Mit Großbritannien verliert die EU ihren drittgrößten Nettozahler. Das Vereinigte Königreich zahlte zuletzt rund 6 Mrd EUR mehr ein, als es aus Brüssel bezog. Zum Vergleich: Deutschland als größter Nettozahler hat einen Saldo von 11 Mrd EUR. Dies reißt natürlich eine Lücke in den EU-Haushalt. So sei es als Erfolg zu sehen, dass Großbritannien erklärt habe, alle Verpflichtungen des „mehrjährigen Finanzrahmens" bis 2020, also über das Austrittsdatum hinaus, zu erfüllen, sagte Dirk H. Kranen. Auch bei Projekten, die länger dauerten, werde sich das Austrittsland vertragstreu verhalten. Somit sei zumindest in diesem Punkt Planungs- und Finanzierungssicherheit gegeben.

Britische Wirtschaft erlebt Vorzieheffekt

Insgesamt wurde mit der vereinbarten Übergangsphase der Zeitdruck etwas gemildert. Denn auch Rechtssicherheit besteht bis Ende 2020 weiter. So gelten vom Austrittdatum März 2019 bis Dezember 2020 auch die Regelungen des Binnenmarktes weiter. „Eine Bedingung der EU in diesem Punkt war, dass die Personenfreizügigkeit bestehen bleibt", erinnerte Dirk H. Kranen an die politischen Auseinandersetzungen um Reise- und Beschäftigungsfreiheit. Ein Punkt, der in der innenpolitischen Debatte auf der Insel breiten Raum einnahm, dessen wirtschaftliche Folgen aber wohl unterschätzt wurden. Im Jahr 2015 lebten über 1,2 Millionen britische Staatsbürger in anderen EU-Staaten und fast 3,2 Millionen EU-Bürger in England, Schottland, Wales oder Nordirland. „Großbritannien erlebt bereits Vorzieheffekte", nannte Dirk H. Kranen erste Folgen der Verunsicherung in der Wirtschaft und auf dem Arbeitsmarkt: „Großbritannien hat das schlechteste Wachstum der G7-Länder."

Das Vereinigte Königreich, das in der Übergangsphase ab März 2019 bereits ein Drittland sein wird, wird allerdings nicht länger an den Institutionen und den Entscheidungsprozessen der EU teilnehmen. Die Zuständigkeit des Gerichtshofs der Europäischen Union bleibt aber bestehen.

Und was kommt nach dem Ende der Übergangsphase? Schlüsselpunkt werden sicherlich die Handelsbeziehungen sein. Hierzu gehören Fragen hinsichtlich der Zölle, der Produktstandards und der Streitbeilegung. Modelle zur Zusammenarbeit zwischen der EU und anderen Ländern gibt es bereits. Dirk H. Kranen skizzierte die wichtigsten Vereinbarungen. So haben Norwegen, Island und Liechtenstein Zugang zum Binnenmarkt über den „Europäischen Wirtschaftsraum". Nach dem Vorbild der Schweiz gibt es 120 bilaterale Verträge, die diesen Ländern Zugang zu Teilen des Binnenmarktes gewähren. Mit der Ukraine gibt es ein umfassendes Freihandelsabkommen, mit der Türkei eine Zollunion und unter anderen mit Kanada oder Südkorea Handelsabkommen.

Rote Linien machen Abkommen schwierig

Die „roten Linien", die Großbritannien selbst gezogen habe, machten die Zuordnung zu den bestehenden Modellen schwierig. Beharre das Land auf diesen Linien, etwa bei der Personenfreizügigkeit, bei der Forderung nach regulatorischer Autonomie und nach einer eigenständigen Handelspolitik und der Ablehnung eines substantiellen Finanzbeitrags, bliebe am Ende nur eine eher rudimentäre Vereinbarung, wie sie die EU derzeit mit Kanada und Südkorea pflege. „Diese roten Linien sind nicht mit den leitenden Prinzipien der EU vereinbar", stellte Dirk H. Kranen fest. So sei auch klar, dass das Rosinenpicken, wie es populistische Politiker in Großbritannien propagierten, nicht möglich sei.

Das Fazit von Dirk H. Kranen, das als aktueller Zwischenstand in dem Austrittsgetöse gesehen werden kann: „Fortschritte beim Austrittsabkommen; Übergangszeitraum gibt Rechtssicherheit und weitere Zeit für Verhandlungen; wesentliche Fragen der zukünftigen Verhältnisses des Vereinigten Königreichs mit der EU bleiben unklar."

„Komplexe Gemengelage"

In der anschließenden Diskussion zeigte sich erwartungsgemäß keiner der Diskussionsteilnehmer glücklich oder sorglos bezüglich des Brexits. Dr. Engelbert J. Günster (Präsident der IHK für Rheinhessen) fürchtet, dass der Austritt eine Signalwirkung auf weitere Länder haben könnte: „Osteuropäische Staaten beobachten das, Griechenland auch." In der sehr „komplexen Gemengelage" stelle sich unter anderem auch die Frage, ob beispielsweise China in diese und mögliche weitere Lücken vorstoßen werde. Eine Gefahr bestehe darin, dass andere Staaten auch mit dem Rosinenpicken beginnen könnten, falls die EU das Großbritannien gestatte, sagte Christoph Riechmann. Der Wert des Binnenmarktes ergebe sich aus seiner Größe und seinen Regeln. Die Zusammenarbeit sei enger als zwischen den Staaten der USA. „Die Alternativen sind sehr riskant", sagte der Consultant. „Wenn das Gebäude bröckelt, wird der Wohlstand leiden. Das Gebilde wird auch nicht mehr replizierbar sein."

„Fortschritte beim Austrittsabkommen; Übergangszeitraum gibt Rechtssicherheit und weitere Zeit für Verhandlungen; wesentliche Fragen der zukünftigen Verhältnisses des Vereinigten Königreichs mit der EU bleiben unklar."

Antizyklisch verhält sich die Gesellschaft von Wolfgang Becker (Geschäftsführer der IHT Industrie- und Handels-Treuhand GmbH). Der Zentralregulierer von Musterhaus Küchen ist seit Anfang dieses Jahres dabei, in Großbritannien eine Verbandsstruktur aufzubauen. Zwar werde Großbritannien den Brexit durchziehen: „Die können nicht mehr zurück." Auf dem Markt werde sich aber alles Weitere einspielen. „Digitalisierung und Abschottung, das funktioniert nicht", nannte Becker ein Thema, bei dem die Politik den Widerspruch noch erkennen werde. „Und die Politik in Großbritannien wird es auch schwer haben, den eigenen jungen Leuten die Probleme zu erklären."

„Heißt das, dass Großbritannien die selbstgezogenen roten Linien doch noch ausradieren muss?", fragte Moderator Carsten Knop (Chefredakteur Digitale Produkte der F.A.Z.) mit Bezug auf die zuvor in der Keynote genannten Probleme für eine Folgevereinbarung mit der EU. „Genau das ist die innenpolitische Diskussion in Großbritannien", sagte Kranen. „Das Land ist gespalten. Das Volk hatte die Handelspolitik beim Referendum nicht im Kopf." Anders als Becker hegt Kranen persönlich noch die leise Hoffnung, „dass es sich Großbritannien doch noch einmal überlegt, wenn alles ausverhandelt ist". Die Mehrheit im Saal sieht das nicht so. Bei einem Voting über die Kongress-App sagten 88%: Der Brexit kommt!

Trump gibt Druck auf den Kessel

Bei den Chancen für ein Handelsabkommen mit den USA ist die Meinung indes geteilt. Dazu sagten nur 54% ja. Knop hatte den Blick auf weitere Problemfelder der Weltwirtschaft ausgeweitet: „Worauf können sich Unternehmen noch verlassen im allgemeinen Kontext?" Hier der Brexit, dort das gescheiterte TTIP-Abkommen der EU mit den Vereinigten Staaten. Günster bedauert das Scheitern: „Es geht dabei nicht nur um Zölle, es geht um viel mehr. Und wir waren ja dicht dran", sagte der IHK-Präsident und frühere Deutschland-Chef von Boehringer Ingelheim. Er

selbst hätte mit Ja gestimmt bei der Frage, ob es noch zu einem Handelsabkommen mit den USA komme.

50 zu 50 sieht Dr. Christoph Riechmann (Director, Frontier Economics Limited) die Chancen dafür. Er sei skeptisch angesichts der zwei Kräfte, die in dieser Frage wirkten: „Es geht um den Widerstreit des Produzentenschutzes und des Konsumentenschutzes." In der öffentlichen Diskussion, insbesondere in Deutschland, hätten sich die Verbraucherthemen durchgesetzt. Und da US-Präsident Trump wirtschafts- und handelspolitisch in „die alte Welt" zurückspringe, lägen die Vorstellungen auch auf dieser Ebene weit auseinander.

„Wenn Trump und der Brexit zu einem Push für die EU geführt haben und weiter führen, dann ist das gut."

Für Kranen zeigt das „Gegenmodell Trump", wie gut das andere Modell sei. „Der Brexit hat die Zustimmung zur EU in anderen Ländern erhöht, denn wir werden uns bewusst, was wir schon erreicht haben." Trump habe den Druck auf den Kessel der EU weiter erhöht. „Wir müssen bei allen Problemen die Erfolge stärker würdigen." Dazu zählte er ausdrücklich die Osterweiterung der EU. Das sieht auch Günster so: „Wenn Trump und der Brexit zu einem Push für die EU geführt haben und weiter führen, dann ist das gut." Es sei klar, dass die Länder Europas nur zusammen erfolgreich sein könnten in der Weltwirtschaft, in der der Brexit ein vergleichsweise kleines Ereignis sei.

„Wird die Wirtschaft in Europa in den nächsten fünf Jahren im Saldo weiter wachsen?", wollte Knop abschließend von den Kongressteilnehmern wissen. Immerhin 74% der Teilnehmer erwarten weiteres Wachstum. „Überrascht von dem fehlenden Viertel" zeigte sich Riechmann. Denn er ist optimistisch hinsichtlich der EU: „Die Produktivität wird hoch bleiben." Großbritannien werde allerdings Probleme bekommen, denn das Wachstum dort sei wesentlich getragen von der starken Einwanderung. Wenn sich das Land nun stärker abschotte, wirke sich das negativ aus.

Becker sieht für seine Branche positive Bedingungen. Die Verbraucher setzten gerade in schwierigeren Zeiten eher auf Sachwerte: „Dazu zählen unsere hochwertigen Küchen und Möbel." Unklar sei aber, wie sich die Kapitalmärkte entwickelten und wie es mit der Niedrigzinspolitik weitergehe. Ein Zinsanstieg könne erhebliche Folgen haben, besonders auf dem Immobilienmarkt. Von daher sieht er die mittelfristigen Wachstumschancen derzeit auch bei 50 zu 50.

Anzeige

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Foto: mapodile/thinkstock/iStock Images

Was Mittelständler diese Woche wissen müssen – jeden Donnerstag neu

Der E-Newsletter von Markt und Mittelstand

Jetzt kostenlos abonnieren: www.marktundmittelstand.de

Brasilien stellt sich neu auf

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Der Streik der Lastwagenfahrer ist vorbei. Die Versorgung normalisiert sich. Das Land bleibt auf Wachstumskurs. Auf der Agenda stehen Reformen des Sozialsystems und eine Privatisierung der Staatsbetriebe. „Brasilien bekommt eine neue DNA", sagte Marcos Prado Troyjo, Direktor des BRICLab an der Columbia Universität auf dem ExportManager-Forum Brasilien, das der ExportManager gemeinsam mit LIDE Deutschland, der Santander Bank und der Messe München am 4. Juni in Frankfurt am Main veranstaltete.

Politische Konjunktur

Aktuell weist Brasilien für das erste Quartal 2018 ein Wirtschaftswachstum von 1,2% gegenüber dem Vorjahr aus. Wegen des Streiks wird die Wachstumsrate im Gesamtjahr nur auf 2% steigen, prognostizieren die Volkswirte der Santander Bank. Das Vertrauen der Konsumenten und Unternehmen ist nach den Rezessionsjahren 2015 und 2016 zurückgekehrt, sagte André Beust, Senior International Business Manager der Santander Bank.

Marcos Troyjo wies in seiner Keynote auf die wechselvolle Wirtschaftsentwicklung Brasiliens hin: Phasen der Hochkonjunktur wie 2010 wechseln sich ab mit Phasen der Rezession. Anlass sind zumeist politische Konflikte. Durch die Aufarbeitung des Korruptionsskandals Lava Jato, die unter anderem zur Verurteilung des früheren Präsidenten Lula da Silva führte, ist das bisherige politische System diskreditiert. Die aussichtsreichen Kandidaten für die Präsidentschaftswahl könnten nach der Wahl einen stärker privatwirtschaftlichen Kurs einschlagen.

© Frankfurt Business Media

André Beust und Marcos Prado Troyjo im Gespräch mit Fabiana Oscari-Bergs von LIDE (von links nach rechts).

Importsubstitution schwächt Industrie

Einen Schwachpunkt der brasilianischen Wirtschaft sieht Troyjo in der jahrelangen Importsubstitution, die Produkte aus brasilianischer Produktion verteuert habe. So koste zum Beispiel ein Öltanker mit brasilianischem Wertschöpfungsanteil weit mehr als ein vergleichbares Schiff aus chinesischer oder koreanischer Produktion. Dieser Kostennachteil, der sogenannte Custo Brasil, werde nun abgebaut, ist Troyjo überzeugt.

Weiterhin Bestand hat nach Ansicht Troyjos die Nachfrage nach brasilianischen Rohstoffen und Agrarerzeugnissen vor allem in Asien. Auch wenn China nicht mehr so stark wachse wie in den vergangenen Jahren, seien die absolute Wirtschaftsleistung und damit die Nachfrage doch weit höher als in den Jahren des zweistelligen Wachstums. Auch die Gefahr höherer Zinsen durch die Straffung der Geldpolitik sei für Brasilien nicht so ausgeprägt wie für andere Schwellenländer.

Steuern und Streik belasten Einstieg

Für Dr. Jochen Walter, Regional Manager Brasilien der Messe München, war der Einstieg in den brasilianischen Markt herausfordernd. Frühzeitig müsse man sich um Steuern und Finanzen kümmern, sollte das geplante Projekt einfach halten, um nicht von der Komplexität der brasilianischen Rahmenbedingungen überwältigt zu werden, riet er den Teilnehmern des ExportManager-Forums. So hätten die verschiedenen Steuerarten den Rahmen der firmeninternen Software gesprengt. Die Messe München hat eine Baumaschinenmesse in Brasilien erworben. Der Streik der Lastwagenfahrer zwang das Unternehmen, die für den 5. Juni geplante Messe in den Dezember zu verschieben. Mit Rückschlägen habe man gerechnet, sagte Walter, aber man plane ein langfristiges Engagement. In Brasilien brauche man einen langen Atem.

Anzeige

3. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis

23. OKTOBER 2018, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN, MANNHEIM

SPRECHER U.A.:

Dr. Karl-Ulrich Köhler,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
Rittal GmbH & Co. KG

MDG Karl Wendling,
Unterabteilungsleiter Außenwirtschaftskontrollen, Asien, Australien, BMWi

Dr. Heike Wenzel,
Geschäftsführerin,
WENZEL Group GmbH & Co. KG

Dr. Gunther Wobser,
Geschäftsführender Gesellschafter,
LAUDA DR. R. WOBSER GMBH & CO. KG

VERANSTALTER

ExportManager

MITVERANSTALTER

Atradius – Managing risk, enabling trade
Deutsche Bank

PARTNER

BARNES & THORNBURG LLP
DHL
GLOBAL CURRENCY HERALD
MELCHERS RECHTSANWÄLTE
Santander

FÖRDERER

BayernLB
BNP PARIBAS – Die Bank für eine Welt im Wandel
CMS – Law. Tax
COMMERZBANK
Deka
HAGEMANN – Trade Compliance Consulting
Helaba
HESSEN TRADE & INVEST
PartnerPlusBenefit
Raiffeisen Bank International
STRATEGY & ACTION INTERNATIONAL

MEDIENPARTNER

GTAI GERMANY TRADE & INVEST
ZOLL.EXPORT – www.zoll-export.de

KOOPERATIONSPARTNER

Der Mittelstand. BVMW

www.deutscher-exporttag.de

Berufsbild Exportleiter: alles im Blick

Exportverantwortliche in mittelständischen Unternehmen müssen Verkauf und Vertrieb ebenso wie Verfahren und Kontrollen im Blick behalten. Über ihren Werdegang, ihre Tätigkeit und Herausforderungen berichten Kristian Mertlik, Leiter Export & Außenwirtschaft der Murrplastik Systemtechnik GmbH, und Maximilian Emrich, Leiter Export & Versand der Wenzel Präzision GmbH im Gespräch mit dem ExportManager.

Kristian Mertlik
Leiter Export & Außenwirtschaft, Murrplastik Systemtechnik GmbH

kristian.mertlik@murrplastik.de

Maximilian Emrich
Leiter Export & Versand, Wenzel Präzision GmbH

maximilian.emrich@wenzel-cmm.com

▽ *Herr Mertlik, Sie sind Betriebswirt und haben nach Jahren im Vertriebsinnendienst in diesem Jahr die Exportleitung bei Murrplastik übernommen. Was hat Sie daran besonders gereizt? Wie ist Ihr Unternehmen international aufgestellt?*

▲ Mertlik: Die Murrplastik Systemtechnik GmbH ist weltweit aufgestellt. Wir betreuen von Oppenweiler aus unsere eigenen Auslandsniederlassungen sowie unsere Partnergesellschaften. Besonders gereizt haben mich an der Aufgabe die vielen verschiedenen Schwerpunkte. Neben der Betreuung der Kunden liegt doch ein großer Schwerpunkt meiner Tätigkeit auf der Exportkontrolle und den weiteren rechtlichen Themengebieten. Hier sind heutzutage einfach gute Konzepte gefragt, um das Unternehmen in eine gute Position zu bringen. Auch die operative Abwicklung von Exportsendungen bringt eine gewisse Herausforderung mit sich, da die Anforderungen von Kundenseite wie auch von staatlicher Seite immer weiter wachsen.

▽ *Herr Emrich, Sie sind ebenfalls Betriebswirt und haben nach Ihrer Ausbildung zum Bürokaufmann bei Wenzel, einem berufsbegleitenden Studium zum Betriebswirt und einigen Jahren als Sachbearbeiter und Teamleiter die Exportleitung bei Wenzel Präzision übernommen. Wie ist es dazu gekommen, und wie ist Ihr Unternehmen international aufgestellt?*

▲ Emrich: Im Zuge meiner beruflichen Entwicklung konnte ich schon direkt nach meiner Ausbildung erste Erfahrungen als Auftragssachbearbeiter in der Export- und Zollabwicklung sammeln. Ich denke, der besondere Reiz war das absolut abwechslungsreiche Aufgabengebiet, beginnend von der vollständigen Versand- bis hin zur anspruchsvollen Ausfuhrabwicklung. Zudem war glücklicherweise direkt nach meinem Abschluss als Betriebswirt eine Vakanz dringend zu besetzen. Über die Jahre hinweg wurde mein Interesse an dieser Aufgabe immer größer, und ich habe mit zunehmendem Engagement und Freude an der kontinuierlichen Optimierung der Zoll-, Versand- und Exportkontrollprozesse bei Wenzel, aber auch an meiner persönlichen Entwicklung gearbeitet.

Die Firma Wenzel Präzision ist ein familiengeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Wiesthal und darüber hinaus einer der weltweit führenden Messmaschinenhersteller. In Wiesthal wird, außer in unserem zweiten Produktionsstandort in Schanghai, ein Großteil unserer Maschinen produziert als auch weltweit vertrieben. In den wichtigsten Märkten sind wir mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten und verfügen über ein weltweit gut ausgebautes Vertriebs- und Servicenetzwerk.

▽ *Im Export treffen klassische Verkaufs- und Vertriebstätigkeiten auf umfangreiche Regularien und vielfältige Anforderungen der Auslandsmärkte. Was macht aus Ihrer Sicht einen guten Exportleiter aus? Und was sollte ein Exportleiter können?*

▲ Mertlik: Es ist schwer zu beurteilen, was einen guten Exportleiter ausmacht, da die Anforderungen in jedem Unternehmen verschieden sind. Es ist jedoch richtig, dass die Tätigkeiten sehr vielfältig sind. Wichtig ist einfach, den Überblick zu behalten und die Dinge ganzheitlich zu sehen. Interessant wird es, wenn Kundenanforderungen (vor allem an eine schnelle Lieferperformance) auf rechtliche Voraussetzungen treffen.

▲ Emrich: Meines Erachtens hängt der Erfolg eines guten Exportleiters gleich von mehreren Faktoren ab. Aufgrund des stetigen Wandels von wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen ist es sehr wichtig, seine Fachkenntnisse durch stetige Recherchen sowie Weiterbildungsmaßnahmen up to date zu halten. Darüber hinaus ist es wichtig, einen guten Informationsaustausch zwischen den einzelnen Geschäftsbereichen und den Entscheidungsträgern zu gewährleisten.

▽ *Welche Bedeutung hat die Beobachtung der politischen und wirtschaftlichen Situation der Auslandsmärkte für Ihre Tätigkeit?*

▲ Mertlik: Das weltweite politische Geschehen aktiv zu beobachten gehört für mich definitiv zu meiner Tätigkeit. Rechtliche Rahmenbedingungen können sich schnell ändern. Auch können sich solche Veränderungen stark auf die wirtschaftliche Situation in einem Land auswirken. Daher ist es wichtig, abschätzen zu können, in welche Richtung es gehen wird.

▲ Emrich: Die Beobachtung der wirtschaftlichen und politischen Situation ist für mich und in meiner Funktion sehr wichtig. Es gilt, die weltweiten politischen Entwicklungen richtig einschätzen zu können. Dies ist vor allem wichtig, um potentielle Risiken frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig Maßnahmen und strategischen Entscheidungen zu treffen.

▽ *Herr Mertlik, Sie haben Ihre Ausbildungs- und Qualifizierungsschritte (Kaufmann, Industriefachwirt, Betriebswirt) vor allem in der IHK absolviert. Welche Weiterbildungsangebote sollte man im Bereich Export nutzen? Reichen die Angebote der IHK?*

▲ Mertlik: Die Angebote der IHK sind sehr gut. Speziell in der wirtschaftlich starken Region Stuttgart ist die IHK sehr erfahren im Bereich Export. Daher kann man die Angebote auf jeden Fall empfehlen. Grundsätzlich empfiehlt es sich dennoch, unterschiedliche Angebote zu nutzen. Beispielsweise versuchen wir, die rechtlichen Änderungen eines jeden Jahres durch mehrere Anbieter abzudecken. Mein komplettes Team geht auf diese Veranstaltungen, wobei wir dann immer darauf achten, dass wir eben verschiedene Anbieter nutzen. Grundsätzlich ist es aber so, dass der Bereich Export in der Berufsausbildung noch viel zu wenig Berücksichtigung findet. Das führt dazu, dass viele Mitarbeiter in diesem Bereich Quereinsteiger sind. Hier spielt also zu einem großen Teil auch die Erfahrung eine Rolle, die man sich über Jahre angeeignet hat.

▽ *Herr Emrich, Sie haben Ihre Qualifizierungsschritte (kaufmännischer Fachwirt, Betriebswirt) an der Akademie für Unternehmensführung in Würzburg absolviert. War das im Rückblick die richtige Wahl, oder würden Sie jungen Kaufleuten mit Interesse am Export etwas anderes empfehlen? Welche Weiterbildungsangebote sollte man im Bereich Export nutzen? Reichen die Angebote der IHK?*

▲ Emrich: Meine Weiterbildung zum kaufmännischen Fachwirt und anschließend zum Betriebswirt war, rückblickend gesehen, für mich persönlich definitiv die richtige. Natürlich bilden die Lehrhinhalte des Fach- und Betriebswirtes eine sehr gute Basis, um die betriebswirtschaftlichen Geschäfts- und Verkaufsprozesse im Unternehmen besser verstehen zu können sowie dafür, sich Führungs- und Marketinggrundsätze anzueignen. Jedoch sind diese Themen für mein Aufgabengebiet als Export- und Versandleiter, fachlich gesehen, leider nicht ausreichend, und ich konnte mich auf diesem Wissen nicht ausruhen. Daher blieb es nicht aus, weiterführende Seminare und Schulungen bei verschiedensten Bildungsträgern unter anderem mit den Schwerpunkten Zoll, Exportkontrolle, Akkreditiv-, Präferenz- und Vertragsrecht zu besuchen.

Es gibt durchaus zielführende Varianten wie z.B. eine mehrmonatige Weiterbildung zum Exportmanager/zur Exportmanagerin (inkl. IHK-Abschluss). Letztendlich können jedoch unterschiedlichste Wege zum gleichen Ziel führen. Die IHKs bieten bereits ein sehr gutes Angebot an Bildungsmöglichkeiten, und auch ich habe schon einige Veranstaltungen besucht. Doch auch andere Bildungsträger bieten sehr gute, zum Teil bessere fachliche und inhaltliche Seminare an.

▽ *Die Digitalisierung hat in den vergangenen Jahren auch den Export erreicht. Sind digitale Geschäftsmodelle für Ihr Unternehmen ein Thema, und wie verändern sich dadurch die Anforderungen an die Exportabteilung?*

▲ Mertlik: Viele Themen im Bereich des Exports sind bereits digitalisiert – man braucht nur an die Abwicklung der Verzollung über ATLAS zu denken oder die EDI-Anbindung an die Speditionen. Das Zusammenspiel zwischen Kunde, Lieferant, Spediteur und Behörden wird immer mehr digitalisiert. Hier besteht die größte Herausforderung für eine Exportabteilung darin, das Zusammenspiel an den Schnittstellen sauber einzurichten. Die Daten müssen korrekt und zuverlässig übermittelt werden, auch um rechtliche Probleme zu vermeiden. Eine komplett automatisierte Exportkontrolle ist im Moment in meinen Augen noch nicht umsetzbar. Je mehr aber auch die Behörden ihre Digitalisierung vorantreiben, desto eher ist dieses Ziel erreichbar.

▲ Emrich: Die Digitalisierung spielt bei Wenzel allgemein eine wichtige Rolle, und es wurden schon vor Jahren erste vielversprechende und interessante Projekte in diese Richtung gestartet. Einige Maßnahmen tragen bereits erste Früchte und konnten erfolgreich in unsere Geschäftsprozesse, Produkte sowie Vertriebsstrategien integriert werden. Meiner Meinung nach hat die Digitalisierung im Export bereits schon früh begonnen – so gibt es beispielsweise schon seit fast zehn Jahren die elektronische Ausfuhranmeldung, und auch die Antragstellung beim BAFA ist schon mehrere Jahre papierlos über das ELAN-K2-Portal möglich. Auch die weiteren Entwicklungen im Zuge der Digitalisierung bergen durchaus neue Anforderungen für die Exportabteilung, und es gilt sich frühzeitig damit auseinanderzusetzen.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

Regional Manager im Auslandsgeschäft

Hans-Günter Wiesenack
International Banking,
ODDO BHF-Bank

hans-guenter.wiesenack@bhf-bank.com

Der Manager der Auslandsbeziehungen eines Unternehmens hält die internationalen Kontakte und sorgt für reibungsloses Geschäft. Das Pendant zum Exportverantwortlichen im Industrieunternehmen ist in der Welt der Banken der Regional Manager – ein idealer Beruf für Menschen, die sich für Internationalität, Kontakt mit Kunden, Reisen und anspruchsvolle berufliche Inhalte begeistern.

Welche Aufgaben hat ein Regional Manager zu erfüllen?

Der Regional Manager ist zuständig für die Beziehung zu Banken im Ausland, in der Regel für bestimmte Länder oder Regionen. Sein Ziel ist es, die Beziehung zu Banken im Ausland aufzubauen und zu pflegen, um im Rahmen von Bankdienstleistungen und Finanzierungen zusammenzuarbeiten. Bei den Kunden handelt es sich in erster Linie um Banken in Schwellenländern. Wenn Exporteure in Schwellenländer verkaufen, wird für die Absicherung der Zahlungsverpflichtung des Käufers und die Abwicklung der Zahlung eine lokale Bank eingeschaltet.

Hintergrund ist, dass das Risiko von Zahlungsverzögerungen und sogar -ausfällen in Schwellenländern höher ist. Daher bieten Banken in Deutschland im kommerziellen Auslandsgeschäft Finanzierungen und Dienstleistungen an, die auf die Erfordernisse der Exporteure zur Abwicklung von deren Handelsgeschäften und damit auf Schwellenländer, speziell auf Banken in Schwellenländern, zugeschnitten sind.

© Artem Bali @belart84

Reisen eröffnen den direkten und besonderen Zugang zu Menschen und Kulturen.

Die Zuständigkeiten von Regional Managern unterscheiden sich häufig nach Sprachregionen. Ein Regional Manager kann für Banken im englischsprachigen Afrika, in Ländern wie Ghana und Nigeria, oder für Banken im französischsprachigen Afrika, in Ländern wie Mauretanien und dem Senegal, zuständig sein. Für welche Regionen und Länder der Regional Manager zuständig ist, hängt von der Intensität und dem Umfang der Zusammenarbeit und den individuellen Kompetenzen des Regional Managers ab. Möglicherweise ist der Regional Manager auch für die Beziehung zu Unternehmen oder Behörden in dem Schwellenland verantwortlich.

Die Regional Manager vertreiben die Produkte der Bank. Die Zusammensetzung der Produktpalette der Bank ist die Grundlage für die Zusammenarbeit mit dem Kunden. Typische Produkte des kommerziellen Auslandsgeschäfts sind das Akkreditiv sowie über Exportkredit versicherte Finanzierungen und Garantien. Typisch für die Zusammenarbeit mit Banken in Schwellenländern sind auch die Einrichtung von Konten und die Abwicklung von Zahlungen. Als Voraussetzung zur Abwicklung von Geschäften müssen entsprechende Vereinbarungen mit den Banken in den Schwellenländern getroffen und Kundenannahmeprozesse für diese Banken durchgeführt werden. Danach sind Linien einzurichten, denen eine Bonitätsprüfung von Kunden und Land vorausgeht.

Zur Etablierung und Pflege der Kundenbeziehung steht der Regional Manager in regelmäßigem Kontakt mit den Banken in Schwellenländern. Der Regional Manager arbeitet intensiv mit den Kolleginnen und Kollegen in seiner Bank zusammen, die für die Bankprodukte des kommerziellen Auslandsgeschäfts und des Zahlungsverkehrs zuständig sind, zum Beispiel Akkreditivabteilung und Kreditbereich. Er ist zentraler Ansprechpartner für Kunden und Kollegen im Rahmen seiner Länderzuständigkeit. Zudem ist er auch zentraler Kompetenzträger, wenn es um die Beratung der Exporteure im Inland geht. Er beobachtet hierfür und im Interesse der Bank die wirtschaftliche und politische Entwicklung in den Ländern seiner Zuständigkeit.

„Wenn Exporteure in Schwellenländer verkaufen, wird für die Absicherung der Zahlungsverpflichtung des Käufers und die Abwicklung der Zahlung eine lokale Bank eingeschaltet."

Von zunehmend großer Bedeutung sind Aufgaben, die im Zusammenhang mit Compliance und anderen aufsichtsrechtlichen Themen stehen. Hier unterstützt er die Beschaffung von notwendigen Informationen.

Wie sieht der Arbeitsalltag eines Regional Managers aus?

Befindet sich der Regional Manager in seiner Bank, dann kommuniziert er intensiv über E-Mail und Telefon mit seinen Kunden und Kollegen.

Zum Tagesgeschäft gehören Anfragen zur Abwicklung von einzelnen Transaktionen, bei denen geprüft werden muss, ob entsprechende Linien bestehen oder nicht. Wenn nicht, muss geprüft werden, ob die Transaktion grundsätzlich als vertretbar angesehen werden kann. Erscheint sie vertretbar, müssen entsprechende Schritte zur Umsetzung unternommen werden. Bei den Anfragen kann es sich um zeitkritisches Geschäft handeln, bei dem Druck besteht, den Kunden den erwarteten Service möglichst kurzfristig zur Verfügung zu stellen. Dem Regional Manager obliegt die Koordination der Beteiligten und der einzelnen Schritte.

Die Aufgaben des Regional Managers sind mit einer hohen Auslandsreisetätigkeit verbunden. Er reist als Repräsentant seiner Bank regelmäßig in die Länder seiner Zuständigkeit. Dort besucht er seine Kunden und führt ergänzende Gespräche zum Beispiel mit deutschen Unternehmensvertretern vor Ort oder mit den deutschen Botschaften. Gelegentlich reist er zusammen mit Vertretern anderer Unternehmen oder der Bundesregierung im Rahmen einer Delegation. Bei den Reisen wird allgemein über das Land, die wirtschaftliche und politische Entwicklung und natürlich über die konkrete Zusammenarbeit bei Dienstleistungen und Finanzierungen gesprochen. Je nach Ländern und zu besprechenden Geschäften kann eine Reise bis zu zwei Wochen dauern.

Zur Umsetzung von einzelnen Transaktionen und bei der Prüfung von Geschäftsstrategien spricht der Regional Manager ferner mit internen Fachbereichen wie der Rechts- und Sicherheitenabteilung und extern u.a. mit Zentralbanken sowie gegebenenfalls mit lokalen Anwälten.

Im Inland nimmt er an Fachveranstaltungen teil und besucht Exporteure, um diese zu Ländern, Risiken und Absicherungsmöglichkeiten zu beraten.

Welche persönlichen Voraussetzungen und Anforderungen muss ein Regional Manager erfüllen?

Übliche Voraussetzungen sind:

- Hochschulabschluss
- Interkulturelle Kompetenz
- Mehrjährige Berufserfahrung im kommerziellen Auslandsgeschäft mit entsprechenden Produktkenntnissen
- Sehr gute Kenntnisse in Englisch und anderen Fremdsprachen
- Starke akquisitorische Kompetenz
- Hohe Einsatzbereitschaft und Flexibilität

Maßgeblich sind die interkulturelle Kompetenz, das persönliche „Brennen“ für eine Region oder Länder und die Freude am Umgang mit Menschen in Schwellenländern. Die interkulturelle Kompetenz ist zu belegen, zum Beispiel durch längere Aufenthalte im Ausland oder einen speziellen familiären Hintergrund sowie entsprechende Sprach- und Länderkenntnisse.

Die Arbeit mit Kunden in Schwellenländern erfordert besonders viel Verständnis und Flexibilität. In der Zusammenarbeit mit Schwellenländern treten immer wieder Verzögerungen, Schwierigkeiten und Unzulänglichkeiten auf, die es geduldig und verständnisvoll zu bewältigen gilt.

Was macht das Berufsbild eines Regional Managers besonders attraktiv?

Die Reisen eröffnen den direkten und besonderen Zugang zu Menschen und Kulturen in Schwellenländern – und zwar nicht in touristischem Sinn, sondern über eine geschäftliche Zusammenarbeit. Das gibt Gelegenheit zu intensiven Gesprächen übers Geschäft, aber auch über Wirtschaft, Politik, Kultur und persönliche Lebensverhältnisse.

Oft erfolgen Einladungen zu Geschäftsessen, gelegentlich bei engen Kontakten auch Einladungen ins private Zuhause. Oder es kann zu Treffen mit führenden Politikern und Persönlichkeiten eines Landes kommen. Regional Manager der ODDO BHF hatten u.a. bereits die Gelegenheit, die Präsidenten von Sri Lanka, Ägypten und Guinea in Gesprächen in kleiner Runde kennenzulernen.

Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit leistet der Regional Manager einen Beitrag zu der Entwicklung eines Landes, der sehr wichtig sein kann. Gerade für Schwellenländer ist wirtschaftliches Wachstum durch Handel und Investitionen richtungweisend, um schwierige Lebensbedingungen zu verbessern. Zudem unterstützt der Regional Manager deutsche Unternehmen und Exporteure in Deutschland.

Neue Technologien wie Blockchain werden die Bankprodukte im kommerziellen Auslandsgeschäft in Zukunft maßgeblich verändern. Die durch das Internet und die neuen Medien zur Verfügung stehenden Informationen verbessern die Transparenz von Schwellenländern und lokalen Geschäftspartnern. Dies verringert tendenziell die Nachfrage nach Risikoabsicherungen durch Banken. Das Geschäft mit Schwellenländern wächst überproportional und ändert sich schnell. Regional Manager müssen offen sein, neue Entwicklungen antizipieren und Chancen erkennen.

Finanzierungen mit Deferred-Payment-Akkreditiv

Markus Schmauder
Leiter Fachberatung International Business Bayern/ Sachsen/Süd-Württemberg, LBBW

markus.schmauder@LBBW.de

Produkte an Kunden in Schwellenländern zu verkaufen kann für Exportmanager eine besondere Herausforderung sein. Vor allem die Finanzierung bereitet Kunden in Hochzinsländern oft Schwierigkeiten. Deferred-Payment-Akkreditive bieten Exporteuren Sicherheit bei ihren Geschäften mit Kunden in Schwellenländern und können sogar noch weit mehr: Sie sind obendrein effektive Instrumente zur Finanzierung und Absatzförderung.

© Yamini Chao/DigitalVision/Thinkstock/Getty Images

Die indische Textilindustrie setzt auf deutsche Maschinen. Finanzierungsangebote sind gerne gesehen.

Die Wachstumschancen in den Schwellenmärkten sind zwar groß, häufig ist allerdings nur schwer einzuschätzen, wie solide ein potentieller Kunde ist. Akkreditive haben sich in solchen Situationen als ein Instrument bewährt, das bei der Abwicklung eines Liefergeschäftes Sicherheit für beide Vertragspartner schafft. Inzwischen reicht das in vielen Fällen aber nicht mehr aus: Importeure in Schwellenländern erwarten nämlich immer häufiger, dass der Verkäufer ihnen auch eine Finanzierung des Geschäfts anbietet. Eine spezielle Form des Akkreditivs erfüllt beide Anforderungen und bietet Sicherheit und Finanzierung in einem.

Die Rede ist vom sogenannten Deferred-Payment-Akkreditiv. Wie ein klassisches Akkreditiv schafft dieses Instrument einen Risikoausgleich zwischen den Unternehmen – durch Vertragsabwicklung Zug um Zug. Obendrein räumt der Exporteur dem Importeur im Rahmen des Akkreditivs ein Zahlungsziel ein. Die Zahlung wird damit erst nach Ablauf einer Frist fällig.

Wann diese beginnt, lässt sich in den Bedingungen des jeweiligen Akkreditivs eindeutig regeln. Exporteure weisen das Versenden der Ware per Schiff zum Beispiel häufig durch den Erhalt der entsprechenden Warendokumente nach. Die Vertragspartner können dann vereinbaren, dass die Frist ab dem Datum des Versands läuft, zum Beispiel über einen Zeitraum von 90 oder 180 Tagen. Der Importeur braucht die Ware erst nach Ablauf dieser sogenannten Nachsichtfrist zu bezahlen.

Entscheidender Vorteil: Der Exporteur kann dem Importeur ein Zahlungsziel gewähren, ohne zusätzliche Risiken einzugehen und den Kredit überwachen zu müssen für den Fall, dass der Kunde in der Zwischenzeit Bonitätsprobleme bekommt. Denn der Verkäufer behält bei diesem Geschäft trotz des eingeräumten Zahlungsziels die Sicherheit des Akkreditivs: Das Zahlungsversprechen der beteiligten Bank bleibt über den gesamten Zeitraum hinweg bis zur Fälligkeit bestehen.

„Der Exporteur kann dem Importeur ein Zahlungsziel gewähren, ohne zusätzliche Risiken einzugehen und den Kredit überwachen zu müssen für den Fall, dass der Kunde in der Zwischenzeit Bonitätsprobleme bekommt."

Kann oder will der Exporteur die Finanzierung nicht selbst stemmen, kann eine Bank einspringen und die Forderung ankaufen. In diesem Fall bekommt der

Exporteur seinen Kaufpreis direkt bei Vorlage der vereinbarten Akkreditivdokumente. Dem Exporteur fließt damit Liquidität zu, mit der er gegebenenfalls eigene Kreditlinien entlasten kann. Die Bank gewährt dem Importeur im Rahmen des vereinbarten Zahlungsziels quasi einen Kredit, in dem sie die Akkreditivforderung regresslos ankauft und ab diesem Zeitpunkt das Länder- und Auslandsbankenrisiko trägt.

Großer Vorteil dieser Konstellation für Ex- und Importeur: Maßgeblich für die Finanzierungskosten sind die Bedingungen im Euro-Raum, und dort sind Kredite wegen des niedrigen Zinsniveaus im Vergleich zu den Zinsen in Schwellenländern derzeit extrem niedrig. Weiterer Faktor: Die Margen der Finanzinstitute im Euro-Raum sind meist deutlich niedriger als in Schwellenländern, so dass die Kreditkosten eines Akkreditivs mit Zahlungsziel für einen Importeur in einem Schwellenland erheblich günstiger sind, als wenn er den Kauf über seine Hausbank finanzieren müsste.

Günstige Finanzierung als Vertriebsinstrument

Der finanzielle Vorteil ist beachtlich, wie ein Blick in die Praxis zeigt: Im vergangenen Jahr verkaufte ein deutscher Maschinenbauer im Frühsommer eine Maschine im Wert von rund 1 Mio EUR an einen Textilproduzenten in Indien. Der Kunde wünschte ein Zahlungsziel von sechs Monaten. Der Leitzins in Indien liegt derzeit bei 6% pro Jahr, hinzu kommt eine marktübliche Risiko- und Kreditmarge von 3%. Der Textilverarbeiter hätte demnach bei seiner Hausbank 9% Zinsen zahlen müssen, macht bei sechs Monaten

„Maßgeblich für die Finanzierungskosten sind die Bedingungen im Euro-Raum, und dort sind Kredite wegen des niedrigen Zinsniveaus im Vergleich zu den Zinsen in Schwellenländern derzeit extrem niedrig."

Laufzeit für 1 Mio EUR umgerechnet 45.000 EUR. Der Exporteur konnte seinem Kunden über die LBBW eine deutlich günstigere Finanzierung anbieten: 0% Euribor plus Risikomarge von 2,75% ergibt Finanzierungskosten von lediglich 13.750 EUR und damit einen Vorteil zum Kredit über die Hausbank von 31.250 EUR. Bei Geschäften mit Importeuren aus Schwellenländern mit geringerem Risiko ist die Ersparnis sogar noch größer.

Welches der beiden beteiligten Unternehmen die Kosten der Finanzierung trägt, ist Verhandlungssache. Häufig kann der Exporteur die Kosten komplett auf den Importeur abwälzen und das Akkreditiv aufgrund des Finanzierungsvorteils zum Heimatmarkt des Importeurs obendrein aktiv als Argument zur Absatzförderung nutzen – und damit als Vertriebsinstrument. Denn im Gegensatz zur Forfaitierung, bei der Exporteure Forderungen in der Praxis häufig erst nachträglich verkaufen, vereinbaren die Beteiligten die Konditionen von vornherein.

Ein Muss ist das freilich nicht: Exporteure können Forderungen aus einem Deferred-Payment-Akkreditiv auch nachträglich an die Bank verkaufen. Das ist für deutsche Unternehmen interessant, die zwar liquide genug sind, um die Finanzierung selbst zu stemmen, die Forderungen gegen den Importeur aber aus Gründen der Bilanzkosmetik rechtzeitig zum Bilanzstichtag vereinnahmen wollen.

Gleichzeitig entlastet die Bank den Exporteur von weiteren Risiken: Sie übernimmt zunächst wie beim einfachen Akkreditiv das Länderrisiko, das maßgeblich von der politischen Stabilität des Importlandes abhängt. Hinzu kommt beim Deferred-Payment-Akkreditiv der Faktor Zeit und damit das sogenannte Transferrisiko: Weil die Zahlung häufig erst mehrere Monate nach der Lieferung fließt, besteht die Gefahr, dass in der Zwischenzeit aufgrund von politischen Entwicklungen ein Moratorium gegen das Land des Importeurs verhängt worden ist und Geld nicht mehr oder nur noch eingeschränkt fließt. Dieses Risiko übernimmt die Bank, da der Exporteur sein Geld unmittelbar nach Erfüllung der Akkreditivbedingungen erhält und von möglichen späteren Problemen bei der Zahlung nicht betroffen ist. Zudem übernimmt die Bank das Risiko, dass sich der Wechselkurs von Euro zur Währung des Ziellandes in der Zeit zwischen Lieferung und Zahlungsziel nachteilig entwickelt.

Importeur profitiert

Auch für den Importeur bietet das Deferred-Payment-Akkreditiv über die günstige Finanzierung hinaus weitere Vorteile: So gilt die Zahlungsverpflichtung aus dem Akkreditiv bis zur Fälligkeit als Eventualverbindlichkeit und muss damit nicht wie ein klassischer Kredit bilanziert werden, die Eigenkapitalquote bleibt entsprechend unverändert.

Weiterer Vorteil: Der Importeur braucht seine Bank lediglich für die Eröffnung des Akkreditivs ins Boot zu holen, was mit dem vom normalen Akkreditiv bekannten überschaubaren Aufwand machbar ist. Zudem verlangt die Hausbank in der Regel keine zusätzlichen Sicherheiten wie etwa die Verpfändung der gekauften Maschine bei einem normalen Kredit. Darüber hinaus hat der Importeur bei dieser Form der Finanzierung lediglich den Exporteur als Verhandlungspartner – was das Anbahnen neuer Geschäfte gerade in Schwellenländermärkten stark vereinfacht.

Brexit – Reise ins Ungewisse

Arne Mielken
BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS, Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road

arnemielken@amberroad.com

Das Vereinige Königreich tritt am 29. März 2019 aus der Europäischen Union und damit auch aus der Zollunion, der Gemeinsamen Handelspolitik und dem europäischen Binnenmarkt, der es zur Personenfreizügigkeit verpflichtet, aus. Wenige Monate vor dem Ausstieg sind die zukünftigen zollrechtlichen Beziehungen zwischen den Verhandlungsparteien noch völlig ungewiss. Die Unsicherheit ist Gift für den Außenhandel.

„Wenn wir die EU verlassen, verlassen wir auch die EU-Zollunion". Unter dieser Prämisse hatte das Vereinigte Königreich (VK) auf seinem Weg aus der Europäischen Union (EU) bereits 2017 erste Ideen zur zukünftigen zollrechtlichen Zusammenarbeit mit der EU sowie die Grundzüge für ein eigenständiges Zollgesetz vorgestellt. Das „Partnerschaftspapier" und das Weißbuch „Gesetzgebung des Vereinten Königreiches im Bereich Zoll-, Mehrwertsteuer- und Verbrauchsteuern" sollten die Verhandlungspartner und das eigene Volk auf zukünftige Veränderungen vorbereiten, auch auf die Eventualität eines sogenannten „harten Brexits".

Seitdem wird verhandelt. Zwar wurden die „Scheidungsmodalitäten" zum Großteil im März dieses Jahrs mit der Veröffentlichung eines 120-seitigen Entwurfs für ein Austrittsabkommen geklärt, doch eine Einigung über die zukünftige Zusammenarbeit ist nicht in Sicht. Die Briten wollen das schier Unmögliche: die EU-Zollunion verlassen und dennoch keine physische Zollgrenze mit Grenzkontrollen („Soft Brexit"). Sie wollen zukünftig eigene, unabhängige Handelsabkommen mit den USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Indien usw. abschließen, aber dennoch reibungslosen Handel ohne Grenzkontrollen mit der EU betreiben. Idealerweise soll dazu ein Freihandelsabkommen mit der EU bereits ab Brexit-Stichtag, Mitternacht 29. März 2019, anwendbar sein. Dazu wird es nicht kommen. Auch wird das VK bis dahin wohl kein neues britisches Zoll-, Mehrwertsteuer- und Verbrauchsteuersystem implementiert haben. Die Zeit für Ratifizierung und Umsetzung ist dazu einfach zu kurz. Vielmehr soll es eine Übergangsfrist von zwei Jahren geben, in der die Zoll-, Handels- und Marktregeln der EU uneingeschränkt anzuwenden sind, allerdings ohne dass das VK Mitglied der EU bleibt. Brexit-Befürworter sprechen bereits von dem VK als einem zweijährigen Satelliten- oder Vasallenstaat, also einem Land, das zwar formal unabhängig ist, aber politisch von einem stärkeren Staat dominiert wird.

© miriam-doerr/iStock/Thinkstock/Getty Images

Großbritannien und die EU gehen zukünftig getrennte Wege. Doch beide schwimmen im gleichen Wasser.

Stolpersteine

Ein besonderes Problem bei den Verhandlungen ist die einzige Landesgrenze zwischen Großbritannien (GB) und der EU, die zwischen Nordirland und der Irischen Republik. Beide Seiten sind sich einig, dass das endgültige Brexit-Abkommen eine harte Grenze zwischen Nordirland und der Republik vermeiden und das Karfreitagsabkommen von 1998 schützen muss. Eine Rückkehr zur „harten Grenze" der Vergangenheit soll auf jeden Fall verhindert werden, inklusive jeglicher physischer Grenzinfrastruktur.

In einem separaten Positionspapier wurden von Großbritannien digitale, flexible Lösungen vorgeschlagen. Es wurden neun Schlüsselprinzipien zur Schaffung einer „unsichtbaren" Landesgrenze skizziert, auf denen künftige Zollabsprachen an der Grenze zwischen Nordirland und Irland basieren sollen. Sie wurden jedoch bereits seitens der EU abgelehnt.

Den Lösungsvorschlag der EU, einen Verbleib Nordirlands in der EU-Zollunion mit einer Zollgrenze in der Irischen See, lehnt nun aber die britische Regierung ab. Denn dieser Vorschlag würde eine Grenze innerhalb des VK ziehen und damit die verfassungsmäßige Integrität des VK verletzen. Die EU schlägt die Schaffung eines „gemeinsamen Regulierungsraums" nach dem Brexit auf der irischen Insel vor, wenn keine andere Vereinbarung gefunden werden kann. Aus Sicht der EU-Kommission sollte Nordirland weiterhin an die EU-Vorschriften zum Handel mit Waren gebunden sein, um Grenzkontrollen zu vermeiden. Dieser „Backstop" würde allerdings nur dann in Kraft treten, wenn keine bessere Lösung vereinbart würde.

Viele Zollneulinge

Ein weiteres Problem entsteht natürlich auch durch die neu anfallenden Zollabfertigungskosten in den Häfen nach dem Brexit, vor allem beim volumenreichen Roll-on/Roll-off Verkehr zwischen den Niederlanden/Belgien/Frankreich und Großbritannien. Erst im Mai 2018 berechnete die britische Zoll-und Steuerbehörde HRMC Kosten von ca. 32,50 GBP (also ca. 38 EUR) pro abgegebener Zollanmeldung nach dem Brexit. Der Nationale Rechnungshof Großbritanniens erwartet ca. 200 Millionen zusätzliche Zollanmeldungen, nachdem das VK die EU und ihre Zollunion verlassen hat. Des Weiteren sind Häfen auf beiden Seiten des Ärmelkanals bisher nicht auf die neue Situation ab März 2019 vorbereitet.

„Zahlreiche Unternehmen mit Exporten nach Großbritannien haben bisher nur Handel innerhalb der EU betrieben. Nach dem Brexit müssten sie sich erstmalig mit Zollverfahren auseinandersetzen."

Zahlreiche kleinere und mittlere europäische Unternehmen mit Exporten nach Großbritannien (und umgekehrt) haben bisher nur Handel innerhalb der EU betrieben. Nach dem Brexit müssten sie sich erstmalig mit Zollverfahren und Handelsregeln auseinandersetzen, Zollkompetenz aufbauen und in Zollsoftware investieren. Außerdem müssten sie mit erheblichen Mehrkosten durch Verzollungen (Zolltarif, Bearbeitungsgebühr) rechnen, die bei ihnen oder dem Importeur anfallen, die Gesamtkosten für ihre Produkte in die Höhe treiben und deren Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Verschiedene betriebliche Abläufe müssten neu geregelt werden. In der Praxis könnte auch ein Zollagent, zum Beispiel eine Spedition, die Ausfuhranmeldung vornehmen, nachdem das Unternehmen alle notwendigen Daten übermittelt hat.

Die Studie „Mittelstandsradar" der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und des Tübinger Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) zeigt, dass der deutsche Mittelstand bereits heute die Wirtschaftsbeziehungen zu Großbritannien extrem kritisch sieht. Demnach beurteilen derzeit gut 40% der Mittelständler Großbritannien als Absatzmarkt negativ. Und mehr als die Hälfte der Befragten sieht das VK als Schlusslicht bei den Produktionsstandorten.

Produktzulassungen und Kennzeichnungen

Nach dem Brexit gelten die Produktzulassungen und Kennzeichnungen der EU, z.B. das CE-Kennzeichen, formal nicht mehr. Auch andere amtliche Grenzkontrollen, die dem Schutz von Mensch, Tier und Umwelt dienen, müssten neu geregelt werden. Dazu gehören z.B. die Vorschriften für grenzüberschreitende Bewegungen großer Bargeldbeträge, von Schusswaffen, Sprengstoffen, Betäubungsmitteln und Artefakten sowie Tier-, und Pflanzengesundheitskontrollen. Sollten das VK und die EU bei diesen Neuregelungen nicht effektiv zusammenarbeiten, könnte es zu großen Verzögerungen im Warenfluss kommen.

Präferenzieller Ursprung in Gefahr

Der Brexit birgt auch für Unternehmen Risiken, die Freihandelsabkommen nutzen und ihre Vormaterialien ganz oder teilweise aus dem VK beziehen. Nach dem Brexit müssten entsprechende Präferenzkalkulationen neu durchgeführt werden, um zu klären, ob es sich (noch) um Ursprungsware im Sinne eines Freihandelsabkommens handelt oder nicht. Hier besteht die Gefahr, dass nach dem Brexit (und damit dem Wegfall des britischen EU-Ursprungsanteils) die in der EU hergestellte Ware die Ursprungsregelungen nicht mehr erfüllt und Drittlandzölle anfallen.

Fazit

Viele EU-Verordnungen und Direktiven aus 45 Jahren Mitgliedschaft, inklusive des Unionszollkodexes, sowie die vielen, jahrelang mühsam ausgearbeiteten Freihandelsabkommen mit Staaten weltweit stehen nach dem EU-Austritt für Großbritannien – nach Ablauf der vereinbarten Übergangsfrist – auf „null". Sollten sich die EU und das VK bis zum Stichtag auf keine Form der Zusammenarbeit einigen, kommt es zum „Hard Brexit" mit „Cliff-Edge". Exporteure müssen dann mit zusätzlichen Kosten durch geänderte Zolltarife und Verwaltungsaufgaben sowie Verspätungen beim Warenverkehr rechnen. Das Handelsvolumen zwischen Großbritannien und Deutschland wird voraussichtlich sinken.

Das US-Iran-Embargo nach dem 8. Mai 2018

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com

Am 8. Mai 2018 hat die US-Regierung verkündet, dass die USA aus dem Wiener Iran-Atomabkommen (JCPOA, Joint Comprehensive Plan of Action) aussteigen. Welche Auswirkungen hat das für deutsche Unternehmen, die in den Iran exportieren? Vor allem: Welche Verschärfungen wird es dann ab welchem Zeitpunkt nach dem US-Iran-Embargo geben? Der Beitrag gibt einen Überblick anhand von Beispielfällen.

Ausgangsfall 1 (Auto-Fall)

D in Deutschland beliefert den Automobilhersteller I im Iran mit Komponenten für die Herstellung von Fahrzeugen. Die Finanzierung dieser Lieferungen übernimmt die Bank B in Deutschland. Die Lieferaufträge betragen etwa 5 Mio USD jährlich. Ist das jetzt nach dem US-Iran-Embargo erlaubt? Und ist dies auch noch ab dem 6. August 2018 erlaubt?

Ausgangsfall 2 (US-Tochter)

D in Deutschland ist eine selbständige Tochtergesellschaft der Firma A in den USA. Darf D jetzt, und wenn ja, unter welchen Umständen, den Iran beliefern? Und darf D dies noch unter gleichen Umständen ab dem 4. November 2018 tun?

Ausgangsfall 3 (EIH-Finanzierung)

D in Deutschland macht Iran-Geschäfte. Diese werden jetzt von der EIH finanziert. Darf D jetzt, und wenn ja, unter welchen Umständen, eine EIH-Finanzierung nutzen? Und darf D dies noch unter gleichen Umständen ab dem 4. November 2018 machen?

© Kagenmi/iStock/Thinkstock/Getty Images

Im Iran-Geschäft geraten deutsche Unternehmen zunehmend unter Druck.

Einseitige Kündigung der USA

Da die USA davon ausgingen, dass der Iran seine Verpflichtungen nach dem JCPOA (vgl. hierzu ExportManager 4/2015, S. 16–18) nicht erfülle bzw. der Vertrag schlecht verhandelt sei, kam es zur einseitigen Kündigung der USA. Diese Kündigung dürfte allerdings rechtswidrig sein, weil hierfür im JCPOA ein Streitbeilegungsmechanismus vorgesehen war. Dies hätte dann zur Streitbeilegung der Joint Commission und/oder den sieben Außenministern vorgelegt werden müssen, danach dem Advisory-Board und danach dem UN-Sicherheitsrat. Erst wenn diese Streitbeilegungsmechanismen nicht zum Erfolg geführt hätten, hätte sich einer der sieben Staaten – hier die USA – vom Iran-Atomabkommen zurückziehen dürfen. Sollte also jetzt ein Exporteur von US-Behörden wegen wiedereingeführten US-Iran-Embargos angeklagt

werden, könnte er versuchen, als Milderungsgrund vorzubringen, dass diese Verschärfung des US-Iran-Embargos rechtswidrig sei, weil die Kündigung des JCPOA durch die USA rechtswidrig erfolgt sei.

Auswirkungen des US-Rückzugs

Die USA werden binnen 90 bzw. 180 Tagen (also zum 6. August bzw. 4. November 2018) sämtliche Erleichterungen, welche sie für den Iran-Handel seit dem 16. Januar 2016 gewährt haben, wieder rückgängig machen. Das bedeutet, dass nur die von den US-Erleichterungen profitierenden EU-Exporteure zusehen müssen, dass sie (ohne US-Genehmigung) ihr Geschäft bis zum Stichtag beendet haben. So sollen zum 6. August 2018 vor allem Erleichterungen bzgl. folgender Sanktionen abgeschafft werden:

- Sanktionen für den Kauf von USD-Noten durch den Iran, für dessen Handel mit Gold/Edelmetallen und für den Handel mit Schuldverschreibungen des Iran,
- Sanktionen für signifikante Transaktionen in Rial,
- Sanktionen für den Iran-Handel mit Aluminium, Stahl, Graphiten und mit ERP-Software,
- Sanktionen bzgl. des Automobilsektors des Iran,
- Widerruf der Genehmigungs-Policy für Flugzeuge,
- Widerruf der Genehmigungs-Policy für die US-Einfuhr iranischer Teppiche.

Hohmann Rechtsanwälte

Seminar „Aktuelle Chancen und Risiken im EU und US Export- & Zollrecht“
20./21. September 2018 in Fulda (Hotel Goldener Karpfen)

Das Seminar informiert in 1,5 Tagen **praxisorientiert** über:

- Aktuelle Fragen zum EU Exportrecht, zur Reform und zur Umsetzung
- Aktuelle Fälle zum Iran Embargo (Neues zum US-Embargo seit 08.05.18)
- Aktuelle Fragen: Russland Embargo, sonstige Embargos, Antiboykott
- Risikomanagement (vertragliche Möglichkeiten) und Rüstungsgüter
- Aktuelle Fälle zum US-Exportrecht und zur Umsetzung
- Die Außenwirtschaftsfreiheit und BAFA/Gerichte
- Aktuelle Fälle Zollrecht (u.a. Einreihung, bV, Verstoß & Regress)
- Aktuelle Fragen zum Softwaretransfer

Referenten: RA Dr. Harald Hohmann (*Hohmann Rechtsanwälte*) und Sascha Gröninger (*Hornschuch*)
Die Kanzlei „zählt zum festen Kreis der im Exportkontroll- und Außenhandelsrecht häufig empfohlenen Kanzleien“ (*Juve Handbuch*)
Teilnahmegebühr: 770,00 EUR + USt (inkl. Essen/Übernachtung). Programm & Anmeldeformular auf unserer Homepage unter: Aktuelles

Anmeldung: Hohmann Rechtsanwälte, Tel. 06042/ 9567-0, info@hohmann-rechtsanwaelte.com, www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Und zum 4. November 2018 sollen vor allem die Erleichterungen hinsichtlich folgender Sanktionen abgeschafft werden:

- Sanktionen bzgl. Erdöl und Petrochemie,
- Sanktionen bei ölbezogenen Transaktionen mit iranischen Gesellschaften wie NIOC (National Iranian Oil Company), NICO (Naftiran Intertrade Company) oder NITC (National Iranian Tanker Company),
- Sanktionen bei Finanztransaktionen mit der CBI (Central Bank of Iran) und weiteren Geldinstitutionen des Iran,
- Sanktionen bzgl. Versicherungen,
- Widerruf der US-Allgemeingenehmigung H,
- Rückführung aller früher gelisteten Personen auf die SDN-Liste.

„Im Übrigen kommt es nicht zu weitreichenden Veränderungen. Alle Exporteure sollten in Ruhe prüfen, ob und wie sie diese Änderungen betreffen, und hektische Anordnungen vermeiden. Im Konfliktfall können sie versuchen, sich an die EU-Kommission zu wenden.“

Es handelt sich überwiegend um sog. Sekundärsanktionen, vor allem im Kontext des CISADA *(Comprehensive Iran Sanctions and Divestment Act)*, welche explizit extraterritorial verfasst sind. Dies wird dazu führen, dass es vor allem für EU-Exporteure zu Beschränkungen kommen wird, ohne dass klar ist, ob hierfür ein ausreichender Schutz durch die EU erfolgt.

Lösung Fall 1

Nach Executive Order E.O. 13645 führten ab dem 1. Juli 2013 „erhebliche“ Transaktionen/Investitionen im Erdöl-/Petrochemie- und im Automobilsektor des Iran, die durch ausländische (also nichtamerikanische) Finanzinstitute durchgeführt wurden, dazu, dass diese Finanzinstitute mit erheblichen Sanktionen belegt werden konnten. Ein Lieferauftrag von 5 Mio USD jährlich war dafür kritisch, weil er über den entsprechenden CISADA-Schwellenwerten liegt (vgl. ExportManager 8/2013, S. 23 f.). Zum 16. Januar 2016 ist allerdings die E.O. 13716 ergangen, welche die Wirkungen von vier Executive Orders (v.a. E.O. 13574, 13590, 13622 und 13645) bis auf weiteres aussetzt. Daher konnte dieses Geschäft seit dem 16. Januar 2016 nicht

mehr zu Sanktionen bei EU-Banken führen. Dies soll sich aber jetzt ändern, weil die E.O. bzgl. Automobilen mit Wirkung zum 6. August 2018 – und bzgl. Erdöl/Petrochemie zum 4. November 2018 – zurückgezogen werden soll, so dass die alte Rechtslage wiederauflebt.

Lösung Fall 2

Im US-Iran-Embargo sind die Töchter von US-Personen im Ergebnis den US-Personen gleichgestellt worden. US-Personen und ihren Töchtern ist der Iran-Handel weitgehend verboten. Sie müssen auch verhindern, dass ihre Güter unverändert durch Dritte in den Iran geliefert werden, und nach einem Einbau ihres Gutes durch Dritte müssen sie dies dann verhindern, falls es sonst zu einer exklusiven oder überwiegenden Iran-Lieferung käme (vgl. ExportManager 3/2017, S. 20 f.). Allerdings hat die US-Regierung hier zum 16. Januar 2016 die US-Allgemeingenehmigung H eingeführt; nach dieser können Töchter von US-Firmen dann Iran-Handel treiben, wenn sie die insgesamt neun Voraussetzungen der US-Allgemeingenehmigung H erfüllen. Diese umfasst u.a. Voraussetzungen wie: Einhalten der US-Wertgrenze von maximal 10%, keine Lieferung vom Territorium der USA, kein Transfer von Geldern durch US-Banken etc. Wenn D diese neun Voraussetzungen der US-Allgemeingenehmigung H einhält, durfte sie als Tochter einer US-Gesellschaft ab dem 16. Januar 2016 Handel mit dem Iran treiben.

Dies wird sich aber zum 4. November 2018 ändern, weil dann die US-Allgemeingenehmigung H widerrufen wird. Ab diesem Datum darf D grundsätzlich keinen Iran-Handel mehr durchführen, zumindest keinen, der einer US-Person verboten wäre; D sollte auch nicht von US-Personen und deren Töchtern für den Iran-Auftrag beliefert werden.

Lösung Fall 3

Mehrere Finanzierungsinstitute, u.a. die EIH, waren zunächst auf der SDN-Liste *(Specially Designated Nationals List)* gelistet, meist mit Zusätzen wie „IFSR“ und „NPWMD“ sowie mit Hinweisen zu Sekundärsanktionen. Mit Wirkung zum 16. Januar 2016 wurden sie von der SDN-Liste heruntergenommen und auf der E.O. 13599 gelistet. Diese Listung, die auch zurzeit gilt, führt dazu, dass diese Listung v.a. dann beachtet werden muss, wenn in der Lieferkette eine US-Person vorhanden ist; ansonsten muss sie im Zweifel nicht beachtet werden.

Diese Rechtslage wird aber zum 4. November 2018 enden: Dann würden deutschen Banken nach den IFSR *(Iran Financial Sanctions Regulations)* Geschäftstätigkeiten mit der EIH, die dann wieder auf der SDN-Liste geführt wird, verboten, wenn diese Geschäftstätigkeit „bedeutende“ Finanzdienstleistungen für den Iran zum Gegenstand hätten (vgl. ExportManager 1/2011, S. 16 f.).

Resümee

Hektische Anweisungen, z.B. ab sofort keinerlei Iran-Transporte mehr durchzuführen oder ab sofort jede Iran-Finanzierung einzustellen, sind – ohne nähere rechtliche Prüfung – unnötige Over-Compliance. Es geht jetzt vor allem darum, dass die EU-Exporteure Ruhe bewahren und dann exakt prüfen, ob ihre geplanten Aktivitäten jetzt bzw. künftig eindeutig gegen das US-Iran-Embargo verstoßen oder nicht. US-Personen und ihre Töchter sollten genauestens prüfen lassen, ob ihr Iran-Geschäft zulässig ist. Insbesondere

„Entscheidende Änderungen beim US-Iran-Embargo gibt es v.a. dann, wenn Töchter von US-Personen ins Iran-Geschäft involviert sind, oder wenn es um Iran-Lieferungen bzgl. der CISADA-Wirtschaftssektoren des Iran geht: erhebliche Transaktionen bzgl. Öl/Petrochemie und Automobile des Iran.“

ist nicht zu erwarten, dass sämtliche Iran-Geschäfte von EU-Firmen zu US-Sanktionen führen werden (so aber die Ankündigung des US-Botschafters). Stattdessen ist zu erwarten, dass es um die Wiedereinführung des früheren US-Iran-Embargos geht, so dass sich die extraterritorialen US-Maßnahmen v.a. auf die klassischen CISADA-Bereiche (erhebliche Transaktionen v.a. bzgl. folgender Wirtschaftsbereiche des Iran: Öl/Petrochemie, Automobile) konzentrieren werden. Die entscheidende Frage wird dann sein, ob die Transaktionen „erheblich“ sind und, bejahendenfalls, ob die EU-Kommission bereit ist, die betroffenen EU-Exporteure nach der Antiboykott-VO der EU (vgl. auch § 7 AWV) vor diesen unilateralen und extraterritorialen US-Sanktionen zu schützen. Die betroffenen Exporteure sollten dies versuchen, weil diese EU-VO eigens für diese Zwecke geschaffen und der Anwendungsbereich jetzt gerade für diese Zwecke erweitert worden ist. Außerhalb der bisherigen CISADA-Bereiche ist es weniger wahrscheinlich, dass es zu US-Sanktionen kommt. Allerdings dürfte die Finanzierung des Iran-Geschäfts jetzt besonders schwierig werden, wenn praktisch alle größeren Finanzierungsinstitute auf der SDN-Liste gelistet sind. Wünschenswert wäre, dass die deutsche Regierung (vgl. das Beispiel Österreichs) politische Zusagen für die Iran-Finanzierungen gibt. Aber schon vor dem 16. Januar 2016 hat der Autor dieser Zeilen, der z.T. speziell mit der Ermöglichung einer Iran-Finanzierung beauftragt wurde, herausgefunden, dass fast immer Finanzierungswege eröffnet waren. Es ist daher davon auszugehen, dass auch künftig noch entsprechende Spielräume bestehen.

Wegen aktueller Hinweise zum Iran-Embargo vgl. auch HIER.

Auswirkungen der Aufkündigung des JCPOA

Dr. Katja Göcke, LL.M.,
Rechtsanwältin,
GvW Graf von Westphalen

k.goecke@gvw.com

Am 8. Mai 2018 teilte der US-Präsident mit, dass die USA aus dem Nuklearabkommen mit dem Iran aussteigen werden. Die im Zuge des Inkrafttretens des JCPOA weitestgehend ausgesetzten „Secondary Sanctions" werden nunmehr als Konsequenz des Ausstiegs der USA aus dem JCPOA erneut Anwendung finden – mit weitreichenden Folgen für Unternehmen in der EU. Die EU hat nun angekündigt, die „Blocking Regulation" zu reaktivieren.

Am 8. Mai 2018 kündigte der US-Präsident an, den zum 12. Mai 2018 auslaufenden „Waiver", betreffend den Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA), nicht zu verlängern.

Der JCPOA war am 14. Juli 2015 nach langjährigen Verhandlungen zwischen dem Iran auf der einen Seite und den fünf ständigen Mitgliedern des UN-Sicherheitsrates (China, Frankreich, Russland, Vereinigtes Königreich und USA) plus Deutschland sowie der Europäischen Union auf der anderen Seite verabschiedet worden und ist zum 16. Januar 2016 in Kraft getreten. Das Abkommen sieht vor, dass der Iran sein Nuklearprogramm einschränkt und sich der Kontrolle der Internationalen Atomenergiebehörde unterwirft. Im Gegenzug verpflichten sich die übrigen Vertragsparteien, die Sanktionen gegen den Iran schrittweise zu lockern und schließlich vollständig aufzuheben.

© masterSergeant/iStock/Thinkstock/Getty Images

Der Handel zwischen der EU und dem Iran hängt erneut an der Finanzierung.

Rechtliche Folgen der Aufkündigung

Anders als die EU, die sich in dem JCPOA verpflichtete, den Großteil ihrer Sanktionen gegen den Iran mit Inkrafttreten des JCPOA aufzuheben („terminate"), verpflichteten sich die USA lediglich dazu, die Anwendung bestimmter Sanktionen gegen den Iran auszusetzen („ceasing the application"), wobei die Aussetzungen in regelmäßigen Abständen durch „Waiver" des US-Präsidenten bestätigt werden mussten. Die Weigerung des US-Präsidenten, durch Erlass neuer „Waiver" die Aussetzungen der US-Iran-Sanktionen über den 12. Mai 2018 hinaus zu verlängern, hat daher zur Folge, dass die US-Sanktionen grundsätzlich mit demselben Inhalt und in demselben Umfang wieder Anwendung finden werden, den sie bis zum 16. Januar 2016 hatten.

Für US-Unternehmen hat die Nichtverlängerung der Aussetzung der Iran-Sanktionen keine unmittelbaren Auswirkungen. US-Personen (einschließlich Personen, die sich in den USA aufhalten) war es auch nach Inkrafttreten des JCPOA weitestgehend untersagt, Iran-Geschäfte zu tätigen.

Stattdessen hatten sich die USA in dem JCPOA lediglich zur Aussetzung der sogenannten „Secondary Sanctions" verpflichtet, d.h. solcher Sanktionen, die extraterritorial ohne unmittelbaren Bezug zu den USA auf Nicht-US-Personen Anwendung finden sollen. So waren Nicht-US-Personen vor Inkrafttreten des JCPOA auch ohne US-Bezug vielfältigen Beschränkungen u.a. im Finanz- und Ban-

kensektor, im Versicherungssektor, im Bereich Schifffahrt, Schiffbau und Hafenbetrieb, im Energie- und petrochemischen Bereich sowie im Automobilsektor ausgesetzt. Zudem durften nach US-Recht keinerlei Transaktionen mit von den USA auf einschlägigen Sanktionslisten gelisteten Personen durchgeführt werden. Ferner sah das US-Sanktionsrecht bis zum Inkrafttreten des JCPOA vor, dass auch alle ausländischen Tochterunternehmen von US-Muttergesellschaften keinerlei Geschäfte mit dem Iran tätigen durften.

Diese im Zuge des Inkrafttretens des JCPOA weitestgehend ausgesetzten „Secondary Sanctions" werden nunmehr als Konsequenz des Ausstiegs der USA aus dem JCPOA erneut Anwendung finden.

Aus Gründen des Vertrauensschutzes gestehen die USA den Wirtschaftsbeteiligten sogenannte „Wind-down Periods" zu, innerhalb derer sie ihre Iran-Geschäfte, die sie im Einklang mit den Vorgaben des JCPOA aufgenommen hatten, geordnet abwickeln dürfen. Die Übergangsfristen enden am 6. August 2018 (z.B. in Bezug auf Sanktionen, betreffend den Automobilsektor) bzw. am 4. November 2018 (z.B. in Bezug auf Sanktionen, betreffend den Schifffahrt-, Schiffbau- und Hafensektor, die Öl- und petrochemische Industrie sowie den Versicherungs- und Bankensektor). Ferner werden die Personen, die bis zum 16. Januar 2016 auf der SDN-Liste oder einer sonstigen US-Sanktionsliste gelistet waren (u.a. die National Iranian Oil Company, die Bank Mellat, Iran Air, die Islamic Republic of Iran Shipping Lines und die Europäisch-Iranische Handelsbank), spätestens zum 5. November 2018 erneut gelistet werden. Daneben soll zum 5. November 2018 die „General License H" widerrufen werden, auf deren Grundlage ausländische Tochterunternehmen von US-Muttergesellschaften selbständig Iran-Geschäfte tätigen durften.

Konsequenzen für Unternehmen in der EU

Die Wiedereinführung der „Secondary Sanctions" wird für Nicht-US-Unternehmen weitaus größere Auswirkungen haben, als sie die „Secondary Sanctions" vor Inkrafttreten des JCPOA hatten. So war bis zum Inkrafttreten des JCPOA ein Großteil der Wirtschaftssanktionen der USA und der EU gegen den Iran gleichlaufend. Daher fiel die extraterritoriale Anwendung des US-Sanktionsrechts nicht erheblich ins Gewicht. Denn ein Großteil der Transaktionen, die EU-Unternehmen gemäß den US-„Secondary Sanctions" untersagt waren, waren ihnen ohnehin bereits nach EU-Recht verboten. Da infolge des Inkrafttretens des JCPOA aber zwischenzeitlich ein Großteil der EU-Sanktionen gegen den Iran aufgehoben wurde, wird die Wiedereinführung der „Secondary Sanctions" nunmehr zur Folge haben, dass EU-Unternehmen nach US-Recht viele Transaktionen untersagt sind, die nach EU-Recht zulässig sind.

Wer nach Ablauf der einschlägigen „Wind-down Periods" Iran-Geschäfte tätigt, die den „Secondary Sanctions" zuwiderlaufen, sieht sich erheblichen Risiken ausgesetzt. Das US-Recht sieht im Falle eines Verstoßes weitreichende Sanktionen vor. So können u.a. erhebliche zivilrechtliche Bußgelder und Geldstrafen gegen das Unternehmen sowie gegen die handelnde natürliche Person verhängt werden; in Bezug auf Letztere kommen zudem hohe Freiheitsstrafen in Betracht. Daneben kann ein ausländisches Unternehmen, das gegen US-„Secondary Sanctions" verstößt, selbst auf eine US-Sanktionsliste gesetzt werden mit der Folge, dass es allen US-Personen künftig untersagt ist, Geschäfte mit diesem Unternehmen zu tätigen.

EU-Unternehmen, die auf dem US-Markt tätig sind, werden insbesondere wegen der letztgenannten Sanktionen erwägen, sich aus dem Iran-Geschäft zurückziehen. Denn einen vollständigen Ausschluss vom US-Markt und dem Handel in US-Dollar können weltweit tätige Konzerne nicht riskieren.

Sofern ein EU-Unternehmen nicht auf dem US-Markt tätig ist und sich entscheidet, weiterhin Iran-Geschäfte durchzuführen, wird sich auch dieses Unternehmen infolge der Aufkündigung des JCPOA weitreichenden praktischen Problemen gegenübersehen – insbesondere im Bereich der Zahlungsabwicklung. Auch nach Inkrafttreten des JCPOA haben sich die europäischen Großbanken aus Sorge, gegen US-Sanktionen zu verstoßen, geweigert, Zahlungen mit Iran-Bezug abzuwickeln. Stattdessen erfolgte die Zahlungsabwicklung hauptsächlich über Volksbanken und Sparkassen, die aufgrund einer geringen Relevanz des US-Geschäfts für ihre Tätigkeit eher bereit waren, Zahlungen mit Iran-Bezug abzuwickeln, sowie über die Europäisch-Iranische Handelsbank. Ein Großteil der Volksbanken und Sparkassen hat jedoch inzwischen erklärt, mit Blick auf die Aufkündigung des JCPOA alle Zahlungsgeschäfte mit Bezug zum Iran auszusetzen. Die Europäisch-Iranische Handelsbank wird zum 5. November 2018 erneut auf die SDN-Liste der USA gesetzt werden – ebenso wie ein Großteil der iranischen Banken. Es besteht zwar weiterhin die Möglichkeit der Zahlungsabwicklung über Drittländer, wie etwa China oder die Vereinigten Arabischen Emirate, wobei die Unternehmen Akkreditive iranischer Banken durch Banken aus diesen Drittländern avisieren. Nachteile dieses Verfahrens sind indes die hohen Kosten

„Die Wiedereinführung der „Secondary Sanctions" wird für Nicht-US-Unternehmen weitaus größere Auswirkungen haben, als sie die „Secondary Sanctions" vor Inkrafttreten des JCPOA hatten."

sowie die hohen formellen Anforderungen hinsichtlich der einzureichenden Dokumente. Ferner ist diese Zahlungsabwicklung risikobehaftet, da der Exporteur das Risiko des Zahlungsausfalls der iranischen Bank oder des Importeurs trägt.

Reaktion der EU

Sowohl der Iran als auch die EU haben bekräftigt, sich vorerst weiter an den JCPOA halten zu wollen. Für die EU bedeutet dies, dass die ehemals bestehenden Sanktionen gegen den Iran nicht wieder eingeführt werden sollen. Der Iran will seinerseits die von ihm eingegangenen Verpflichtungen weiterhin erfüllen, verlangt aber von der EU die effektive Durchsetzung der ihm zugesagten wirtschaftlichen Vorteile.

Als Reaktion auf die Aufkündigung des JCPOA durch die USA hat die Europäische Kommission angekündigt, die „Blocking Regulation" [Verordnung 2271/96 (EG) vom 22. November 1996 zum Schutz vor den Auswirkungen der extraterritorialen Anwendung von einem Drittland erlassener Rechtsakte sowie von darauf beruhenden oder sich daraus ergebenden Maßnahmen] reaktivieren zu wollen.

Die „Blocking Regulation" war seinerzeit als Reaktion der EU auf die völkerrechtswidrige Ausweitung der US-Sanktionen gegen Kuba und den Iran auf europäische Unternehmen geschaffen worden. Gemäß deren Art. 5 Abs. 1 ist es EU-Unternehmen ausdrücklich untersagt, bestimmte, im Anhang zur „Blocking Regulation" ausdrücklich genannte US-Sanktionsbestimmungen zu befolgen. Die Sanktionen für die Nichtbefolgung der Vorgaben der „Blocking Regulation" sollen sich nach nationalem Recht richten, wobei nach deutschem Recht Bußgelder bis zu 500.000 EUR drohen.

Eine vergleichbare Vorschrift – allerdings ohne Beschränkung auf bestimmte ausländische Sanktionsbestimmungen – existiert auch nach nationalem Recht. So untersagt das „Boykottverbot" in § 7 Außenwirtschaftsverordnung (AWV) inländischen Personen, im Außenwirtschaftsverkehr Erklärungen abzugeben, durch die sie sich an einem Boykott gegen einen anderen Staat beteiligen.

Die „Blocking Regulation" sieht daneben in Art. 6 vor, dass Unternehmen Schadenersatzansprüche geltend machen können sollen, wenn ihnen aufgrund der extraterritorialen Anwendung der im Anhang der Verordnung genannten US-Sanktionsbestimmungen ein Schaden entsteht, wobei dieser von der Person oder sonstigen Stelle zu leisten ist, die den Schaden verursacht hat, oder von der Person, die in deren Auftrag handelt oder als Vermittler auftritt.

Um die „Blocking Regulation" zu reaktivieren, müsste deren Anhang um die seit 1996 neu erlassenen US-„Secondary Sanctions" erweitert werden. Auch dann stellt sich aber die Frage der praktischen Durchsetzbarkeit der Vorgaben der „Blocking Regulation": Wenn Unternehmen zu wählen haben zwischen den schwerwiegenden Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen die US-„Secondary Sanctions" einerseits und einer potentiellen Ahndung der Befolgung der US-„Secondary Sanctions" als Ordnungswidrigkeit andererseits, werden sich viele Unternehmen für die Befolgung der US-„Secondary Sanctions" entscheiden – zumal die Erfahrung zeigt, dass Verstöße gegen die „Blocking Regulation" und § 7 AWV praktisch nicht geahndet werden. Die Reaktivierung der „Blocking Regulation" alleine wird daher das Iran-Abkommen nicht retten können.

Die EU hat daneben weitere Maßnahmen ins Spiel gebracht, etwa eine Vergabe von zinsverbilligten Krediten für Iran-Geschäfte durch die Europäische Investitionsbank sowie die Schaffung neuer Zahlungswege für Iran-Geschäfte. So wird u.a. angedacht, den Zahlungsverkehr mit dem Iran dadurch sicherzustellen, dass die europäischen Zentralbanken direkt Gelder von der iranischen Zentralbank empfangen und an diese überweisen.

Ob derartige Maßnahmen im Ergebnis ausreichen werden, um das Iran-Abkommen zu retten, bleibt abzuwarten. So mögen sich mittelständische Unternehmen mit keinem oder nur geringem Umsatz in den USA durch derartige Maßnahmen überzeugen lassen, ihr Iran-Geschäft fortzuführen. Dass sich aber auch Großunternehmen mit hohem Geschäftsvolumen in den USA, deren Sanktionierung durch die USA für die US-Regierung eine hohe Symbolwirkung hätte, durch derartige Maßnahmen zur Fortführung ihres Iran-Geschäfts bewegen lassen werden, darf bezweifelt werden.

„Wenn Unternehmen zu wählen haben zwischen den schwerwiegenden Rechtsfolgen eines Verstoßes gegen die US-„Secondary Sanctions" einerseits und einer potentiellen Ahndung der Befolgung der US-„Secondary Sanctions" als Ordnungswidrigkeit andererseits, werden sich viele Unternehmen für die Befolgung der US-„Secondary Sanctions" entscheiden."

Sollte die EU letztlich nicht in der Lage sei, die dem Iran im JCPOA zugesagten wirtschaftlichen Vorteile effektiv durchzusetzen, steht zu erwarten, dass auch der Iran sich nicht länger an den JCPOA gebunden sehen wird und sein Nuklearprogramm wieder aufnehmen wird – mit der Konsequenz, dass auch die EU neue Wirtschaftssanktionen gegen den Iran erlassen wird.

Strategische Partner

Amber Road
Celine Gouriou
Senior Marketing Specialist
Luisenstraße 14
80333 München
(089) 200 03 41-14
celinegouriou@
amberroad.com

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

Bayerische Landesbank
Florian Seitz
Senior Director, Head of
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
florian.seitz@bayernlb.de

Coface Niederlassung in Deutschland
Erich Hieronimus
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
(0 61 31) 323-541
erich.hieronimus@
coface.de

Commerzbank AG
Frank-Oliver Wolf
Leiter Commerzbank
Transaction Services
Deutschland
Kaiserstraße 16
60311 Frankfurt am Main
(069) 136-412 09
frank-oliver.wolf@
commerzbank.com

Credendo
Christoph Witte
Direktor Deutschland
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-01
c.witte@credendo.com

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

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

Hagemann Trade Compliance Consulting
Dirk Hagemann
Westhafenplatz 1
(Westhafen Tower)
60327 Frankfurt am Main
(069) 710 456 075
office@hagemann-tcc.eu

Hohmann Rechtsanwälte
PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt
Schlossgasse 2
63654 Büdingen
(0 60 42) 95 67-0
info@hohmann-
rechtsanwaelte.com

KfW IPEX-Bank GmbH
Dr. Axel Breitbach
Stellvertretender Direktor
Kommunikation
Palmengartenstraße 5–9
60325 Frankfurt am Main
(069) 74 31-29 61
axel.breitbach@kfw.de

Landesbank Baden-Württemberg
Michael Maurer
Head of Trade &
Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(0711) 127-760 18
michael.maurer@lbbw.de

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

ODDO BHF Aktiengesellschaft
Andrejana Wächter
International Banking Sales
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
(069) 718-23 83
andrejana.waechter@
bhf-bank.com

IMPRESSUM

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

Redaktionsleitung:
Gunther Schilling (verantwortlich)
Telefon: (069) 75 91-21 96
E-Mail: gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

Jahresabonnement:
Bezug kostenlos, zehn Ausgaben,
Registrierung unter
www.exportmanager-online.de

Strategische Partner:
AmberRoad, Atradius, Bayerische Landesbank, Coface, Commerzbank, Credendo, Deutsche Bank, Graf von Westphalen, Hagemann Trade Compliance Consulting, Hohmann Rechtsanwälte, KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-Württemberg, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, ODDO BHF

Haftungsausschluss:
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.