ExportManager

Ausgabe 1 | 13. Februar 2019
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordafrika/Naher Osten

Marokko profitiert vom Tourismus | Libanon setzt auf Öl und Gas | Türkei fährt Importe zurück | Politische Risiken erhöhen Nachfrage nach Exportfinanzierung | Vorbereitung auf den Brexit | Aktuelles von der Exportkontrolle | Änderung der Außenwirtschaftsverordnung | Export von WLAN-Routern

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

Der deutsche Export in die Länder Nordafrikas und des Nahen Ostens blieb 2018 zumeist hinter dem Vorjahreswert zurück. Das gilt auch für Marokko und den Libanon. Doch beide Länder bieten interessante Potentiale. Auch für die Exporte in die Türkei zeichnet sich für 2019 eine Erholung ab.

Politische Risiken belasten den deutschen Export nicht nur im Mittelmeerraum. Auch anderswo empfiehlt sich eine Absicherung des Exportgeschäfts. Ganz vermeiden lassen sich die Unwägbarkeiten im Ausland nicht, wie der Blick auf den weiterhin unklaren Brexit zeigt.

In der aktuellen Ausgabe des **ExportManagers** blicken wir außerdem auf aktuelle Entwicklungen in der Exportkontrolle. Insbesondere die Neufassung der EU-Dual-Use-Verordnung und die Änderung der Außenwirtschaftsverordnung stehen dabei im Fokus.

Bereits heute möchte ich Sie auf unsere Veranstaltung am 22. Oktober 2019 hinweisen: Aus dem „Deutschen Exporttag" wird der „Tag der Exportweltmeister". Näheres erfahren Sie unter Events auf **www.exportmanager-online.de.**

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Marokko: Wachstum mit Risiken
Durch seine attraktive Lage am Atlantik und am Mittelmeer ist Marokko ein beliebtes Reiseziel bei Touristen.
Dr. Thomas Langen, Atradius Kreditversicherung

5 Der Libanon hofft auf Öl- und Gasexporte
Der Libanon ist ein bevorzugter Partner für Geschäfte im Nahen Osten.
David Leboiteux, ODDO BHF Aktiengesellschaft
Elise Lefeuvre, ODDO BHF Aktiengesellschaft

7 Türkei fährt Importe drastisch zurück
Im Dezember 2018 sanken die türkischen Einfuhren um 28,3%, und das Handelsdefizit ging um mehr als 70% zurück.
Christoph Witte, Credendo

FINANZIEREN

10 So wappnen Sie sich gegen Krisen im Außenhandel
Ob kriegerische Auseinandersetzungen, zunehmender Protektionismus oder Staatspleiten: Politische Herausforderungen beeinflussen das Geschäft von Exporteuren in besonderem Maße.
Thomas Schweier, LBBW

13 Exportfinanzierung bewährt sich auch in unsicheren Zeiten
Die deutschen Exporteure haben 2018 erneut einen Rekordabsatz im Ausland erzielt.
Werner Schmidt, Deutsche Bank

LIEFERN

16 Vorbereitung auf den Brexit kaum möglich
Seit zweieinhalb Jahren diskutiert Großbritannien, wie der eigene EU-Ausstieg aussehen soll.
Katharina Schnurpfeil, Markt und Mittelstand

19 Aktuelle Entwicklungen in der Exportkontrolle
Neues Jahr, neue Herausforderungen: Die Dual-Use Verordnung wurde weiter verschärft.
Arne Mielken, Amber Road

21 Änderung der Außenwirtschaftsverordnung
Mit Wirkung zum 29. Dezember 2018 ist die 12. Änderungsverordnung der Außenwirtschaftsverordnung in Kraft getreten.
Franziska Zegula, Graf von Westphalen

23 Aufwendiger Export von WLAN-Routern
Viele Exporteure fragen sich, ob sie für den Export geringwertiger elektronischer Güter (wie hier eines WLAN-Routers) Einzelgenehmigungen benötigen, wenn diese gelistet sind.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

25 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Marokko: Wachstum mit Risiken

Durch seine attraktive Lage am Atlantik und am Mittelmeer ist Marokko ein beliebtes Reiseziel bei Touristen. Doch nicht nur in der lokalen Tourismuswirtschaft läuft es aktuell gut. Marokko ist auch kontinuierlich auf dem Weg vom Agrarland zur Dienstleistungs- und Industriegesellschaft, wenngleich es noch einige Hürden zu bezwingen gibt.

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

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

Das afrikanische Land ist noch immer stark abhängig von der Agrarwirtschaft. 40% der Marokkaner sind in der Landwirtschaft beschäftigt. Darüber hinaus verfügen die Marokkaner über die größten Phosphatvorkommen der Welt, aus denen u.a. auch Dünge- und Futtermittel hergestellt werden. Phosphat ist deshalb ein wichtiges Exportgut.

Die Ausfuhr von landwirtschaftlichen Gütern nach Deutschland ist von 2016 auf 2017 um 15% gestiegen. Insgesamt wurden Waren im Wert von mehr als 175 Mio EUR exportiert. Der Agrarsektor ist allerdings stark vom Wetter abhängig. Wetterkapriolen können sich daher schnell negativ auf die Wirtschaftsleistung und den Konsum im Königreich auswirken.

Tourismussektor im Aufwind

Der Tourismus zählt neben der Agrarwirtschaft zu den wichtigsten Einnahmequellen Marokkos. Das Land, das auch als „Tor zu Afrika“ gilt, profitiert von zahlreichen Sehenswürdigkeiten wie der kontrastreichen Natur, den bunten Märkten oder der Medina von Marrakesch, um nur einige zu nennen, die 2018 viele Touristen anzogen. Insbesondere deutsche Weltenbummler haben Marokko für sich entdeckt. Der Flugverkehr zwischen Deutschland und Marokko legte im vergangenen Sommer laut Statistischem Bundesamt um mehr als 20% zu.

© anass bachar/iStock/Thinkstock/Getty Images

Moderne Mobilität im Geschäftszentrum von Casablanca.

Doch es gibt noch weitere Wachstumstreiber. Neben dem Tourismussektor werden insbesondere für erneuerbare Energien sowie für exportorientierte Produzenten von elektronischen Maschinen, Autoteilen und für Düngemittelhersteller sehenswerte Wachstumsraten erwartet. Auch die Bekleidungsproduzenten blicken positiv auf die kommenden Monate.

Vorteilhafter Industriestandort

Darüber hinaus machen die moderne Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur, die niedrigen Herstellungskosten sowie die Nähe zu Europa das Land interessant für hiesige Unternehmen. Die marokkanische Regierung hat Investitionsanreize und Steuervorteile für die Kfz-Industrie geschaffen, wodurch auch vermehrt Zulieferer- und Montagefirmen ins Land gekommen sind. Zudem hat sich Marokko seit der Jahrtausendwende immer stärker zum Zentrum für Flugzeugteilebauer entwickelt. Inzwischen produzieren auch die weltweit größten Anbieter in dem nordafrikanischen Land. Viele kleine und mittlere Unternehmen sind ihnen gefolgt, um die großen Abnehmer aus kurzer Distanz zu beliefern.

Casablanca ist die größte Stadt in Marokko und gilt gleichzeitig als das wirtschaftliche Zentrum des Landes. In der Rangliste der wichtigsten Wirtschaftszenten belegt die Stadt, die durch den gleichnamigen Hollywoodfilm von 1942 große Berühmtheit erlangte, immerhin Platz Nummer 32 – bezogen auf Afrika sogar Platz 1 – nicht zuletzt durch einige wichtige ortsansässige Lebensmittel- und Automobilhersteller.

Weltwirtschaft trübt Wachstumserwartungen

Atradius geht für das Jahr 2019 von einer leicht zunehmenden Wirtschaftsleistung Marokkos (Wachstum des realen BIP von 3,3% gegenüber 2,9% im Vorjahr) aus. Die Risikoanalysten haben in einer aktuellen Auswertung sowohl die marokkanischen Wachstumsbranchen als auch mögliche Gefahren, die sich negativ auf die Wirtschaft auswirken könnten, untersucht.

Getrübt wird die Wachstumsprognose von den verhaltenen Aussichten in der Weltwirtschaft, von der der nordafrikanische Staat stark abhängig ist. Insbesondere eine negative Entwicklung in Europa könnte den Tourismus und die Exporte für die Automobilindustrie beeinträchtigen. Auch ein steigender Ölpreis würde sich negativ auswirken ebenso wie eine verringerte Ertragskraft im produzierenden Gewerbe aufgrund des Wettbewerbs mit asiatischen Anbietern.

Hohe Abhängigkeit von Importen

Bis heute kommt ein Großteil der Investitionen vom Staat. Marokkos Leistungsbilanz ist strukturell negativ. Die Importe sind doppelt so hoch wie die Exporte. Die Wirtschaft wächst nicht stark genug, um ausreichend Arbeitsplätze zu schaffen. Insbesondere die junge marokkanische Bevölkerung leidet darunter. Die Jugendarbeitslosigkeit bricht einen Negativrekord. Ebenso gibt es in vielen Teilen des Landes Probleme in der Infrastruktur, abgesehen von einigen regierungsgetriebenen Prestigeprojekten.

Konstitutionelle Monarchie birgt mittelfristig Potential für Unruhen

Momentan ist die politische Situation weitgehend stabil. König Mohammed VI. regiert das Land seit 1999. Allerdings haben die Spannungen im Land zugenommen – bedingt durch die anhaltend hohe Jugendarbeitslosigkeit, die Einkommensungleichheiten in der Bevölkerung, die staatliche Sparpolitik und ein sehr geringes Bildungsniveau. Viele junge Marokkaner machen sich auf den Weg in die EU, wo sie sich bessere Jobchancen erhoffen. Ebenso ist die Korruption in dem Land weiterhin hoch.

Auch der islamische Extremismus birgt weiterhin eine Gefahr für die Tourismusbranche in dem weitgehend muslimischen Staat. Unter anderem geht ein Risiko von marokkanischen Kämpfern aus, die aus Libyen und Syrien zurückkehren. Daher ist die Regierung bestrebt, die Einwohner und Touristen mit geeigneten Sicherheitsmaßnahmen zu schützen.

Absicherung geboten

Aus Risikosicht bleibt eine Forderungsabsicherung bei Geschäften in dem aufstrebenden afrikanischen Staat, der Chancen birgt, aber gleichzeitig auch wirtschaftliche Unwägbarkeiten zeigt, wichtig. Sollten Sie Exporte in die MENA-Region planen, sind wir ein wichtiger Partner für Sie, denn wir sichern Ihre Exporte ab und treten im Schadensfall ein. Unsere Risikoexperten greifen auf eine Vielzahl an Informationen zurück, die einen sicheren Markteintritt sicherstellen, so dass Sie sich ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Anzeige

Der Libanon hofft auf Öl- und Gasexporte

Der Libanon ist ein bevorzugter Partner für Geschäfte im Nahen Osten. Das Land erfreut sich fairer Ratings, einer stabilen, an den US-Dollar gekoppelten Währung und positiver Wachstumsraten. Nach einer Steigerung des realen BIP um jeweils 1,4% in den Jahren 2017 und 2018, wird für 2019 eine Zunahme um 2% erwartet.

David Leboiteux
Senior Regional Manager,
ODDO BHF Aktiengesellschaft

david.leboiteux@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Elise Lefeuvre
Associate Regional Manager,
ODDO BHF Aktiengesellschaft

elise.lefeuvre@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Der Libanon profitiert im Rahmen der Union für den Mittelmeerraum von einer bevorzugten Beziehung zur EU sowie einem Freihandelsabkommen und dem Assoziierungsabkommen von 2002.

In der ausschließlichen Wirtschaftszone des Libanon lagern wichtige Energiereserven, etwa 122 Bill cft Erdgas und 1,7 Mrd Barrel Öl. 2018 unterzeichnete die Regierung mit Total, Eni International und JSC Novatec Explorations- und Förderabkommen für Öl und Gas in zwei Feldern vor der Küste. Die Bank Audi schätzt, dass die neue Exploration mit erwarteten Einnahmen von 200 Mrd USD die Wirtschaft dramatisch verändern wird.

Bislang ist der Libanon noch sehr abhängig von Überweisungen seiner großen Diaspora an Auslandslibanesen. Auch wenn eine Korrelation zwischen Überweisungen und gesamtwirtschaftlichem Wachstum wissenschaftlich nur schwer nachzuweisen ist, wirken sich die Auslandsüberweisungen zweifellos positiv auf die Kaufkraft der privaten Haushalte aus.

Perspektiven für Ex- und Import

Im Libanon, dem alten Phönizien, wird schon seit der Antike vielfältig und weitreichend Handel getrieben. Die Liste der aktuellen Im- und Exporte umfasst eine Vielzahl von Produkten sowie einen umfangreichen Ölhandel. Da in neuerer Zeit Öl- und Gasvorkommen vor der libanesischen Küste entdeckt wurden, dürften die Ölimporte in den nächsten Jahren deutlich zurückgehen und der Libanon wohl eher zum Ölexporteur werden.

© ramzihachicho/iStock/Getty Images

Blick auf Beirut: Die Hoffnungen richten sich auf Rohstoffvorkommen vor der Küste.

Die europäischen Länder sind die wichtigsten Lieferanten für Importe in den Libanon (7,2 Mrd EUR im Jahr 2017). Mineralien & Metalle (32,3%), landwirtschaftliche Produkte (21,8%) und Chemikalien (7,5%) standen ganz oben auf der Liste der Exporte. Aufgrund seiner bedeutenden Automobil-, Chemie- und Metallindustrie ist Deutschland im Handel mit dem Libanon von strategischer Bedeutung. Zudem wird erwartet, dass der Libanon sich mittelfristig am Wiederaufbau Syriens beteiligen wird. In den nächsten Jahren sollte Syrien daher weiterhin zu den wichtigsten Absatzmärkten gehören.

Abhängigkeit von einem fragilen politischen Gleichgewicht

Das politische Gleichgewicht und das Gleichgewicht zwischen den religiösen Gruppen sind seit dem von 1975 bis 1990 andauernden Bürgerkrieg fragil. Die Verfassung von 1926 sieht eine Verteilung der obersten politischen Ämter nach Religionszugehörigkeit vor, d.h., der Staats-

präsident muss maronitischer Christ sein, der Regierungschef sunnitischer Muslim und der Parlamentspräsident schiitischer Muslim. Diese Regelung wird als gerecht und angemessen empfunden, solange die religiöse Zusammensetzung der Gesellschaft stabil bleibt. Mit der massiven Zuwanderung von 1,5 Millionen überwiegend schiitischen Flüchtlingen aus Syrien kommt es nun zu Veränderungen dieser Zusammensetzung. Man geht davon aus, dass die Flüchtlinge nur vorübergehend im Land sind; sollten sie jedoch dauerhaft bleiben, könnte es problematisch werden.

„Die Unterstützung durch internationale Organisationen wie die Weltbank trägt tendenziell zur Senkung des politischen Risikos im Libanon bei. "

Der Bürgerkrieg in Syrien wirkt sich indirekt auch auf die wirtschaftliche Lage des Libanon aus. Der Tourismus und der Immobiliensektor, die beiden traditionellen Treiber des libanesischen BIP, schwächeln schon seit Beginn des Krieges, dürften sich aber erholen, sobald in Syrien wieder Frieden herrscht und sich die Lage dort stabilisiert. Die libanesische Regierung betrachtet den anstehenden Wiederaufbau Syriens als Wachstumschance. 2017 erklärte der libanesische Ministerpräsident Hariri auf der internationalen Syrien-Konferenz in Brüssel, dass der Libanon am Rande der Zahlungsunfähigkeit stehe, und fügte dann hinzu, dass das Land bereit sei, Syrien mit internationaler Unterstützung vom Libanon aus wiederaufzubauen.

Die Unterstützung durch internationale Organisationen wie die Weltbank trägt jedoch tendenziell zur Senkung des politischen Risikos im Libanon bei. Auf der Libanon-Konferenz in Paris kündigte die Regierung im April 2018 ein von der Weltbank unterstütztes Investitionsprogramm im Umfang von 10,8 Mrd USD an, das vor allem auf Verbesserungen der Infrastruktur abzielt. Zudem hat der Libanon ein Generalkonto beim IWF und nimmt am Sonderziehungsrechteprogramm teil (194 Mio SZR, Stand Oktober 2018, d.h., ca. 270 Mio USD), das als zusätzliche internationale Geld- und Reserveeinheit fungiert.

Vielversprechende Landwirtschaft

Die Mehrheit der erwerbstätigen Bevölkerung arbeitet im Dienstleistungssektor, und es wird kaum Landwirtschaft betrieben, obwohl die Böden gut geeignet wären. In der Tat arbeiten lediglich 3,2% der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft, und leisten damit einen Beitrag von 3,5% zum BIP. Die 76,5% der Erwerbstätigen, die im Dienstleistungssektor beschäftigt sind, erbringen 76,0% der Wirtschaftsleistung. Und die 20,3% der Erwerbstätigen, die in der Industrie tätig sind, tragen 12,0% zum BIP bei. Überdies hat die Landwirtschaft infolge der schwierigen politischen Situation deutliche Einbußen erlitten, denn der Großteil der libanesischen Exporte ging nach Syrien und in den Irak.

Die mangelnde Entwicklung der Landwirtschaft ist auch darauf zurückzuführen, dass Bankleistungen nur sehr begrenzt in Anspruch genommen werden, so nutzt nur 1% der Landwirte Kredite. Daher beabsichtigt die Regierung nun, ein günstiges Umfeld für Finanzierungen zu schaffen, Landwirte bei der Kreditaufnahme zu unterstützen und die Infrastruktur auszubauen. Ein ermutigendes Zeichen ist das Interesse der libanesischen Banken am Segment der kleinen und mittleren Unternehmen. So hat zum Beispiel die Bank Audi 2016 einen Geschäftsbereich für kleine und mittlere Unternehmen eingerichtet.

Breitaufgestellter Bankensektor

Mit 65 Banken ist das libanesische Bankensystem breit aufgestellt und international mit etwa 242 Korrespondenzbanken in 65 Ländern gut vernetzt. Nach Bilanzsumme sind die Bank Audi, die Blom Bank und die Byblos Bank die größten Banken des Landes. Die libanesischen Banken sind finanziell stabil und verfügen über eine angemessene Kapitalausstattung, im Hinblick auf die Staatsanleiherisiken haben sie jedoch nicht ausreichend Vorsorge getroffen. Die Forderungen der Banken gegenüber dem öffentlichen Sektor belaufen sich auf ca. 15% der Bilanzsumme, das entspricht 40% der gesamten Staatsverschuldung und 56% des BIP.

Die Banken kaufen im Wesentlichen von der Zentralbank begebene Einlagenzertifikate, de facto handelt es sich dabei um Staatsschulden. Zudem befindet sich die Regierung in einer schwierigen finanziellen Lage, die Banken haben sich jedoch bereit erklärt, an einer Lösung für den Schuldendienst mitzuarbeiten, um einen Staatsbankrott zu verhindern. Der Schuldendienst hängt damit in hohem Maße von den Banken ab.

Chancen für Handelsfinanzierungen

Der Libanon ist vor allem aufgrund der Bedeutung des Handels mit Grundstoffen und Ausrüstungsgütern ein Schlüsselmarkt für Handelsfinanzierungen. Außerdem sollte der Wiederaufbau Syriens deutschen Unternehmen aus den Bereichen Energie, Bau und Landwirtschaft Exportmöglichkeiten eröffnen.

Die ODDO BHF-Bank verfügt über langjährige Erfahrung mit Handelsfinanzierungen für deutsche Unternehmen, die in den Nahen und Mittleren Osten exportieren, und bietet ausgewiesene Expertise bei Akkreditiven, auf die Unternehmen bei Handelstransaktionen mit dem Libanon zurückgreifen können.

Türkei fährt Importe drastisch zurück

Im Dezember 2018 sanken die türkischen Einfuhren um 28,3%, und das Handelsdefizit ging um mehr als 70% zurück. Vor allem der Verfall der Türkischen Lira führte zum Abbau des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts. Doch der Devisenbedarf der Türkei bleibt hoch, da weiterhin ein hoher Schuldendienst zu leisten ist. Die Finanzlage von Banken und Unternehmen sollte kritisch geprüft werden.

Die Türkei ist zur Deckung ihres hohen Bruttofinanzierungsbedarfs in erheblichem Maße von volatilen Kapitalströmen abhängig. Folglich ist das Vertrauen ausländischer Investoren von großer Bedeutung. Der Verfall der Türkischen Lira im August 2018 unterstreicht die große Anfälligkeit der Wirtschaft für drastische Veränderungen der Risikofreude ausländischer Investoren.

Im Oktober 2018 stieg die Inflationsrate, unter anderem aufgrund der starken Lira-Abwertung, auf 25,2% an, verzeichnete im Dezember allerdings wieder einen leichten Rückgang auf 20,3%. Mitte September erhöhte die Zentralbank den einwöchigen Reposatz von 17,75% auf 24%. Konsumklima und Anlegervertrauen haben drastisch abgenommen. Angesichts einer restriktiveren Politik und ungünstigerer äußerer Rahmenbedingungen wird für 2019 mit einem Rückgang des BIP gerechnet. Dies steht in starkem Gegensatz zum spektakulären Wachstum des realen BIP in den vergangenen fünf Jahren (zwischen 2013 und 2017 lag der Durchschnitt bei über 6%). Vor diesem Hintergrund stellt sich insbesondere die Frage, welche Faktoren das kurzfristige Länderrisiko der Türkei im Jahr 2019 bestimmen werden.

Liquiditätslage weiterhin schwach

Zur Beantwortung dieser Frage wird zunächst das kurzfristige politische Risiko betrachtet, das die Liquidität eines Landes widerspiegelt. Trotz eines leichten monatlichen Anstiegs von 1% sind die Währungsreserven (Gold ausgenommen) 2018 um nahezu 20% und, basierend auf den aktuellsten Zahlen von Ende November 2018, gegenüber dem Vorjahr um 22,3% zurückgegangen. Schätzungen zufolge decken sie heute noch drei Monatsimporte (2017: vier Monatsimporte) und nur knapp 60% der kurzfristigen Auslandsverschuldung ab (2017: 70%).

Beunruhigend ist darüber hinaus, dass sie auch für die Bedienung des Schuldendienstes nicht ausreichend sind. Das bedeutet, dass die Türkei zur Deckung ihres hohen Bruttofinanzierungsbedarfs in erheblichem Maße von Kapitalströmen abhängig und damit weiterhin anfällig für die Risikowahrnehmung der Investoren ist. Gleichzeitig ist zu erwarten, dass der

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

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

© alexeynovikov/iStock/Thinkstock/Getty Images

Der Export profitiert von der Abwertung der Türkischen Lira. Doch die Binnennachfrage in der Türkei leidet.

Bruttofinanzierungsbedarf (der sich aus der kurzfristigen Auslandsverschuldung, der mittel- bis langfristigen Amortisierung sowie dem Leistungsbilanzdefizit zusammensetzt) 2019 abnimmt.

Tatsächlich führten die Abwertung der Türkischen Lira und die Verschlechterung des Konsumklimas dazu, dass die Leistungsbilanz im 3. Quartal 2018 erstmalig seit dem 3. Quartal 2003 wieder einen Quartalsüberschuss auswies. Dieser beachtliche Ausgleich ist insbesondere auf den starken Rückgang der Waren- und Dienstleistungsimporte zurückzuführen.

Da sich die Türkische Lira seit August jedoch leicht erholt hat, bleibt abzuwarten, ob diese Tendenz anhält. Einerseits dürfte die Binnennachfrage verhalten bleiben, was den Import weiterhin dämpfen und damit ein Anhalten des Ausgleichs begünstigen würde. Andererseits führt die Erholung der Türkischen Lira dazu, dass die Preise der Einfuhren in Lokalwährung ebenfalls zurückgehen und sich die Wettbewerbsfähigkeit der Ausfuhren (einschl. Dienstleistungsexporte wie Tourismus) verschlechtert.

Neben Binnennachfrage und Kursschwankungen wirken sich auch andere Faktoren auf die Leistungsbilanz aus wie z.B. die Ölpreise (die Türkei ist Nettoölimporteur), die Auslandsnachfrage (die EU ist wichtigster Handelspartner der Türkei) sowie Goldimporte (als Schutz vor hoher Inflation und Abwertung des Wechselkurses).

Derzeit stuft Credendo das kurzfristige politische Risiko der Türkei in Kategorie 4 von 7 ein. Wenn der Druck auf die Währungsreserven jedoch anhält, die Leistungsbilanz erneut in ein Defizit stürzt oder der Zugang zum Finanzmarkt zur Refinanzierung der kurzfristigen Auslandsverschuldung nicht mehr gewährleistet ist, könnte das kurzfristige politische Risiko auf Kategorie 5 herabgestuft werden.

Hohes Geschäftsrisiko

Das Geschäftsrisiko der Türkei, das die makroökonomischen Faktoren sowie das Geschäftsumfeld und damit die Zahlungsfähigkeit sämtlicher Verpflichteten in einem Land widerspiegelt, wird derzeit in Kategorie C eingestuft (der höchsten Risikostufe auf einer Skala von A bis C).

Der wohl auch künftig anhaltende Rückgang des BIP stellt aufgrund des offenkundigen Zusammenhangs zwischen der Wachstumsleistung und der Bonität der Verpflichteten einen der Risikotreiber dar, jedoch nicht den einzigen. Die mit der hohen Inflation (20,3% im Dezember 2018) einhergehende Währungsunsicherheit sowie Zweifel an der Unabhängigkeit der Zentralbank bilden ein zusätzliches Risiko.

Ein weiterer Faktor ist das Risiko in Verbindung mit der Vorhersagbarkeit der makroökonomischen Politik. Nach den Parlaments- und Präsidentschaftswahlen im Juni 2018 wurde das institutionelle Gefüge von einem parlamentarischen System, in dem der Präsident lediglich eine repräsentative Funktion innehatte, in ein Präsidialsystem mit geringer Kontrolle über das Staatsoberhaupt umgewandelt. Unter der neuen Verfassung kann der Präsident unter anderem Richter und leitende Beamte ernennen, Dekrete mit Gesetzeskraft erlassen, den Notstand ausrufen und das Parlament auflösen.

Vorausblickend bedeutet dies, dass der Präsident über eine enorme Machtfülle verfügt, die er zum Guten (z.B. zur Gewährleistung stabiler Staatsfinanzen) oder zum Schlechten (z.B. zur Steigerung des Wirtschaftswachstums durch Schaffung innen- und außenwirtschaftlicher Ungleichgewichte) nutzen kann.

„Tatsächlich führten die Abwertung der Türkischen Lira und die Verschlechterung des Konsumklimas dazu, dass die Leistungsbilanz im 3. Quartal 2018 erstmalig seit dem 3. Quartal 2003 wieder einen Quartalsüberschuss auswies."

Der Verfall der Türkischen Lira um nahezu 30% im Jahr 2018 stellt auch für Unternehmen ein erhebliches Risiko dar. Die Unternehmensverschuldung (von über 70% des BIP im Juni 2018) ist in den vergangenen Jahren rasch angestiegen und lautet überwiegend auf Fremdwährung. Folglich bewirkt die Abwertung der Türkischen Lira eine Verteuerung der Schulden in Lokalwährung, was dazu führen dürfte, dass Unternehmen mit einer großen Währungsinkongruenz bei der Tilgung der Schulden unter Druck geraten. Außerdem hat der Kreditzins stark zugenommen, und Banken dürften weniger Bereitschaft zeigen, Kredite zu gewähren.

Bisher wurde der starke Anstieg der Unternehmensverschuldung vorwiegend vom Bankensektor finanziert. Dieser weist eine starke Abhängigkeit von der Außenfinanzierung auf, da Nettoauslandsverbindlichkeiten 2017 bei ca. 17% des BIP lagen. Nach der Vertrauenskrise im August 2018 konnten die Banken zur Refinanzierung ihrer Schulden weiterhin auf die Finanzmärkte zugreifen, allerdings zu höheren Kosten.

Vorausblickend gilt es daher, die Passivseite der Banken kritisch zu beobachten – u.a. die Refinanzierungsmöglichkeiten für kurzfristige Schulden sowie den Zugang zum Kapitalmarkt zu einem erschwinglichen Preis. Gleiche Aufmerksamkeit sollte der Aktivseite gelten, da eine Verschlechterung der Qualität der Vermögenswerte vor dem Hintergrund niedrigeren Wirtschaftswachstums und höherer Unternehmensverschuldung wahrscheinlich ist. ◄

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

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Inspiration und Fachwissen für Exportentscheider

22. OKTOBER 2019, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

Keynote:
Prof. Dr. Gabriel Felbermayr,
designierter Präsident des Instituts
für Weltwirtschaft, Kiel

SAVE THE DATE!

VERANSTALTER

ExportManager

MITVERANSTALTER

Deutsche Bank

www.tag-der-exportweltmeister.de

So wappnen Sie sich gegen Krisen im Außenhandel

Ob kriegerische Auseinandersetzungen, zunehmender Protektionismus oder Staatspleiten: Politische Herausforderungen beeinflussen das Geschäft von Exporteuren in besonderem Maße. Wie Sie sich gegen politische Risiken im Außenhandel schützen können.

©leolintang/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die deutschen Exporteure liefern in die ganze Welt – und gehen dabei im Zweifelsfall auf Nummer Sicher.

Blutige Auseinandersetzungen, ein selbsternannter Staatschef, unübersichtliche Verhältnisse: Zurzeit vergeht kein Tag ohne schlechte Nachrichten aus Venezuela. Die Krise betrifft allerdings nicht nur die Politik, auch der Wirtschaft Venezuelas geht es schlecht. Das südamerikanische Land steckt mitten in einer tiefen Rezession. Venezuela kann wegen Devisenmangels kaum noch Lebensmittel, Medikamente und andere Dinge des täglichen Bedarfs importieren. Das Land hat Schulden im zweistelligen Milliarden-US-Dollar-Bereich angehäuft, kann seine Rechnungen kaum begleichen. Zahlreiche Unternehmen wie der US-Reifenhersteller Goodyear haben sich bereits zurückgezogen.

Das Beispiel zeigt: Politische Umbrüche betreffen den Außenhandel in besonderem Maße. Solche Verwerfungen können Lieferung, Lagerung und andere Abschnitte einer Lieferkette stören. Häufig reicht ein Regierungswechsel wie in den USA oder eine politische Entscheidung wie das Brexit-Votum in Großbritannien, um jahrzehntelange stabile Handelsbeziehungen quasi über Nacht zu erschüttern. Ob Revolutionen, Unruhen, Streiks, Embargos, Boykott oder politische Beschlagnahme: Die politischen Risiken im Außenhandel sind zahlreich. Umso wichtiger ist es für Exporteure, ihre Auslandsgeschäfte adäquat abzusichern.

Um den Außenhandel zu unterstützen, sichert die Bundesrepublik Deutschland Geschäfte der hiesigen Exporteure über Exportgarantien ab. Diese schützen sowohl vor politisch als auch vor wirtschaftlich bedingten Zahlungsausfällen. Zu den politischen Ursachen gehören unter anderem Devisenknappheit wie in Venezuela, Unruhen oder Zahlungsverbote. Auch Embargos sind abgesichert, also staatliche Anordnungen, bestimmte Waren oder Warengruppen nicht mehr in bestimmte Länder zu liefern. Das betrifft vor allem Länder wie Nordkorea, den Iran und Syrien, gegen die Waffenembargos verhängt wurden.

„Um den Außenhandel zu unterstützen, sichert die Bundesrepublik Deutschland Geschäfte der hiesigen Exporteure über Exportgarantien ab."

Boykotts, die ebenfalls als politisches Risiko gelten, ähneln dem Embargo: Die freiwilligen und privatwirtschaftlichen Maßnahmen gehen aber über die staatlichen Anordnungen hinaus und machen

Thomas Schweier
Fachberater International Business, LBBW

thomas.schweier@LBBW.de
www.lbbw.de

Im- sowie Exporte quasi unmöglich. Auch politisch motivierte Beschlagnahme, Beschädigung oder Zerstörung sollten abgesichert werden, wenn andere Länder aufgrund diplomatischer Krisen Exportware sicherstellen, beschädigen oder zerstören.

Absicherungen im Einzelfall klären

Die Bundesrepublik Deutschland bietet ein breites Portfolio an Absicherungsmöglichkeiten, abhängig von Laufzeit und Volumen des Projekts sowie von der Anzahl der beteiligten Geschäftspartner. So können Exporteure etwa auf Hermesdeckungen, Lieferantenkredite, Akkreditive oder Finanzkreditdeckungen zurückgreifen. Die sicherste Lösung – vor allem in Schwellenländern – ist ein Akkreditiv, also ein unwiderrufliches Zahlungsversprechen der Bank des ausländischen Importeurs: Hier bekommt der Exporteur bei Vertragserfüllung 100% des Auftragsvolumens ausgezahlt.

„Bevor es um die konkrete Absicherung geht, sollten Exporteure Chancen und Risiken genau abwägen."

Schließen Unternehmen einen Lieferantenkredit ab, ist Vorsicht geboten: Hier gibt es in der Regel eine Selbstbeteiligung in Höhe von 5% bei politischen Risiken; kommt es zu Schäden durch wirtschaftliche Risiken, fallen 15% an. Die Hermesdeckung sichert sowohl wirtschaftliche als auch politische Risiken ab, aber keine marktfähigen Risiken. Diese sind kurzfristiger Natur und meist privatwirtschaftlich abzusichern. Welche Art der Absicherung sich für welches Geschäft eignet, bedarf einer Einzelfallprüfung.

Generell gilt: Bevor es um die konkrete Absicherung geht, sollten Exporteure Chancen und Risiken genau abwägen. Dabei helfen auch Länderreports weiter, die Banken regelmäßig herausgeben und die eine erste Orientierung bieten. Wer in Krisengebieten Geschäfte machen will, sollte sich allerdings bereits vor dem Geschäftsabschluss darüber klar werden, ob das Risiko überhaupt tragbar ist. Denn Hochrisikogeschäfte lassen sich nur schwer absichern; vor allem in akuten Krisengebieten wie in Venezuela ist eine Hermesdeckung nur schwer zu bekommen.

Brennpunkt Europa

Exportabsicherungen sind vor allem für Unternehmen, die in Schwellenländer exportieren, unerlässlich. Doch: Auch innerhalb der Europäischen Union kann es zu unvorhergesehenen Problemen kommen. Das haben spätestens das Brexit-Votum der Briten und die Schuldenkrise Griechenlands gezeigt. Auch in Frankreich ist die Unruhe groß: Die Gelb-

Anzeige

Deutscher AnwaltSpiegel

Online | Roundtable | Spezial | Panel

Roundtables im Frühjahr 2019:

19. Februar 2019

Vollbeschäftigung – Battle for Talent
Auf dem Prüfstand: Handlungsbedarf für laufende und für neu abzuschließende Arbeitsverhältnisse

Redaktionsgebäude der F.A.Z., Frankfurt am Main
16–19 Uhr
Kooperationspartner: BUSE HEBERER FROMM

20. Februar 2019

Von der Musterfeststellungsklage zu EU-Sammelklagen – kollektiver Rechtsschutz im Brennpunkt

Frankfurter Allgemeine Zeitung, Mittelstraße 2–4, 10117 Berlin
15–19 Uhr
Kooperationspartner: lindenpartners PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN mbB

19. März 2019

Compliance – neue Spieler, neue Regeln

Redaktionsgebäude der F.A.Z., Frankfurt am Main
16–19 Uhr
Kooperationspartner: OPPENHOFF & PARTNER Rechtsanwälte

Nähere Informationen zum Programm sowie die Anmeldeformulare finden Sie unter:
www.deutscheranwaltspiegel.de/roundtable

westen protestieren gegen die Regierung, die Situation verändert sich schnell.

Während politische Streiks in Deutschland eher ungewöhnlich sind, kommen sie in Frankreich häufiger vor. Streiks gehören ebenfalls zu den politischen Risiken im Außenhandel, denn sie bedrohen den Warenexport: Wenn Berufsgruppen wie Mitarbeiter von Transportunternehmen, die wichtig für Warenversand oder Zahlungsabwicklung sind, ihre Arbeit niederlegen und streiken, sind exportierende Unternehmen direkt betroffen. Es kommt zu Verzögerungen in der Abwicklung, was wiederum finanziellen Schaden für die Geschäftspartner bedeutet.

> *„Wer in Krisengebieten Geschäfte machen will, sollte sich allerdings bereits vor dem Geschäftsabschluss darüber klar werden, ob das Risiko überhaupt tragbar ist."*

Im krisengebeutelten Griechenland entspannt sich die Lage inzwischen. Mittlerweile hat die Regierung die Kapitalverkehrskontrollen wieder gelockert. Auslandsüberweisungen bis zu einer Höhe von 100.000 EUR dürfen inzwischen ohne Genehmigung stattfinden. Die Kontrollen sollen Anfang 2019 sogar ganz aufgehoben werden.

Dafür steht das nächste Sorgenkind bereits in den Startlöchern: In Italien häufen sich Berichte über Banken, die unter Zwangsverwaltung der EZB stehen. Auch politisch tut sich einiges: Bei der Parlamentswahl im März 2018 haben europakritische Parteien und solche aus dem rechten Lager die meisten Stimmen bekommen. Obwohl Italiens Wirtschaft wächst, sind Prognosen aufgrund der populistischen Regierung schwierig.

Auch in der Türkei fanden im vergangenen Jahr Wahlen statt, aus denen Staatspräsident Recep Tayyip Erdogan mit deutlicher Mehrheit als Sieger hervorging. Aufgrund außenpolitischer Spannungen belegen sich die USA und die Türkei gegenseitig mit Strafzöllen und Sanktionen, was wiederum das Vertrauen internationaler Investoren in die Türkei schwächt.

Fazit

Jedes Unternehmen sollte Geschäftsanfragen aus problematischen Ländern genau prüfen, Gefahren und Nutzen genau gegeneinander abwägen. Das gilt auch für jahrelange Geschäftspartner aus vermeintlich sicheren Regionen. Sobald nur die kleinste Unsicherheit besteht, sollten sich Exporteure lieber über ein Akkreditiv absichern und sich so vor einem eventuellen Zahlungsausfall schützen. Das heißt konkret: Durch frühzeitige Einbindung einer Bank in die Exportgeschäfte können Unternehmen die Risiken im Außenhandel deutlich verringern.

Anzeige

Frühstücks-Seminar von Rödl & Partner und Hohmann Rechtsanwälte

Grenzüberschreitender Transfer von Technologie und Datenschutz:
Kritische Momente beim Software- und Technologie-Export

27.02.19

Am 27.02.2019 - von 09:00 bis 11:30 Uhr
im Tagungsraum von Rödl & Partner, Mergenthaler Allee 73-75, 65760 Eschborn

Wenn eine deutsche Konzern-Software auch im Ausland (z.B. im Iran) genutzt werden soll oder wenn die gesamte Technologie auf einen Server z.B. in Indien ausgelagert wird, stellen sich Fragen, ob dies eine genehmigungsbedürfte Ausfuhr und ob dies eine unbefugte Datenübermittlung ist. Unterliegt auch der Intra-Company Technologietransfer exportrechtlichen und datenschutzrechtlichen Restriktionen?

Hier geht es um:
- exportrechtliche Fragen wie: „Ausfuhr"-Begriff nach EU und US Exportrecht, Genehmigung für Upload gelisteter Technologie im Ausland, Nutzung von EU- und US-Allgemeingenehmigungen, sowie um
- datenschutzrechtliche Fragen wie: befugte Datenübermittlung innerhalb und außerhalb der EU, vor allem bei der Datenübermittlung in nicht-sichere Drittstaaten: wie funktioniert das Nachfolge-Regime zu den Safe Harbour Prinzipien (vgl. EU -US Privacy Shield)?

Referenten:
- **RA PD Dr. Harald Hohmann** (Hohmann Rechtsanwälte) zum Exportrecht
- **RA Frank J. Bernardi und RA Stefan Breider** (Rödl & Partner) zum IT-Recht und Datenschutzrecht
- Moderation durch **Dr. Anette Schunder-Hartung** (aHa Strategische Kanzleientwicklung)

! Anmeldung bitte bis zum **22.02.2019** an:
dorothee.hoffmann@roedl.com (keine Teilnahme-Gebühr)

Rödl & Partner Hohmann Rechtsanwälte

Exportfinanzierung bewährt sich auch in unsicheren Zeiten

Die deutschen Exporteure haben 2018 erneut einen Rekordabsatz im Ausland erzielt. Dabei stieg mit zunehmender Unsicherheit im Auslandsgeschäft die Nachfrage nach sogenannten ECA- bzw. in Deutschland hermesgedeckten Finanzierungen wieder an, stellte Werner Schmidt, Head of Structured Trade & Export Finance Germany der Deutschen Bank, im Gespräch mit dem ExportManager fest.

Werner Schmidt
Head of Structured Trade & Export Finance Germany, Deutsche Bank

werner.schmidt@db.com
www.db.com

▽ *Die politischen Risiken sind zurück. Wie erleben Sie die veränderte Risikolage in der Exportfinanzierung?*

▲ Politische Unsicherheiten sind für die Geschäfte unserer Kunden und für Banken wesentlich bedeutender als im vorherigen Jahrzehnt. Einige politische Entscheidungen haben zu Unsicherheit in den Märkten und in der Exportwirtschaft geführt. Dies verzögert Investitionsentscheidungen, erhöht den Analyseaufwand hinsichtlich Projektrisiken und Machbarkeit und verlängert damit auch die Vorlaufzeiten für unsere Geschäfte. Während größere Finanzierungen früher oftmals in sechs bis zwölf Monaten zustande kamen, benötigen sie heute zum Teil zwei oder drei Jahre.

▽ *Wie reagieren Sie darauf?*

▲ Die durch eine Export Credit Agency (ECA) gedeckte Finanzierung ist für genau diese Situationen gedacht. Sie bietet Sicherheit und Stabilität. Bereits in der Finanzkrise hat sich gezeigt, dass die Exportfinanzierung als eines der wenigen langfristigen Instrumente auch in dieser krisenhaften Situation verfügbar war. In dieser Zeit wurden in der Exportfinanzierung die höchsten Abschlüsse erzielt. Auch die Exportkreditversicherungen haben deutlich höhere Volumina unterstützt als in „normalen" Zeiten.

▽ *Worauf müssen Sie bei der Risikobewertung achten?*

©solvod/iStock/Thinkstock/Getty Images

Das richtige Finanzierungspaket für Exporte erfordert auch eine Absicherungskomponente.

▲ Die Exportfinanzierung unterstützt Investitionen im Ausland und ermöglicht Exporte deutscher Produkte ins Ausland. Dazu gehören große Infrastrukturprojekte und Investitionen in Maschinen überwiegend in Entwicklungsländern aber auch selektiv in den sogenannten „High Income Countries". Dabei ergeben sich politische, aber auch kommerzielle Risiken, die die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Projekte betreffen und die abgesichert werden müssen. Diese hängen unter anderem von den politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den Ländern ab. Zunehmende Unsicherheiten beeinträchtigen Exportgeschäfte und beeinflussen die Nachfrage nach Finanzierungen. Aber in schwierigen Zeiten ist üblicherweise, wie gesagt, die Nachfrage nach Exportfinanzierungen höher als nach anderen Finanzierungsvarianten.

▽ *Das heißt, die Exportfinanzierung wird eher unter Risikoaspekten gewählt? In normalen Zeiten kommen eher andere Finanzierungsformen in Betracht?*

▲ Es ist immer noch viel Liquidität in den Finanzmärkten. Das ist unter anderem der Niedrigzinspolitik der Zentralbanken geschuldet. Es gibt einen starken Wettbewerb um Anlagemöglichkeiten und zahlreiche Angebote über die Exportfinanzierung hinaus. Geschäfte werden über den Kapitalmarkt finanziert oder über klassische Kredite ohne Hermesdeckung. Aber im derzeitigen Umfeld gibt es eine erhöhte Unsicherheit und damit einen höheren Bedarf an Absicherung. Dabei gibt es zwei Kategorien: Die Absicherung des wirtschaftlichen Risikos und die Absicherung des politischen Risikos. Die staatliche Exportkreditversicherung bringt neben der Absicherung dieser politischen Risiken zusätzlich eine gewisse Flankierung, je nach Art des Restrukturierungs- und Schadensfalls, z.B. auch auf ministerieller Ebene.

▽ *Gibt es eine Umschichtung der Deckungsvolumina von Ländern wie Russland und der Türkei in andere Länder aufgrund höherer politischer Risiken?*

▲ In den vergangenen Jahren ist zwar die Zahl der Transaktionen zurückgegangen, aber die Transaktionsvolumina in der Exportfinanzierung sind gestiegen. Das Geschäft ist daher volatiler geworden. Eine deutliche und nachhaltige Verringerung der Deckungen in Russland und der Türkei ist nicht feststellbar, das Volumen ist weiterhin hoch. Doch es sind Länder hinzugekommen, bspw. Ägypten, der Irak, einige Länder in Lateinamerika und Afrika. Die regionale Verteilung des Geschäfts ist dadurch vielfältiger geworden. Es gibt aber weiterhin Fokusländer, zu denen gehören auch Russland und die Türkei.

▽ *Wie wirken sich die geringere Zahl der Transaktionen und die steigenden Volumina auf die Margen aus?*

▲ Ich kann nur für die mittel- und langfristige Finanzierung sprechen, aber im kurzfristigen Handelsfinanzierungsgeschäft dürfte die Entwicklung ähnlich sein. Die Exportfinanzierung ist ein Geschäftsfeld, das sehr kundennah ist, sehr transparent, und das die Banken sehr gerne betreiben. Daher gibt es viel Wettbewerb, und er nimmt noch zu. Die Zahl der Transaktionen steigt zwar aktuell wieder an, war aber in den vergangenen Jahren gesunken. Wegen der guten Liquiditätslage konkurrieren zudem auch andere Finanzierungsprodukte wie Kapitalmarktlösungen, Anleihen oder auch die klassische Kreditfinanzierung mit der Exportfinanzierung. So konnten Unternehmen in Russland ihre Investitionen mit Laufzeiten über fünf bis sieben Jahre in Fremdwährung auf dem lokalen Markt finanzieren, ohne dass eine Exportfinanzierung notwendig war.

▽ *Welche Bedeutung haben bei dieser Betrachtung die klassischen Länderrisiken?*

▲ Die Performance in der Exportfinanzierung ist, verglichen mit anderen Kreditarten, sehr gut. Die Internationale Handelskammer (ICC), die sich um mehr Transparenz hinsichtlich der Ausfallhistorie bemüht, weist recht niedrige Schadensquoten aus. Das Länderrisiko führt in der Regel nicht direkt zum Schadensfall. Aber politische Entscheidungen haben Einfluss auf die Einzelprojekte, da bspw. die Bonität der Unternehmen durch Wechselkursbewegungen beeinflusst werden kann. Dort sehen wir potentiell eine Risikoerhöhung, die sich jedoch erst im Zeitablauf zeigen wird. Dabei kommt es im Vergleich zu früher eher zu Ausfällen von Einzelgeschäften als von Staaten.

▽ *Wie gehen Sie mit nichtfinanziellen Risiken um?*

▲ In der Due-Diligence-Prüfung haben nichtfinanzielle Risiken wie Reputations- oder Geldwäscherisiken an Bedeutung gewonnen. Das beeinflusst die Durchführbarkeit von Projekten, und man muss intensiv prüfen, welche Risiken relevant sind und man als Kreditgeber zu übernehmen bereit ist. Das erfordert erheblich mehr Transparenz und Nachweise hinsichtlich der Machbarkeit des Geschäfts. Bezüglich der Diskussion um Sanktionen von Drittstaaten, insbesondere der USA, gilt, dass ausländische Regulierungen vor dem Hintergrund des Boykottverbots nicht beachtet werden dürfen. Allerdings scheint sich durch die Reform des Artikels 7 der AWV die Möglichkeit zu ergeben, dass Sanktionen von Drittstaaten, die nicht deckungsgleich mit EU-Sanktionen sind, berücksichtigt werden dürfen. Dadurch werden zum Beispiel hermesgedeckte Geschäfte in Russland erleichtert. Bisher befanden sich Unternehmen und Banken bei Russland-Geschäften angesichts unterschiedlicher Regulierung der USA und der EU in einem Dilemma.

▽ *Wie wirkt sich die Zunahme der Regulierung auf Ihr Geschäft und die Schwellenwerte für Transaktionen aus?*

Es gibt zwei große Themenfelder: Regulierung, die sich auf Eigenkapitalerfordernisse und die Bewertung von Bilanzpositionen sowie die Anrechnung von Sicherheiten im Exportfinanzierungsgeschäft wirkt. Das andere Thema betrifft die bereits erwähnten nichtfinanziellen Risiken [Geldwäsche, Know your Customer (KYC) usw.]. Das sind Regulierungen, wozu im Übrigen auch Umweltprüfungen und Sozialstandards gehören, die wir durchaus begrüßen. Doch sie verändern eben auch die Transaktionskosten, beeinflussen die Wirtschaftlichkeit und erhöhen somit die Schwellenwerte für Transaktionen.

Small-Ticket-Lösungen, die unter diesen Schwellenwerten liegen, benötigen daher vereinfachte und standardisierte Prozesse. Dadurch wird auch eine Digitalisierung von Prozessen möglich. Die Exportfinanzierung, wie wir sie heute betreiben, ist sehr individuell. Ein wünschenswerter Standardexportvertrag, vereinfachte Ab-läufe bei Hermes bei der Antragstellung („click & cover"), Standardisierung auf der Bankenseite und Digitalisierung könnten die Schwellenwerte drücken. Die AKA Bank hat bereits die Initiative ergriffen, die wir als großer Gesellschafter nachdrücklich unterstützen. Letztlich müssen aber alle Partner an einem Strang ziehen.

▽ *Gibt es denn eine technologische Entwicklung, die den Markt verändern wird?*

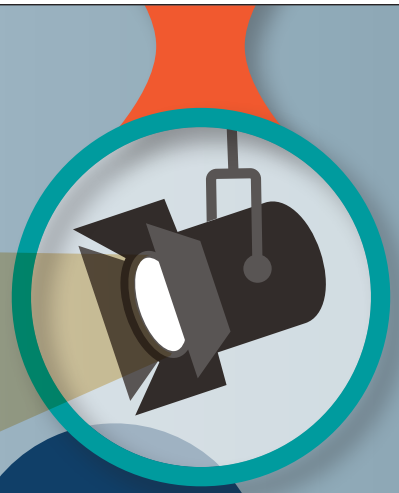
▲ Ich sehe die Disruption in der Exportfinanzierung aktuell noch nicht. Es gibt – auch von Fintechs – noch keine Plattformlösung, die die Komplexität und die Vielfalt von Risiken komplett abbilden könnte. Kurz- und mittelfristig geht es wohl eher um die Erhöhung der Effizienz der Prozesse.

Vielen Dank für das Gespräch. ◄

Anzeige

Bewerbung frei für kleine und mittlere Unternehmen!

HESSISCHER
EXPORTPREIS 2019



©pixelalex, fotolia.com

Sie sind ein mittelständisches hessisches Unternehmen und haben sich international erfolgreich aufgestellt?

Teilen Sie Ihre Erfolgsgeschichte und bewerben Sie sich in den Kategorien Dienstleistung & Beratung, Industrie & Handel oder Handwerk um den Hessischen Exportpreis 2019.

Den Preisträgern winkt neben großer öffentlicher Aufmerksamkeit als Gewinn ein professioneller zweisprachiger Imagefilm!

Die feierliche Preisverleihung findet am **18. Juni 2019** in der Industrie- und Handelskammer Wiesbaden statt.

Jetzt noch bis 28. Februar 2019 bewerben!

Sichern Sie sich die große Bühne unter:

www.hessischer-exportpreis.de

IHK Hessischer Industrie- und Handelskammertag

Arbeitsgemeinschaft der Hessischen Handwerkskammern

HESSEN Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung

Vorbereitung auf den Brexit kaum möglich

Seit zweieinhalb Jahren diskutiert Großbritannien, wie der eigene EU-Ausstieg aussehen soll. Ende März läuft die Austrittsfrist ab – einigen sich EU und Großbritannien bis dahin nicht, kommt ein ungeregelter Brexit. Viele deutsche Mittelständler haben schon Krisenszenarien für diesen Ernstfall in der Schublade. Matthias Meyer, Geschäftsführer der britischen Tochter des Werkzeugmaschinenbauers Gebr. Heller Maschinenfabrik, sprach mit „Markt und Mittelstand", einer Schwesterpublikation des „ExportManagers", über den Stand der Vorbereitungen.

Katharina Schnurpfeil
Redakteurin,
Markt und Mittelstand

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

▽ *Wie ist die Stimmung in der britischen Wirtschaft?*

▲ Angespannt. Das ganze Chaos ist für niemanden mehr verständlich, sowohl Pro- als auch Kontra-Brexit-Lager schämen sich für das Bild, das die britische Politik derzeit abgibt. Viele haben resigniert und wollen nur noch, dass es vorbei ist – auf welche Art auch immer.

▽ *Glauben Sie, dass uns ein harter Brexit bevorsteht?*

▲ Die Möglichkeit besteht mehr denn je, obwohl ich weiterhin hoffe, dass sich Großbritannien und die EU doch noch einigen. Allerdings läuft uns die Zeit davon. Unternehmen müssen Vorkehrungen treffen für den Fall, dass wieder eine harte Grenze durch den Ärmelkanal verläuft. Mit der Einleitung dieser Vorkehrungen können wir eigentlich nicht länger warten.

▽ *Wie wäre Ihr Geschäft konkret betroffen?*

▲ Wir übernehmen in unserem Werk in Redditch die Endmontage einer Produktlinie der Heller-Maschinen, und diese werden dann weltweit versandt. Jede Woche bekommen wir dafür sechs oder sieben Lkw-Ladungen Bauteile und Komponenten aus Europa und insbesondere aus Deutschland geliefert. Die Kostensteigerung durch Verzollung ließe sich im Fall eines ungeregelten Brexits minimieren, da für den Prozess der passiven Veredelung keine Zölle anfallen. Aber das Chaos an Tunnel und Fähre käme uns teurer zu stehen. Wenn ich nicht mehr verlässlich planen kann, wann Bauteile eintreffen, kann ich meine Produktionskapazitäten nicht effektiv ausnutzen, und eine pünktliche Lieferzusage gegenüber unseren Kunden wird dadurch erschwert. Wir müssten uns gegen die zu erwartenden Schwankungen in der Lieferkette absichern, indem wir Sicherheitsbestände einlagern. Aus diesem Grund sind wir derzeit dabei, weitere externe Lagerflächen anzumieten. Dies verursacht neue Kosten. Außerdem ist zu erwarten, dass die Transportkosten steigen werden, wenn die Lkw länger unterwegs sind.

▽ *Welche Maßnahmen liegen für den Fall der Fälle in Ihrer Schublade?*

▲ Nach einem harten Brexit brauchen wir weitere Arbeitskräfte in der Administration, die die komplexere Liefer- und Zollabwicklung übernehmen und Lieferketten anders strukturieren. Wenn die EU und Großbritannien sich aber wider Erwarten in letzter Sekunde einigen: Was mache ich dann mit diesen Arbeitskräften? Im Grunde müsste ich sie wieder entlassen. Das verträgt sich aber nicht mit der Verantwortung gegenüber unserer Belegschaft. Wir werden daher vermutlich doch bis zuletzt warten und eine Zeitlang mit Mitarbeitern in der deutschen Mutter-

Das große Puzzle: Wie verbindet man das Vereinigte Königreich und die EU nach dem Brexit?

© ugurv/iStock/Thinkstock/Getty Images

gesellschaft die zusätzlichen Prozesse lokal unterstützen und erst dann neu einstellen, wenn die Spielregeln final feststehen.

▽ *Erwägen Sie eine Verlagerung Ihres britischen Werks auf den Kontinent?*

▲ Wir haben über 40 Jahre Fachkompetenz in Großbritannien aufgebaut, die lässt sich nicht so einfach verlagern. Unsere Infrastruktur, Hallenkapazitäten, Produktionsanlagen können wir nicht über Nacht hier ab- und woanders aufbauen. Wir werden aus heutiger Sicht weiterhin in Redditch produzieren und mit den Unwägbarkeiten so effektiv wie möglich umgehen müssen. Sobald die dauerhaft gültigen Grundlagen der Zusammenarbeit zwischen Großbritannien und der EU klar sind, werden wir die Frage aber erneut prüfen.

▽ *Wird sich der Fachkräftemangel mit dem Brexit weiter verschärfen?*

▲ Kurzfristig eher nicht. Direkt nach einem Brexit kann es auf dem Markt sogar mehr verfügbare Fachkräfte geben, weil einige Großunternehmen ihre Standorte schließen oder zurückbauen. Aber mittelfristig wird es schwieriger werden, qualifizierte Kräfte anzulocken, das stimmt. Wie attraktiv kann Großbritannien für Arbeitnehmer sein, wenn es rundherum abgekapselt ist? Kein deutscher Ingenieur wird hierherziehen, wenn er einen ähnlichen Job beispielsweise in den Niederlanden angeboten bekommt. Dort profitiert er von der Arbeitnehmerfreizügigkeit und weiß, dass seine Sozialversicherungsbeiträge in einem gemeinsamen Topf landen – hier ist das völlig unklar. Hinzu kommt die momentane Entwertung des Britischen Pfund: Auch wenn ein europäischer Arbeitnehmer hier seine Lebenshaltung in Pfund zahlt, kalkuliert er realistischerweise zurück in Euro, weil er irgendwann wieder in sein Heimatland zurück möchte. Und da zeigt sich, dass seit dem Referendum 2016 die realen Einkommen in Großbritannien um 20% gesunken sind.

▽ *Gibt es auch Industriebranchen, die von einem radikalen Austritt profitierten?*

▲ Krisengewinnler gibt es immer. Nach einem Brexit wird es vermutlich zu mehr Reshoring kommen. Unternehmen im Maschinenbau beispielsweise werden versuchen, ihre Komponenten in Großbritannien einzukaufen statt auf dem Kontinent. Allerdings haben sie nicht viele Anbieter zur Auswahl, da die Industriebasis Großbritanniens nicht so groß ist wie in vergleichbaren europäischen Ländern. Als ich 2003 hierhergezogen bin, war ich schockiert über den Stand des industriellen Gewerbes. Nach der Finanzkrise hat die Politik hier vermehrt investiert, Maschinenparks wurden modernisiert und Produktionsstraßen automatisiert, das hat dem Standort gutgetan. Umso bitterer ist, dass jetzt mit dem Brexit diesem Wirtschaftszweig wieder ein so heftiger Schlag versetzt wird.

Die drei wahrscheinlichsten Brexit-Szenarien mit Handlungsempfehlung für Unternehmer

Exit vom Brexit	Brexit mit Austrittsabkommen	Brexit ohne Austrittsabkommen
Großbritannien zieht EU-Austrittsgesuch nach Neuwahl oder zweitem Referendum zurück	Großbritannien stimmt vorliegendem oder überarbeitetem Abkommen mit der EU zu; Verhandlungsphase wird verlängert; nach dem Austritt wendet Großbritannien das ganze EU-Regelwerk für einige Jahre weiter an	Großbritannien kann oder will kein Abkommen mit der EU schließen und die Frist für den Austritt nicht verlängern
Handel und Investition funktionieren weiter nach gegenwärtigen Regeln	Handel und Investition funktionieren für einen Übergangszeitraum nach gegenwärtigen Regeln, danach gibt es möglicherweise eine Zollunion	Handel und Investitionen müssen nach Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) funktionieren
Vorbereitung, die deutsche Unternehmer jetzt treffen müssen: keine	Punkte, die deutsche Unternehmer jetzt klären und möglicherweise umstellen müssen: ➤ Lieferbeziehungen, Transportwege, Logistik und Lagerhaltung ➤ Zölle, Zollabfertigung, Ursprungsregeln ➤ regulatorische Bedingungen: Marktzugang, Verträge, Marken- und Gesellschaftsrecht, Steuern, Datenverkehr ➤ Finanzflüsse ➤ Mitarbeiterverträge und -information	

Quelle: Mittelstandsausschuss von Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), weitere Details im Brexit-Leitfaden: https://bdi.eu/publikatiown/news/der-brexit-kommt-was-ist-zu-tun.

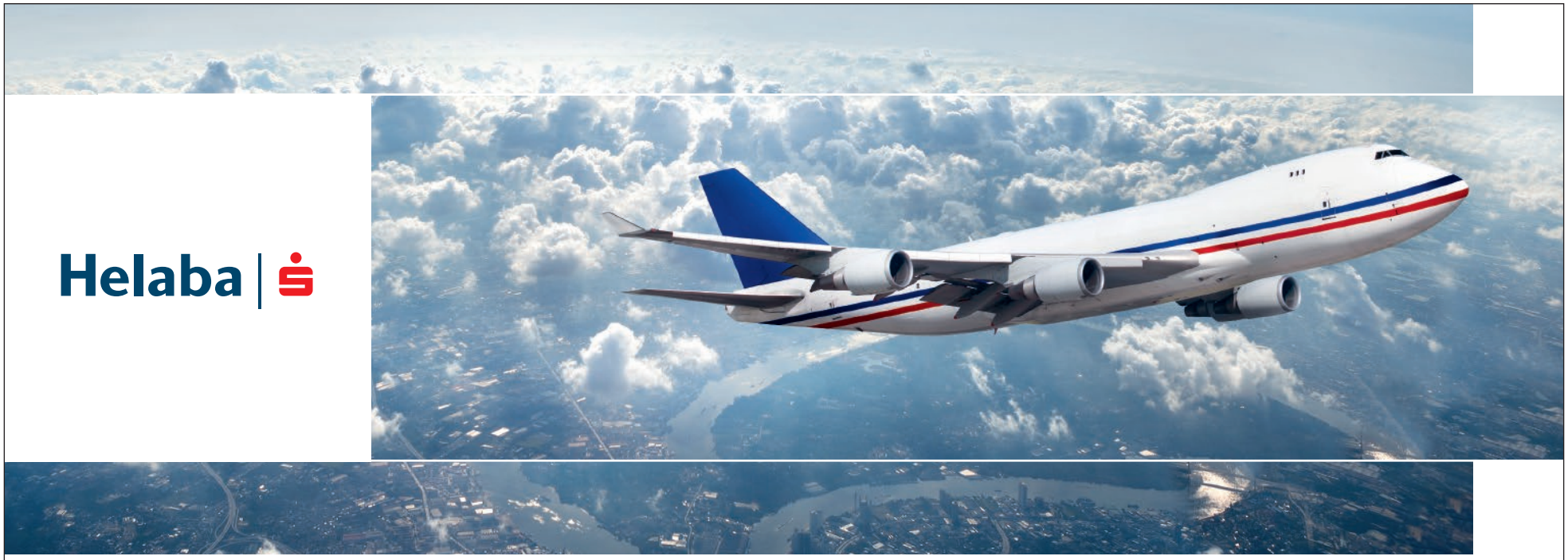
▽ *Durch ein zweites Referendum könnte der Brexit noch abgesagt werden. War dann alles nur ein böser Traum – oder bleibt der Vertrauensverlust?*

▲ Natürlich gibt es ein paar Entscheidungen, die nicht rückgängig gemacht werden können. Aber den Großteil halte ich für reparabel. Großbritannien hat Vorteile als Zuliefer- und Kundenmarkt. Die wird kein europäischer Unternehmer aus persönlichem Ärger über die politischen Querelen ignorieren. Es mag eine Weile dauern, aber man wird wieder zusammenwachsen. Dessen bin ich mir sicher. ◀

Das Interview ist in der aktuellen Ausgabe unseres Schwestermagazins „Markt und Mittelstand" erschienen. Sie erhalten „Markt und Mittelstand" im Zeitschriftenhandel oder über www.marktundmittelstand.de.

Anzeige

Helaba



Mit Rückenwind zu neuen Horizonten.

Weltweite Absatzmärkte lassen sich sicher erschließen – mit einem starken Partner im Rücken. Unsere Länderexperten behalten internationale Wachstumschancen stets im Blick und bieten Ihnen ein umfassendes Spektrum an Dienstleistungen: die Absicherung von Zahlungs- und Länderrisiken, maßgeschneiderte Absatzfinanzierungen mit und ohne ECA-Deckung sowie die Erstellung von Garantien und Bürgschaften. Ebenso stehen sie Ihnen jederzeit zur Seite, um mit fundierter Beratung Ihr dokumentäres Auslandsgeschäft zu begleiten.

Werte, die bewegen.

Aktuelle Entwicklungen in der Exportkontrolle

Neues Jahr, neue Herausforderungen: Die Dual-Use-Verordnung wurde weiter verschärft. Großbritannien wird nach einer Übergangsphase im exportrechtlichen Sinne ein Drittland und der Handel mit Dual-Use-Gütern genehmigungspflichtig.

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

arnemielken@amberroad.com
www.amberroad.de

Das Jahr 2019 bringt zahlreiche Veränderungen bei der Zollabwicklung. Die ausfuhrrechtlichen Folgen der Novelle der Dual-Use-Verordnung sowie des Brexits zählen zu den größten Herausforderungen für den Außenhandel. Weltweit nehmen die Krisenherde eher zu als ab. Damit stehen Exportkontrollen zur Prävention von und Maßnahmen gegen Menschenrechtsverletzungen, Terrorismus und Krieg ganz oben auf der Agenda des Gesetzgebers.

© Bet_Noire/iStock/Thinkstock/Getty Images

Unternehmen sollten Änderungen des Außenwirtschaftsrechts stets im Auge behalten.

Nachtragsgesetz Dual-Use-VO

Die EU-Kommission hat am 10. Oktober 2018 die aktualisierte Dual-Use-Güterliste des Anhangs I der EG-Dual-Use-Verordnung 428/2009 veröffentlicht. Die Delegierte Verordnung (EU) 2018/1922 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 428/2009 des Rates über eine Gemeinschaftsregelung für die Kontrolle der Ausfuhr, Verbringung, Vermittlung und Durchfuhr von Gütern mit doppeltem Verwendungszweck ist am 14. Dezember 2018 in Kraft getreten.

Mit der sog. EG-Dual-Use-Verordnung (VO) werden die Beschlüsse der internationalen Exportkontrollregime aus dem Jahr 2017 umgesetzt. Im Einzelnen sind dies die Australische Gruppe (AG), das Trägertechnologie-Kontrollregime (MTCR), die Gruppe der Kernmaterial-Lieferländer (NSG), das Wassenaar-Abkommen (WA) und für den Bereich der Proliferation chemischer Waffen das internationale Chemiewaffenübereinkommen (CWÜ). Insgesamt wird im Rahmen dieser Novelle die Dual-Use-VO zum Schutz von Menschenrechten erweitert und verschärft (siehe auch ExportManager 1/2018, S. 15, Exportkontrollen im Cyberspace, *HIER*).

„Nach einer Übergangsphase wird das Vereinigte Königreich im exportrechtlichen Sinne ein Drittland und der Handel mit Dual-Use-Gütern genehmigungspflichtig."

Die neue VO zwingt zu vielen Einzelprüfungen mit sensiblen politischen Bewertungen. Die Umsetzung im Rahmen eines Compliancemanagementsystems in Unternehmen ist kompliziert. Lieferungen von Software und Elektronik für unkritische Infrastruktur, industrielle Fertigung und in unkritische Länder können sich durch die neuen Exportkontrolluntersuchungen eventuell verzögern. Das Gesetzgebungsverfahren zum Vorschlag der EU-Kommission über die Reform des Textes der EG-Dual-Use-Verordnung ist jedoch noch nicht abgeschlossen. Mit weiteren Änderungen ist zu rechnen.

Nationale Kontrollen, die über die Vorgaben der Delegierten Verordnung hinausgehen, werden von der Gesetzesänderung nicht berührt. In Deutschland ist für die Feststellung einer Genehmigungspflicht für Dual-Use-Güter deshalb zusätzlich die Ausfuhrliste zu beachten.

Nationales Recht – Außenwirtschaftsverordnung (AWV)

Mit Wirkung zum 29. Dezember 2018 trat die 12. Änderung der AWV in Kraft. Diese enthält u.a. eine Anpassung des Teils I Abschnitt A der Ausfuhrliste an die im Jahr 2017 vereinbarten Änderungen des Wassenaar-Abkommens sowie eine Ergänzung des Teils I Abschnitt B der Ausfuhrliste um die Nummer 9E992. Letztere erfasst Technologie zur Herstellung von Drohnen (unbemannten Luftfahrzeugen UAV) der Nummer 9A012 des Anhangs I der EG- Dual-Use-Verordnung, soweit die Technologie nicht bereits von der Nummer 9E101b dieses Anhangs erfasst wird. Kontrolliert wird die Ausfuhr dieser Technologie in alle Staaten außerhalb des Zollgebiets der EU und außerhalb der in Anhang IIa Teil 2 der EG-Dual-Use-Verordnung aufgeführten Staaten („EU001-Länder").

„Ab dem 1. Februar 2019 sind neu auch Auszüge der Website des Käufers/Empfängers bzw. Endverwenders seitens des Antragstellers zu übermitteln."

Daneben enthält die 12. AWV-Änderung eine Einschränkung des Anwendungsbereichs des § 7 AWV (Boykottverbot), eine Ausweitung der Prüfung bestimmter Unternehmenserwerbe (§§ 56 ff. AWV), die Änderung der Ausnahmeregelungen beim Waffenembargo gegen die Zentralafrikanische Republik Kongo (§ 76 Abs. 17 AWV) sowie die Ergänzung des § 82 AWV zur Bußgeldbewehrung von Verstößen.

Bei der Stellung eines Antrags auf Erteilung einer Einzelausfuhr- bzw. Verbringungsgenehmigung sind diesem grundsätzlich weitere Dokumente, wie z.B. technische und vertragliche Unterlagen, beizufügen. Ab dem 1. Februar 2019 sind neu auch Auszüge der Website des Käufers/Empfängers bzw. Endverwenders seitens des Antragstellers zu übermitteln.

Brexit

Einschneidende Veränderungen im Bereich Exportkontrolle bringt auch der EU-Austritt Großbritanniens. Es ändern sich nicht nur die Anforderungen bei den Zollanmeldungen im Falle eines harten Brexits. Nach einer Übergangsphase wird das Land im exportrechtlichen Sinne ein Drittland und der Handel mit Dual-Use-Gütern genehmigungspflichtig.

Dies tangiert auch das Präferenzmanagement. EU-Unternehmen, die für ihre Produktion Waren mit Ursprung Großbritannien einsetzen, können eventuell den präferentiellen Warenursprung für ihre Produkte verlieren (siehe auch ExportManager 5/2018, Brexit – Reise ins Ungewisse, *HIER*).

Embargomaßnahmen

Im Dezember 2018 hat der Europäische Rat die Embargomaßnahmen gegenüber der Demokratischen Republik Kongo, Libyen, Myanmar, Somalia, dem Südsudan und der Ukraine verschärft. Die Maßnahmen gegenüber Eritrea wurden gelockert.

Exportkontrollrisiken

Die Risiken durch die zunehmenden regulatorischen Herausforderungen können durch eine fortschreitende Prozessdigitalisierung und -automatisierung verringert werden. Wenn alle Prozessschritte nach definierten Regeln automatisch gesteuert werden, müssen Mitarbeiter nur noch Sonderfälle per Einzelbearbeitung in Zusammenarbeit mit den lokalen Behörden lösen (Management of Exceptions). Dadurch verringert sich die Fehlerquote.

Fazit

Die neuen Exportkontrollvorschriften bringen zahlreichen Handels- und Industrieunternehmen zusätzliche Verwaltungsaufgaben und Kosten. U.a. müssen Lieferanten- und Lieferverträge überprüft werden. Um die Herausforderungen effizient zu bewältigen, braucht es eine enge Zusammenarbeit der Bereiche Einkauf, Verkauf, Zollabwicklung und Compliancemanagement. Softwarelösungen können hier effektive Kostenvorteile bringen.

Anzeige

Damit Ihr Stuhl nicht zum Schleudersitz wird!

NEU!

Pottmeyer
Der Ausfuhrverantwortliche
Aufgaben und Haftung im exportierenden Unternehmen

6. aktualisierte Auflage, 2018, 480 Seiten, 16,5 x 24,4 cm, Buch (Softcover), 48,00 €, ISBN 978-3-8462-0975-2

| Print | E-Book |

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/0975-2

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-173/-357
E-Mail: aussenwirtschaft@bundesanzeiger.de
Fax: 02 21/9 76 68-232 | **www.reguvis.de**
in jeder **Fachbuchhandlung**

Reguvis
Bundesanzeiger Verlag

Änderung der Außenwirtschaftsverordnung

Mit Wirkung zum 29. Dezember 2018 ist die 12. Änderungsverordnung der Außenwirtschaftsverordnung in Kraft getreten. Die Änderungen greifen die teilweise kollidierenden, internationalen Sanktionsinteressen auf und spiegeln die zunehmende Zurückhaltung der Bundesregierung in Bezug auf ausländische Investitionen in sensiblen Bereichen, insbesondere bei kritischen Infrastrukturen, wider.

Franziska Zegula
Rechtsanwältin,
Graf von Westphalen

f.zegula@gvw.com
www.gvw.com

©Andrey_Kuzmin/iStock/Thinkstock/Getty Images

Mit Verweis auf die neugefasste EU-Blocking-Regulation hat Deutschland das Boykottverbot eingeschränkt.

Die 12. Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung vom 19. Dezember 2018 – BAnz AT 28.12.2018 V1 – enthält einige für Exporteure wichtige Neuerungen bzw. Klarstellungen.

Einschränkung des Boykottverbots

§ 7 der Außenwirtschaftsverordnung (AWV), dem bislang nur zu entnehmen war, dass die Erklärung der „Beteiligung an einem Boykott“ untersagt ist, wurde um einen Satz 2 ergänzt. Nunmehr ist klargestellt, dass keine verbotene Boykotterklärung vorliegt, wenn die Vereinten Nationen, die Europäische Union oder die Bundesrepublik Deutschland ihrerseits Sanktionen gegen den betroffenen Staat verhängt haben.

Was zunächst als erhebliche Beschneidung des Anwendungsbereichs von § 7 AWV erscheint, ist im Ergebnis nur eine Konkretisierung. Bislang wurde der Anwendungsbereich durch ein „ungeschriebenes Tatbestandsmerkmal“ bestimmt; ein Verstoß gegen § 7 AWV lag jedenfalls dann nicht vor, wenn sich die Bundesrepublik Deutschland bereits ihrerseits an Sanktionsmaßnahmen beteiligt hatte. Unklar war in der Praxis aber die Reichweite dieser Einschränkung, insbesondere wurde diskutiert, ob und inwieweit die von der Bundesrepublik verhängten Sanktionen inhaltlich deckungsgleich mit dem in Frage stehenden „Boykott“ sein mussten:

§ 7 AWV wurde im Jahr 1992 als Reaktion auf den Israel-Boykott der Arabischen Liga auf nationaler Ebene eingeführt. Inhalt und Reichweite des Boykottverbots wurden nicht in der AWV selbst, sondern durch Runderlasse des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) konkretisiert (siehe Runderlass Außenwirtschaft Nr. 27/92 und Nr. 31/92 sowie aktuell Nr. 3/2018). Die Verwaltung forderte in den Runderlassen aus dem Jahr 1992 eine weite Auslegung der nach § 7 AWV untersagten Handlungen, um die Ziele der Regelung zu fördern. Diese soll dazu beitragen, eine „durch einen Boykott hervorgerufene erhebliche Störung der auswärtigen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland“ zu den Staaten, die von den Boykottmaßnahmen betroffen sind, zu vermeiden.

Der nunmehr eingeführte § 7 Satz 2 AWV konkretisiert, wann nicht von einer solchen erheblichen Störung der auswärtigen Beziehungen der Bundesrepublik ausgegangen werden kann: Wenn nämlich die Vereinten Nationen, die Europäische Union oder die Bundesrepublik

Deutschland ihrerseits Sanktionen gegen einen bestimmten Staat verhängt haben, ist bereits eine erhebliche Störung dieser Beziehungen eingetreten. Diese Störung kann dann durch Erklärungen einzelner Wirtschaftsbeteiligter nicht wesentlich verstärkt oder vertieft werden, selbst wenn die verschiedenen Sanktionsprogramme unterschiedlich ausgestaltet sind. Es kommt daher nicht auf eine Deckungsgleichheit der von den Vereinten Nationen, der Europäischen Union oder der Bundesrepublik Deutschland verhängten und der ausländischen Sanktionen an. Ausreichend ist ein örtlicher Bezug zu dem sanktionierten Staat.

Lediglich rein personenbezogene Sanktionen, die von der Bundesrepublik Deutschland, der Europäischen Union oder den Vereinten Nationen angesichts der Lage in einem bestimmten Gebiet oder Staat verhängt wurden, sind keine „wirtschaftlichen Sanktionsmaßnahmen" im Sinne von § 7 Satz 2 AWV und daher nicht von der Einschränkung erfasst.

„In der Beratungspraxis lässt sich eine deutlich gesteigerte Sensibilität der deutschen Behörden für mögliche ausländische Einflussnahmen, insbesondere aus China, feststellen."

Diese Konkretisierung des Boykottverbots war aus Sicht der Beratung überfällig, um insbesondere die Diskrepanz zwischen dem Geltungsanspruch sogenannter „Sekundärsanktionen" der USA und der nationalen Rechtslage abzufedern. Das BMWi begründet die Kodifizierung der Einschränkung des Anwendungsbereichs von § 7 AWV daher auch ausdrücklich mit Verweis auf die seit 7. August 2018 in der aktuellen Fassung geltende EU-Blocking-Regulation [Verordnung (EG) Nr. 2271/96] und auf die von ihr erfassten extraterritorialen Rechtsakte. § 7 AWV werde nach der Änderung nun nicht mehr als „Symbol gegen US-Sanktionen" benötigt.

Erweiterte Investitionsprüfung

Eine weitere Änderung betrifft die Regelungen über die branchenunabhängige sowie die sektorspezifische Investitionskontrolle in §§ 55 ff. und §§ 60 ff. AWV. Diese Vorschriften bezwecken unter anderem den Schutz deutschen Know-hows vor ausländischen Investoren; zuletzt waren im Jahr 2017 die Meldepflichten für bestimmte Unternehmenserwerbe erweitert worden. Die Bundesregierung sieht hier einen erhöhten Prüfbedarf und will sicherstellen, dass solche Transaktionen mit den wesentlichen Sicherheitsinteressen der Bundesrepublik vereinbar sind.

Die Prüfeintrittsschwelle für Investitionsprüfungen wird in bestimmten Fällen von 25% auf 10% gesenkt. Hintergrund dieser Absenkung ist die Möglichkeit einer Einflussnahme auf die Geschäftsführung auch bei geringerer Beteiligung als der grundsätzlichen Sperrminorität von 25%. Die 10%-Schwelle wird von der Benchmarkdefinition der OECD (2008) übernommen, nach der bereits bei Investitionen in Höhe von 10% eine durch langfristiges Interesse und durch Kontrollanspruch des Investors geprägte Investition vorliegt.

Die Absenkung der Schwelle für die sektor-übergreifende Investitionskontrolle gilt nur für Unternehmenskäufe in den in § 55 Abs. 1 Satz 2 AWV genannten Bereichen, wie etwa kritische Infrastrukturen, also sicherheitsrelevante zivile Infrastrukturen oder Telekommunikationsüberwachung.

Neu aufgenommen in den Kreis wurden aber auch Unternehmen der Medienwirtschaft, die sich „durch besondere Aktualität und Breitenwirkung auszeichnen". Dies zeigt, dass sich die Bundesregierung der Bedeutung solcher Unternehmen für die öffentliche Meinungsbildung und ihrer möglichen Einflussnahme bewusst ist. Ohne staatliche Prüfungen und Kontrollen werden hier Einflussnahmen in Form von Desinformation und eine Beschränkung der Pluralität der Medien befürchtet.

Mit der Absenkung der Prüfschwelle geht auch eine Ausweitung der Meldepflicht für die betroffenen Unternehmenserwerbe einher.

In der Beratungspraxis lässt sich eine deutlich gesteigerte Sensibilität der deutschen Behörden für mögliche ausländische Einflussnahmen, insbesondere aus China, feststellen. Eine Absenkung der Schwellenwerte ermöglicht den deutschen Behörden ein höheres Maß an Kontrolle, nicht zuletzt durch die Gewinnung von mehr Informationen und Daten. Die Erkenntnisse könnten auch dazu genutzt werden, die Beziehung zu bestimmten Drittstaaten und damit etwa auch die Genehmigungspraxis der deutschen Behörden neu zu definieren. Es steht zu erwarten, dass das erhöhte Prüfbedürfnis der Bundesregierung die Investitionsbereitschaft drittländischer Investoren in Deutschland dämpfen wird.

Sonstige Änderungen

Durch die 12. ÄndVO wurden außerdem die zuvor bestehenden Ausnahmen vom Waffenembargo angesichts der Lage im Südsudan geändert. Darüber hinaus wurden die restriktiven Maßnahmen gegen Myanmar/Birma verschärft und Änderungen des Wassenaar-Arrangements für konventionelle Rüstungsgüter in nationales Außenwirtschaftsrecht in der Ausfuhrliste umgesetzt. Schließlich enthält die AWV nun auch eine Ausfuhrgenehmigungspflicht für Herstellungstechnologie für gelistete unbemannte Flugkörper (UAV – Unmanned Aerial Vehicle), unabhängig von deren Größe und Reichweite.

Aufwendiger Export von WLAN-Routern

Viele Exporteure fragen sich, ob sie für den Export geringwertiger elektronischer Güter (wie hier eines WLAN-Routers) Einzelgenehmigungen benötigen, wenn diese gelistet sind. Sie hoffen hierfür auf die Nutzung von Allgemeingenehmigungen, wie etwa der US-Allgemeingenehmigung ENC. Stehen diese aber tatsächlich zur Verfügung?

Der Ausgangsfall nimmt folgendes Szenario an: Die Firma D in Deutschland möchte wie jedes Jahr eine verbesserte Version eines WLAN-Routers exportieren, der ein firmeninternes Netzwerk herstellen kann. Der Router ist nach Herstellerangaben gelistet nach 5A002.a.1, und er enthält mehr als minimal US-Komponenten. Er soll kostenlos an die Niederlassungen der weltweiten Töchter von D geschickt werden, die sich in folgenden neun Ländern befinden: China, Indien, Russland, Norwegen, der Schweiz, der Türkei, den USA, Kanada und den VAE. Dieses Gut soll damit ausgetauscht werden gegen die frühere Version des Routers. D will diesen Export nur dann durchführen, wenn hierfür EU- und US-Allgemeingenehmigungen zur Verfügung stehen. Frage: Bestehen hier nach EU- und US-Exportrecht Restriktionen? Und stehen hierfür Allgemeingenehmigungen zur Verfügung?

Lösung nach EU-Exportrecht

Das Gut ist gelistet (5A002.a.1), daher ist eine Genehmigung erforderlich, falls keine in der EU anwendbare Allgemeingenehmigung eingreift. Die EU001 greift nur für vier dieser Länder ein: die USA, Kanada, die Schweiz und Norwegen, falls die Nebenbestimmungen hierfür eingehalten werden: vorherige Registrierung, halbjährliche Meldungen sowie Kennzeichnung in Feld 44: „X002/E01“. Unter diesen Bedingungen wäre für diese vier Länder die EU001 zulässig. Die AG12 würde für weitere vier Länder (alle außer dem Waffenembargoland Russland) eingreifen, falls der Wert unter 5.000 EUR läge und die Nebenbestimmungen eingehalten würden (vorherige Registrierung, keine Meldungen, Eintrag „X002/A12“ in Feld 44). Die AG16 würde für dieselben vier Länder (also wieder ohne Russland) eingreifen, wenn es um Telekommunikationsgüter ginge und die Nebenbestimmungen eingehalten würden (vorherige Registrierung, halbjährliche Meldungen, Eintrag „X002/A16“ in Feld 44).

Handliche WLAN-Router ermöglichen eine kabellose Verbindung ins Netz.

© Sashkinw/iStock/Thinkstock/Getty Images

„Die US-Allgemeingenehmigung ENC ist nur anwendbar, wenn es um den Reexport eines Nicht-US-Gutes an private Endverwender geht.“

Somit greifen nach deutschem bzw. EU-Exportrecht drei Allgemeingenehmigungen ein, die für acht der neun Länder genutzt werden können. Nur für das Waffenembargoland Russland fehlt eine Allgemeingenehmigung, so dass hier eine Einzelgenehmigung beantragt werden müsste.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Lösung nach US-Exportrecht

Das Gut ist gelistet unter 5A002.a.1 mit den Kontrollgründen NS1 (National Security 1), AT1 (Anti-Terrorism 1) und EI (Encryption Item). Sensitiv für den Kontrollzweck NS1 sind nur sieben der genannten neun Länder, nämlich alle außer den USA und Kanada. Daher ist für die zwei zuletzt genannten Länder keine Genehmigung erforderlich, während sie für die übrigen sieben Länder notwendig ist (als Einzel- oder Allgemeingenehmigung).

> ***„Selbst für elektronische Kleinteile mit relativ geringem Wert ist nicht immer gewährleistet, dass hierfür Allgemeingenehmigungen der EU und USA in jedem Fall genutzt werden können. Vor allem die US-Allgemeingenehmigung ENC kann zu hohem Prüfaufwand führen."***

Die US-Allgemeingenehmigung ENC ist nur anwendbar, wenn es um den Reexport eines Nicht-US-Gutes an private Endverwender geht – dies ist der Fall. Zusätzlich müssen noch drei Voraussetzungen erfüllt sein:

- 1: Das Gut unterfällt nach seiner Produktion den EAR. Dies liegt hier grundsätzlich vor, zu klären ist nur, ob dies *nach* der Herstellung geschieht.
- 2: Seine Charakteristika und Fähigkeiten sind nicht erweitert worden. Hiervon ist auszugehen.
- 3: Alle Parteien sind Töchter der gleichen Mutter, sofern diese Parteien in einem Land nach Supp. 3 zu Teil 740 ihre Niederlassung haben. Ja, alle sind Töchter der gleichen Mutter, aber nur drei der genannten sieben Länder (Norwegen, Schweiz und Türkei) sind Länder nach Supp. 3 zu Teil 740 EAR.

Damit kann nach § 740.17 (a)(1) EAR die ENC hier (ohne Klassifizierung o.Ä.) genutzt werden für den Export an die Töchter in Norwegen, der Schweiz und der Türkei.

Für den Export in die verbleibenden vier Länder (China, Indien, Russland, die VAE) bleibt es bei der üblichen ENC-Prüfung nach § 740.17 (a)(3) EAR. Dies erfordert eine vom BIS genehmigte Klassifizierung oder eine Selbstklassifizierung (vgl. ExportManager 10/2015, S. 28 f., *HIER*); außerdem darf die kryptographische Funktionalität nicht verändert worden sein. Sollten diese Voraussetzungen nicht vorliegen, geht es um einen Klassifizierungsantrag an das BID, danach müssen 30 Tage abgewartet werden. Oder es geht um eine Selbstklassifizierung, die jährlich einzureichen ist, wobei hier keine Zeit abzuwarten ist. Zusätzlich gibt es keine Berichtspflichten, weil diese allein für Exporte aus den USA und für Reexporte aus Kanada, nicht aber für Reexporte aus Deutschland gelten.

Resümee

D kann hier nach EU-Exportrecht Allgemeingenehmigungen für acht der neun Länder nutzen. Nach US-Exportrecht ist für die USA und Kanada keine US-Genehmigung erforderlich, und er kann nur für drei Länder die US-Allgemeingenehmigung ENC ohne Klassifizierung o.Ä. nutzen, während dies für die restlichen vier Länder mit einigem Aufwand (v.a. Klassifizierung oder Selbstklassifizierung) verbunden ist. Soweit keine Allgemeingenehmigung eingreift, muss D hier eine Einzelgenehmigung beantragen.

Wenn man sich vor Augen führt, dass es um elektronische Kleinteile mit relativ geringem Wert geht, ist das Ergebnis zumindest dann frustrierend, wenn man auf die Lieferungen in die übrigen Länder (v.a. nach EU-Recht: Russland) nicht verzichten kann. Es sollte eine neue Allgemeingenehmigung der EU und der USA eingeführt werden, welche unproblematisch Exporte verbesserter Versionen von Elektronik an die weltweiten Töchter eines Konzerns erlaubt, vor allem wenn sie kostengünstig sind. Es bleibt die verblüffende Erkenntnis, dass auch solche harmlosen Gratisexporte einen hohen exportrechtlichen Aufwand bedeuten können, zumindest soweit Allgemeingenehmigungen nicht ohne weiteres eingreifen. ◄

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. http://hohmann-rechtsanwaelte.de/us-exportrecht.html.

Anzeige

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Was Mittelständler diese Woche wissen müssen – jeden Donnerstag neu

Der E-Newsletter von Markt und Mittelstand

Jetzt kostenfrei abonnieren:
www.marktundmittelstand.de

Strategische Partner

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

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

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

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

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

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

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

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

Hagemann Trade Compliance Consulting
Dirk Hagemann
Westhafenplatz 1
(Westhafen Tower)
60327 Frankfurt am Main
(069) 710 45 60 75
office@hagemann-tcc.eu

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

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

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

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

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

IMPRESSUM

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

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

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
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.