ExportManager

Ausgabe 9 | 13. November 2019
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordamerika

USA schotten sich ab | Britische Firmen kürzen Zahlungsfristen | Tag der Exportweltmeister geht neue Wege | Fit im US-Außenhandelsrecht? | US-Töchter finanzieren | Rückenwind für US-Offshore | Kampf um Arbeitsplätze im Handelsabkommen USA–Japan | Aktuelle Verschärfungen beim US-Kuba-Embargo

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

Die USA bleiben Deutschlands wichtigster Exportmarkt: 9% der deutschen Ausfuhr wurden in den ersten neun Monaten 2019 dorthin geliefert. Und die Konjunkturaussichten für die USA sind weiterhin positiv, auch wenn weiterhin Handelshemmnisse drohen. Das reale BIP dürfte im Jahr 2020 um rund 2% zulegen.

In der aktuellen Ausgabe des **Export-Managers** gehen wir auf die Auswirkungen der Abschottungspolitik der USA gegen die Migration aus Lateinamerika ein und die Verschärfung des Embargos gegen Kuba. Wir fragen nach dem Weiterbildungsbedarf zum US-Außenhandelsrecht und den Folgen des Freihandelsabkommens der USA mit Japan.

Die Finanzierung von Tochtergesellschaften und die Chancen der Windkraftnutzung auf See in den USA runden die Themenauswahl zu Nordamerika ab. Ein weiterer Beitrag widmet sich der Zahlungsmoral in Westeuropa mit dem Fokus auf Großbritannien. Und wir blicken zurück auf den „Tag der Exportweltmeister" – auch unter „Events" auf **www.exportmanager-online.de**. Ich wünsche Ihnen erfolgreiche Geschäfte!

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 USA schotten sich nach Süden ab
Die Verschärfung der Rhetorik gegen die Einwanderung aus Lateinamerika dürfte sich auf die Länder Mittelamerikas negativ auswirken.
Karsten Koch, Credendo

6 Britische Firmen kürzen Zahlungsfristen merklich
Im Vereinigten Königreich fielen die durchschnittlich gewährten Zahlungsfristen in den vergangenen zwölf Monaten vier Tage kürzer aus als noch 2018.
Dr. Thomas Langen, Atradius Kreditversicherung

VERNETZEN

8 „Tag der Exportweltmeister" geht neue Wege
Auf den Weg zum „globalen Kunden" folgten am 22. Oktober 2019 dem „ExportManager" zahlreiche Exportverantwortliche im Mannheimer Congress Center Rosengarten.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

10 Sind Ihre Mitarbeiter fit im US-Außenhandelsrecht?
Sie exportieren in die USA? Sie importieren Teile oder technisches Know-how aus den USA?
Jean-Pierre Geronimi, E2open

FINANZIEREN

12 Finanzierung von Tochtergesellschaften in den USA
Ob Markteintritt, neuer Firmensitz oder zusätzlicher Standort: Wer in den USA investiert, sollte sich vorab über passende Finanzierungslösungen informieren.
Dr. Martin Breckheimer, LBBW New York Branch

14 Rückenwind für US-Offshore – trotz politischer Böen
Bis dato wird der weltweite Markt für Offshorewindkraftanlagen (OSW) von europäischen sowie chinesischen Projekten dominiert.
Andrew Eckhardt, KfW IPEX-Bank

LIEFERN

16 Kampf um Arbeitsplätze im Handelsabkommen USA–Japan
Der Streit um Quoten und Zölle auf Kraftfahrzeugimporte hat über Jahre für Spannungen zwischen den USA und Japan gesorgt.
Arne Mielken, E2open

18 Aktuelle Verschärfungen beim US-Kuba-Embargo
Seit dem 21.10.2019 gibt es Verschärfungen beim US-Kuba-Embargo.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

20 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

USA schotten sich nach Süden ab

Die Verschärfung der Rhetorik gegen die Einwanderung aus Lateinamerika dürfte sich auf die Länder Mittelamerikas negativ auswirken.

In den USA hat der Wahlkampf zu den 2020 anstehenden Präsidentschaftswahlen begonnen. Trump strebt eine zweite Amtszeit an und hat die Migrationspolitik erneut zu einem Schlüsselthema gemacht. Als erstes Land musste Mexiko die schärfere Antimigrationsrhetorik über sich ergehen lassen. So drohte Trump damit, Exporte aus Mexiko ab dem 10. Juni mit einem Zoll von 5% zu belegen und diesen bis zum 1. Oktober um monatlich weitere 5% auf beträchtliche 25% anzuheben.

Da derzeit etwa 80% der mexikanischen Exporte in die USA gehen, hätten diese Zölle der Wirtschaft des Landes ernsthaften Schaden zugefügt. Am 7. Juni konnte Mexiko die Verhängung der Zölle mit dem Versprechen, die Migrationsströme einzudämmen, abwenden.

Anschließend richtete Trump seine Antimigrationsrhetorik gegen die Länder im sogenannten Nördlichen Dreieck Mittelamerikas (El Salvador, Guatemala und Honduras) und entzog ihnen ca. 550 Mio USD an Hilfsgeldern. Tatsächlich ist die Migration aus Mittelamerika in den vergangenen Jahren in die Höhe geschnellt, und Trump ist der Meinung, dass die Länder zu wenig für die Eindämmung des Stroms illegaler Einwanderer täten. Des Weiteren kündigte Trump Razzien an, um die geschätzten 11 Millionen in den USA lebenden illegalen Einwanderer, die meisten davon aus Mittelamerika, aufzuspüren und abzuschieben.

© Photos597/iStock/Getty Images Plus

Die Einwanderung in die USA wird erschwert, und die Heimatländer der Migranten spüren die Folgen.

Auswirkungen in Mittelamerika

Welche Folgen die Einstellung der Hilfszahlungen für die Volkswirtschaften des Nördlichen Dreiecks genau haben wird, ist noch unklar. Sicher ist jedoch, dass die Handlungsspielräume der jeweiligen Regierungen für die Bekämpfung sozialer Probleme wie Armut und Gewalt beschnitten werden. Folglich könnte sich Trumps Maßnahme als Eigentor erweisen, da der große Migrantenzustrom aus dem Nördlichen Dreieck gerade auf Sicherheits- und Entwicklungsfaktoren zurückgeht.

Honduras und Guatemala weisen nach Angaben der Weltbank eine hohe Armutsquote auf. 30% bzw. 25% der Bevölkerung stehen täglich maximal 3,20 USD zur Verfügung. Die Armutsquote El Salvadors ist niedriger, mit 10% jedoch immer noch beträchtlich. El Salvador und Honduras haben, ebenfalls laut Angaben der Weltbank, weltweit die höchste Anzahl von Morden pro 100.000 Einwohner; Guatemala belegt Platz 10. Die Kürzung der Hilfsgelder könnte bedeuten, dass nun weniger Mittel für die Bekämpfung dieser Probleme zur Verfügung stehen und sich mehr Menschen für die Flucht aus ihren Heimatländern entscheiden.

Die angedrohten Massendeportationen illegaler Einwanderer werden Mexiko und das Nördliche Dreieck am härtesten treffen. So stammt knapp die Hälfte aller in den USA lebenden illegalen Migranten aus Mexiko, etwa ein Fünftel aus den Staa-

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

ten des Nördlichen Dreiecks. Die Auswirkungen der Massendeportationen werden jedoch von Land zu Land variieren. Auch wenn der Großteil der illegalen Einwanderer in den USA aus Mexiko stammt, wäre der Anteil der Rückkehrer an der mexikanischen Gesamtbevölkerung mit 3,8% relativ gering. Während Honduras (4,3%) und Guatemala (3,6%) ähnliche Werte aufweisen, liegt die Zahl der illegalen Einwanderer aus El Salvador, gemessen an der dortigen Bevölkerung, mit 11,7% deutlich höher.

Aufnahmefähigkeit beschränkt

Bei der Beurteilung der Auswirkungen ist nicht nur die Anzahl der potentiell zurückkehrenden Migranten zu berücksichtigen, sondern auch die Fähigkeit eines Landes, die Rückkehr dieser Migranten zu bewältigen. Wirtschaftswachstum und Arbeitslosenquote sind ökonomische Kennziffern, die einen gewissen Einblick erlauben, da es Volkswirtschaften mit hoher Arbeitslosigkeit und einem langsamen oder negativen realen BIP-Wachstum schwerfallen könnte, die deportierten Migranten in den heimischen Arbeitsmarkt zu integrieren.

Soziale Spannungen möglich

Neben diesen wirtschaftlichen Indikatoren haben auch die Sicherheitslage, die Schwäche der Institutionen sowie Sozialindikatoren erheblichen Einfluss auf die Fähigkeit der Länder, eine Massenrückkehr zu bewältigen. Wie oben erläutert, schneidet das Nördliche Dreieck bei diesen Indikatoren eher schlecht ab. Auch Mexiko weist eine hohe Anzahl Morde pro 100.000 Einwohner auf (und liegt damit weltweit auf Platz 13), während die Armutsindikatoren mit den Werten El Salvadors vergleichbar sind (11% der Bevölkerung leben von 3,20 USD am Tag oder weniger).

Ein weiterer Schlüsselindikator für die möglichen Auswirkungen der Massendeportation ist der Grad der Abhängigkeit eines Landes von Rücküberweisungen aus den USA. Rücküberweisungen fördern Konsumausgaben und Wirtschaftswachstum und können außerdem eine wichtige Quelle für Exporterlöse darstellen. Damit wirken sie sich auf die Leistungsbilanz, die Auslandsverschuldung und die Währungsreserven aus. Während Mexiko in recht geringem Maße auf Rücküberweisungen angewiesen ist, ist der Grad der Abhängigkeit im Nördlichen Dreieck sehr hoch. Die Volkswirtschaften dieser Region würden folglich bei einer Massendeportation stark in Mitleidenschaft gezogen werden.

Verhandlungen laufen

Gleichzeitig lässt Trump Raum für eine mögliche Einigung, sofern bei der Eindämmung der Migration Fortschritte erzielt werden. So verhandelt Guatemala mit den USA über die Anerkennung als sicheres Drittland. Dieser Status bedeutet, dass Migranten, die in Guatemala einreisen, zunächst dort Asyl beantragen müssen und daher keinen Antrag in den USA einreichen können.

„Bei der Beurteilung der Auswirkungen ist nicht nur die Anzahl der potentiell zurückkehrenden Migranten zu berücksichtigen, sondern auch die Fähigkeit eines Landes, die Rückkehr dieser Migranten zu bewältigen."

Ein Abkommen mit den USA bedeutet für die mittelamerikanischen Staaten jedoch kein Ende der Schwierigkeiten. So kam die Zolldrohung gegen Mexiko nur wenige Wochen nach dem Abschluss eines Handelsvertrages mit den USA (USMCA), dessen Verhandlung ebenfalls mit der Androhung von Zöllen einherging. Außerdem könnte Mexiko jederzeit wieder zu einem Ziel werden: Die Umsetzung der Vertragsbedingungen wird alle 45 Tage geprüft, und wenn die Fortschritte Mexikos für unzulänglich befunden werden, könnte Präsident Trump seine Zolldrohungen erneuern.

Im Vorfeld der US-Wahlen dürfte die migrationsfeindliche Politik weiterhin in den Schlagzeilen bleiben, da dieses Thema Trump bereits 2016 zum Sieg verholfen hat. Daher könnten die Volkswirtschaften Mexikos, Guatemalas, El Salvadors und Honduras' in den kommenden Monaten von weiteren Antimigrationsmaßnahmen getroffen werden, die den Ländern des Nördlichen Dreiecks aufgrund ihrer Abhängigkeit von Rücküberweisungen besonders hart zusetzen würden.

Von diesen Staaten steht El Salvador den US-Maßnahmen am schutzlosesten gegenüber, da es eine recht hohe Arbeitslosigkeit und ein langsames Wirtschaftswachstum aufweist. Mexiko erscheint zunächst robuster, doch vor dem Hintergrund, dass die USA der mit Abstand größte Handelspartner des Landes sind, könnten Zölle auf Exportgüter die gesamte Wirtschaft gefährden. Honduras und Guatemala scheinen größere Kapazitäten für die Bewältigung zurückkehrender illegaler Migranten aus den USA zu haben.

Demzufolge stehen die Einstufungen des kurzfristigen sowie des mittel- bis langfristigen politischen Risikos dieser Länder unter erheblichem Druck. Credendo bewertet das politische Risiko derzeit wie folgt (kurzfristiges politisches Risiko/langfristiges politisches Risiko):

Mexiko:	2/3 von 7
El Salvador:	3/4 von 7
Guatemala:	2/4 von 7
Honduras:	2/4 von 7

➤ *Ausführliche Länderberichte finden Sie auf der Seite www.credendo.com.*

Anzeige

HAUFE. AKADEMIE

Alles wird leicht.

KOMPLEXE AUßENHANDELSGESCHÄFTE ERFOLGREICH MANAGEN.

www.haufe-akademie.de/aussenhandel

Verschaffen Sie sich Vorsprung mit topaktuellen Weiterbildungen zu den Themen Zoll und Außenhandel! Gehen Sie ins Web und entdecken Sie alle Themen, Termine und Veranstaltungsorte!

Ausgezeichnet

DIE WELT Digital-Champions in der Kundenbegeisterung – Haufe Akademie Nr. 1 der E-Learning Anbieter

DEUTSCHLAND TEST – MONEY – TOP ANBIETER E-LEARNING

INNOVATIONSPREIS-IT – BEST OF 2016 – initiative mittelstand – E-LEARNING

Comenius EduMedia Siegel 2016

Britische Firmen kürzen Zahlungsfristen merklich

Im Vereinigten Königreich fielen die durchschnittlich gewährten Zahlungsfristen in den vergangenen zwölf Monaten vier Tage kürzer aus als noch 2018. Die Brexit-Unsicherheit führte bei den Briten zu kürzeren Zahlungszielen von nur noch durchschnittlich 20 Tagen. Worauf sollten Exporteure jetzt verstärkt achten?

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

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

Der Brexit, die Krise im Automobilsektor oder die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA auf der einen sowie China und der EU auf der anderen Seite haben die globale Wirtschaft verunsichert. Die getrübte weltweite Wirtschaftslage dürfte auch in den kommenden Monaten laut unseren Prognosen angespannt bleiben.

Die Verlangsamung der weltweiten Konjunktur, die 2019 voraussichtlich nur noch um 2,6% wächst, markiert das Ende der Phase der rückläufigen Unternehmensinsolvenzen seit der weltweiten Finanzkrise. Diese hatte vor gut einem Jahrzehnt viele Unternehmen in Liquiditätsschwierigkeiten gebracht oder sogar in die Insolvenz geführt. Insolvenzen zogen wiederum Folgeinsolvenzen nach sich und sorgten so auf breiter Basis für unerwartete Zahlungsausfälle in den Unternehmen. Für das laufende Jahr gehen wir von einer Zunahme der Insolvenzen von 2,7% in Westeuropa aus. 2020 werden die Firmenpleiten weltweit voraussichtlich erneut um 0,7% steigen. Die aktuelle Situation erhöht den Druck auf die Liquidität der Unternehmen. Die diesjährige Atradius-Studie zur Zahlungsmoral bestätigt diesen Negativtrend in der Wirtschaft auch für Westeuropa.

Für das aktuelle Zahlungsmoralbarometer Westeuropa wurden im dritten Quartal 2019 mehr als 2.700 westeuropäische Firmen aus 13 Ländern nach ihren Zahlungserfahrungen im Firmengeschäft befragt. Die Studie wird bereits seit 2006 erhoben.

Briten wollen schneller an ihr Pfund.

© dpullman/iStock/Getty Images Plus

Zahlungsmoral britischer Firmen spiegelt Brexit-Unsicherheit wider

Die Unsicherheiten um die Modalitäten des Austritts Großbritanniens aus der Europäischen Union halten seit der Abstimmung der britischen Bevölkerung im Juni 2016 an. Das Geschäftsklima auf der Insel leidet immer stärker darunter. Die britischen Unternehmen werden vorsichtiger.

Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit durch den Brexit und des damit zusammenhängenden höheren Insolvenzrisikos in Großbritannien und Irland gewährten die befragten Lieferanten aus diesen beiden Ländern kürzere Zahlungsziele als noch 2018. In Großbritannien liegt die durchschnittliche Zahlungsfrist aktuell bei 20 Tagen (gegenüber 24 Tagen im vergangenen Jahr) und in Irland bei 28 Tagen (gegenüber 31 Tagen im Vorjahr). Es sind die einzigen Länder, in denen die durchschnittlichen Zahlungsfristen im Vergleich zur Vorjahreserhebung kürzer ausfallen.

Das Vorgehen der britischen Firmen ist wenig überraschend, wenn man sich die Entwicklung der ausstehenden Forderungen anschaut. In Großbritannien sind Lieferanten in diesem Jahr am stärksten vom Zahlungsverzug ihrer Firmenkunden betroffen, in Dänemark laut unserer Studie am wenigsten. Im Ländervergleich reicht dieser prozentuale Anteil von rund 35% in Großbritannien bis zu 20% bei den Dänen. Im Durchschnitt blieben 30% des Gesamtwerts der ausgestellten Rechnungen im Firmengeschäft über den Fälligkeitstermin hinaus offen und können nicht wie geplant als Liquidität verbucht werden.

Entwicklung der Zahlungsziele in Westeuropa

Die befragten deutschen Unternehmen geben wie gewohnt die kürzesten Zahlungsfristen an. Sie schwanken seit Jahren zwischen 20 und 24 Tagen. 2019 gewähren die deutschen Befragten ein Zahlungsziel von 22 Tagen. In den übrigen westeuropäischen Ländern sind die befragten Lieferanten eher gewillt, ihren Abnehmern längere Zahlungsziele einzuräumen. Spitzenreiter ist Griechenland mit 66 Tagen (gegenüber 62 Tagen im vergangenen Jahr). Der regionale Durchschnitt in Westeuropa liegt bei 34 Tagen (gegenüber 32 Tagen im zurückliegenden Jahr). Zum internationalen Vergleich: In der Americas- und der Asien-Pazifik-Region liegen die Fristen bei durchschnittlich 32 und in Osteuropa bei 37 Tagen.

Deutlich mehr uneinbringliche Forderungen in der EU

Die uneinbringlichen Forderungen in Westeuropa sind von 1,3% im vergangenen Jahr auf 2,2% gestiegen. In Deutschland liegt der Wert bei 2,1%. In der Vorjahresbefragung lag der Prozentsatz für Deutschland noch bei 0,7%.

Das verarbeitende Gewerbe in Westeuropa verzeichnete den zweithöchsten Anteil von Forderungen im Firmengeschäft, die als uneinbringlich abgeschrieben werden mussten (2,5% gegenüber 1,4% im Vorjahr). Im Großhandel/Einzelhandel/Verkauf lag der Anteil der abgeschriebenen Forderungen bei 2,3% (gegenüber 1,7% im zurückliegenden Jahr) und in der Dienstleistungsbranche bei durchschnittlich 1,8% (im Vergleich zu 1% im Vorjahr). Die westeuropäische Agrarindustrie gab den höchsten Anteil der als uneinbringlich abgeschriebenen Forderungen (2,7% gegenüber 1,7% im Vorjahr) an, gefolgt vom Maschinenbau mit 2,4% (gegenüber 1,2% im Vorjahr).

„Die britischen und irischen Unternehmensvertreter sehen die kommenden Monate besonders kritisch. Jedes dritte britische Unternehmen rechnet mit einer weiteren Verschlechterung des Zahlungsverhaltens seiner Abnehmer."

Die in Westeuropa befragten Unternehmen treiben überfällige Rechnungen früher als noch vor einem Jahr ein – durchschnittlich innerhalb von 51 Tagen gegenüber 57 Tagen im vergangenen Jahr. Der Trend spiegelt sich auch in der besseren Einhaltung der Zahlungsfristen wider, wonach Firmenkunden zuletzt durchschnittlich 67,5% ihrer Rechnungen fristgerecht beglichen haben im Vergleich zum Vorjahr mit 60,1%.

Im aktuellen Zahlungsmoralbarometer wurden die Studienteilnehmer auch nach ihrer Einschätzung für die kommenden Monate befragt. Die britischen und irischen Unternehmensvertreter sehen die kommenden Monate besonders kritisch im Vergleich zu den übrigen befragten Ländern. Jedes dritte britische Unternehmen rechnet mit einer weiteren Verschlechterung des Zahlungsverhaltens seiner Abnehmer. Insgesamt geht jedes vierte befragte westeuropäische Unternehmen von einer sinkenden Zahlungsmoral aus.

Zahlungsziele und damit Lieferantenkredite zu gewähren kann ein gutes Mittel sein, um in Zeiten sinkender Nachfrage das Geschäft zu sichern. Die deutschen Befragten gewähren 59% ihrer Forderungen auf Ziel (2018: 24%). Diese Strategie geht jedoch nur auf, wenn die Forderungen später auch als Liquidität verbucht werden können.

Welchen Zusatzaufwand Unternehmen einplanen müssen, um selbst vermeintlich kleinere Forderungsausfälle zu kompensieren, zeigt folgendes Beispiel: Ein Unternehmen mit einer Umsatzrendite von 2,5% muss bereits einen Mehrumsatz von 200.000 EUR erwirtschaften, um einen Forderungsverlust von 5.000 EUR auszugleichen. Mit einer Kreditversicherung von Atradius sparen Unternehmen also Zeit und Geld und gehen somit auf Nummer sicher. ◄

➤ *Das aktuelle Zahlungsmoralbarometer Westeuropa kann HIER kostenfrei heruntergeladen werden.*

Anzeige

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Sie wollen keine Meldung aus dem Mittelstand verpassen?

Melden Sie sich jetzt zu unserem Newsletter an:

www.marktundmittelstand.de/mum-newsletter

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH –
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68-72
60327 Frankfurt am Main

„Tag der Exportweltmeister“ geht neue Wege

Auf den Weg zum „globalen Kunden“ folgten am 22. Oktober 2019 dem „ExportManager“ zahlreiche Exportverantwortliche im Mannheimer Congress Center Rosengarten. Der „Tag der Exportweltmeister“ widmete sich den Erfolgsrezepten führender Exporteure.

Sie müssen immer neue Wege gehen“, empfahl Ole Jendis, Herausgeber des „ExportManagers“, in seiner Begrüßung. Er sprach von den sich verändernden Bedingungen auf den Weltmärkten, den neuen Märkten, die sich auftun. In der anschließenden Keynote beschrieb Prof. Dr. Stefan Kooths, Leiter des Prognosezentrums des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel, diesen Prozess anhand der Absatzmärkte der deutschen Wirtschaft, die sich in den vergangenen Jahrzehnten durch die Öffnung der sozialistischen Länder deutlich Richtung Osten verschoben hätten. Und er stellte klar, dass wir unseren Wohlstand unserer großen Offenheit für den Handel verdankten. Entscheidend sei, die Spezialisierungsvorteile zu nutzen und nicht alles selber machen zu wollen.

©FRANKFURT BUSINESS MEDIA/Andreas Varnhorn

Ole Jendis und Dr. Michael Groß (links oben) im Plenum, Uwe Erbs (links unten) im Workshop zu Brasilien.

Anpassung statt Abschottung

Mit Blick auf den zunehmenden Protektionismus warnte Dr. Kooths davor, mit ähnlichen Maßnahmen zu reagieren. Eine Industriepolitik nach dem Vorbild Chinas würde nur dazu führen, dass unsere Wirtschaftspolitik immer chinesischer werde, also der Staat stärker in die Industrie eingreifen würde. Während eine aufstrebende Volkswirtschaft mit industriepolitischen Maßnahmen gelenkt werden könne, sei dies bei einer Volkswirtschaft an der Spitze der Technologie nicht erfolgversprechend. Denn der Staat wisse nicht, wohin die technologische Entwicklung gehe und welche Bedürfnisse die Kunden in Zukunft hätten. Dr. Kooths riet dazu, sich der langfristig ausgerichteten chinesischen Industriepolitik anzupassen und die dort subventionierten Produkte als günstige Vorprodukte zu nutzen.

„Wenn uns die Chinesen heruntersubventionierte Solarpanele zugutekommen lassen wollen, dann sollten wir die dankbar annehmen, sie kombinieren mit unseren Produkten und dann etwas Neues daraus kreieren.“

In der anschließenden Diskussion stellte Marcel Woiton, Senior Vice President Sales Europe Middle der Bosch Rexroth AG, die rhetorische Frage, was Kunden im Ausland für ein Produkt, das in Deutschland erfolgreich sei, zu zahlen bereit seien. Es gehe darum, die Produkte so anzupassen, dass sie den Anforderungen der Kunden gerade entsprächen, und dafür einen akzeptablen Preis zu verlangen. Man solle die Ingenieurleistungen in anderen Ländern nutzen, um im Sinne des „Fit for Purpose“ ein passendes Produkt für den jeweiligen Markt zu entwickeln.

Innovation und Austausch

Konstantin Ebert, Executive Vice President Sales der TeamViewer Germany GmbH,

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

beschrieb die Dienstleistung seines Unternehmens als zwar einheitliches Produkt, das aber im engen Austausch mit den Kunden an deren individuellen Bedarf angepasst werde. Mit Blick auf die verschiedenen Regionen sei Asien kulturell am unterschiedlichsten, daher habe man dort auch mehr Standorte als anderswo. Dr. Kooths empfahl, nicht auf der Weltkarte nach den politischen Grenzen zu schauen, sondern nach den Kundengruppen zu fragen. In China, Indien und Afrika warteten jeweils noch 1 Milliarde Menschen auf einen höheren Wohlstand.

„Man muss immer am Puls der Zeit bleiben, um den Überblick zu behalten. Das ist in einem globalen Konzern fast unmöglich."

Woiton beschrieb den Wettbewerb mit nachahmenden und kopierenden Konkurrenten als ständigen Innovationsprozess. „Die Antwort auf Marktbegleiter ist nie der Preis, sondern immer Innovation", bestätigte Ebert diese Sicht auf die Herausforderungen. Dr. Kooths freute sich über die weltmarktorientierte Herangehensweise der beiden Unternehmen und ergänzte: „Unternehmen haben keinen Pass". Multinationale Unternehmen hätten die Parole „Proletarierer aller Länder, vereinigt Euch" hervorragend umgesetzt. Für TeamViewer bestätigte Ebert die multinationale Aufstellung auch für die Zusammensetzung der Belegschaft: „In Göppingen sprechen wir 25 Sprachen. Das macht das Produkt besser und den Vertrieb leichter."

Herausforderungen der Exportkontrolle

In der Abschlussdiskussion zeigten sich allerdings auch Herausforderungen der weltweiten Vernetzung. Zölle und Sanktionen – vor allem seitens der USA – erschweren das Exportgeschäft und seine Finanzierung. Gerade von den international tätigen Banken werde nach der Verhängung neuer Sanktionen schnellstmögliches Handeln erwartet, berichtete Martin Vogt, Global Head of Sanctions & Embargoes der Deutsche Bank AG. Man habe bei den US-Behörden immer wieder vorzusprechen, um den Fortschritt der entsprechenden Prozesse und Policies darzulegen.

© FRANKFURT BUSINESS MEDIA/Andreas Varnhorn

Auf dem Abschlusspanel schilderte Martin Vogt die Auswirkungen von Embargos und Sanktionen.

© FRANKFURT BUSINESS MEDIA/Andreas Varnhorn

Reger Austausch an den Ständen der Aussteller auf dem „Tag der Exportweltmeister".

Die Überprüfung der Geschäftspartner im Rahmen der Exportkontrolle sei auch für die Industrie sehr aufwendig, betonte Ingrun Retzlaff, Leiterin Export Control der VINCORION / JENOPTIC Advanced Systems GmbH. Dr. Kerstin Hahn, Vice President Foreign Trade der ZF Group, wies auf die sich ständig ändernden Regularien hin. Es falle schwer, den Überblick zu behalten. Im Fokus ihres Unternehmens stünden aktuell beispielsweise die chinesische Gesetzgebung und die Regulierung von Technologien im Bereich des autonomen Fahrens. Auch im Bereich der Exportkontrolle habe sich ein regionaler Ansatz bewährt, bei dem Exportkontrollverantwortliche vor Ort die Einhaltung der länderspezifischen Regelungen im Blick behielten, betonte Dr. Hahn. Der Austausch mit den Kollegen in den Regionen sei die einzige Chance, den Dschungel aus Regularien im Griff zu behalten.

Vorbereitung auf den Exporterfolg

In den Workshops berichteten Vertreter von Industrieunternehmen von den Möglichkeiten der Akkreditivabwicklung über Plattformen, dem Aufbau einer eigenen Zollorganisation, den Marktchancen in Brasilien, der Exportlogistik nach dem Brexit, dem Einsatz von Handelsvertretern und dem Trade-Compliance-Management. Dabei zeigte sich, dass Erfolg im Auslandsgeschäft vor allem das Ergebnis guter Vorbereitung ist. Dazu sollten eine realistische Zielvorstellung, ein beharrliches Training und eine punktgenaue Performance gehören, empfahl Schwimmweltmeister Dr. Michael Groß in seiner Mittags-Keynote als Weg zum täglichen Olympiasieg.

➤ *Der nächste „Tag der Exportweltmeister" findet im Herbst 2020 in Mannheim statt.*

Sind Ihre Mitarbeiter fit im US-Außenhandelsrecht?

Sie exportieren in die USA? Sie importieren Teile oder technisches Know-how aus den USA? Dann sollten sich Ihre Mitarbeitenden gut im US-Außenhandelsrecht auskennen. Verstöße können teuer werden. Regelmäßige Schulungen sind unumgänglich.

Jean-Pierre Geronimi
Director, Training Operations, E2open

www.E2open.com

Trump ist Ihr Alptraum, oder Sie sind ein Trump-Fan? Wie auch immer. Falls Sie Handel mit den USA treiben, müssen Sie sich mit den Auswirkungen seiner Politik arrangieren. Und dies betrifft Hunderte von Firmen in Deutschland. Die Vereinigten Staaten sind der größte Abnehmer von Waren „made in Germany". 2018 erreichten die Ausfuhren einen Rekordwert von 113,5 Mrd EUR. Auch die Importe aus den USA sind mit 64,6 Mrd EUR bedeutsam. Doch wie gut kennen sich Ihre Mitarbeitenden im hochkomplexen US-amerikanischen Handels- und Zollrecht aus? Alles dem Zollspediteur zu überlassen ist für Industrie- und Handelsunternehmen nicht ratsam. Denn Rechtsverstöße werden in den USA mit hohen Strafen belegt.

Exterritoriale Geltung

Einer der Gründe, warum Sie ihre Mitarbeiter kontinuierlich schulen sollten, ist die exterritoriale Geltung des US-Exportkontrollrechts. Während in EU-Staaten, auch in Deutschland, der Grundsatz des freien Warenverkehrs gilt, sind bewilligungsfreie Exporte aus den USA eher die Ausnahme. Zudem kontrollieren die USA ihre Güter im Handelsverkehr auch außerhalb des eigenen Territoriums.

Das US-Exportkontrollrecht findet u.a. Anwendung auf Güter, die außerhalb der USA produziert werden, in denen aber US-Vorprodukte enthalten sind oder die auf Basis von US-Technologien, Blaupausen u.Ä. konstruiert wurden. Je nach Empfangsland bzw. Empfängerperson wird zum Teil bereits ab einem wertmäßigen US-Anteil von 10% ein Gut als US-Gut betrachtet und entsprechend durch US-Recht kontrolliert. Das US-Recht folgt der Ware. Damit müssen US-Regularien auch von Unternehmen beachtet werden, die keine Niederlassung in den USA, aber direkt oder indirekt mit US-Produkten zu tun haben.

Die De-minimis-Regel gilt nur bei (Re-) Exporten von Dual-Use-Gütern. Für Rüstungsgüter oder Luftfahrt- und Weltraumtechnologie, die nicht durch die EAR (Export Administration Regulations), sondern durch ITAR (International Traffic in Arms Regulations) kontrolliert werden, genügt bereits der Einbau einer einzigen ITAR-kontrollierten Komponente, um das Gesamtprodukt der Kontrolle der ITAR zu unterwerfen, sog. See-through-Rule.

Aufmerksamkeit verlangt auch die Vielzahl der Sanktionslisten der US-Behörden bezüglich Ländern, Organisationen und Personen. Für Kundenunternehmen, Lieferanten oder Geschäftspartner, die in diesen Listen aufgeführt sind, besteht entweder eine Pflicht der Meldung an die US-Behörde, eine Bewilligungspflicht oder sogar ein Verbot des Geschäfts.

„Während in EU-Staaten, auch in Deutschland, der Grundsatz des freien Warenverkehrs gilt, sind bewilligungsfreie Exporte aus den USA eher die Ausnahme. Zudem kontrollieren die USA ihre Güter im Handelsverkehr auch außerhalb des eigenen Territoriums."

Das US-Exportrecht gilt unter Umständen auch, wenn ein Unternehmen Standorte oder Beteiligungen in den USA unterhält, wenn ein US-Unternehmen an der Gesellschaft beteiligt ist oder wenn ein Unternehmen US-Staatsbürger oder auch nur Inhaber einer „US-Greencard" beschäftigt. So kann z.B. ein Vortrag im Ausland über

© pinkomelet/iStock/Getty Images Plus

Gute Vorbereitung kann Verstöße gegen US-Recht vermeiden.

bestimmte wissenschaftliche Erkenntnisse durch einen US-amerikanischen Mitarbeiter eines deutschen Unternehmens eine Exportlizenz benötigen („Deemed Export"), ebenso das Ausstellen eines Produkts im Rahmen einer Messe außerhalb Deutschlands. Auch der grenzüberschreitende, elektronische Versand von Produktbeschreibungen oder die Information eines ausländischen Staatsangehörigen über Merkmale des Produkts können einen Export nach US-Recht darstellen. Die Verpflichtungen treffen auch deutsche Unternehmen, die lediglich Produkte und Dienstleistungen in andere EU-Länder verbringen. Besondere Regeln sind ebenfalls bei den internen Abläufen innerhalb exportierender Unternehmen zu beachten. Unter anderem müssen bei der Produktion bestimmter in den USA gelisteter Güter besondere Sicherheitsstandards bezüglich Zutritt, Organisation und Auswahl von Mitarbeitenden beachtet werden.

C-TPAT etc.

Aber auch Exporte in die USA sind nicht hürdenfrei. Die Bestimmungen des Zollpartnerschaftsabkommens C-TPAT und der elektronischen Voranmeldung von Warenimporten sollten bekannt sein. Die Einfuhr von Lebensmitteln und Pharmaprodukten in die USA stellt hohe Anforderungen. Die Vorgaben der amerikanischen Lebens- und Arzneimittelaufsicht „Food and Drug Administration" (FDA) müssen ebenso erfüllt werden wie die des US-amerikanischen Landwirtschaftsministeriums (USDA) und der amerikanischen Zollbehörde CBP (Customs and Border Protection). Eine richtige, vollständige und schlüssige Dokumentation ist entscheidend für eine schnelle, termingerechte Lieferung und den Zugang zum US-amerikanischen Markt. Bei verschiedenen Waren müssen eine Importlizenz ebenso wie Adressen und FDA-Registriernummern des Exporteurs, Herstellers, Importeurs und Empfängers vorliegen. Der Warenursprung muss lückenlos belegt werden.

Drawback-Verfahren

Interessante finanzielle Vorteile ergeben sich für Exporteure, die Waren in den USA veredeln und dann nach Lateinamerika oder Kanada verkaufen. Das Drawback-Verfahren bietet die Option, bei der CBP die Erstattung von bereits gezahlten Einfuhrabgaben beim Reexport veredelter, nicht benötigter oder defekter Waren („Manufacturing Drawback", „Unused Merchandise Drawback", „Substitution Drawback") zu beantragen. Die Zollbehörde erstattet im Regelfall 99% der gezahlten Einfuhrzölle. Bei „Unused Merchandise Drawback" werden überdies auch die Zollabfertigungsgebühren (Merchandise Processing Fees) erstattet. Grundsätzlich ist es Aufgabe des Exporteurs der Einfuhrwaren oder gleichartiger Waren, die Erstattung zu beantragen.

Spezialschulung tut not

Zahlreiche Anbieter schulen Fach- und Führungskräfte in Deutschland unter anderem zu Exportklassifizierung und -verzollung, Compliance sowie Handelsabkommen. Die Global Trade Academy von E2open (ehemals Amber Road) hat sich auf US-Themen und den globalen Handel mit Dual-Use-Gütern spezialisiert.

Fazit

Fundiertes Wissen im internationalen Handelsrecht, insbesondere in Bezug auf Lieferländer und Absatzmärkte, ist essentiell für reibungslose und rechtssichere Geschäftsabläufe. Angesicht des zunehmenden Protektionismus und von immer mehr Vorschriften und Verordnungen im Welthandel wächst die Bedeutung von Schulungen, Auffrischungskursen und einer generellen Sensibilisierung für Trade-Compliance-Themen. Trade-Compliance ist für Firmen Voraussetzung für nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit, bringt aber neben der Strafvermeidung keinen messbaren Wettbewerbsvorteil. Daher tun sich viele Firmen schwer, die notwendigen Mittel für Schulungen bereitzustellen. Andererseits sind gute Fachkenntnisse Voraussetzung für die anstehende digitale Transformation und Automatisierung aller Geschäftsprozesse.

➤ *https://www.amberroad.com/solutions/training*

WEITERBILDUNGSANGEBOTE ZUM AUSSENHANDELSRECHT

Die **Global Trade Academy** bietet unter anderem kostenlose Webinars zu aktuellen Themen wie neue Gesetzesvorschriften, Sanktionen oder Zölle, Brexit und Incoterms 2020 sowie Seminare und Konferenzen in verschiedenen Ländern Nordamerikas, Asiens und Europas zu Themen des internationalen Handels, Außenhandelsmanagement, Supply-Chain-Management, Import- und Exportkontrollen, Zollabwicklung, Freihandelsabkommen, Präferenzabwicklung und Trade-Compliance-Management an.

Auch andere Strategische Partner des ExportManagers bieten Weiterbildungsveranstaltungen zum Außenhandelsrecht an. Die **Hamburger Zollakademie HZA** veranstaltet regelmäßig Seminare zu Zoll und Exportkontrolle, aber auch zu Verbrauch- und Umsatzsteuer. Referenten sind unter anderem Rechtsanwälte der Kanzlei GvW Graf von Westphalen.

Seminare zum Export- und Zollrecht veranstaltet die **Kanzlei Hohmann Rechtsanwälte** jährlich im Spätsommer. Themen der jüngsten Veranstaltung am 17. und 18.09.2019 waren das EU- Exportrecht (inkl. Widerspruchsdiplomatie), aktuelle Fälle zum US-Exportrecht und zum Iran-Embargo sowie Exportfinanzierung (u.a. Iran und Prozessanweisung Firmen/Banken), Russland-Embargo, sonstige Embargos, Antiboykott, Zollrecht (u.a. Einreihung, Vertrauensschutz, vZTA) sowie die Organisationsanweisung im internationalen Konzern.

Finanzierung von Tochtergesellschaften in den USA

Ob Markteintritt, neuer Firmensitz oder zusätzlicher Standort: Wer in den USA investiert, sollte sich vorab über passende Finanzierungslösungen informieren. Denn häufig ist die beliebte Intercompany-Finanzierung nicht die ideale Option.

Dr. Martin Breckheimer
Leiter Corporate and Institutional Banking, LBBW New York Branch

martin.breckheimer@lbbwus.com
www.lbbw.de

Für deutsche Unternehmen zählen die USA zu ihren wichtigsten Absatzmärkten. Laut Statistischem Bundesamt haben sie im vergangenen Jahr Waren im Wert von 113 Mrd EUR in die Vereinigten Staaten exportiert – damit rangieren die USA auf Platz 1 in der Ausfuhrstatistik. Die Amerikanische Handelskammer AmCham zeigt in ihrem Transatlantic Business Barometer: Die Geschäfte laufen weiterhin bestens. Nachdem das Jahr 2018 bereits umsatzstark war, erwarten 62% der Befragten auch in diesem Jahr steigende Umsätze. 44% meinen, dass sie 2019 mehr investieren werden als im Vorjahr. Und: 59% möchten ihre Aktivitäten in den USA sogar weiter ausbauen.

Dies ist keineswegs ein neuer Trend. Vielmehr steigen das Volumen der Exporte und die Direktinvestitionen in die USA seit vielen Jahren an. Rund 3.500 deutsche Firmen sind laut der AmCham bereits auf dem US-Markt vertreten. Kein Wunder: Mit einem Bruttoinlandsprodukt von 20,5 Bill USD sind die USA die größte Volkswirtschaft der Welt. Es gibt eine qualitativ hochwertige digitale Infrastruktur und vielversprechende Rahmenbedingungen für Unternehmer. Dazu kommt, dass das Wachstum am US-Markt in der Regel höher ausfällt als in Deutschland beziehungsweise Europa. Zwar durchlaufen auch die USA gerade eine wirtschaftlich schwächere Phase – die US-Wirtschaft wächst in diesem Jahr voraussichtlich „nur“ um 2,3% –, doch die Zeichen stehen mittelfristig auf Erholung. Das Investitionsklima ist gut, und viele deutsche Firmen planen eigene Vertriebs- oder Produktionsgesellschaften in den USA. Dies wird wahrscheinlich auch trotz der derzeitigen Diskussion um Zölle weiterhin so bleiben.

©Danvel/iStock/Getty Images Plus

Woher kommt die Finanzierung des US-Geschäfts?

Dem Lockruf der Kunden folgen

Ein beliebtes Mittel zum Markteintritt beziehungsweise zur Expansion ist die Akquisition von US-Firmen. So übernahm 2019 ein familiengeführtes deutsches Unternehmen die restlichen Anteile der USG Corporation, eines führenden amerikanischen Baustoffherstellers, und verbesserte damit seine Marktstellung in den USA und weltweit. Oft folgen deutsche Mittelständler auch ihren bereits aus Europa bekannten US-Auftraggebern in den Absatzmarkt USA. Diese Abnehmer verlangen oft ausdrücklich, dass der deutsche Zulieferer auch vor Ort präsent ist.

Nicht nur die Nähe zum Abnehmer ist für deutsche Firmen ein Erfolgsfaktor. Vielmehr entstehen aus der engen Zusammenarbeit auch Wettbewerbsvorteile: Wenn US-Spezialisten mit deutschen Produktentwicklern zusammenarbeiten, kommen weltweit gefragte innovative Produkte heraus. So arbeiten BMW und Daimler beispielsweise gemeinsam mit US-Techunternehmen wie Aptiv und anderen Firmen an autonom fahrenden Automobilen. Eine wichtige Rolle bei der Produktneuentwicklung spielen auch Forschungskooperationen zum Beispiel mit örtlichen Universitäten.

Intercompany-Finanzierungen sind nicht immer ideal

Wer investieren will, benötigt dafür natürlich eine passende Finanzierung. Doch: Aufgrund ausländischer Eigentümerstrukturen und fehlender Kredithistorie können lokale Banken meist keine attraktive Lösung für landesfremde Firmen anbieten. Als Ausweg erscheint häufig nur eine sogenannte Intercompany-Finanzierung, bei der das Kapital durch eine gruppeninterne Struktur bereitgestellt wird. In den meisten Fällen ist das allerdings nicht die beste Alternative: Für die kreditgebende

Muttergesellschaft kann es dabei nämlich zu bilanziellen Nachteilen kommen. Intercompany-Finanzierungen sind Forderungen gegen verbundene Unternehmen; sie beeinflussen die Eigenkapitalquote negativ, und sie können Verrechnungspreisproblematiken sowie Währungsrisiken mit sich bringen.

> *„Aufgrund ausländischer Eigentümerstrukturen und fehlender Kredithistorie können lokale Banken meist keine attraktive Lösung für landesfremde Firmen anbieten."*

Lokale Finanzierungslösungen sind deswegen häufig die bessere Option. Diese bilateralen Verträge haben zahlreiche Vorteile: Sie schonen die Eigenkapitalquote der Muttergesellschaft, vermeiden Währungsrisiken, lösen die Verrechnungspreisproblematik, und es gibt keine Diskussion über die Bewertung der Intercompany-Forderung. Dazu kommen insolvenzrechtliche Vorteile, denn Gesellschafterdarlehen können auch in den USA als Eigenkapital klassifiziert werden.

Finanzierungsoption Ancillary-Kredit

Doch es gibt noch eine dritte Finanzierungsart, die viele außer Acht lassen: den sogenannten Ancillary-Kredit, also einen Untervertrag eines in Deutschland bestehenden Konsortialkredits. Unternehmen, die einen Konsortialkreditvertrag in Deutschland abschließen, können dabei ihre weltweiten Tochterunternehmen als weitere mögliche Kreditnehmer mit in den Vertrag aufnehmen. Allerdings wird dies von manchen Firmen vergessen. Wer von diesem flexiblen Finanzierungsinstrument profitieren will, muss das also bereits vor der Vertragsunterzeichnung während der Dokumentationsphase berücksichtigen, damit eine Kreditausreichung in den USA problemlos abgewickelt werden kann.

Fazit

Die Entscheidung über die Finanzierungsart hängt von verschiedenen Variablen ab. Je nachdem, ob man ein neues Gebäude bauen, Maschinen oder Betriebsmittel einkaufen will oder ein anderes Unternehmen übernimmt, kommen verschiedene Optionen in Betracht. Zudem bestimmen Dauer der Finanzierung, Tilgungsrate, Art des Zinssatzes und die Währung die Entscheidung für oder gegen eine Finanzierungsart. Wer hier eine passende Entscheidung treffen will, braucht einen kompetenten Finanzpartner, der das Wachstum nicht nur begleitet, sondern der sowohl in Deutschland als auch in den USA präsent ist. Er legt nach wie vor den Grundstein, damit ein gut geplantes und solides Engagement in den USA nicht zum Abenteuer wird.

Anzeige

Rückenwind für US-Offshore – trotz politischer Böen

Bis dato wird der weltweite Markt für Offshorewindkraftanlagen (OSW) von europäischen sowie chinesischen Projekten dominiert. 99% der Ende 2018 weltweit installierten OSW-Kapazität von 23 GW stehen vor Europas bzw. Chinas Küsten.

Andrew Eckhardt
CFA, Vice President,
KfW IPEX-Bank

Andrew.Eckhardt@kfw.de
www.kfw.de

Der Markt ist im Wandel: In Asien haben Taiwan, Südkorea und Japan auf zentralstaatlicher Ebene ehrgeizige OSW-Ausbauziele festgelegt. In Taiwan befinden sich erste Großprojekte im Bau. In diesen beweist sich, dass deutsche und europäische Exporteure und Investoren mit ihrer Sektorexpertise sehr gefragte Partner sind.

Nachholende Belebung

Im Zuge des Wandels hat sich auch in den USA ein gewaltiges Marktpotential entwickelt. Aufgrund des ausgeprägten Föderalismus der USA sowie des Fehlens nationaler Ausbauziele für OSW war die Entwicklung hier langsamer als in Europa. Jedoch wurden – insbesondere in den vergangenen beiden Jahren – Fortschritte erzielt, die einen echten Durchbruch für den OSW-Sektor in den USA bedeuten. Die für die Bewirtschaftung der nationalen Meeresflächen zuständige Bundesbehörde BOEM hat bis heute 15 Pachtverträge zum Zwecke der Entwicklung und des Betriebs von OSW-Parks vor der US-Ostküste abgeschlossen. Die Einbeziehung führender europäischer OSW-Entwickler wie Orsted, Equinor oder Iberdrola zeigt das hohe internationale Interesse an der Entwicklung des Sektors.

Die Attraktivität der Pachtverträge hat zugenommen, da sich heute ein Weg zur Vermarktung des vor der Küste generierten Stroms abzeichnet. Denn immer mehr

©TebNad/iStock/Getty Images Plus

Windparks vor der Küste bieten auch in den USA ein hervorragendes Betätigungsfeld für deutsche Anbieter.

Bundesstaaten entlang der Ostküste setzen den in ihrer Jurisdiktion tätigen Elektrizitätsversorgern Volumenziele zur Kontrahierung von OSW-Erzeugungskapazität. Diese Volumenziele summieren sich von Maine bis South Carolina auf 20 GW, die bis 2030 zu erfüllen sind. In Europa waren zum Vergleich Ende 2018 weniger als 19 GW installiert. Mittelfristig sehen wir zusätzlich an der Westküste hohes Potential, insbesondere im erneuerbaren Energien traditionell wohlgesonnenen Kalifornien. Aufgrund geologischer Gegebenheiten gehen wir hier aber erst dann von einem signifikanten Marktpotential aus, wenn in wenigen Jahren schwimmende Fundamente auf industrieller Basis zum Einsatz kommen können.

„Die Einbeziehung führender europäischer OSW-Entwickler wie Orsted, Equinor oder Iberdrola zeigt das hohe internationale Interesse an der Entwicklung des Sektors."

Wettbewerbsfähigkeit erforderlich

Offshorewindprojekte können (und müssen) an der US-Ostküste preislich wettbewerbsfähig gegenüber alternativen Formen der Stromerzeugung sein. Diese Wettbewerbsfähigkeit beruht auf einer Kombination aus hoher und wachsender Stromnachfrage in den großen Verbrauchszentren wie Boston, New York

oder Washington D.C., mangelnder Netzinfrastruktur, um weiter entfernt produzierten Strom zum Verbraucher zu transportieren, sowie der Schwierigkeit, entlang der dichtbesiedelten Ostküste Erzeugungsprojekte an Land in großem Stile umzusetzen. Grundvoraussetzung ist aber natürlich die Kostensenkung in der OSW-Industrie durch größere Anlagen.

Interessengegensätze überwinden

OSW-Projekte werden sich teilweise ideologischem und politischem Gegenwind ausgesetzt sehen. Wettbewerbsfähige Projekte werden sich aber zunehmend gegen diesen Gegenwind durchsetzen, auch wenn es im Einzelfall zu Verzögerungen kommen kann. Das Projekt Vineyard des dänischen Investors CIP ist ein Beispiel. Der Widerstand einzelner Interessengruppen führt zu einer Verzögerung von voraussichtlich zwölf Monaten. Interessierte deutsche Exporteure und Investoren werden ihre Expertise sicherlich gewinnbringend in den USA einbringen können. Dabei sind aber einige landesspezifische Besonderheiten zu berücksichtigen. Unter anderem sind in diesem Kontext zu sehen:

- Politische Begleitung und Genehmigungsprozesse laufen auf mehreren Ebenen: Während Pachtverträge mit der Bundesebene geschlossen werden, sind lokale und gliedstaatliche Genehmigungen separat einzuholen.
- Keine Verzahnung bei Vergabe von Pacht- und Stromabnahmeverträgen, d.h., der Pachtvertrag sichert nicht die Stromabnahme.
- Hoher politischer Druck für Investitionen und Arbeitsplätze in jedem einzelnen Gliedstaat sorgt für komplexe politische Koordination.
- „Jones Act“ schafft Komplexität, da nur in den USA gebaute Schiffe für Installationsarbeiten US-Häfen anlaufen dürfen.
- Steuerliche Förderung von OSW-Projekten („Tax Credits“) sorgt für aus europäischer Sicht ungewöhnliche Investoren- und Finanzierungsstrukturen.

Die KfW IPEX-Bank hat den europäischen OSW-Sektor von Anfang an unterstützt und mit über 2 Mrd EUR Projektfinanzierungen OSW- Projekte in Deutschland, Belgien, Großbritannien und Frankreich federführend strukturiert. In diesem Jahr hat die Bank u.a. mit Siemens, Dillinger Hütte und wpd erstmals deutsche Kunden in einem asiatischen OSW-Projekt begleitet.

Die KfW-IPEX Bank ist mit einer Repräsentanz in New York vertreten und unterstützt die Sektorexperten in der Frankfurter Zentrale im Rahmen der Kundenpflege, Marktbeobachtung und Geschäftsanbahnung in der Region Nordamerika.

Anzeige

ExportManager

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Eine Publikation des F.A.Z.-Fachverlags

Wir feiern 10 Jahre ExportManager – mit der Jubiläumsausgabe im März 2020.

Auch 2020 bieten wir Ihnen:

- Neuigkeiten aus der Exportwelt auf www.exportmanager-online.de und in unserem E-Magazin
- Spannende Studien, Panels und Marktanalysen
- Veranstaltungen zu den neusten Entwicklungen und Trends

Die Strategischen Partner:

Amber Road now part of E2OPEN | Atradius | BayernLB | coface | COMMERZBANK | CREDENDO | Deutsche Bank | GvW Graf von Westphalen | HAGEMANN | Helaba | Hohmann Rechtsanwälte | KfW IPEX-Bank | LBBW | ODDO BHF

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag, Bismarckstraße 24, 61169 Friedberg, E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com

Kampf um Arbeitsplätze im Handelsabkommen USA–Japan

Der Streit um Quoten und Zölle auf Kraftfahrzeugimporte hat über Jahre für Spannungen zwischen den USA und Japan gesorgt. Auch das neue Handelsabkommen hat diesen Reibungspunkt nicht beseitigt.

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

arnemielken@e2open.com
www.E2open.com

Nach nur sechsmonatigen Verhandlungen haben die USA und Japan im Oktober ein Handelsabkommen für die Sektoren Landwirtschaft und Digitales unterschrieben, das am 1. Januar 2020 in Kraft treten wird. Der Vertrag wurde bereits vom japanischen Parlament gebilligt. Eine Ratifizierung durch den US-Kongress ist nicht nötig. Das Abkommen soll die Handelsbeziehungen zwischen den beiden Nationen verbessern und das Defizit der USA im Warenhandel mit Japan senken.

Höhere Agrarexporte nach Japan

Bereits Ende September hatten US-Präsident Donald Trump und Japans Ministerpräsident Shinzo Abe die Einigung über das Abkommen am Rande der UN-Vollversammlung in New York bekanntgegeben. Es ermöglicht den USA, dank niedrigerer oder abgeschaffter Zölle künftig mehr landwirtschaftliche Produkte wie Rind- und Schweinefleisch, Mais, Weizen, Wein, Milchpulver und Käse nach Japan zu exportieren. Im Gegenzug sollen einige Zölle auf japanische Industrieprodukte (z.B. Maschinen, Fahrräder, Musikinstrumente) und Nahrungsmittel (z.B. Sojasauce und Wagyu-Rindfleisch) reduziert bzw. aufgehoben werden. Keine Einigung konnte über die Zollbehandlung von Maschinenanlagen für die Halbleiterindustrie, Flugzeugen und Flugzeugteilen aus den USA erzielt werden.

© Zerbor/iStock/Getty Images Plus

Die USA schließen mit Japan ein Handelsabkommen, das einige Fragen offenlässt.

Für den Bereich digitale Wirtschaft wurde ein gegenseitiger Informationsschutz für Softwarecodes, Algorithmen u.Ä. analog zu den Vereinbarungen im USA-Mexiko-Kanada Handelsabkommen beschlossen. Auf Software, E-Books, Spiele und Musik soll zukünftig kein Zoll mehr erhoben werden.

Japanischen Medien zufolge wird Tokio die Zollabgaben auf US-Landwirtschaftsprodukte auf das ursprünglich im Rahmen des transpazifischen Freihandelsabkommens (FHA) TPP (Trans Pacific Partnership) vereinbarte Niveau senken. Donald Trump hatte nach seiner Wahl zum Präsidenten die Ratifizierung des unter seinem Vorgänger abgeschlossenen FHA TPP verweigert. Die Zölle auf US-Rindfleisch, die derzeit bei 38,5% liegen, sollen schrittweise bis 2033 auf 9% sinken, um nur ein Beispiel zu nennen. Keine Einigung wurde über die Abschaffung von Quotenregelungen und Zöllen für Butter-, Reis- und Spirituosenexporte aus den USA erzielt.

Keine Einigung im Automobilsektor

Obwohl die US-Regierung seit Monaten Japan mit hohen Strafzöllen auf Kraftfahrzeug- und Kfz-Teile-Importe droht, falls das Land seinen Markt nicht stärker für US-Kraftfahrzeuge öffnet, konnten sich die Unterhändler auch in diesem Sektor noch nicht einigen. Die japanische Regierung geht nach ihren Zugeständnissen im Agrarbereich davon aus, dass die Gefahr solcher Sonderzölle erst einmal gebannt ist. In Anbetracht der großen Bedeutung

der Automobilindustrie für die japanische Wirtschaft besteht Japan darauf, dass keine Währungsklauseln und Quoten für Autoimporte in ein mögliches Abkommen geschrieben werden. 2018 exportierte Japan Kfz und Kfz-Teile im Wert von rund 56 Mrd USD in die USA. Der Anteil japanischer Marken beim Kfz-Verkauf in den USA liegt bei 40%. Trump hat auch europäischen Autobauern Sonderzölle von bis zu 25% angedroht. Es bleibt abzuwarten, ob sich angesichts der US-Präsidentschaftswahlen im Jahr 2020 der Kampf um die Kfz-Märkte weltweit nicht doch wieder verschärft.

Der Import von Fahrzeugen und Lkw aus den USA ist in Japan zollfrei. Allerdings finden sie kaum Käufer, da sie nicht den hohen Umwelt- und Sicherheitsstandards in Japan entsprechen.

Starke Handelspartner

Der Handel zwischen den USA und Japan erreichte 2018 nach US-Angaben einen Wert von rund 300 Mrd USD. Mit einem Warenaustausch in Höhe von 218 Mrd USD war Japan für die USA der viertgrößte Handelspartner. Das Handelsbilanzdefizit belief sich 2018 auf knapp 70 Mrd USD.

Mit Exporten im Wert von 13 Mrd USD war Japan 2018 der drittgrößte Exportmarkt für amerikanische Landwirtschaftsprodukte. Die USA importierten aus Japan insgesamt Waren im Wert von 143 Mrd USD, darunter vor allem Autos, Maschinen und Elektrogeräte.

Mehr Freihandel mit JEFTA

Im Vergleich zu den USA konnte die EU ein wesentlich umfassenderes Abkommen mit Japan abschließen, das zwar sechs Jahre Verhandlungen brauchte, aber am 1. Februar 2019 in Kraft getreten ist. Es deckt neben dem Nahrungsmittelsektor u.a. auch die Kraftfahrzeugindustrie ab. Im Gegenzug zu Konzessionen im Agrarbereich – so können künftig verarbeitetes Schweinefleisch, aber auch bestimmte Käsesorten und Wein aus der EU zollfrei nach Japan eingeführt werden – profitiert Japan unter anderem von Zollsenkungen für Industriegüter – insbesondere Kraftfahrzeuge (Kfz). Für japanische Personenfahrzeuge liegt der Zolltarif in der EU derzeit bei 10%, bei Nutzfahrzeugen gibt es Zölle zwischen 10% und 22%. Nach einer Übergangsfrist von sieben Jahren werden diese Abgaben auf null reduziert. Allerdings sollen auch die Importschranken für europäische Autohersteller in Japan fallen.

Der Abbau sogenannter nichttarifärer Handelsschranken, unterschiedlicher Normen und Vorschriften, speziell im Kraftfahrzeug- und Lebensmittelsektor, sowie ein besserer Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in Japan werden Exporte in beide Richtungen zusätzlich vereinfachen. Darüber hinaus enthält das Abkommen Verpflichtungen zu Sozial- und Umweltstandards und zum Schutz europäischer Herkunftsbezeichnungen für regionale Lebensmittel.

„Im Vergleich zu den USA konnte die EU ein wesentlich umfassenderes Abkommen mit Japan abschließen, das zwar sechs Jahre Verhandlungen brauchte, aber am 1. Februar 2019 in Kraft getreten ist."

Auch die Schweiz hat seit 2009 ein FHA mit Japan. Allerdings konnte man sich damals nur auf Zollzugeständnisse für einige ausgewählte landwirtschaftliche Erzeugnisse einigen, während beim Export von Agrarprodukten aus der EU nach Japan über die Jahre hinweg 85% der Zölle verschwinden werden. Bei Industriegütern sind die Bedingungen der Abkommen vergleichbar.

Fazit

Mit dem bilateralen Handelsabkommen zwischen Japan und den USA und vermehrten Agrarexporten nach China hat Donald Trump bei seinen Wählern stark gepunktet. Die Konzessionen im Landwirtschaftssektor hätte er allerdings auch mit seiner Unterschrift unter das TPP erreichen können. Ein Knackpunkt in den Beziehungen zu Japan bleibt der Kfz-Sektor.

Anzeige

Reguvis

TAGUNG

Jahrestagung Außenwirtschaft + Zoll 2020

Verschaffen Sie sich den Überblick für das neue Jahr

Frankfurt | Stuttgart
München | Hamburg
Hannover | Köln

Frühbucherrabatt sichern bis zum 30. November 2019

→ jahrestagung-aw.de

Aktuelle Verschärfungen beim US-Kuba-Embargo

Seit dem 21.10.2019 gibt es Verschärfungen beim US-Kuba-Embargo, die vor allem die folgenden Punkte betreffen: Es gibt eine neue De-minimis-Klausel sowie Änderungen bei zwei Allgemeingenehmigungen für Kuba bzgl. Erleichterungen für das Volk und bzgl. Mieten von Flugzeugen etc. Außerdem drohen Entschädigungsklagen!

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Die größte Verschärfung liegt aber darin, dass der US-Präsident seit Mai 2019 den Verzicht auf Entschädigungsklagen nach dem Helms-Burton-Act aufgegeben hat, weswegen jetzt mehrere Klagen gegen Betreiber von Schiffen, Flugzeugen und Hotels auch in Deutschland drohen.

Ausgangsfall

D in Deutschland und A in den USA betreiben Kreuzfahrtschiffe, die u.a. den Hafen von Havanna anfahren. K in Kuba war der frühere rechtmäßige Eigentümer des Hafens von Havanna. Im Oktober 1960 wurde K bzgl. dieses Hafens von der Castro-Regierung entschädigungslos enteignet. K bekundete immer sein Interesse an seinem Eigentum bzw. einer Entschädigung. Weil A und D seit ca. Mai 2016 regelmäßig den Hafen von Havanna benutzen, klagt K nun auf Entschädigung. Er will u.a. den dreifachen Wert des Hafens als Entschädigung haben.

Zum US-Kuba-Embargo

Gemeinsam mit dem US-Nordkorea-Embargo gehört das US-Kuba-Embargo aus dem Jahr 1963 zu den ältesten US-Embargos. Es basiert deswegen auf dem *Trading with the Enemy Act* (TWEA) von 1917 und ist weitgehend als Totalembargo konzipiert. Für die anwaltliche Beratung stellt es sich als extrem komplex organisiert dar, weil es zum einen in den EAR *(Export Administration Regulations)* des Commerce-Departments und zum anderen in den OFAC-Vorschriften *(Office of Foreign Assets Controls)* des Treasury-Departments – vor allem in den CACR *(Cuban Assets Control Regulations)* – geregelt ist. Es ist von daher immer zu prüfen, ob das OFAC (Treasury) oder das BIS *(Bureau of International Trade and Security)* im Commerce-Department zuständig ist. Das US-Kuba-Embargo ist dann anwendbar, wenn einer der sechs US-Türöffner (vgl. unseren Beitrag in ExportManager 4/2019 HIER) gegeben ist.

© leonardospencer/iStock/Getty Images Plus

Ein Kreuzfahrtschiff im Hafen von Havanna: Den Betreibern drohen nun Schadensersatzklagen.

„Eine andere wichtige Änderung besteht darin, dass die De-minimis-Grenze für den Wertanteil von US-Komponenten von 25% auf jetzt 10% abgesenkt wurde. Es geht tendenziell darum, die Obama-Erleichterungen für Kuba wieder zurückzufahren".

Aktuelle Verschärfungen beim US-Kuba-Embargo

Unter der Trump-Regierung geht es darum, die bisherigen Kuba-Erleichterungen der Obama-Administration (vgl. dazu unseren Beitrag in ExportManager

5/2015 HIER) weitgehend wieder zurückzufahren. Diese Verschärfungen vom 21.10.2019 betreffen vor allem die folgenden Punkte:

- **Erstens:** Ab sofort gilt wieder die 10%-De-minimis-Grenze für alle Exporte nach Kuba statt wie bisher die 25%-Grenze! Denn die 25%-Grenze gilt nur dann, wenn kein Land der Terrorunterstützerländer E:1 „und E:2" involviert ist (und Kuba gehört zur Ländergruppe E:2). Dieser Punkt muss unbedingt von allen Exporteuren mit Kuba-Geschäft beachtet werden!

- **Zweitens:** Die Allgemeingenehmigung SCP *(Support for the Cuban People)* wird dahingehend eingeschränkt, dass von ihr Geschenke nicht erfasst sind, die an Organisationen gehen, die von der kubanischen Regierung oder der Kommunistischen Partei verwaltet oder kontrolliert werden; außerdem werden die Telekommunikationsgüter und die kostenlosen Werbeartikel einengend präzisiert, die ohne Genehmigung ein- bzw. ausgeführt werden dürfen.

- **Drittens:** Die Allgemeingenehmigung AVS *(Aircraft, Vessels and Spacecraft)* wird dahingehend präzisiert, dass sie nicht gilt, wenn es um Fahrzeuge geht, die an einen Staatsangehörigen Kubas oder eines der E:1-Terrorunterstützerländer vermietet oder von diesem gemietet werden.

Aufgabe des Verzichts auf Entschädigungsklagen nach dem Helms-Burton-Act (Libertad-Act)

Am 02.05.2019 hat die Trump-Regierung erstmals erklärt, dass sie nicht mehr bereit sei, auf die Verfolgung von Entschädigungsfragen nach dem Helms-Burton-Act zu verzichten. Dies hat zu einer Klagewelle geführt wegen Enteignungen durch die Castro-Regierung vor 60 (!) Jahren. Dies hatte im Jahr 2019 u.a. Entschädigungsklagen gegen folgende Firmen zur Folge: Carnival Corporation (Florida, USA), weil sie den Hafen von Havanna nutzt, Trivago GmbH (Deutschland), weil sie Hotels in Kuba nutzt, American Airlines (Texas, USA) und Latam Airlines (Chile), weil sie Kubas Hauptflughafen nutzen.

Lösung des Ausgangsfalls

Der Helms-Burton-Act ist sehr klägerfreundlich konzipiert. So ist der Begriff des *„Trafficking"* sehr weit definiert, so dass jegliche kommerzielle Nutzung davon erfasst ist. Es können Entschädigungsansprüche bis zum dreifachen Wert der betroffenen Grundstücke verlangt werden, so dass erstaunliche Schadenshöhen (etwa im Milliarden-Bereich) erreicht werden. Grundsätzlich sind also solche Entschädigungsansprüche möglich. Es gibt aber Möglichkeiten, sich dagegen zu verteidigen: So können z.B. deutsche Gesellschaften mehrere Einwände vorbringen, etwa: dass US-Recht nicht eröffnet sei, es nur um „erlaubte Reisen" nach Kuba gehe, ihre verfassungsrechtlichen Rechte verletzt würden, nachdem sie in Kuba rechtmäßig investiert haben, oder dass die Schadenssumme zu hoch sei. Außerdem gibt es Möglichkeiten nach der Antiboykottverordnung.

„Auch deutsche Gesellschaften, die derzeit Häfen, Flugplätze, Hotels etc. in Kuba benutzen, müssen damit rechnen, dass sie auf extrem hohen Schadensersatz von den vorherigen rechtmäßigen Eigentümern dieser Einrichtungen für die Enteignung von vor 60 Jahren verklagt werden. Hier sollten rasch Schritte zur Verteidigung ergriffen werden".

Resümee

Es ist überraschend, dass die Trump-Regierung ihren Verzicht auf Entschädigungsklagen nach dem Helms-Burton-Act im Mai 2019 aufgegeben hat und damit offensichtlich zu solchen Klagen ermutigen wollte. Alle deutschen Gesellschaften, die derzeit Häfen, Flugplätze oder Hotels etc. in Kuba benutzen, müssen damit rechnen, dass sie von den vorherigen rechtmäßigen Eigentümern dieser Einrichtungen auf Entschädigung für die Enteignung von vor 60 (!) Jahren verklagt werden. Vor allem wenn sie eine entsprechende Ankündigung einer bald bevorstehenden Entschädigungsklage erhalten, sollten sie unverzüglich anwaltlichen Rat einholen, um die Klage zu verhindern oder sich entsprechend verteidigen zu können.

Deutscher Handel mit Kuba rückläufig

Die deutschen Exporte nach Kuba sanken in den ersten neun Monaten 2019 um 21,2% gegenüber dem Vorjahr und lagen bei lediglich 142 Mio EUR. Ein Grund für die Zurückhaltung auf kubanischer Seite sind die wirtschaftlichen Schwierigkeiten infolge der Krise in Venezuela. Die deutschen Importe aus Kuba betrugen im Zeitraum Januar bis September 2019 nur knapp 40 Mio EUR und verzeichneten einen Rückgang um 11,8%.

Insgesamt gibt es einige Verschärfungen des US-Kuba-Embargos. Die wichtigste Änderung besteht darin, dass die De-minimis-Grenze für US-Komponenten von 25% auf jetzt 10% abgesenkt wurde. Andere Verschärfungen betreffen die Auslegungen zweier US-Allgemeingenehmigungen wie der SCP (bei „Erleichterungen für das Volk") und der AVS (beim Mieten/Chartern von Flugzeugen etc.). Insgesamt läuft dies tendenziell auf eine weitgehende Abschaffung der bisherigen Kuba-Erleichterungen durch die Obama-Administration hinaus.

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

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
Peter Grätz
Abteilungsleiter
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
peter.graetz@bayernlb.de

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

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

Credendo
Karsten Koch
Country Manager
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-02
k.koch@credendo.com

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

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

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

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

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

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

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

IMPRESSUM

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

Geschäftsführung:
Dominik Heyer, Hannes Ludwig

Herausgeber:
Ole Jendis

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

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

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

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

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