



ExportManager

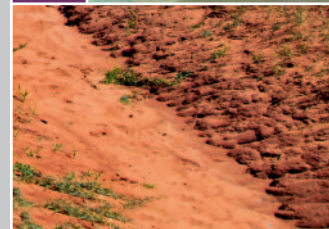
Ausgabe 1 | 12. Februar 2014
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Afrika

Afrikanische Länder mit positivem Ausblick | Moderate Finanzierungsrisiken in Westafrika | Mosambik mit Potential | Maschinenbau im internationalen Wettbewerb | Teilaussetzung der Iran-Sanktionen | Grenzen für den US-Verfassungsschutz



F.A.Z.-INSTITUT

FÜR MANAGEMENT-, MARKT- UND MEDIENINFORMATIONEN GMBH

Afrikanische Wachstumsmärkte locken mit interessanten Geschäftschancen, doch es ziehen auch neue Risiken am Horizont auf: Durch die sinkende Wachstumsdynamik in den BRIC-Staaten schwächt sich die Nachfrage nach afrikanischen Rohstoffen ab. Auch steigende Zinsen könnten die Zahlungsfähigkeit der afrikanischen Rohstoffländer auf den Prüfstand stellen.

Die vorliegende Ausgabe des **Export-Managers** wirft zudem einen Blick auf die Lage des deutschen Maschinenbaus im internationalen Wettbewerb. Sie erläutert die Folgen der jüngsten Lockerung des Iran-Embargos, gibt Auskunft über die Reform der Arbeit des US-Verfassungsschutzes und erklärt den Zusammenhang mit dem Außenwirtschaftsrecht.

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

Themen

Verkaufen

- **Afrikanische Länder mit positivem Ausblick** 3
Dr. Dirk Bröckelmann,
Economic Research, Coface,
Niederlassung in Deutschland
- **Westafrika mit moderaten Finanzierungsrisiken** 5
Christoph Witte,
Direktor Deutschland, Credimundi,
Member of the Credendo Group
- **Mosambik hat großes Potential** 8
Ingo Dieter Tchnitz,
Vice President, Financial Institutions –
Emerging Markets, BHF-BANK
- **Maschinenbau im internationalen Wettbewerb** 11
Stefan Fischer,
Regionalleiter für Firmenkunden in Stuttgart,
Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV)

Vernetzen

- **Afrika und das Risiko, den Bus zu verpassen** 14
Gunther Schilling,
Ressortleiter Außenwirtschaft,
F.A.Z.-Institut
- **Länderstrategien und geeignete Produkte für Afrika** 16
Marc Zander,
Director, XCOM Africa

Liefern

- **Teilaussetzung des Iran-Embargos** 18
Dr. Gerd Schwendinger, LL.M.,
Rechtsanwalt und Partner,
Graf von Westphalen, Hamburg
- **Grenzen für den US-Verfassungsschutz** 20
PD Dr. Harald Hohmann,
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

- Strategische Partner und Impressum** 23

Afrikanische Länder mit positivem Ausblick

Die Vorzeichen haben gewechselt: Während sich die Aussichten für die Industrieländer bessern, bleibt die Lage in wichtigen Schwellenländern angespannt. Die Entwicklung der Länderrisiken stand auf der Country Risk Conference von Coface in Paris am 21. Januar 2014 im Fokus. Vier afrikanische Länder gehören zu den Gewinnern der aktuellen Risikoeinschätzung. Über die Geschäftschancen in afrikanischen Märkten diskutierten in Paris Vertreter der afrikanischen Industrie und Finanzdienstleister.



Dr. Dirk Bröckelmann
Economic Research,
Coface, Niederlassung
in Deutschland

dirk.broeckelmann@coface.de



Kenias Naturschönheit lockt zahlreiche Touristen, doch auch für andere konsumnahe Branchen bietet Afrika gute Aussichten.

BRICS-Staaten verlieren an Dynamik

Das Wachstum in den Schwellenländern verläuft weiter gebremst. 2014 werden die BRICS-Staaten gegenüber ihrem

durchschnittlichen Wachstum von 2000 bis 2011 um 2,4 Prozentpunkte zurückliegen. Aus unserer Sicht ist dies nicht einem normalen zyklischen Abschwung geschuldet, sondern die Folge von Versorgungsengpässen. Die private Nachfrage

übersteigt die Kapazität der heimischen Produktion bei weitem. Hindernisse struktureller Art erschweren Investitionen. Vor allem die unzureichende Infrastruktur, das immer wieder problematische Geschäftsumfeld und der Mangel an Fachkräften

machen es Investoren schwer. Auswirkungen auf einzelne Länderbewertungen hat das derzeit aber noch nicht.

Vier afrikanische Länder südlich der Sahara zeigen sich indessen von diesem neuen Risikoanstieg nahezu unberührt. Trotz unbeständiger Sicherheitslage versieht Coface die D-Bewertung von Ruanda und Nigeria und die C-Bewertung von Kenia mit positiver Aussicht. Die Bewertung der Elfenbeinküste steigt auf C. Das Wachstum in diesen Ländern sollte auch 2014 kräftig bleiben, da sich verbraucherorientierte Branchen breiter aufstellen.

Konsumnahe Branchen in Afrika wachsen

Die wachsende Bedeutung des Konsums einer wachsenden Mittelschicht in Afrika bestätigten auch die Teilnehmer der Diskussionsrunde „African companies, the time is now“ auf der Country Risk Conference von Coface in Paris. In Ghana florieren Bau, Telekommunikation und Finanzdienstleistungen, berichtete Nana Owusu-Afari, Präsident des ghanaischen



Industrieverbandes. Dort wie in Kamerun wird die Nachfrage von den Einkünften aus dem Export von Energieträgern angetrieben, ergänzte sein Amtskollege in Kamerun, Alain Malong. In Kenia entsteht ein umfassendes Netz für mobiles Bezahlen und E-Commerce, der in Afrika schneller wächst als in anderen Regionen. Dies löst nach Einschätzung von Philippe Labonne, CEO von Bolloré Africa Logistics, zunehmend den stationären Einzelhandel ab.

„Wir müssen Arbeitskräfte mit mittlerer Qualifikation einsetzen, um die bislang vor allem aus China importierten Waren aus den vorhandenen Rohstoffen selbst zu produzieren.“

Während sich die Nachfrage einiger Rohstoffländer in Afrika positiv entwickelt, fehlt es nach Ansicht von Owusu-Afari noch an einer verarbeitenden Industrie. Arbeitskräfte mit mittlerer Qualifikation seien jedoch vorhanden, um die bislang vor allem aus China importierten Waren aus den vorhandenen Rohstoffen selbst zu produzieren. Hinzu kommen müsse die Entwicklung von unternehmerischen Fähigkeiten, um vor allem mittelständische Unternehmen zu gründen. Gabriel Fal, Vorstandsvorsitzender der westafrikanischen Regionalbörsen (BRVM), wies auf die Bedeutung von Überweisungen aus dem Ausland und Portfolioinvestitionen für die Investitionstätigkeit in Afrika hin.

In seinem Impulsreferat berichtete Stanislas Zeze, CEO der Bloomfield Investment Corporation, von einem zunehmenden Interesse ausländischer Investoren an Afrika südlich der Sahara. In einer Umfrage sei die Region 2013 erstmals als attraktiver Emerging Market bewertet worden. Die Profitabilitätserwartungen hätten ebenfalls über denen anderer Märkte gelegen. Ausländische Unternehmen würden auch als Investoren in afrikanischen Unternehmen zunehmend akzeptiert. Durch den Aufbau einer regionalen Struktur ließe sich die Bedeutung der politischen und sozialen Risiken einzelner Länder für das Investment reduzieren.

Risiken in Industrieländern sinken

Insgesamt geraten die Schwellenländer jedoch eher ins Hintertreffen, während die Risiken für Unternehmen in den Industrieländern abnehmen. Indikatoren dafür sind ein relativ dynamisches Wachstum in den USA von voraussichtlich 2,4%, die beginnende Erholung in der Euro-Zone (0,9%) und der Aufschwung in Japan (1,4%). In den Schwellenländern wird sich die Wachstumsrate hingegen nur leicht erhöhen (4,7%) und unter dem Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2011 bleiben.

Die Erholung in den Industrieländern verläuft von Land zu Land unterschiedlich. In den USA, deren A2-Bewertung Coface schon im Oktober 2013 unter Beobachtung für eine Aufwertung stellte, hat sich die Lage der Unternehmen weiter

gebessert. Die Privatwirtschaft sorgt dafür, dass die US-Wirtschaft wieder an Fahrt gewinnt. Die Unternehmen haben einen hohen Grad an Eigenfinanzierung und niedrige Schulden, verbuchen Rekordrenditen und investieren stark. Auch die steigende Nachfrage der privaten Haushalte trägt zum positiven Trend bei.

In Europa registrieren wir für Deutschland und Österreich eine verbesserte Risikosituation und versehen die A2-Bewertung beider Länder mit positivem Ausblick. Beide Volkswirtschaften sollten 2014 ein Wachstum von 1,7% erreichen. Zwar ist die deutsche Wirtschaft weiterhin abhängig vom Export. Sie kann sich derzeit aber auf den privaten Konsum im eigenen Land stützen. Von der wirtschaftlichen Belebung beim großen Nachbarn profitiert auch Österreich, zumal die Arbeitslosenquote niedrig ist und die Zahl der Insolvenzen, wie in Deutschland, sinkt.

Unter den europäischen Ländern, die Reformen erfolgreich durchsetzen und Kosten senken konnten, sticht Irland hervor. 2014 dürfte die irische Wirtschaft um 1,7% wachsen. Durch die positive Entwicklung in den USA und beim britischen Nachbarn steigen die Exporte. Auch die Zahlen im Einzelhandel entwickeln sich gut. Das Vertrauen der Unternehmen und privaten Haushalte kehrt zurück. Coface setzt Irland in der Länderbewertung auf A3 herauf.

Anzeige

Außenwirtschaft

Vermeiden Sie strafrechtliche Sanktionen beim Export!



Bundesamt
für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle



HADDEX

Handbuch der deutschen Exportkontrolle
Nationales und Internationales Recht



Jetzt 4 WOCHEN KOSTENLOS testen und Vorteile kennenlernen unter www.haddex.de

Tagesaktuelle Online-Anwendung
ISBN 978-3-89817-825-9
 925,- €, Jahresabonnement
 Einzelplatzlizenz, Mehrplatzlizenzen auf Anfrage

Jetzt bestellen unter:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/825-9
 Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-173/-357
 Fax: 02 21/9 76 68-232 · in jeder Fachbuchhandlung



Bundesanzeiger Verlag

www.bundesanzeiger-verlag.de

Westafrika mit moderaten Finanzierungsrisiken

In vielen westafrikanischen Ländern boomt die Wirtschaft. Für deutsche Unternehmen locken gute Geschäftschancen. Doch mit welchen Risiken muss gerechnet werden? Der Kreditversicherer Credimundi nimmt vier bedeutende Länder der Region – Senegal, die Elfenbeinküste, Ghana und Nigeria – unter die Lupe und bewertet jeweils die kurzfristigen politischen bzw. finanziellen Risiken.



Christoph Witte
Direktor Deutschland,
Credimundi, Member of the
Credendo Group

c.witte@credendogroup.com

Senegal mit Stabilisierungserfolgen

Senegal profitiert als Mitgliedsland der CFA-Währungszone – eine aus 14 zentral- und westafrikanischen Ländern bestehende Währungsunion – von der garantierten Konvertierung des CFA-Franc in den Euro durch die französische Zentralbank. Zudem verringert die einheitliche Währungspolitik das kurzfristige Transferisiko weitgehend, was eine generelle Einstufung von Mitgliedsstaaten der CFA-Währungszone in der Risikokategorie 4 von 7 erlaubt. Senegal wird sogar in Kategorie 3 von 7 eingestuft, aufgrund der moderaten kurzfristigen Verbindlichkeiten im Jahr 2013, die auf einem vertretbaren Leistungsbilanzdefizit (7,1% des BIP und 19% der Exporte) und einer mäßigen kurzfristigen Verschuldung basieren.

Im vergangenen Jahr vollzog sich der Machtwechsel in Senegal reibungslos und unter demokratischen Vorzeichen. Nichtsdesto-

trotz könnte die in der Bevölkerung weitverbreitete Enttäuschung über hohe Arbeitslosigkeit und steigende Lebenshaltungskosten sowie mangelnde Sicherheit zu soziopolitischen Spannungen führen. Es wird dennoch erwartet, dass im Jahr 2014 das günstigere internationale Umfeld, die Infrastrukturinvestitionen und die verstärkte Bergbautätigkeit für ein reales Wirtschaftswachstum von 4,6% sorgen werden. Elektrizitätsengpässe dürften dagegen weiterhin die öffentlichen Kassen

und die internationale Wettbewerbsfähigkeit belasten.

Senegal hat sich (wie einige andere afrikanische Länder) mit der Emission von Eurobonds den ausländischen Anleihenmarkt erschlossen. Der im Jahr 2013 emittierte Eurobond über 500 Mio USD hat eine zehnjährige Laufzeit und eine nominale

Rendite von 9,21%, was allerdings Bedenken hinsichtlich des Schuldenni-

veaus Senegals hervorruft. Kurzfristig betrachtet, könnte die Reduzierung der Anleihenkäufe durch die US-Notenbank die externen Finanzierungskosten für die Länder erhöhen, die bisher vom weltweiten Streben nach renditeträchtigen Investitionen profitiert haben. Die für 2014 zu erwartenden niedrigeren Kapitalzuflüsse könnten eine Finanzierungslücke in Senegals Zahlungsbilanz aufreißen. Dank ausreichender Devisenreserven sind unmittelbare Zahlungsschwierigkeiten jedoch unwahrscheinlich. Eine stets wiederkehrende Gefahr für Senegal sind aber Naturkatastrophen, insbesondere extreme Trockenperioden.

Die Elfenbeinküste auf Erholungskurs

Die Elfenbeinküste befindet sich nach elf Jahren wirtschaftlichen Stillstands und politischer Krisen auf Erholungskurs. Das



Der Rückfluss von Kapital in Industrieländer könnte afrikanische Währungen wieder stärker unter Druck setzen.



soziopolitische Umfeld und die Sicherheitslage haben sich deutlich verbessert – vor allem wenn man sich die Anfang 2011 nach der Wahl ausgelöste Krise vor Augen führt, die einen wirtschaftlichen Kollaps und mindestens 3.000 Todesopfer zur Folge hatte. Viele Probleme sind aber heute noch allgegenwärtig, und die aufgerissenen Wunden noch lange nicht verheilt.

Die Einstufung der Elfenbeinküste in Bezug auf das kurzfristige politische Risiko in Kategorie 4 von 7 beruht auf der stabilen Liquiditätslage, die der Staat dank seiner Mitgliedschaft in der CFA-Zone vorweisen kann. Die zur Verfügung stehenden kurzfristigen Finanzmittel sind mehr als doppelt so hoch wie die kurzfristigen Verbindlichkeiten, und das Leistungsbilanzdefizit ist relativ niedrig (2013: 1,8% des BIP).

2014 dürften das BIP um real 8% zulegen und die Leistungsbilanz einen Überschuss verzeichnen. Die Devisenreserven werden hierdurch und dank einer Erholung der ausländischen Direktinvestitionen voraussichtlich spürbar steigen. Die Elfenbeinküste hat Zugang zum internationalen Kapitalmarkt. Allerdings konnte der Staat nach Ausbruch der Regierungskrise 2011 die Zinsen für den bis 2032 laufenden Eurobond nicht bedienen und verhängte damals ein generelles Zahlungsmoratorium.

Nach Beendigung der Krise im Jahr 2011 nahm die Credendo Group die Deckung

Kurzfristiges politisches Risiko

Für die Einschätzung der kurzfristigen politischen Risiken verwendet die Credendo Group ein Risikomodell, das die Liquiditätslage des jeweiligen Landes bewertet. Bei der Ermittlung der Risikokategorie stehen folgende Indikatoren im Mittelpunkt: Devisenreserven, Leistungsbilanz, kurzfristige Auslandsverschuldung und das internationale Vertrauen in den Markt – Letzteres gibt Aufschluss über die Refinanzierungsmöglichkeiten des Landes.

Berücksichtigt werden zudem die Zahlungserfahrungen bei kurzfristigen Transaktionen sowie politische Faktoren (Risiken politischer Instabilität, von Krieg oder eines Embargos). Die Bewertungen bewegen sich zwischen Kategorie 1 (geringes Risiko) und Kategorie 7 (hohes Risiko).

Länderbewertungen in Westafrika

Senegal:	3/7
Elfenbeinküste:	4/7
Ghana:	3/7
Nigeria:	4/7

des politischen und wirtschaftlichen Risikos für gewerbliche Abnehmer wieder auf. Bei Geschäften mit staatlichen Abnehmern wird Deckung nur gewährt, wenn eine Garantie durch das Finanzministerium vorliegt.

Anfang 2013 nahm die Elfenbeinküste die Zahlung der rückständigen Forderungen aus dem neu strukturierten 2,3 Mrd USD schweren 2032-Eurobond wieder auf; die

entfallenen Kuponzahlungen sollen bis Anfang 2015 nachgeholt werden (6,5% Rendite). Angesichts der noch zu leistenden Rückzahlungen dürfte der Druck auf die öffentlichen Finanzen wachsen. Die geplante Emission eines 500 Mio USD schweren Eurobonds im Jahr 2014 mit zehnjähriger Laufzeit würde die Fälligkeit der Gesamtverschuldung verlängern und die kurzfristige Liquidität erhöhen. Doch auch unter diesen Umständen würde die Tragfähigkeit des Schuldenniveaus mittelfristig strapaziert. Eine restriktivere US-Geldpolitik könnte außerdem die internationalen Finanzierungskosten der Elfenbeinküste erhöhen.

Ghana mit Haushaltsproblemen

In Ghana haben sich die Indikatoren hinsichtlich der Liquidität im Jahresverlauf verschlechtert. Steigende Löhne und Gehälter im öffentlichen Sektor, fallende Goldpreise, höhere Zinsaufwendungen und öffentliche Zahlungsrückstände belasten den Staatshaushalt. So dürfte Ghanas Haushaltsdefizit im Jahr 2013 mit 10% des BIP wieder zweistellig ausgefallen sein. Die Lohnkosten verschlingen derzeit nahezu 70% der Steuereinnahmen. Die gesamten Staatseinnahmen sind aufgrund des spürbaren Einbruchs des Goldpreises (2013: –21%) rückläufig. Gold ist der maßgebliche Devisenbringer für das Land. Das Leistungsbilanzdefizit dürfte sich 2013 auf fast 12% des BIP und 36% der Exporte belaufen haben, eine Folge niedrigerer Gold- und Kakaopreise

sowie höherer Einfuhren in Verbindung mit bedeutenden öffentlichen Investitionen. Angesichts stagnierender Rohstoffpreise dürfte sich die prekäre Lage im Staatshaushalt in der ersten Hälfte von 2014 fortsetzen. Zudem wird sich das Wirtschaftswachstum 2014 voraussichtlich auf 6,1% gegenüber 7,9% im Vorjahr abschwächen. Die Devisenreserven sind relativ niedrig; sie decken lediglich drei Monatsimporte ab. So besteht ein Risiko, dass die Regierung vorübergehend Gewinnrückführungen und Währungstransaktionen ausländischer Investoren beschränken könnte, um den Druck auf die Devisenreserven und die lokale Währung zu minimieren.

Sollten Gehälter im öffentlichen Dienst eingefroren oder Kraftstoffsubventionen abgeschafft werden, könnte wiederum das Risiko von Bürgerprotesten und Unruhen steigen. Die Ungleichgewichte Ghanas in der Haushalts- und Zahlungsbilanz sind als kurzfristiges Risiko einzustufen. Der mittel- bis langfristige Konjunkturausblick bleibt positiv. Sollte sich die Liquiditätslage des Landes weiter verschlechtern, könnte die kurzfristige Risikoeinschätzung nach unten korrigiert werden.

Nigeria: politische und finanzielle Risiken steigen

Als größter Ölproduzent Afrikas verzeichnete Nigeria 2013 im zehnten Jahr in Folge einen Überschuss in der Leistungsbilanz (4% des BIP). Die kurzfristigen Ver-



bindlichkeiten beanspruchen nur 20% der umfangreichen Devisenreserven des Landes. Die Importdeckung liegt bei 4,6 Monaten. Das Wirtschaftswachstum dürfte 2014 – angetrieben durch Branchen außerhalb des Ölsektors wie Bau und Infrastruktur – Fahrt aufnehmen und ein Plus von 7,4% verzeichnen. Trotz hoher Liquidität wird das kurzfristige politische Risiko Nigerias mit Kategorie 4 von 7 bewertet. Grund ist die schlechte Sicherheitslage sowohl im erdölproduzierenden Süden als auch im Norden des Landes.

„Der Ölexport könnte Experten zufolge verdoppelt werden, wenn Probleme wie Korruption, mangelnde Rechtssicherheit und Diebstahl gelöst würden.“

Gefahr geht von der terroristischen Vereinigung Boko Haram aus, die im Norden Nigerias agiert und für eine Destabilisierung des Landes sorgen könnte. Seit gegen diese salafistische Gruppierung mit einer aggressiven Militärstrategie vorgegangen wird, haben sich die Attentate intensiviert und geographisch ausgedehnt. Sie richten sich insbesondere gegen nigerianische Sicherheitskräfte, religiöse Stätten und die staatliche Infrastruktur. Zu den terroristischen Aktivitäten von Boko Haram in jüngster Zeit zählen die Sabotage von Mobilfunk-Sendemasten, Bankdiebstähle und die Entführung ausländischer Staatsbürger.

Nigeria exportiert täglich mehr als 2 Mio Tonnen Öl. Doch der Ölexport könnte Experten zufolge verdoppelt werden, wenn Probleme wie Korruption, mangelnde Rechtssicherheit und Diebstahl gelöst würden. Ein Gesetz zur Regulierung der Erdölindustrie (Petroleum Industry Bill – PIB) sollte zu mehr Transparenz und höheren Steuereinnahmen führen sowie den Ölsektor restrukturieren bzw. die unwirtschaftlich arbeitende staatliche Ölgesellschaft Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC) reformieren, die im Zahlungsverzug stand. Der Gesetzentwurf steckt jedoch seit Jahren im Parlament fest, wo er von hohen Beamten boykottiert wird. Letztere profitieren vom derzeit undurchsichtigen System. Somit sind die Hoffnungen auf ein Wachstum der Ölproduktion in naher Zukunft gering. Als Folge dürfte Nigerias Leistungsbilanzüberschuss 2014 zurückgehen.

Im Vorfeld der Präsidentschaftswahlen 2015 führte ein politischer Machtkampf jüngst zur Spaltung der regierenden People's Democratic Party (PDP), und es besteht das Risiko einer Eskalierung der politischen Gewalt. Auch die finanziellen Risiken könnten zunehmen. Es besteht die Gefahr zunehmender Kapitalabflüsse sowie des Anstiegs des internationalen Zinsniveaus durch die restriktivere US-amerikanische Geldpolitik.

**direkt einsetzbare
Arbeitshilfen**

aktuell

praxisnah

**leicht
verständlich**

**Neu mit
Premium-
Portal**

**Die Zeitschrift für Verantwortliche
in der Zoll- und Exportabwicklung**

 bestellung.zoll-export.de  www.zoll-export.de

Mosambik hat großes Potential

Lange Zeit stand Mosambik nicht an oberer Stelle auf der Liste deutscher Investoren. Andere Länder Afrikas boten viel mehr Möglichkeiten als die ehemalige portugiesische Kolonie an Afrikas Ostküste, die sich nur langsam von den schweren Folgen des bis 1992 andauernden Bürgerkriegs erholte. Umso positiver fällt der Wandel in den vergangenen zehn Jahren auf. Stetig steigendes Wirtschaftswachstum und Rohstoffreichtum machen Mosambik zu einem interessanten Ziel für ausländische Investoren.

2014 ist für Mosambik in politischer Hinsicht ein richtungsweisendes Jahr: Im Oktober werden die Parlaments- und die Präsidentschaftswahlen stattfinden. Obwohl der derzeitige Präsident aufgrund des Erreichens der verfassungsmäßig maximal vorgesehenen zwei Amtsperioden nicht mehr kandidieren kann, geht man davon aus, dass die aktuelle Regierung der Frelimo fortbestehen wird. Berichte über Unruhen und Kämpfe zwischen Frelimo und der Oppositionspartei Renamo sorgen zurzeit für Beunruhigung. Trotz der gegenwärtig prekären Sicherheitslage in Zentralmosambik lohnt sich für den mittelständischen Unternehmer ein genauer Blick auf das afrikanische Land, denn es bieten sich vielversprechende Chancen für gewinnbringende Investitionen.

Dynamische Wirtschaftsentwicklung

In den 1980er Jahren wurde eine positive Entwicklung von Mosambiks Wirtschaft durch den Bürgerkrieg, die Abwanderung portugiesischer Fachkräfte sowie große



Die Mehrheit der Mosambikaner wartet noch auf die Früchte der wirtschaftlichen Transformation.

Überschwemmungen gehemmt. Erst zu Beginn der 1990er Jahre wurden in Mosambik Reformen in Richtung marktwirtschaftlicher Strukturen eingeleitet. Seitdem zeichnet sich ein sehr positiver Aufwärtstrend ab. Die jährlichen Wachstumsraten liegen bei ca. 7%. Mosambik profitiert von seiner hervorragenden geographischen Lage: Die Industriemetropole Johannesburg ist per Flugzeug in 45

Minuten zu erreichen; Mosambiks Hauptstadt Maputo gilt als wichtiger Hafen für den Import aus und den Export nach Südafrika. Entsprechend dynamisch entwickelt sich der Güterverkehr zwischen den beiden Wirtschaftsräumen. Auch das Binnenland Simbabwe muss aufgrund geographischer Gegebenheiten oftmals einen mosambikanischen Hafen für Import und Exporte nutzen, ebenso Malawi.



Ingo Dieter Tuchnitz
Vice President, Financial Institutions – Emerging Markets,
BHF-BANK

ingo.dieter.tuchnitz@
bhf-bank.com

Für die früher stark auf Fischerei und den Agrarbereich ausgerichtete Wirtschaft spielen Einnahmen aus dem Aluminium-, Kohle- und Energiesektor eine immer größere Rolle. In Mosambik hat der Industrialisierungsprozess begonnen. Die wirtschaftliche Dynamik wurde seit Beginn des neuen Jahrtausends vor allem durch Investitionen in Großprojekte getrieben: Nach der Erweiterung einer der weltweit größten Aluminiumschmelzen, Mozal, sowie dem Ausbau einer Erdgas-Pipeline zwischen den Gasfeldern im Indischen Ozean und Südafrika sind derzeit weitere Großprojekte im Bereich Bergbau und im Erdöl-, Erdgas- und Energiesektor in der Planung oder bereits in der Umsetzung.

Der Norden des Landes ist reich an mineralischen Rohstoffen, wie z.B. Kohle. Um diese zu den Häfen an der Küste des Indischen Ozeans zu bringen, wird derzeit eine Eisenbahnlinie aus der Region Moatize durch das Nachbarland Malawi zur mosambikanischen Küstenstadt Nacala gebaut. Dort befindet sich ein „natürlicher“ Tiefseehafen, der u.a. für Kohleexporte in Richtung Asien und Europa genutzt wer-



den kann. Die Leit- und Sicherheitstechnik wird hier von einem deutschen Unternehmen geliefert. Eine Vervielfachung der Kohleexporte wird erwartet.

Mosambik befindet sich in einem wirtschaftlichen Transformationsprozess. Bisher profitierte die breite Bevölkerung in nur geringem Ausmaß vom Fortschritt des Landes. Rund die Hälfte der erwachsenen Bevölkerung kann weder lesen noch schreiben. Auch die medizinische Versorgung im Land ist immer noch prekär. Ausbildung ist somit ein zentrales Thema bei Ausschreibungen von Projekten in Mosambik und steht ganz oben auf der politischen Agenda.

Erdöl und Erdgas

Große Erdgasvorkommen im Norden vor der Küste animieren internationale Unternehmen zu Investitionen im Bereich der Gasförderung und -verflüssigung für den Export und den Ausbau der dringend benötigten Infrastruktur. Bereits im Jahr 2006 veränderte sich mit der Inbetriebnahme der Erdgas-Pipeline nach Südafrika die Struktur der Exporterlöse grundlegend. Es ist davon auszugehen, dass Erdgas innerhalb der kommenden fünf Jahre neben Aluminium das wichtigste Exportgut Mosambiks werden wird. Die Erdölfunde an Mosambiks Küste lassen zudem darauf schließen, dass auch die Erdölförderung und der anschließende Export mittelfristig ein sehr wichtiger Wirtschaftszweig werden könnten.

Internationale Investoren

Große Teile von Mosambiks Haushalt werden derzeit noch über Budgethilfen und Gebergelder, u.a. aus der EU, finanziert. Hier wird für die kommenden Jahre eine Verringerung erwartet – mehr als kompensiert wird dieser Rückgang voraussichtlich durch Direktinvestitionen in anstehende Großprojekte, Erlöse aus internationalen Anleihe-Emissionen und die stark steigenden Förderabgaben aus den Erdgas- und Bergbauprojekten.

China hat den Wachstumsmarkt Mosambik bereits für sich entdeckt und investiert in Infrastrukturprojekte und Rohstoffgewinnung. Als weiterer Großinvestor tritt Brasilien auf. Die Beziehungen zwischen Brasilien und den portugiesischsprachigen Ländern in Afrika profitieren von den gemeinsamen historischen und sprachlichen Wurzeln. Traditionell enge wirtschaftliche und politische Beziehungen bestehen auch zum Nachbarland Südafrika, dem gegenwärtig wichtigsten Handelspartner Mosambiks, sowie, aus historischen Gründen, zu Portugal.

Deutsche Investoren in Mosambik

Nach dem Ende des Bürgerkriegs im Jahr 1992 hat sich Deutschland auf politischer Ebene am Wiederaufbau des Landes beteiligt und sich vor allem für die Förderung demokratischer Strukturen engagiert. Viele Mosambikaner haben ihr Studium in der ehemaligen DDR absolviert,

sprechen sehr gut Deutsch und fungieren als Bindeglied. Nicht zuletzt durch vielfältige kulturelle Verbindungen lohnt sich für deutsche Unternehmer ein Blick auf Mosambik als Investitionsziel. Auf Basis langjähriger Erfahrungen der BHF-BANK als Finanzierungspartner auf dem afrikanischen Kontinent lässt sich feststellen, dass Mosambik ein sehr vielversprechender, aber kein einfacher Markt ist. Ein ausländischer Investor muss mit Bürokratieproblemen rechnen. Obwohl sich Mosambik in die richtige Richtung bewegt, mahnen der Internationale Währungsfonds (IWF) und weitere internationale Stellen weitere Reformen im Land an.

„Einige deutsche mittelständische Unternehmen sind bereits in Mosambik engagiert. Sie nutzen die Entwicklungschancen im Bau- und Energiesektor, dem Telekommunikationsbereich sowie dem Medizin- und Pharmabereich.“

Exporte aus Deutschland können u.a. unter Einbindung langfristiger Hermes-Deckungen oder kurzfristiger Akkreditivbestätigungen über die BHF-BANK abgesichert werden. Einige deutsche mittelständische Unternehmen sind bereits in Mosambik engagiert. Sie nutzen die Entwicklungschancen im Bau- und Energiesektor, dem Telekommunikationsbereich sowie dem Medizin- und Pharmabereich. Ein möglicher weiterer Ansatz, in Mosam-

bik aktiv zu werden, wäre der indirekte Weg über die BRICS-Staaten oder Portugal. So könnte ein deutscher Unternehmer von seiner Fertigungsstätte in einem dieser Länder den mosambikanischen Markt beliefern. Unabdingbar für beide Varianten ist der passende Bankpartner mit ausgewiesener Expertise in der Außenhandelsfinanzierung, der gemeinsam mit lokalen Banken ein Finanzierungspaket ausarbeitet und die Exporte entsprechend absichert.

Perspektiven

Insgesamt befindet sich Mosambik gegenwärtig in einer sehr interessanten und dynamischen Phase der Entwicklung. Der Staat emittierte 2013 über die Mozambique Tuna Company eine erste Anleihe im internationalen Markt im Wert von 500 Mio USD. Dass diese Anleihe im Dezember in den JP Morgan Emerging Markets Bond Index aufgenommen wurde, zeigt, wie groß das derzeitige internationale Interesse an dem afrikanischen Land ist. Ausländische Unternehmer sollten sich vorab gut über die Gegebenheiten in der mosambikanischen Industrie, Wirtschaft, Politik und über die Sicherheitslage informieren, um vom Potential des Landes zu profitieren. Einen Bankpartner an seiner Seite zu wissen, der die Gepflogenheiten im Land kennt und dabei helfen kann, vertrauensvolle Beziehungen aufzubauen, stellt dabei eine nicht zu unterschätzende Hilfe dar.





Außenhandelsfinanzierung – Weltweit Absatzmärkte erschließen.

Mit einem starken Partner ist Ihr Auslandsgeschäft kein unkalkulierbares Risiko. Als Partner der S-Finanzgruppe unterstützen wir den Außenhandel unserer Direktkunden und das Auslandsgeschäft unserer Sparkassen.

Unsere Dienstleistungen für Sie:

- Absicherung von Zahlungs- und Länderrisiken
- Absatzfinanzierungen, damit Ihr Export ein Erfolg wird
- Erstellung von kommerziellen Garantien im Außenhandel
- Abwicklung Ihres dokumentären Auslandsgeschäftes
- Eröffnung von Importakkreditiven und Avisierung von Exportakkreditiven

Weitere Informationen erhalten Sie hier:

Mail: aussenhandelsfinanzierung@helaba.de
<http://aussenhandelsfinanzierung.helaba.de>

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Maschinenbau im internationalen Wettbewerb

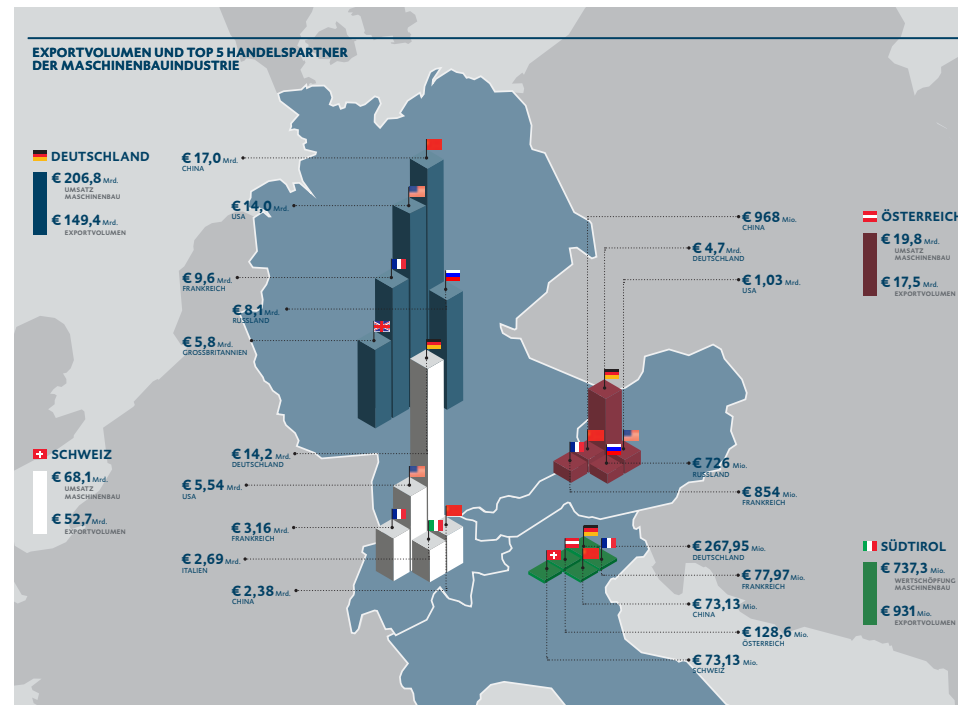
Es lag nicht zuletzt am Maschinenbau, dass die deutsche Wirtschaft vergleichsweise gut durch die Finanz- und Euro-Krise kam. Wie erfolgreich die deutschen Maschinenbauunternehmen sind, zeigt der extrem hohe Exportanteil. Die Branche erwirtschaftete 2012 allein 149 Mrd EUR (72% ihres Gesamtumsatzes) im Export, vor allem mit China, den USA und Frankreich. Ein Naturgesetz ist dieser Erfolg sicher nicht, denn wo viel Geld verdient wird, da schläft die Konkurrenz nicht.

Herausforderungen im Low-Tech-Segment

Tatsächlich machen deutschen Unternehmen zunehmend Wettbewerber aus Fernost und Osteuropa das Leben schwer, besonders im Massenmarkt standardisierter Maschinen. Neue Anbieter aus Ostasien können in ihren Ländern zunehmend auf bestens ausgebildete Fachkräfte zurückgreifen, während die Lohnkosten, vor allem in China, immer noch deutlich niedriger sind.

Das setzt Anbieter aus Deutschland, aber auch aus anderen europäischen Ländern, unter erheblichen Kostendruck. So mancher Branchenbeobachter unkt deshalb bereits, dass mittelfristig nur noch das absolute Premiumsegment des Maschinenbaus in Deutschland eine Perspektive habe, also Speziallösungen und der Sondermaschinenbau. Damit wäre aber bei weitem nicht mehr das heutige Umsatz- und Exportvolumen zu erwirtschaften.

Doch genauso wenig zwangsläufig wie der weitere Erfolg der Maschinenbauer ist



Der Maschinenbau im deutschsprachigen Raum: die wichtigsten Absatzmärkte.

der Niedergang der Branche. Die Ausgangssituation ist weiterhin gut, schließlich gibt es nicht erst seit gestern Wettbewerber, gegen die sich deutsche Maschinenbauer durchsetzen müssen. So wie die

Unternehmen die Chancen der Globalisierung in der Vergangenheit ergriffen haben, so können sie auch die neuen Wettbewerbsbedingungen zum eigenen Vorteil nutzen.



Stefan Fischer

Regionalleiter für Firmenkunden in Stuttgart, Bank für Tirol und Vorarlberg (BTB)

stefan.fischer@btv-bank.de

Mehr Präsenz in den wichtigsten Absatzmärkten

Auf der langen Erfahrung deutscher Maschinenbauer mit der Internationalisierung ihres Geschäfts lässt sich aufbauen, um bei der Erschließung ausländischer Wachstumsmärkte weiterhin die Spitzenposition zu behalten. Für viele Anbieter stellt sich immer mehr die Frage, inwieweit das Modell des Exports aus Europa heraus noch tragfähig ist.

Besonders in großen Märkten spricht vieles für den Aufbau eigener Produktionsstandorte. Aufgrund der knappen Ressourcen – gerade bei kleineren mittelständischen Betrieben – ist eine sinnvolle strategische Zusammenarbeit beim Marktaufbau bzw. -ausbau eine interessante Option. Die Präsenz vor Ort kann die Erschließung absatzstarker Länder in jedem Fall entscheidend voranbringen.

Auch eine stärkere Vernetzung mit Zulieferern aus aufstrebenden Ländern wie China ist ein sinnvoller Teil der Internationalisierungsstrategie. Kostenvorteile



in Asien und Osteuropa können auch von deutschen Anbietern genutzt werden, indem Zulieferer aus diesen Regionen in die Herstellung eingebunden werden. Auf diese Weise kann der deutsche Maschinenbau ein besseres Preis-Leistungs-Angebot bieten und dem steigenden Konkurrenzdruck entsprechend begegnen.

Kundenspezifische und ressourceneffiziente Produkte als Chance

Ein weiterer Trend in der Branche spricht für eine stärkere Präsenz vor Ort in den Absatzmärkten: die zunehmende Forderung der Kunden nach maßgeschneiderten Produktlösungen. Diesem Kundenwunsch begegnet der Maschinenbau in der Regel mit der Ausweitung seines Produktportfolios. Dem sind jedoch Grenzen gesetzt, da sich durch die steigende Variantenzahl die Kosten pro Variante erhöhen.

Modulare Maschinenkonzepte bieten hier eine Chance, den Kostenzuwachs einzugrenzen. Dazu ist es erforderlich, dass vermehrt Kompetenzen in der Produktentwicklung aufgebaut werden und der Kunde verstärkt in den Entwicklungsprozess einbezogen wird, um individualisierte Konzepte anbieten zu können. Je näher man dem Kunden ist, desto besser.

Auch bei der Forderung nach ressourceneffizienten Herstellungsprozessen

haben deutsche Maschinenbauer grundsätzlich eine gute Ausgangsposition. Kunden sind nicht mehr bereit, in Maschinen zu investieren, durch die hohe Betriebskosten in der Anwendung entstehen.

Für die deutschen Maschinenbauer bietet dies eine Chance, sich gegenüber dem Wettbewerb zu behaupten, denn bei „Green Technologies“ haben deutsche Unternehmen eine traditionell starke Position. Hier bieten sich Allianzen und Kooperationen mit anderen Unternehmen aus Mitteleuropa an, die auf diesem Gebiet bereits weit vorangeschritten sind – auch außerhalb des Maschinenbaus.

Mittelständische Banken für mittelständische Unternehmen

Alle genannten Optionen, die der deutsche Maschinenbau hat, um seine internationale Spitzenposition zu behaupten, setzen eines voraus: eine gesunde finanzielle Basis und möglichst flexible Finanzierungsmöglichkeiten. Denn sowohl für den Aufbau dezentraler Produktionsstandorte als auch für die Entwicklung kundenindividueller und ressourcenschonender Maschinen sind erhebliche Investitionen nötig.

Viele Unternehmen haben die strategische Bedeutung der Finanzbasis erkannt und streben nach Cashoptimierung, solider Finanzierung, Kontinuität bei den Investitionen sowie systematischem Risikomanagement – eine essentielle Quer-

schnittsaufgabe, die von der Auftragsannahme bis weit über die Geldströme hinausreicht.

Bei dieser zunehmend erfolgsentscheidenden Frage nach Finanzierungsmöglichkeiten kann der deutsche Maschinenbau im internationalen Wettbewerb einen Trumpf ausspielen: die trotz aller Internationalisierung immer noch starke regionale Verwurzelung, nicht zuletzt weil sich ein Großteil der Unternehmen in Familienbesitz befindet. Gerade Banken und Unternehmen aus derselben Region sprechen dieselbe Sprache, können auf Augenhöhe miteinander verhandeln und auf einem gegenseitigen Vertrauenspolster aufbauen, das besonders in Krisenzeiten äußerst wertvoll ist.

Denn eines ist sicher: Die Frequenz von externen Schocks und Krisen wird in der immer stärker vernetzten Weltwirtschaft eher zu- als abnehmen. Das setzt eine hohe Flexibilität bei den Unternehmen voraus, gerade auch in der Finanzierung. Dass mittelständische Unternehmen in Deutschland auf Banken zurückgreifen können, die ebenso mittelständisch aufgestellt sind wie sie, die ein über viele Jahre gewachsenes Verständnis der Bran-

che haben und entsprechend die besonderen Anforderungen der Unternehmen verstehen – davon können Wettbewerber in vielen anderen Ländern nur träumen.

„Deutsche Unternehmen können der wachsenden Konkurrenz aus Fernost trotzen: mit einem neuen Internationalisierungsschub, mehr Investitionen in Entwicklung und flexibler Finanzierung.“

Dieser Aspekt wird bei der Einschätzung des deutschen Maschinenbaus gern übersehen. Für den zukünftigen Erfolg der Branche werden die besonderen Stärken mittelständischer Banken aber noch eine entscheidende Rolle spielen – sofern sie von den Unternehmen genauso genutzt werden wie die Chancen der weiteren Internationalisierung, der Individualisierung von Maschinen und der Ressourceneffizienz.



Die Broschüre „Unternehmen Spezial Maschinenbau“ können Sie kostenlos bei der Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV) bestellen über: stefan.fischer@btv-bank.de oder hier downloaden: http://www.btv.at/pageflips/Unternehmen_Spezial_Deutschland/index.html

The logo for Credendo Group, featuring the company name in a stylized, blocky font with a vertical line separating it from the tagline.TURNING
UNCERTAINTIES
INTO OPPORTUNITIES.

Auf den ersten Blick war es riskant.

Bei näherem Hinsehen haben wir dort viele Geschäftschancen entdeckt.

Wenn ein Kunde Unterstützung braucht, verwandelt sich Hywel Griffiths, unser Kreditprüfer, von einem Zahlenmenschen in einen Mann der Tat. Als sein Kunde einen großen Exportvertrag mit einem Start-up-Unternehmen in Botswana abschließen wollte, für das bisher keine Zahlen vorlagen, handelte er. Auf einer fünftägigen Zahlensafari vor Ort prüfte er die Kreditwürdigkeit des Unternehmens und verschaffte sich einen Überblick über die bereits erfolgten Investitionen, führte Gespräche mit der Geschäftsleitung und besuchte die Baustellen. Die Zukunftsperspektiven des Unternehmens ohne Vergangenheit überzeugten ihn und er stimmte ruhigen Herzens der Risikodeckung zu. Besser noch, er erhöhte sogar die Deckung um 48%. Hywel Griffiths hätte den einfachen Weg wählen können. Stattdessen nahm er ein Flugzeug nach Südafrika.

www.credendogroup.com

Delcredere | Ducreire und Credimundi gehören zur Credendo Group, Kreditversicherer.

Afrika und das Risiko, den Bus zu verpassen

Bushaltestellen in afrikanischen Großstädten gelten gemeinhin als unsicheres Terrain. Daher staunte ein westlicher Manager nicht schlecht, als er einen chinesischen Geschäftsmann mit Aktentasche an einer Haltestelle im nigerianischen Lagos auf den Bus warten sah. Es war wohl diese Anekdote, die den rund 120 Teilnehmern der Tagung „Managing Risk in Africa“ am deutlichsten vor Augen führte, was die chinesische Konkurrenz in Afrika gerade besser macht als europäische Unternehmen: in Risiken Chancen erkennen.



Gunther Schilling
Ressortleiter Außenwirtschaft,
F.A.Z.-Institut
g.schilling@faz-institut.de

Afrika ist derzeit eher aus sicherheitspolitischer Perspektive in den Fokus der deutschen Öffentlichkeit gerückt. Eine neue Afrika-Strategie der Bundesregierung soll die deutsche Außen- und Sicherheitspolitik mit wirtschaftlicher Zusammenarbeit verzahnen. Nach Ansicht von Dr. Stefan Liebing, Vorsitzender des Afrika-Vereins der Deutschen Wirtschaft, ist die deutsche Politik gegenüber Afrika zu sehr auf die Vermeidung von Risiken ausgerichtet. In seiner Begrüßungsrede auf der 3. Tagung „Managing Risk in Africa“ am 11. Februar 2014 in der Frankfurter Commerzbank empfahl er einen gemeinsamen Ansatz von Politik und Wirtschaft.

Im Panel „BRICS and Afrika“ beleuchteten die Referenten die unterschiedliche Wahrnehmung von Chancen und Risiken. Über mangelnde Unterstützung durch die Politik klagte ein Teilnehmer aus der Industrie: Europäische Unternehmen müssten eine Vielzahl von Regelungen und (Compliance-)Anforderungen beachten, die Finanzierungen würden mit allerlei Risikoerwägungen erschwert. Dagegen bekämen chinesische Unternehmen staatliche



Busreisen sind oft der schnellste Weg, der afrikanischen Mentalität näherzukommen.

Unterstützung und könnten in neuen Märkten wesentlich freier agieren.

Chinas mysteriöse Begeisterung

Das Interesse chinesischer Unternehmen an Afrika erklärte Dr. Zhao Changhui, Chief Risk Officer der China Export-Import Bank, anhand dreier Motivationen: Chinesen hätten eine tiefsitzende Sehnsucht nach den Mysterien Afrikas, dort sei es auch

einfacher, Geld zu verdienen, man teile zudem die Art, zu feiern und die Familie in den Mittelpunkt zu stellen.

Die wirtschaftlichen Aussichten für Afrika seien besonders gut, die Region werde weiter überdurchschnittlich wachsen und im kommenden Jahrzehnt ein ähnlich hohes Außenhandelsvolumen erreichen wie Europa, Amerika und Asien. China werde sein Wachstumstempo reduzieren

und seine Ressourcen zum Aufbau in Afrika nutzen.

Andreas Wenzel, Generalsekretär der Südafrika-Initiative der Deutschen Wirtschaft (SAFRI), bestätigte die Entschlossenheit und die finanziellen Möglichkeiten Chinas für Investitionen in Afrika. Insbesondere den Aufbau der Infrastruktur habe sich China zur Aufgabe gemacht.

Das chinesische Engagement in Afrika sei weniger eine neue Form des Kolonialismus als vielmehr ein Weckruf, mahnte Wenzel im Panel „BRICS and Afrika“. Deutsche Unternehmen sollten ihre Fähigkeiten und Technologien für den Aufbau eines verarbeitenden Gewerbes nutzen.

Deutschlands Luxusproblem

Der Journalist Lanre Akinola, der die eingangs erwähnte Anekdote zum Besten gab, brachte auch das chinesische Engagement in Afrika auf den Punkt: Es stelle schlicht eine Konkurrenz für westliche Firmen dar. Afrikas Unternehmen könnten nun zwischen mehreren Partnern wählen.



Den BRICS-Staaten seien die Armut und die mangelhafte Infrastruktur Afrikas aus eigener Erfahrung bekannt. Ihre Perspektive sei der Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen. Wer dem folgen wolle, müsse jetzt damit anfangen.

Dr. Martyn Davies, CEO von Frontier Advisory, erinnerte an die Pionierleistung deutscher Unternehmen auf dem chinesischen Markt in den 70er Jahren. Damals sei auch China als Handelspartner und Standort mit hohen Unsicherheiten behaftet gewesen. Doch das frühzeitige Engagement habe sich für die deutschen Unternehmen ausgezahlt.

Andreas Wenzel erinnerte daran, dass deutsche Unternehmen in den vergangenen Jahrzehnten erfolgreich in Osteuropa und Asien expandiert hätten. Man habe gewissermaßen das Luxusproblem, in allen Märkten erfolgreich sein zu können. Nun würde jedoch manches Unternehmen nach Afrika blicken und nach einem neuen südostasiatischen Wirtschaftswunder suchen.

Erneut belebte ein Teilnehmer die Diskussion des Panels, als er fragte, wann die europäischen Unternehmen denn mit ihren Recherchen fertig würden. Dr. Rainer Schäfer, Director Group Risk Research der Commerzbank, gab zu bedenken, dass es bereits einige Anläufe zu einem wirtschaftlichen Aufschwung in Afrika gegeben habe. Die Erwartungen hätten sich jedoch bislang nicht erfüllt.

Afrika braucht Handel statt Hilfe

In seiner Keynote zu „Trade and Development“ warf Yonov Frederick Agah, Stellvertretender Generaldirektor der WTO, einen Blick auf die mittel- und langfristigen Perspektiven Afrikas. Ausgehend von einer weit geringeren Wirtschaftskraft als es seiner Größe und Bevölkerung entspreche, gebe es ein großes Potential für einen wirtschaftlichen Aufstieg Afrikas. Der Außenhandel könnte durch eine stärkere regionale Integration und Handelsabkommen erleichtert werden und deutlich zunehmen.

Derzeit seien die meisten Länder auf den Export von Rohstoffen angewiesen. Solange die Rohstoffpreise hoch seien, würden diese Länder profitieren. Dadurch wachse die Mittelklasse in vielen Ländern. Doch ökonomischer Erfolg beruhe nicht allein auf natürlichen Ressourcen, sondern werde von Demographie, Politik, Stabilität und Reformen angetrieben.

Entscheidend sei der Aufbau einer verarbeitenden Industrie mit wachsender Wertschöpfung, die Arbeitsplätze schaffe und die Armut verringere. Dazu müssten die ausländischen Direktinvestitionen in Konsumgüterindustrie und Dienstleistungen zunehmen. Auch die Rohstoffverarbeitung, insbesondere von Rohöl, sei zur Verringerung des Importbedarfs nötig.

Die Rahmenbedingungen für die Nachfrage nach Rohstoffen könnten sich durch

die Wachstumsabschwächung in den Schwellenländern verschlechtern. Auch die Finanzierungsmöglichkeiten würden von einer Straffung der Geldpolitik in den USA beeinträchtigt. Kreditengpässen und steigenden Zinsen wirke zumindest die Exportfinanzierungsfazität der Afrikanischen Entwicklungsbank entgegen.

Afrika stehe vor einigen Herausforderungen, betonte Agah. So würde der Klimawandel voraussichtlich die landwirtschaftliche Produktion beeinträchtigen und zu höheren Lebensmittelpreisen führen. Dies erfordere eine stärkere Beachtung der Umweltwirkungen und eine Nachhaltigkeit des Wirtschaftens. Zudem seien Frieden, Stabilität und Modernisierung entscheidend für den Aufbau leistungsfähiger Strukturen.

Schwergewichte und Sorgenkinder

Martyn Davies griff in der Paneldiskussion die Frage nach den positiven Folgen der demographischen Entwicklung auf und fragte, was dann mit den kleineren Ländern Afrikas geschehe. Im Fokus stünden zumeist Südafrika, Nigeria, Kenia, Ghana und in Nordafrika Ägypten und vielleicht Marokko.

Entscheidend für diese Länder seien auf Dauer jedoch nicht die Einnahmen aus dem Rohstoffexport sondern die Qualifikation der Arbeitskräfte. Südafrika strebe dabei in Afrika eine ähnliche Rolle an wie Deutschland in Europa. ◀

Anzeige

Außenwirtschaft

Moltrecht · Kolberg · Kuhn (Hrsg.)

Garantien und Bürgschaften

Exportkreditgarantien des Bundes
Rechtsverfolgung im Ausland

Das gesamte Wissen zur
finanziellen Sicherung
Ihrer Exportaktivitäten!



ISBN 978-3-89817-861-7

Loseblattwerk in 4 Ordnern, ca. 5100 Seiten,
14,8 × 21 cm, mit CD-ROM, 98,- €
Ergänzung bei Bedarf

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

shop.bundesanzeiger-verlag.de/861-7

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-173/-357

Fax: 02 21/9 76 68-232 · in jeder Fachbuchhandlung

**Bundesanzeiger
Verlag**
www.bundesanzeiger-verlag.de

Länderstrategien und geeignete Produkte für Afrika

Die Erschließung afrikanischer Märkte erfordert eine gründliche Vorbereitung und eine individuelle Strategie für einzelne Zielländer. Eine hohe Zahlungsbereitschaft für importierte Produkte bietet deutschen Unternehmen gute Absatzchancen und begrenzt die Zahlungsausfallrisiken. Marc Zander, Director von XCOM Africa, sprach mit dem ExportManager über seine Beratungserfahrungen.



Marc Zander
Director, XCOM Africa

marc.zander@xcom-africa.com



Auch in Afrika zählen persönliche Beziehungen und der gesunde Menschenverstand.

▽ Herr Zander, glaubt man den Prognosen internationaler Organisationen, liegen einige der wachstumsstärksten Märkte der kommenden Jahre in Afrika. Auch Investoren aus den großen Schwellenländern, allen voran China, geben sich in den rohstoffreichen Ländern des Kontinents seit Jahren die Klinke in die Hand. Können Sie diese Attraktivität Afrikas auch für Ihr eigenes Beratungsgeschäft bestätigen? Wo liegen Ihre Länderschwerpunkte?

▲ Wir als XCOM Africa sind nun seit mehr als drei Jahren am Markt, und inzwischen spüren wir ein vermehrtes Interesse an Afrika und unserer Beratungsleistung. Was als Start-up in Willich angefangen hat, ist inzwischen eine Firma mit acht Mitarbeitern, die zum größten Teil in Afrika arbeiten. Wir konzentrieren uns auf die Wachstumsmärkte in Subsahara-Afrika und sind mit Büros in Kenia und Nigeria sowie Personal in Ghana und Ruanda vertreten. Weiterhin arbeiten wir mit verschiedenen Partnern und decken damit das gesamte Afrika südlich der Sahara ab.

Jedoch steht das Beratungsgeschäft für Afrika noch ganz am Anfang. Afrika ist der letzte unerschlossene große Markt auf der Welt, aber Unternehmen und vor allem deutsche sind noch sehr zurückhaltend. Wir stellen aber auch immer wieder fest, dass die großen Unternehmen nach Afrika sehen. Uns ist bekannt, dass bei mindestens 20 DAX-Unternehmen Afrika als Markt im Vorstand diskutiert wird, dabei haben wir an drei Vorlagen selbst mitgearbeitet.

▽ Deutsche Unternehmen haben in den vergangenen Jahren zunächst die Schwäche der Industrieländer und anschließend die geringere Dynamik der großen Schwellenländer durch die Verlagerung ihrer Geschäftsaktivitäten in neue Märkte kompensiert. Werden die Risiken in Afrika angesichts der unerwarteten Ausfälle in bislang etablierten Märkten inzwischen als weniger gravierend wahrgenommen?

▲ Leider kann man Afrika nicht als einen Markt betrachten, sondern sollte jedes Land für sich verstehen. Dabei sind die Risiken von Land zu Land unterschiedlich



und damit auch verschieden hoch. Festzustellen ist aber auch, dass die afrikanischen Länder sich nicht sehr von anderen Märkten auf der Welt unterscheiden. Zahlungsausfälle passieren überall, wie auch in Afrika. Jedoch stellen wir auch immer wieder fest, dass afrikanische Geschäftsleute teilweise bereit sind, hohe Anzahlungen zu machen, da sie ihren Ruf kennen und trotzdem sehr interessiert daran sind, das Geschäft zu machen. Ich kenne Firmen, die bestehen auf 100% Anzahlung und machen trotzdem sehr gutes Geschäft in Afrika. Wir sind der Meinung, dass man die afrikanischen Märkte genauso bearbeiten sollte wie andere auch und das vor allem mit gesundem Menschenverstand.

▽ *Welche Branchen zieht es nach Afrika? In den Rohstoffländern sind sicherlich Rohstoffkonzerne und Lieferanten von Ausrüstungen gefragt. Für den Ausbau der Infrastruktur leisten deutsche Ingenieure wertvolle Arbeit. Aber wie steht es mit Investitionsgütern für das verarbeitende Gewerbe, Konsumgütern und Dienstleistungen?*

▲ Aktuell sind vor allem die Unternehmen aktiv, die von der wachsenden Mittelschicht profitieren. Dazu gehören vor allem Unternehmen aus den Bereichen Konsumgüter und Mode, aber auch Luxusmarken wie Porsche. Weiterhin sehen wir ein starkes Interesse an Unternehmen, die IT-Lösungen liefern, insbesondere an den Finanzsektor. Dazu gehö-

ren vor allem Firmen aus dem Bereich Zahlungslösungen wie EC-Kartenlesegeräten, Geldautomaten und Softwarelösungen. Ein weiterer sehr interessanter Markt liegt in dem Bereich Lebensmittelverarbeitung und -verpackung. In den nächsten Jahren werden die wachsende

„Sie können Ghana nicht aus Nigeria betreuen, Uganda kaum aus Kenia, und auch Angola werden Sie sicherlich nicht aus Südafrika steuern können.“

Mittelschicht, die Urbanisierung und ein moderner Lebensstil neue Lösungen im Bereich Verarbeitung und Verpackung nötig machen. Der Bereich der Investitionsgüter ist noch immer schwierig. Die afrikanischen Länder haben zwar Strategien zur Diversifizierung, jedoch tun sich die meisten mit dem Aufbau einer Industrie immer noch schwer. Erst in den nächsten Jahren erwarten wir hier weiteres Wachstum.

▽ *Welches Vorgehen empfehlen Sie deutschen Unternehmen bei der Markterschließung? Welche Produkte eignen sich? Sollte man den Markt Land für Land erschließen, oder gibt es sinnvolle Regionalstrategien?*

▲ Vor allem empfehlen wir, jetzt mit Afrika anzufangen. Das Vorgehen, das wir den meisten Kunden empfehlen, kann in vier Schritte eingeteilt werden.

- 1.) Analysieren Sie alle 54 Länder kurz, und stellen Sie eine Liste der Top-5-Länder zusammen. Dabei spielen einfache Themen wie Sprache, Potential, Marktgröße, Wachstum und Risiken eine Rolle.
- 2.) Analysieren Sie die Top-5-Märkte genauer, und überlegen Sie sich, was Sie wissen müssen: Steuern und Abgaben für mein Produkt, Marktvolumen, Anpassung meiner Produkte an das jeweilige Land, Preise vor Ort, Einfuhrbestimmungen wie auch rechtliche Gegebenheiten sind dabei nur einige wenige Punkte.
- 3.) Überlegen Sie, wie sie diese Märkte bearbeiten wollen, und entwickeln Sie eine entsprechende Strategie. Dabei könnte ein Büro vor Ort in Frage kommen, eine Vertretung oder ggf. auch einfach ein Exportgeschäft.
- 4.) Reisen Sie in die ausgewählten Märkte, und sprechen Sie mit potentiellen Kunden und Partnern. Nur wer vor Ort war, hat wirklich einen guten Eindruck von dem Marktpotential.

Die Produkte sollten immer auf den afrikanischen Markt zugeschnitten sein. Im Konsumgüterbereich könnten es kleine Verpackungen sein, so dass der Kunde auch mit wenig Einkommen das Produkt erwerben kann. Im Industriegüterbereich sollte die Maschine leicht zu warten sein, an die Gegebenheiten wie Hitze und Luftfeuchtigkeit angepasst sein, und Service sollte leicht zu erbringen sein.

Regionale Strategien wurden immer wieder entwickelt, vor allem für die Ostafrikanische Gemeinschaft (EAC), die Südafrikanische Entwicklungsgemeinschaft (SADC) oder auch den Gemeinsamen Markt für Ost- und Südafrika (COMESA). Leider mussten wir aber immer wieder feststellen, dass Sie Ghana nicht aus Nigeria betreuen können, Uganda kaum aus Kenia, und auch Angola werden Sie sicherlich nicht aus Südafrika steuern können. Wir empfehlen somit meistens eine Länderstrategie und keine Regionalstrategie.

▽ *Und schließlich: Was empfehlen Sie, wenn der Erfolg ausbleibt oder politische Risiken zum Tragen kommen? Wo sehen Sie die Schmerzgrenze für ein eigentlich langfristig angelegtes Engagement?*

▲ Politische Risiken sind immer dann sehr hoch, wenn Sie mit Regierungen direkt zusammenarbeiten müssen. Meistens sind dies große Investitionsprojekte wie auch Infrastrukturprojekte. Wir empfehlen in diesen Projekten immer, sehr eng mit den entsprechenden Ministerien und anderen Parteien zusammenzuarbeiten, um politische Risiken ggf. antizipieren zu können. Weiterhin ist es immer wieder wichtig, eine Exit-Strategie zu haben. Dabei sollten Sie als Management überlegen, was in einem entsprechenden Fall zu tun ist. Wir sehen aber auch, dass die meisten Unternehmen wieder in die nordafrikanischen Länder zurückgekehrt sind, nachdem dort die Situation sehr kritisch war.

Teilaussetzung des Iran-Embargos

Der am 24. November 2013 zwischen der sogenannten E3/EU+3-Gruppe (die einflussreichsten EU-Staaten Vereinigtes Königreich, Frankreich und Deutschland + China, Russland, USA) und dem Iran in Genf vereinbarte gemeinsame Aktionsplan („Joint Plan of Action“) ist mit Wirkung ab dem 20. Januar 2014 in der EU umgesetzt worden. Damit ist nach Jahren kontinuierlicher Verschärfungen des Iran-Embargos zum ersten Mal eine Lockerung der Sanktionen – wenn auch zunächst zeitlich begrenzt – erfolgt.



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

g.schwendinger@gvw.com

Voraussetzung hierfür waren freilich Zugeständnisse des Iran bei seinem Atomprogramm: Iran hat zugesagt, eine Selbstbeschränkung hinsichtlich angereicherten Urans und seiner Herstellung einzuhalten, den Schwerwasserreaktor in Arak nicht weiterzuentwickeln, keine Wiederaufarbeitung zu betreiben oder Anlagen dazu in Betrieb zu nehmen und wieder intensiver mit der Internationalen Atomenergiebehörde (IAEA) zusammenzuarbeiten.

Lockerung des Embargos für zunächst sechs Monate

Die vom Rat der EU verabschiedete Verordnung (EU) Nr. 42/2014 vom 20. Januar 2014 sieht (in Umsetzung des Ratsbeschlusses 2014/21/GASP vom selben Tage) entsprechend den Vorgaben des „Joint Plan of Action“ vor, für die Dauer von zunächst sechs Monaten die bestehenden Sanktionen hinsichtlich einzelner Regelungen der Iran-Embargoverordnung (EU) Nr. 267/2012 zu lockern, ohne dabei aber den Kernbereich der Sanktionen zu berühren.

Überblick über die Erleichterungen

Insbesondere folgende Erleichterungen sind nunmehr in Kraft getreten:

- Aussetzung des Beförderungs- und (Rück-)Versicherungsverbot für iranisches Rohöl (Art. 11 Abs. 3 und 4 i.V.m. Anhang XI)
- Aussetzung der Restriktionen hinsichtlich der Einfuhr, des Erwerbs oder der Beförderung iranischer petroche-

mischer Produkte einschließlich dienstleistungsbasierender Dienstleistungen wie Finanzierung, Versicherung etc. (Art. 13 Abs. 3)

- Aussetzung des Handelsverbots mit Gold und Edelmetallen (Art. 15 Abs. 3 i.V.m. Anhang XII)
- Aussetzung des Verbots, Schiffe, die für die Beförderung oder Lagerung von Öl und petrochemischen Erzeugnissen konstruiert sind, zur Verfügung zu stellen (Art. 37b Abs. 3)
- Anhebung der bestehenden Schwellenwerte für Genehmigungen im Rahmen der Finanzrestriktionen auf das Zehnfache (Art. 30 Abs. 3, 30a Abs. 1); dies bedeutet etwa, dass Zahlungen an eine iranische Person unterhalb des Schwellenwertes von 400.000 EUR (zuvor: 40.000 EUR) nicht mehr genehmigungspflichtig sind. Derartige Zahlungen sind der Bundesbank jedoch nach wie vor schriftlich vorher zu melden, soweit der insofern fortgeltende Schwellenwert von 10.000 EUR erreicht bzw. überschritten wird.

Kernbereich des Embargos bleibt unverändert

Abgesehen von den vorgenannten Erleichterungen bleibt der Kernbereich der güterbezogenen Sanktionen (insbesondere bezogen auf die Lieferung von Waffen und Dual-Use-Gütern, aber auch auf Waren/Dienstleistungen für die Erdöl- und Erdgasindustrie etc.) allerdings unverändert.

Gleiches gilt auch für die personenbezogenen Sanktionen, d.h. das Einfrieren des Auslandsvermögens gelisteter Personen, Organisationen und Einrichtungen (Art. 23 Abs. 1 und 2) sowie das Verbot, diesen gelisteten Personen, Organisationen und Einrichtungen Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen (d.h. Vermögenswerte jeder Art – insbesondere Waren und geldwerte Dienstleistungen) unmittelbar oder mittelbar zur Verfügung zu stellen (Art. 23 Abs. 3 – sogenanntes Bereitstellungsverbot). Allerdings können nunmehr abweichend hiervon die zuständigen nationalen Behörden ausnahmsweise unter bestimmten Voraussetzungen die Frei-



© Thinkstock

Es kommt Bewegung in das Iran-Geschäft – doch der längerfristige Ausblick ist noch unklar.



gabe oder Bereitstellung von Geldern oder wirtschaftlichen Ressourcen zugunsten des gelisteten iranischen Ministeriums für Erdöl genehmigen, wenn sie festgestellt haben, dass diese erforderlich sind für die Erfüllung von Verträgen über die Einfuhr oder den Erwerb iranischer petrochemischer Erzeugnisse (Art. 28b).

Verzehnfachung der Genehmigungsschwellenwerte für Geldtransfers

Ob die zehnfach höheren Genehmigungsschwellenwerte bei den Finanzsanktionen tatsächlich eine Erleichterung des Iran-Geschäfts bewirken, wird sich zeigen müssen, da viele EU-Banken aus geschäftspolitischen Erwägungen jede Berührung mit Iran-Geschäften in der Vergangenheit ablehnten. Jedenfalls gelten die erhöhten Schwellenwerte nach Auslegung der Bundesbank nur für Geldtransfers ab dem 20. Januar 2014, also dem Inkrafttreten der Änderungsverordnung mit Veröffentlichung im Amtsblatt der EU. Für die Zeit davor bleibt es bei den bisherigen Schwellenwerten, d.h., wenn zum Beispiel bei einer deutschen Sparkasse am 19. Januar 2014 eine Anzahlung von einer iranischen Person zugunsten ihres deutschen Geschäftspartners in Höhe von 100.000 EUR eingegangen ist, muss (da der frühere Schwellenwert von 40.000 EUR überschritten wird) nach Auffassung der Bundesbank ein Genehmigungsverfahren durchlaufen werden, bevor der Betrag dem Kundenkonto des deutschen Geschäftspartners gutgeschrieben werden kann.

Lockerung des US-Embargos geht über EU-Lockerung teilweise hinaus

Die Lockerung der US-Sanktionen geht von ihrem Umfang her teilweise über die EU-Lockerungen hinaus: So profitiert auch die iranische Automobilindustrie von einer Aussetzung der US-Sanktionen.

Fazit

Die zeitlich begrenzte Aussetzung einiger Sanktionen lässt wesentliche Bereiche des Iran-Embargos unberührt. Ob diese ersten Lockerungen über den Zeitraum von sechs Monaten hinaus verlängert werden und dann ggf. weitere Handelserleichterungen folgen oder aber die Aussetzung des Iran-Embargos beendet und Letzteres künftig vielleicht sogar noch verschärft wird, hängt wesentlich vom weiteren Gang der Verhandlungen zwischen dem Iran und der E3/EU+3-Gruppe ab.

Es bleibt insbesondere abzuwarten, ob der Iran seine Zusagen einhält und die Verhandlungspartner auf diplomatischem Wege die angestrebte Gesamtlösung des Konflikts um das iranische Nuklearprogramm erreichen können. Die europäische Exportwirtschaft tut in jedem Fall gut daran, die Entwicklungen in dieser Angelegenheit aufmerksam zu verfolgen und sich auf die verschiedenen möglichen Szenarien entsprechend vorzubereiten.

Anzeige



/ KONGRESS LÄNDERRISIKEN 2014

PERSPEKTIVEN FÜR DIE DEUTSCHE AUSSENWIRTSCHAFT



8. MAI 2014 / COFACE ARENA, MAINZ

Ein Kongress von Coface



Keynote-Sprecher
Günter Verheugen
Ehemaliger Vizepräsident der Europäischen Kommission

- / Keynotes und Panels zu wichtigen Themen des internationalen Geschäfts
- / Vorstellung aktueller Länderbewertungen von Coface und des ausführlichen Handbuchs Länderrisiken 2014 (Bestandteil der Teilnehmerunterlagen)
- / Workshops zu ausgewählten Märkten und außenwirtschaftlichen Trends unter Beteiligung kompetenter Medien- und Programmpartner
- / Forum für den Austausch mit Fachkollegen, Referenten und Beratern
- / Ausstellung führender Dienstleister für die Außenwirtschaft im sportlichen und außergewöhnlichen Ambiente des VIP-Lounge-Bereichs der Coface Arena in Mainz

in Zusammenarbeit mit
Programm, Infos & Anmeldung unter:



www.laenderrisiken.de

Grenzen für den US-Verfassungsschutz

Nach den Protesten der deutschen Regierung gegen Datensammlungen der NSA ist Bahnbrechendes geschehen: Im Dezember 2013 erklärte ein U.S. District Court diese Datensammlungen für verfassungswidrig, und gleichzeitig legte eine Expertengruppe dem US-Präsidenten Empfehlungen für die Reform der Arbeit des US-Verfassungsschutzes vor. Am 17. Januar 2014 unterschrieb der US-Präsident einen Erlass, mit dem ein Teil dieser vorgeschlagenen Reformen umgesetzt wird. Was bedeutet dies konkret?



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwaelte.com



Informationen müssen auch gegen einen ungerechtfertigten staatlichen Zugriff geschützt werden.

Zusammenhang zwischen Außenwirtschaftsrecht, Verfassungsschutzbehörden und Datenschutzrecht

Im Außenwirtschaftsrecht geht es um die schwierige Balance zwischen den Freiheitsrechten der Exportwirtschaft einerseits und den berechtigten Gemeinwohl-

belangen des Staates andererseits, dazu zählt u.a. die Verhinderung der Proliferation von Massenvernichtungswaffen und von Terroraktivitäten. Es ist evident, dass die staatlichen Exportbehörden teilweise davon abhängig sind, hierfür die notwendigen Informationen von Verfassungsschutzbehörden zu bekommen, um etwa

beurteilen zu können, ob bei einzelnen Firmen das Risiko von Umgehungsgeschäften und von Proliferation besteht.

Allerdings liegt die Kunst darin, dass die Verfassungsschutzbehörden nur dann tätig werden, wenn konkrete Anhaltspunkte für Terror- oder Proliferationsakti-

vitäten bestehen – dann entspricht dies dem Gemeinwohl. Wenn sie jedoch von allen Bürgern wahllos sämtliche Kommunikationsdaten sammeln und auf Jahre auf Vorrat speichern, ohne dass hierfür eine konkrete staatliche Berechtigung besteht, ergeben sich erhebliche Legitimationsprobleme: Das Datenschutzrecht verlangt, dass das Recht auf informationelle Selbstbestimmung Vorrang hat, wenn keine Rechtfertigung für diese

„Der Erlass vom 17. Januar 2014 bildet einen wichtigen Neuanfang – jetzt dürfte es zu einer stärkeren Zweckbindung der Arbeiten der Verfassungsschutzbehörden kommen.“

Datenverarbeitung besteht (Dabei gibt es auch überraschende Parallelen zwischen Außenwirtschafts- und Datenschutzrecht: Das Einstellen von entsprechenden Inhalten in das grenzüberschreitende Intranet bzw. Internet bedarf nach dem Exportkontrollrecht und dem Datenschutzrecht der EU einer Rechtfertigung.).



Die heftigen Proteste der deutschen Regierung gegen die umfassenden Datensammlungen der NSA zeigen, dass die USA bisher ein anderes Verständnis bzgl. eines Anspruchs auf Achtung der persönlichen Privatsphäre hatten, weil für sie Sicherheit und die Bekämpfung des Terrorismus nach 09/11 bisher immer Vorrang hatten. Dies wird sich nun langsam grundlegend ändern.

Anderer verfassungsrechtlicher Ausgangspunkt der USA

Nach den Erfahrungen der NS-Zeit war für die deutsche Verfassung klar, dass der Anspruch auf Achtung der Menschenwürde und auf freie Entfaltung der Persönlichkeit (Art. 1 und 2 GG) – und damit auch auf Achtung der Privatsphäre – zentrale Grundrechte sind. Angesichts der Gefahren des Missbrauchs der elektronischen Datenverarbeitung wurden diese Grundrechte zum Grundrecht auf informationelle Selbstbestimmung konsequent weiterentwickelt: Jeder Bürger sollte jederzeit wissen, wer wann was bei welcher Gelegenheit über ihn weiß. Daraus leiteten sich zahlreiche Anforderungen des deutsch-europäischen Datenschutzrechts ab.

Einen gleichartigen expliziten Grundrechtsartikel sucht man in der US-Verfassung vergebens, weil hier aufgrund anderer historischer Traditionen die Achtung der Privatsphäre (und damit auch der Datenschutz) eine geringere Rolle spielte.

Der Anspruch auf Achtung der Privatsphäre kann allenfalls dem Fourth Amendment entnommen werden, in dem es wie folgt heißt: *„The right of the people to be secure in their persons, houses, papers, and effects, against unreasonable searches and seizures shall not be violated.“* Anfangs war klar, dass dieser Artikel mit dem Begriff „search“ nur dann eine Rolle spielen sollte, wenn es darum ging, dass der Staat physisch in das Eigentum eines Bürgers eindringen wollte.

In Gerichtsentscheidungen der Jahre 1967 und 1979 ging man erstmals der Frage nach, ob hiermit auch die Achtung der Privatsphäre gemeint sein sollte. Dies sollte nur dann bejaht werden, wenn der subjektive Anspruch auf Achtung der Privatsphäre objektiv gerechtfertigt war. In der Entscheidung des Jahres 1979 wurde explizit gesagt, dass die Bürger keine „legitime Erwartung von Privatheit“ bzgl. von ihnen gewählter Telefonnummern geltend machen können, weil sie selber diese Informationen an Telefongesellschaften weitergegeben hätten. Diese andere Grundrechtstradition kann vielleicht besser erklären, warum solche Datenexzesse bei der NSA möglich waren, die erst durch Edward Snowden aufgedeckt wurden.

Entwicklungen im Dezember 2013

Im Dezember 2013 kam es zu zwei sich widersprechenden Urteilen von District Courts bzgl. dieser Aktivitäten der NSA: Während am 27. Dezember ein District

Court die Rechtmäßigkeit bescheinigte, kam ein anderer District Court am 16. Dezember zum gegenteiligen Ergebnis: In diesem bahnbrechenden Urteil, für das eine Berufung zugelassen wurde, wurde bescheinigt, dass einer Entscheidung heute ganz andere Maßstäbe zugrundegelegt werden müssen als im Jahr 1979: Mit der massenhaften Speicherung sämtlicher Metadaten (Information, welche Telefonnummer angerufen wurde, wann der Anruf stattfand und wie lange der Anruf dauerte) nach dem *Patriot Act* sind Orwell'sche Überwachungsmöglichkeiten bereits deswegen möglich, weil heute die Anzahl der Telefon- und Handynutzer und die technischen Auswertungs-

„Jetzt ist erstmals klar, dass auch bürgerliche Rechte wie die Achtung der Privatsphäre eine wichtige Rolle spielen.“

möglichkeiten extrem gestiegen sind. Da diese Metadaten von der NSA von praktisch allen Bürgern unabhängig von einem Anlass gespeichert und genutzt worden sind, ohne die Notwendigkeit hierfür nachweisen zu können, sei die „legitime Erwartung von Privatheit“ des Klägers auch objektiv zu schützen.

Gleichzeitig legte eine vom Präsidenten beauftragte Expertengruppe am 12. Dezember ein Buch mit 46 Empfehlungen zur Reform des US-Verfassungsschut-

zes vor. Auch in diesen Empfehlungen wird betont, dass bei der Tätigkeit der NSA die Balance zwischen der Gewährleistung von Sicherheit und dem Schutz der bürgerlichen Rechte (wie dem Anspruch auf Schutz der Privatsphäre) besser gelingen müsse. Mehrere dieser Vorschläge sind dann vom US-Präsidenten am 17. Januar 2014 aufgegriffen worden.

Die Bedeutung des US-Erlasses vom 17. Januar 2014

Dieser Erlass kann wie folgt zusammengefasst werden: Alle Datenspeicherungen des US-Verfassungsschutzes müssen durch einen Erlass des Präsidenten gerechtfertigt sein, was nur der Fall sein kann, wenn es um die Gewährleistung der Sicherheit der USA und ihrer Alliierten geht, nicht aber, wenn es um die Unterdrückung politischer Meinungen oder um Wirtschaftsspionage bzgl. ausländischer Geschäftsgeheimnisse geht; dabei soll Verhältnismäßigkeit eine große Rolle spielen.

Bezüglich der Vorratsdatenspeicherung werden sich die USA zunehmend Restriktionen auferlegen, die dem Schutz der bürgerlichen Rechte dienen sollen; vor allem dürfen diese Daten nur für sechs namentlich genannte Zwecke (bzgl. Spionage, Terrorismus, Proliferation, Cybersicherheit, Personenschutz, Geldwäsche/Embargoverstöße) genutzt werden. Die betroffenen Ministerien sollten mit dem



DNI (*Director of National Intelligence*) jährliche Berichte erarbeiten, um die Prioritäten für die Arbeit der US-Verfassungsschutzbehörden zu überprüfen; es soll die Stelle eines Ombudsmanns eingerichtet werden.

Nicht nur US-Bürger, sondern auch betroffene Ausländer haben Anspruch auf angemessenen Umgang mit ihren Daten, weswegen hierfür mehrere Datenschutzprinzipien gelten sollen; Speicherungen und Übermittlungen sollen streng begrenzt werden auf tatsächlich benötigte Daten; die Datensicherheit, die Datenqualität und die Vereinbarkeit mit anderen US-Werten sollen erhöht werden etc. Gleichzeitig will der US-Präsident für eine Übergangsphase die Speicherung der Metadaten nach dem *Patriot Act* dahingehend ändern, dass die Speicherung nicht durch den Staat, sondern durch private Dritte (wie etwa Telefongesellschaften) geschehen soll, um den Datenmissbrauch zu begrenzen.

Resümee

Wenngleich den US-Verfassungsschutzbehörden weiterhin Datensammlungen erlaubt sind, ist angesichts der anderen verfassungsrechtlichen Tradition ein wichtiger Neuanfang in den USA geschehen, weil zum ersten Mal der Grundrechtseingriff bejaht wurde – mehr war derzeit nicht möglich. Zu erwarten ist, dass es jetzt zu einer stärkeren Zweckbindung

dieser Arbeiten der US-Verfassungsschutzbehörden kommen wird.

Nicht jede Bestimmung in diesem Erlass vom Januar 2014 ist bereits sehr präzise, weil vieles erst durch entsprechende Berichte der Ministerien konkretisiert werden soll; und bis zum 28. März soll der Justizminister dem Kongress eine Strategie vorschlagen. Trotz dieser momentanen Vagheit ist damit zumindest verdeutlicht worden, dass US-Verfassungsschutzbehörden hier in Grundrechte von US-Bürgern und z. T. auch von Ausländern eingreifen. Daher ist davon auszugehen, dass die Belange von Sicherheit und Freiheit künftig mittels der Verhältnismäßigkeit stärker ausbalanciert werden.

Schön wäre, wenn auch in Deutschland diese Diskussion über Grundrechte mehr Auswirkungen hätte; so wäre es etwa zu begrüßen, wenn betroffene Exporteure, denen von Exportbehörden wegen geheimdienstlicher Informationen eine Genehmigung verweigert wird, evtl. häufiger Anspruch auf Zugang zu den sie betreffenden Informationen erhalten, ohne dass sich Behörden dabei ohne Not auf § 3 Abs.1 Informationsfreiheitsgesetz berufen.



Anzeige

Handel weltweit ermöglichen

Mit einem Expertennetzwerk in 45 Ländern und Zugang zu Bonitätsinformationen von mehr als 100 Millionen Unternehmen sichert Atradius seit über 85 Jahren Ihren Forderungsbestand.

Mit einer Kreditversicherung sind Sie als Exporteur zuverlässig über die Bonität Ihrer Kunden im Bilde – Zahlungsschwierigkeiten können frühzeitig erkannt werden.

Sollte es unvorhergesehen zu einem Forderungsausfall kommen, sorgt Atradius für schnelle Entschädigung und sichert damit Ihre Liquidität!

Tel. 0221 2044-4000 · info.de@atradius.com · www.atradius.de



Strategische Partner



Atradius Kreditversicherung
Esther Blömer
Referentin Unternehmens-
kommunikation
Opladener Straße 14
50679 Köln
0221-20441992
Esther.Bloemer@atradius.com



BHF-BANK Aktiengesellschaft
Constanze Neumann
Stellvertretende Abteilungs-
direktorin Strukturierte
Außenhandelsfinanzierungen
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
069-7182654
constanze.neumann@
bhf-bank.com



Bisnode Deutschland GmbH
Florian Schleicher
Leiter Unternehmens-
kommunikation
Havelstraße 9
64295 Darmstadt
06151-1375736
florian.schleicher@bisnode.de



Coface
Niederlassung in Deutschland
Erich Hieronimus
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
06131-323541
erich.hieronimus@coface.de



Commerzbank AG
Klaus Windheuser
Global Head Financial Engineering
Corporate Banking, Financial
Engineering
Kaiserstraße 16
60311 Frankfurt am Main
069-13646000
klaus.windheuser@
commerzbank.com



Credimundi
Christoph Witte
Direktor Deutschland
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
0611-50405201
c.witte@credendogroup.com



Deutsche Bank AG
Global Transaction Banking
Lothar Meenen
Leiter Cash Management
Corporates/Trade Finance
Deutschland
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
069-910-38881
lothar.meenen@db.com



Deutsche Finetrading AG
Anja Schwaer-Haller
Kommunikation
Am Kanal 2-4
49549 Ladbergen
05485-830090
info@deutsche-finetrading-ag.de



Deutsche Messe AG
Hartwig von Sass
Leiter Kommunikation
Messegelände
30251 Hannover
0511-8931010
hartwig.vonsass@messe.de



Graf von Westphalen
Dr. Lothar Harings
Rechtsanwalt
Poststraße 9 – Alte Post
20354 Hamburg
040-35922278
l.harings@gvw.com



Hohmann Rechtsanwälte
PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt
Schlossgasse 2
63654 Büdingen
06042-95670
harald.hohmann@
hohmann-rechtsanwaelte.com



KfW IPEX-Bank GmbH
Dr. Axel Breitbach
Stellvertretender Direktor
Kommunikation
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
069-74312961
axel.breitbach@kfw.de



Schrömbges + Partner
Partnerschaftsgesellschaft
Dr. Ulrich Schrömbges
Rechtsanwalt und Steuerberater
Ballindamm 13
20095 Hamburg
040-6009890
ulrich.schroembges@
schroembges.net



Financial Services

Siemens Financial Services
GmbH
Gerhard Heubeck
Head of Trade Finance Advisory
Werner-von-Siemens-Straße 50
91052 Erlangen
09131-721980
gerhard.heubeck@siemens.com

IMPRESSUM

Herausgebender Verlag:

F.A.Z.-Institut
für Management-, Markt- und
Medieninformationen GmbH
Geschäftsführung:
Volker Sach
Frankenallee 68-72,
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main

Redaktionsleitung:

Gunther Schilling (verantwortlich)
Telefon: 0 69 / 75 91 - 21 96
E-Mail: g.schilling@faz-institut.de

Redaktion:

Sylvia Röhrig

Anzeigen:

Karin Gangl

Layout:

Christine Lambert

Korrektur:

Juliane Streicher

Jahresabonnement:

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

Strategische Partner:

Atradius, BHF-BANK, Bisnode
Deutschland, Coface, Commerz-
bank, Credimundi, Deutsche Bank,
Deutsche Finetrading, Deutsche
Messe, Graf von Westphalen,
Hohmann Rechtsanwälte, KfW
IPEX-Bank, Schrömbges + Partner,
Siemens Financial Services

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig
recherchiert und zusammen-
gestellt. Für die Richtigkeit und
Vollständigkeit des Inhalts des
ExportManagers übernehmen
Verlag und Redaktion keine
Gewähr.