



ExportManager

Ausgabe 6 | 8. Juli 2015

www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Wachstum in Äthiopien, Kenia und Uganda |
Neue Regierung in Nigeria | Chemie unter Druck |
Südafrika mit Potential, aber ohne Energie | Erfolg
mit Rohstoffen | Vorbereitung auf Lockerung des
Iran-Embargos | Einstiegshilfe für die Zollabwicklung



Die Hoffnungen auf eine Industrialisierung Afrikas scheinen in Uganda und Äthiopien bestätigt zu werden, Kenia hat mit Dienstleistungen Erfolg, dagegen bleibt Nigeria als angeblich größte Volkswirtschaft Afrikas vom Erdöl abhängig. Südafrika kann sein wirtschaftliches Potential derzeit nicht nutzen, bleibt aber ein interessanter Markt mit einer großen Produktvielfalt.

Die vorliegende Ausgabe des **Export-Managers** geht auf die führenden Volkswirtschaften des südlichen Afrikas ein, untersucht die Aussichten für die internationale Chemiebranche und prüft Erfolgsfaktoren für die Rohstofffinanzierung. Kurz vor Abschluss der Verhandlungen mit dem Iran geben wir Empfehlungen im Vorgriff auf erwartete Lockerungen des Embargos.

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

- **Äthiopien, Kenia und Uganda trotzen Turbulenzen** 3
Dr. Dirk Bröckelmann, Economic Research, Coface, Niederlassung in Deutschland
- **Nigerias Machtwechsel birgt Chancen** 5
Christoph Witte, Direktor Deutschland, Credimundi, Member of the Credendo Group
- **Chemieindustrie gerät unter Druck** 8
Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung
- **Südafrika sucht Stromerzeuger** 10
Katharina Schnurpfeil, Redakteurin Markt und Mittelstand, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

Finanzieren

- **Südafrika bleibt attraktiv trotz Wachstumsschwäche** 11
Ingo D. Tuchnitz, Vice President, Financial Institutions – Emerging Markets, BHF-BANK
- **Erfolgsfaktoren bei Rohstofffinanzierungen** 14
Holger Apel, Abteilungsleiter Grundstoffindustrie, KfW IPEX-Bank

Liefern

- **Aktuelles zum Iran-Embargo: Vorverträge & Co.** 17
PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte
- **Praxisnahe Anleitung für die Zollabwicklung** 19
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

Strategische Partner und Impressum 20

Äthiopien, Kenia und Uganda trotzen Turbulenzen

Nach wie vor hängen die afrikanischen Länder südlich der Sahara sehr von den Weltmarktpreisen für Rohstoffe ab. Während ihr Wachstum unlängst noch durch hohe Preise beschleunigt wurde, muss die Region nun mit den Folgen des niedrigen Ölpreises zurechtkommen. Coface hat in einer neuen Studie 45 Länder der Region Subsahara-Afrika untersucht. Die wichtigsten Trends werden im Folgenden zusammengefasst.



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

dirk.broeckelmann@coface.de

Gleich mehrere Faktoren trugen seit 2008 zum beschleunigten Wachstum in Subsahara-Afrika um jährlich rund 5% bei. Dazu zählen strukturelle Anpassungen im Hinblick auf das relativ niedrige Pro-Kopf-Einkommen, hohe Investitionen aus dem Ausland, ein teilweise stabileres politisches Umfeld und mehrere Schuldenerlasse. Der Aufschwung wurde auch von den hohen Preisen für Rohstoffe vorangetrieben, die für die Region von zentraler Bedeutung sind. Fossile Brennstoffe, besonders Öl, machen 53% der Exporterlöse der Subsahara-Länder aus. Deutlich dahinter folgen Erze, Metalle und Edelsteine mit zusammen 17%, Lebensmittel und landwirtschaftliche Rohprodukte mit 11%. Für einige Länder ist der Brennstoffanteil noch größer: In Nigeria, im Tschad, in Äquatorial-Guinea und Angola macht er zwischen 60% und 100% aus.

13 Länder relativ robust

Entsprechend schwächten Ausmaß und Dauer des Preiserückgangs die Region. Die einzelnen Länder sind jedoch ganz unter-



Robust und wenig beeindruckt: Fallende Rohstoffpreise lassen auch gut aufgestellte Länder kalt.

schiedlich davon betroffen, je nachdem, ob sie nachwachsende oder nichterneuerbare Rohstoffe exportieren. Während für Lebensmittel oder landwirtschaftliche Grunderzeugnisse der Preiserückgang relativ moderat bleibt, befinden sich die Preise für Rohöl und Basismetalle im freien Fall. Unter den 45 Ländern, die wir untersucht haben, kristallisierten sich 13

heraus, die weniger stark betroffen sind: Äthiopien, São Tomé und Príncipe, Uganda, Malawi, die Kapverdischen Inseln, Kenia, Burundi, die Seychellen, die Zentralafrikanische Republik, Mauritius, Tansania, Swasiland und Togo. Sie alle profitieren davon, dass die erzielten Exportpreise nicht so stark fallen wie die zu zahlenden Preise für ihre Importgüter.

Gut aufgestellt: Kenia, Äthiopien und Uganda

In einem weiteren Schritt zur Bestimmung der langfristigen Perspektiven in Subsahara-Afrika schauten wir uns die Diversifizierung der jeweiligen Volkswirtschaften an. Denn Diversifizierung unterstützt das Wachstum langfristig und lässt die Länder außenwirtschaftlich erstarken. Dabei kam heraus, dass nur drei Länder einen Grad an Diversifizierung erreicht haben, der sie auch kurzfristig wenig anfällig macht für die sinkenden Rohstoffpreise: Kenia, Äthiopien und Uganda.

Bereits im vergangenen Jahr hatten wir in einer Studie zu den New Emerging Countries, den Ländern also, die in der Lage sind, in die Fußstapfen der BRICS' zu treten, das große Potential von Kenia und Äthiopien herausgearbeitet. Uganda lässt sich sicherlich ergänzen. Jüngste Zahlen bestätigen das Potential der drei ostafrikanischen Länder für dynamisches Wachstum. 2014 stieg ihr Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Schnitt um annähernd 7%. Damit wird in diesen Ländern eine



Wachstumsrate erreicht, die der von China entspricht.

Diversifizierungserfolge

In Äthiopien und Uganda stützt sich die Diversifizierung auf das produzierende Gewerbe. Dessen Wachstum ist der erfolgreichen Integration in internationale Wertschöpfungsketten zu verdanken. Hier zeichnet sich eine Entwicklung ab, wie wir sie aus einigen südostasiatischen Ländern in den vergangenen Jahren kennen. Mehr als 100 Produkte werden mittlerweile exportiert – zwischen 2000 und 2013 hat sich der Export mehr als verdreifacht. Zwei Branchen ragen mit ihrem Beitrag zur Diversifizierung der Wirtschaft besonders heraus: die Textilindustrie und die Verarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten.

Kenia wiederum hat auf ein Entwicklungsmodell gesetzt, das auf Dienstleistungen aufbaut. Sie machen über 60% des BIP des ostafrikanischen Landes aus. Anders als andere Subsahara-Länder, die traditionell von Handel, Logistik und öffentlichen Dienstleistungen leben, zeigt Kenia besondere Dynamik im Telekommunikationsbereich, besonders im Mobile Banking. Auch die Übernahme ausgelagerter Geschäftsprozesse floriert dank niedriger Arbeitskosten. Kenia ist das einzige Land der Region, das sich auf zwei Säulen entwickelt: der wachsenden Bedeutung dieser relativ hoch entwickelten Dienstleistungsbereiche und dem steigenden

Anteil der exportierten Services, die bereits mehr als 40% der Ausfuhren ausmachen.

Risiken bleiben

Diese positiven Entwicklungen und das unbestreitbare Potential der Region bedeuten freilich nicht, dass es keine Risiken mehr gibt. Die politische Situation in der Region ist nach wie vor überwiegend instabil. Und auch die mangelhafte Infrastruktur ist bekanntermaßen eine Schwäche, ebenso wie das hohe Leistungsbilanzdefizit und die ansteigende öffentliche Verschuldung. Und wie unsere Untersuchung zeigt, erreicht ein Land wie Ruanda zwar auch eine hinreichende Diversifizierung, zählt aber nicht zu den Gewinnern in Afrika, da ihm die volatilen Rohstoffpreise dann doch zu schaffen machen.

Im vierteljährlichen Update unserer Länderbewertungen mussten wir im Juni unter anderem vier Subsahara-Länder unter Beobachtung für eine Herabstufung stellen: Gabun, Tansania, Madagaskar und nicht zuletzt auch das BRICS-Land Südafrika.

In Madagaskar leidet die Wirtschaft unter der anhaltenden politischen Instabilität. Hier ist die Länderbewertung in Stufe C nun auf „negative Watch“. Dabei steht Stufe C bereits für „hohes Risiko“. Für Gabun und Tansania steht die Bewertung mit B („mittleres Risiko“) auf dem Prüf-

stand. Die große Abhängigkeit vom Öl verpasst Gabuns Wirtschaftswachstum einen Dämpfer. Für 2015 werden noch 4% erwartet. In den Jahren zuvor gab es ein Plus von durchschnittlich 5,4%.

Auch in Tansania, das eigentlich das Potential zum New Emerging Country hat, hat das kräftige Wachstum nachgelassen. Das Defizit der öffentlichen Hand nimmt zu. Nach einem Korruptionsskandal haben die wichtigsten Geber die Finanzhilfen ausgesetzt. Das Land leidet infolgedessen unter dem starken Wertverlust seiner Währung gegenüber dem US-Dollar. 17% waren es zwischen Januar und Mai 2015 nach 8% im Jahr 2014, und der Druck auf den Tansania-Schilling wird sich vor den anstehenden Wahlen im Oktober eher noch erhöhen. Da Devisen nicht in ausreichendem Maß zur Verfügung stehen und sich bei öffentlichen Auftraggebern die Zahlungsverzüge häufen, können Unternehmen in ernsthafte Schwierigkeiten geraten.

In Südafrika, dem bislang am weitesten entwickelten Land der Region, setzt sich der Wachstumsrückgang fort. Zu den Gründen gehören unter anderem die Engpässe in der Stromversorgung, die sich im afrikanischen Winter noch verschlimmern könnten. Die Arbeitslosigkeit steigt, und die Inflation bleibt hoch, obwohl importierte Energie günstig ist. Auch das Zwillingsdefizit, also das Defizit in Haushalt und Leistungsbilanz, sowie die Staatsverschuldung steigen, und die

restriktivere Fiskalpolitik belastet weiterhin die Nachfrage. Der Wechselkurs des Rand bleibt volatil. Schließlich ist die politische und soziale Situation alles andere als stabil, zumal sich bei den Tarifverhandlungen im Bergbau noch keine Lösung abzeichnet. Nachdem wir Südafrika 2013 in unserer Länderbewertung bereits von A3 auf A4 herabstufen mussten, steht nun auch die A4-Bewertung – und damit der unterste Investmentgrade – unter Beobachtung.

„In Äthiopien und Uganda stützt sich die Diversifizierung auf das produzierende Gewerbe. Dessen Wachstum ist der erfolgreichen Integration in internationale Wertschöpfungsketten zu verdanken.“

Mit Kenia, Äthiopien und Uganda haben allein drei Länder in Ostafrika derzeit alle Voraussetzungen für ein mittel- wie langfristig dynamisches Wachstum. Da ihre Wirtschaft bereits ausreichend diversifiziert ist, macht ihnen die Rohstoffpreisentwicklung am wenigsten zu schaffen. Doch Risiken bleiben wie gesagt: Kenia hat in unserer Länderbewertung bereits B erreicht. Äthiopien und Uganda stehen noch auf C.

Die neue Coface-Studie zu Subsahara-Afrika finden Sie auf www.coface.de.



Nigerias Machtwechsel birgt Chancen

Nigeria durchlebt eine schwierige Phase. Die drastisch gefallenen Ölpreise treffen die Wirtschaft hart. Teile des Landes werden von Krieg und Gewalt erschüttert. Doch weckt der im April demokratisch erfolgte Machtwechsel mit der Wahl von Präsident Buhari Hoffnungen auf eine politische Stabilisierung, ein beherzteres Angehen der Strukturreformen und bessere Bedingungen für die Entfaltung des riesigen wirtschaftlichen Potentials des Landes.



Christoph Witte

Direktor Deutschland,
Credimundi, Member of the
Credendo Group

c.witte@credendogroup.com



Hafen der Wirtschaftsmetropole Lagos: geschäftig und voller Kontraste.

Am 28. März 2015 gewann die Opposition zum ersten Mal in der Geschichte Nigerias eine Mehrparteienwahl. Nach einem deutlichen Wahlsieg (54,5% der Stimmen) übernahm der muslimische Nordnigerianer Muhammadu Buhari im Mai das Amt vom christlichen Südnigerianer Goodluck Jonathan. Die bislang herrschende People's Democratic Party (PDP) konnte

nicht vom traditionellen Amtsbonus profitieren, der in der Vergangenheit häufig zur Manipulation von Wahlen missbraucht wurde. Dagegen überzeugte der All Progressive Congress (APC), ein neuer Zusammenschluss aller bedeutenden Oppositionsparteien, zu dem auch mächtige PDP-Mitglieder aus Unzufriedenheit mit Jonathans Amtszeit übergetreten waren.

Die Polarisierung des Landes in zwei Lager schürte während des Wahlkampfes die Angst der Bevölkerung vor gewaltsamen Ausschreitungen. Doch Jonathan räumte seine Niederlage ein und rief seine Anhänger zur Anerkennung des Ergebnisses auf. Hierdurch wurden die befürchteten Unruhen abgewendet und die politische Lage stabilisiert. Die Nigerianer waren erleichtert,

dass die Wahlen überwiegend friedlich und transparent verliefen – ein starkes Signal für die Demokratie in Afrika.

Der ehemalige General und neu gewählte Präsident Muhammadu Buhari war bereits vor 30 Jahren durch einen Militärputsch an die Macht gekommen. Seit der Demokratisierung konnte er jedoch bis zuletzt trotz wiederholter Versuche keinen Sieg an der Wahlurne erringen.

Neue Regierung vor schwierigen Aufgaben

Zahlreiche Korruptionsskandale, offenkundige Vetternwirtschaft und schwierige Lebensbedingungen unter Goodluck Jonathan haben die nigerianischen Wähler weitgehend desillusioniert. Ungeachtet aller religiösen oder regionalen Unterschiede haben sie sich für einen klaren Kurswechsel ausgesprochen. Die herrschende Elite hat den im Norden des Landes wütenden Boko-Haram-Konflikt über Jahre hinweg verharmlost. Auch dies hat Jonathans Ansehen geschadet. Die Hoffnung besteht nun, dass es Buharis techno-

© Igor Sph/istock/Thinkstock/Getty Images



kratischer Regierung gelingen wird, bessere Arbeit zu leisten und das Vertrauen in die nigerianische Regierungsführung wiederherzustellen.

Antikorruptionsmaßnahmen und die Restrukturierung der Armee stehen im Fokus der neuen Regierung. Durch die Verbesserung der Reputation des Landes sollen mehr Investoren angezogen werden und Geldgeber und Handelspartner sich erneut in Nigeria engagieren. Geplant ist auch eine stärkere politische Dezentralisierung.

„Antikorruptionsmaßnahmen und die Restrukturierung der Armee stehen im Fokus der neuen Regierung. Durch eine Verbesserung der Reputation sollen wieder mehr Investoren angezogen werden.“

Die neue Regierung steht vor riesigen Herausforderungen. Die Staatskasse ist aufgrund des kostspieligen Wahlkampfes und des weltweiten Absturzes des Ölpreises weitgehend leer. Das wird unpopuläre Maßnahmen erforderlich machen. Proteste gegen die Regierung, insbesondere im PDP-nahen Nigerdelta, sind somit programmiert. Schon jetzt haben die sporadischen Angriffe von im Delta angesiedelten Milizen auf Öl-/Gaspipelines und ausländische und nigerianische Arbeiter an Intensität zugenommen. Buhari sollte sich darüber im Klaren sein, dass die südnigeri-

anischen Milizen des Nigerdeltas die Stabilität des Landes genauso ernsthaft gefährden könnten wie Boko Haram, wenn sie ignoriert werden und die Regierung den alleinigen Fokus auf die Befriedung des Nordens legt.

Ölreichtum und eine diversifizierte Wirtschaft

Nigeria ist mit 174 Millionen Menschen nicht nur Afrikas größter Markt, das Land ist mit einer Ölförderung von etwa 2 Mio Barrel pro Tag auch der führende Erdölexporteur des Kontinents. Nach der im April 2014 erfolgten „Umbasierung“ bei der Berechnung des BIP durch das Nationale Statistikamt hat Nigeria Südafrika hinsichtlich Wertschöpfung eingeholt und ist somit größte Wirtschaft des Kontinents. Allerdings ist das Pro-Kopf-Einkommen von Südafrika nach wie vor mehr als doppelt so hoch wie das von Nigeria.

Armut ist weit verbreitet und weist eine steigende Tendenz auf. Nigeria liegt im Index für menschliche Entwicklung der UN auf Platz 152 von 187 betrachteten Ländern. Die Jugendarbeitslosigkeit hat die 50%-Marke überschritten. Unterentwicklung und Ungleichheit stellen schwerwiegende Probleme dar, die in diesem großen Land Konflikte und Instabilität schüren.

Die Binnenwirtschaft ist relativ gut diversifiziert. Angetrieben von Binnenkonsum und Nichtölbranchen wie Textilien, Tele-

kommunikation, Immobilien und Landwirtschaft, lag das Wirtschaftswachstum in den vergangenen zehn Jahren bei durchschnittlich 6,7% jährlich. Staatshaushalt und Handelsbilanz sind jedoch in hohem Maße von Einnahmen aus dem Erdölgeschäft abhängig und weisen damit eine erhebliche Anfälligkeit auf. Etwa 60% der Steuereinnahmen sind abhängig vom Ölsektor, und der Öllexport erbringt 75% der gesamten Exporterlöse. Damit ist Nigeria extrem anfällig für Rohstoffpreisschocks, was seit der zweiten Jahreshälfte 2014 im Zusammenhang mit dem Rückgang des internationalen Ölpreises um 50% deutlich zu beobachten ist.

Korruption hemmt Entwicklung

Nigeria verfügt über die zehntgrößten nachgewiesenen Erdölreserven. Experten sind der Meinung, dass die Förderung verdoppelt werden könnte. Korruption und Unsicherheit verhindern jedoch die Entfaltung des Potentials des Öl- und Gassektors. In den Jahren der Militärherrschaft vor 1999 hat ungezügelter Korruption die gesamte Gesellschaft untergraben und insbesondere den Ölsektor durchdrungen. Der gesetzliche Rahmen zur Reformierung des Ölsektors – das Mineralölindustriengesetz (Petroleum Industry Bill – PIB) – wird seit sechs Jahren im Parlament immer wieder aufgeschoben, da einige hohe Amtsträger von der Intransparenz und den Missständen in der Branche stark profitieren.

Ziel des PIB ist es, die staatliche Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC), zu restrukturieren, die Transparenz zu fördern und die Steuereinnahmen zu erhöhen. Darüber hinaus sollen Infrastrukturprobleme behoben und Unregelmäßigkeiten im Zusammenhang mit Kraftstoffsubventionen beseitigt werden. Illegaler Handel mit gestohlenem Öl schürt die Gewalt, und auslaufendes Öl zerstört die Umwelt in der Förderregion. Das Aufschieben dieser wichtigen Reformen beeinträchtigt seit Jahren die Investitionsbereitschaft. Die Direktinvestitionen sind 2014 auf ein Viertel der Zuflüsse von 2011 geschrumpft.

Ölpreissturz schmerzt

Seit Beginn des Schiefergasbooms in den USA, dem wichtigsten Ölabnehmer Nigerias, konzentriert sich das Land in zunehmendem Maße auf die asiatischen Märkte. Doch die seit Juni 2014 sinkenden Ölpreise und die hinter der Planung zurückbleibende Ölfördermenge offenbaren, wie abhängig die nigerianische Wirtschaft vom Öl ist. Die Wirtschaft wird 2015 Erwartungen zufolge mit 4,8% das niedrigste Wachstum seit über einem Jahrzehnt verzeichnen. Zurückzuführen ist dies auf den starken Rückgang der Exporterlöse, niedrigere öffentliche Investitionsausgaben sowie auf eine Abnahme des Binnenkonsums. Der Ölpreis dürfte in naher Zukunft kaum wieder das Niveau der vergangenen Jahre erreichen. Ein Wandel weg von der Ölabhängigkeit und



hin zu wirtschaftlicher Diversität ist dringend geworden.

Nigeria hat die Öleinnahmen während der „fetten Jahre“ ausgegeben und für die mageren Zeiten unzureichend vorgesorgt. 2014 waren die Mittel des staatlichen Ölfonds (Excess Crude Account) von 10 Mrd USD im Jahr 2012 auf lediglich 2 Mrd USD zurückgegangen. Sie reichen nicht ansatzweise aus, um die geringeren Öleinnahmen auszugleichen. Die Regierung sieht sich nun gezwungen, harte finanzpolitische Anpassungen vorzunehmen, wie etwa die Senkung der Staatsausgaben und die Erhöhung der Besteuerung des Nichtölsektors. Dabei bleibt der umfangreiche informelle Sektor außerhalb der Reichweite der Finanzbehörden. Das Haushaltsdefizit soll 2015 unter 3% des BIP bleiben. Dabei wurde der im Haushaltsplan vorgesehene Referenzpreis für Erdöl von 77 USD/Barrel auf 52 USD/Barrel korrigiert.

Naira stark abgewertet

Fallende Exporterträge haben Nigerias Leistungsbilanzüberschuss aufgezehrt. In den kommenden Jahren wird mit einer weitgehend ausgeglichenen Leistungsbilanz gerechnet. Fallende Ölpreise, die wahlbedingte Unsicherheit und rückläufige Investitionsbereitschaft hatten 2014 und Anfang 2015 zu bedeutenden Kapitalabflüssen geführt. Der starke Rückgang der Fremdwährungsbestände setzte die nigerianische Währung Naira massiv

unter Druck. Dies veranlasste die Central Bank of Nigeria (CBN) im November 2014, die nigerianische Währung gegenüber dem US-Dollar um 8% abzuwerten.

Gleichzeitig wurde die Geldpolitik gestrafft, um die steigende Inflation, die im Jahr 2015 bei durchschnittlich 11,5% liegen dürfte, zu bekämpfen. Da der Druck anhielt, setzte die CBN Ende Februar 2015 weitere Devisenvorschriften um und erlaubte mit der vorübergehenden Abschaffung des Bietungssystems eine zweite Abwertung. Der Wechselkurs wurde dadurch flexibler, und der Naira verlor noch einmal 20% seines Werts.

Spekulationen und Marktunsicherheit sind nach den Wahlen leicht zurückgegangen. Der Naira hat sich bei etwa 200 NGN/USD stabilisiert. Obwohl bei den Devisenreserven ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen ist, decken diese nach wie vor vier Monatsimporte ab. Sie bieten damit ein angemessenes Maß an Liquidität, wenn sie auch nominell unter 3 Mrd USD gesunken sind.

Zur Abmilderung der negativen Folgen fallender Öleinnahmen sind in diesem Jahr Sparmaßnahmen und eine Fortsetzung der straffen Geldpolitik notwendig. Die neue Regierung muss die Beseitigung von Infrastrukturengpässen (Energieversorgung und Transport) sowie die Durchführung von Strukturreformen wie z.B. die Petroleum Industry Bill in Angriff nehmen. Nur so können ausländische Investitionen

erhöht und Wachstumsperspektiven verbessert werden. Entsprechend dürfte die Wirtschaft sich als belastbar erweisen und – ceteris paribus – in den kommenden vier Jahren ein Durchschnittswachstum von 5,4% erreichen.

Niedrige Verschuldung

Aufgrund einer begrenzten Staatsverschuldung wird Nigerias Staatshaushalt als solide und mittel- bis langfristig als tragfähig bewertet. Die Staatsverschuldung im Jahr 2014 lag bei 10,5% des BIP. Mit einer staatlichen Auslandsverschuldung von nur 2% des BIP (überwiegend zu Vorzugsbedingungen) ist Nigeria ein starker internationaler Nettogläubiger. Etwa die Hälfte der gesamten Auslandsverschuldung stammt aus dem Privatsektor.

Der Rückgang der Verschuldungsquoten ist auf die 2005 geschlossene Vereinbarung mit dem Pariser Club zurückzuführen: Nigeria zahlte seinen Gläubigern 12 Mrd USD zurück; ausstehende Zahlungen in Höhe von 20 Mrd USD wurden dem Land erlassen. Seitdem liegt die Auslandsverschuldung stets weit unter kritischen Schwellenwerten, auch wenn sie sich in den vergangenen acht Jahren, nominell gesehen, verdreifacht hat.

Die Überschuldungsgefahr Nigerias dürfte trotz des Drucks auf die Liquidität durch den niedrigen Ölpreis gering bleiben. Es gibt mehr als ausreichend Spielraum, um

neue Verbindlichkeiten einzugehen und damit die durch die gesunkenen Öleinnahmen entstandenen Verluste auszugleichen. Gleichwohl dürften die Kosten externer Finanzierung in Verbindung mit der erwarteten Straffung der US-Geldpolitik ansteigen. Aufgrund der relativ offenen Kapitalbilanz Nigerias sind sowohl Regierung als auch Privatsektor in hohem Maße anfällig für die Volatilität auf den internationalen Finanzmärkten. Das Wechselkurs- sowie das Refinanzierungsrisiko dürften trotz der tragbaren Verschuldung kurzfristig ansteigen.

„Spekulationen und Marktunsicherheit sind nach den Wahlen leicht zurückgegangen. Der Naira hat sich bei etwa 200 NGN/USD stabilisiert.“

Credimundi stuft das Geschäftsrisiko Nigerias wegen Korruption, institutioneller Schwächen und Abwertungsdruck in die schlechteste Kategorie (C auf einer Skala von A bis C) ein. Das kurzfristige politische Risiko wird aufgrund der sinkenden Liquidität und der regionalen Unsicherheit mit der erhöhten Risikokategorie 4 (auf einer Skala von 1 bis 7) bewertet.

Die ausführliche Länderstudie Nigeria steht zum kostenlosen Download unter www.credimundi.de bereit.



Chemieindustrie gerät unter Druck

Auf den ersten Blick entwickelt sich die Chemiebranche in vielen Ländern zufriedenstellend bis ausgezeichnet. In den meisten Teilsektoren verzeichnen die Unternehmen kontinuierliches Wachstum und allgemein robuste Geschäftszahlen. Das Zahlungsverhalten ist meist gut, Insolvenzen sind seltener als in anderen Wirtschaftszweigen. Für europäische Chemieunternehmen, deren Geschäftszahlen noch zufriedenstellend sind, erhöht sich der internationale Konkurrenzdruck vor allem aus den USA und China.



Dr. Thomas Langen
Senior Regional Director
Deutschland,
Mittel- und Osteuropa,
Atradius Kreditversicherung
thomas.langen@atradius.com

Wachsende Konkurrenz

Generell sind Chemiebetriebe stark von Preisschwankungen an den Rohstoffmärkten und von der weltwirtschaftlichen Situation abhängig. Doch im Gegensatz zu anderen Wirtschaftszweigen profitieren sie von höheren Marktzugangshemmnissen und einem breitgefächerten Kundenportfolio aus Industrie und Endverbrauchern. Allerdings werfen Veränderungen ihre Schatten voraus – vor allem für europäische Chemieunternehmen, deren Geschäftszahlen noch zufriedenstellend sind.

In einigen Segmenten erhöht sich der internationale Konkurrenzdruck, vor allem aus China und den USA. Die neu erschlossene Ressource Schiefergas und die boomende Nachfrage nach Erdgaskondensaten haben die USA im weltweiten Vergleich zu einem Billiganbieter gemacht. Die Folge: Global geraten die Verkaufspreise unter Druck. Gleichzeitig müssen die Chemieunternehmen in Europa und andernorts der Tatsache ins Auge blicken, dass der US-Anteil an den weltweiten



Schiefergas verhilft den USA zu Kostenvorteilen in der Chemie.

Investitionen im Chemiesegment seit einigen Jahren steigt. Damit verschaffen sich die amerikanischen Chemiekonzerne einen bleibenden strategischen Vorsprung. Obwohl die Teilsektoren, die mit Petrochemie und Energie in Verbindung stehen, derzeit unter den sinkenden Ölpreisen leiden, dürfte sich die gesamte

US-Branche langfristig beträchtliche Wettbewerbsvorteile erobern.

USA profitieren von Schiefergas

Die US-amerikanische Chemieindustrie mit über 800.000 Beschäftigten hat einen Anteil von rund 15% an der weltweiten

Chemieproduktion. Im Jahr 2014 trug sie rund 12% zu den Ausfuhren der US-Wirtschaft bei. Die Chemiebranche liefert ein breites Spektrum an Erzeugnissen, die in rund 95% aller in den USA gefertigten Waren zur Anwendung kommen. Daher ist sie extrem abhängig von der allgemeinen wirtschaftlichen Situation und der Industrieproduktion. Die Entwicklung des Chemiesektors folgt in der Regel jener des Bruttoinlandsprodukts.

Das BIP wird laut Prognosen 2015 um 2,5% und 2016 nochmals um 2,8% steigen. Nach einem Plus von 2% im Vorjahr wird die US-Chemieproduktion 2015 voraussichtlich um 3,7%, 2016 um 3,9% und somit stärker als die Gesamtwirtschaft wachsen. Durch die Schiefergasförderung profitieren die US-Chemieunternehmen von preislichen Wettbewerbsvorteilen. Trotz des starken US-Dollar – seit Mai 2014 wertete er im Vergleich zum Euro um 25% auf – hat diese neue Wettbewerbsfähigkeit die Nachfrage aus dem Ausland beflügelt. Zudem befeuert sie Investitionen: Seit 2011 hat sich der US-Anteil an den weltweiten Investitionen in die Chemie-



industrie erhöht – ein Trend, der anhalten wird. 2014 lagen die Investitionen bei 36,3 Mrd USD. Bis 2019 sollen sie Berechnungen zufolge auf 49 Mrd USD jährlich steigen und lägen dann doppelt so hoch wie 2009.

Die Kreditwürdigkeit der US-amerikanischen Chemiekonzerne blieb 2014 stabil. Das billige Erdgas, das für viele Produktionsprozesse benötigt wird, hat Entwicklungen in der petrochemischen Industrie und ihren Abnehmerbranchen (z.B. Veredelung, Düngemittelherstellung) vorangetrieben. Die petrochemische Industrie der USA kann ihre günstige Position am Weltmarkt behaupten, sogar wenn die Ölpreise und die ölabhängigen Rohstoffpreise sinken. Weil die petrochemischen Erzeugnisse in gewissem Umfang an die Ölpreise gekoppelt sind, schlagen die niedrigen Ölkosten bei bestimmten Produkten und Firmen als Ertragseinbußen zu Buche. Insgesamt jedoch ist die Nachfrage nach erdgasbasierten Rohstoffen im Land weiterhin positiv. Der gesamte Wirtschaftszweig profitiert von geringeren Betriebskosten, die sich aus Umstrukturierungen, allgemein hohen Barguthaben und verbesserten Fälligkeitsprofilen ergeben. Mehr als 85% der US-Chemieunternehmen werden von Standard & Poor's mit „BB“ bewertet.

Die Margen der Firmen bewegen sich auf stabilem Niveau, und die Zahlungsverzögerungen sind gering. Im Chemiesektor werden Rechnungen durchschnittlich

innerhalb von 30 bis 90 Tagen beglichen. Seit 2014 sind die Insolvenzzahlen rückläufig – ein Trend, der sich 2015 wohl fortsetzen wird.

China kämpft mit Überkapazitäten

Die chinesische Chemieindustrie tritt in eine Phase des verlangsamten, nach wie vor jedoch soliden Zuwachses ein. Gleichzeitig gibt das Wirtschaftswachstum des Landes nach. Auf ein Plus von 7,4% im Jahr 2014 werden für 2015 nur noch 6,5% erwartet. Nach 8,8% im Vorjahr wird die Produktion der Chemieindustrie 2015 wohl um 8,5% steigen. Angesichts anschwellender Überkapazitäten gerät dieser Industriezweig immer mehr unter Druck – zumal die Nachfrage aus wichtigen Abnehmerbranchen abflaut, während die Produktionskapazitäten ausgebaut werden. Die Auslastung in der Ethylenproduktion lag 2014 zum Beispiel bei rund 70%.

Aufgrund der investitionsorientierten Wachstumsstrategie, die in der Vergangenheit zu einem exzessiven Bau von neuen Produktionswerken führte, besteht in vielen Teilsektoren ein Angebotsüberhang. Und noch immer bauen Sinopex, PetroChina, CNOOC und andere Staatsunternehmen zahlreiche Produktionsanlagen von teils immenser Größe.

Einige Teilsektoren legen 2015 voraussichtlich deutlicher zu als andere: Die Nachfrage nach Automobilen könnte die

Produktion von Synthetikgummi und Polyurethan ankurbeln. In der Kunststoffproduktion flauen die hohen Wachstumsraten der vergangenen Jahre langsam ab. Gründe sind die Abkühlung des Immobilienmarktes und rückläufige Konsumausgaben. Das Abebben der Bautätigkeit bekommen auch die Hersteller von PVC-Erzeugnissen wie Fenstern und Polymer-schläuchen zu spüren. Weil jedoch die Regierung Maßnahmen zum Abbau der Überkapazitäten bei chinesischen PVC-Herstellern plant, dürfte sich der Nachfragerückgang nicht übermäßig auf die PVC-Preise auswirken.

„Angesichts anschwellender Überkapazitäten gerät die Chemieindustrie in China immer mehr unter Druck – zumal die Nachfrage aus wichtigen Abnehmerbranchen abflaut, während die Produktionskapazitäten ausgebaut werden.“

Obwohl der Staat die Implementierung von westlichem Know-how vorantreibt, wird der wirtschaftliche Fortschritt der chinesischen Chemieindustrie durch ihren technologischen Rückstand gebremst. Viele chinesische Firmen investieren zu wenig in eigene Forschung und Entwicklung und sind daher sehr abhängig von Technologieimporten. Kleinen chinesischen Chemiebetrieben fehlt es an Effizienz, um mit großen Playern mithalten zu können. Zudem produzieren die

meisten Anbieter Billigprodukte, die nur schmale Margen abwerfen.

Die Industrialisierung und Urbanisierung Chinas eröffnet der Chemieindustrie langfristig weitere Wachstumschancen, zumal die boomende Mittelschicht höherwertige Erzeugnisse verlangt. Infolge verschärfter Umweltprobleme hat der chinesische Staat die Errichtung von kleinen und umweltgefährdenden Chemiewerken beschränkt. Dieses Verbot trifft zahlreiche lokale Unternehmer, die in den vergangenen Jahren kleine Anlagen gebaut haben, deren Technik meist veraltet, ineffizient und umweltgefährdend ist.

Im Vergleich zur Stahl- und Textilindustrie sind Bonität und Liquidität im Chemiesektor offenbar generell besser. Rechnungen werden durchschnittlich nach 60 bis 90 Tagen beglichen; im laufenden Jahr ist nicht mit einer Zunahme der Zahlungsverzögerungen und Forderungsausfälle zu rechnen. Allerdings leiden kleine privatwirtschaftliche Chemiefirmen mit geringer Wertschöpfung oftmals unter schmalen Erträgen, die in Liquiditätsschwierigkeiten münden können. Darüber hinaus sind sie am häufigsten von Umweltschutzmaßnahmen betroffen, etwa wenn Anlagen, die bestimmte Auflagen nicht erfüllen, außer Betrieb genommen oder stillgelegt werden.

Der MarktMonitor Chemieindustrie steht unter www.atradius.de zum kostenlosen Download bereit.



Südafrika sucht Stromerzeuger

Weil die Industrie unter massiver Energieknappheit ächzt, hat die südafrikanische Regierung ihr Förderprogramm für erneuerbare Energien REIPPP (Renewable Energy Independent Power Producer Procurement Program) neu aufgelegt. Anfang 2016 startet die fünfte Ausschreibungsrunde. 2.000 MW sollen neue Solaranlagen in den kommenden Jahren für den Kapazitätsaufbau bringen. Weitere 3.000 MW könnte die Windkraft beisteuern. Die nötigen Investitionen sollen vor allem aus dem Ausland kommen.

Ausländische Stromerzeuger sollen Südafrika aus der Energieknappheit befreien. Denn die derzeit nötigen Stromrationierungen behindern das Wachstum der Industrie. Über eine Neuauflage des Erneuerbare-Energien-Programms REIPPP sind private Provider dazu eingeladen, Angebote für die Finanzierung, den Bau und Betrieb sowie für den Unterhalt von Anlagen einzureichen, die regenerative Ressourcen erschließen.

Anfang 2016 wird die neue Vergaberunde offiziell starten, für die alle Interessenten Angebote abgeben können. Im Sommer gibt es schon die Möglichkeit der Nachbewerbung für diejenigen Bieter, die in den vergangenen Vergaberunden leer ausgegangen waren. Um 6.300 MW aus erneuerbaren Energieträgern möchte Energieministerin Tina Joemat-Pettersson in dieser Runde die Kapazität erhöhen.

Verbände halten Ziel für machbar

Die Ziele sind optimistisch, aber machbar, sind sich Energieexperten sicher. Denn das Potential für erneuerbare Energien in Süd-



Windkraft soll bis zu 3.000 MW zur Erzeugungskapazität beisteuern.

afrika ist hoch. 2.000 MW der geplanten Kapazität könne in den kommenden fünf Jahren die Sonnenenergie beisteuern, meint der Photovoltaikbranchenverband SAPVIA. Der Windkraftverband SAWEA rechnet mit Installationen für eine zusätzliche Kapazität von 2.500 bis 3.000 MW.

Vier Programme hat die Regierung in der Vergangenheit bereits mit sogenannten Unabhängigen Stromerzeugern (IPP) angestoßen. In den dazugehörigen Bieterrunden haben die Behörden 79 Einzelprojekten ein Investitionsvolumen von 168 Mrd ZAR zugeteilt, umgerechnet 12,1 Mrd EUR. Da diese Projekte vielversprechend angelaufen sind und die Anlagen bereits erste Ergebnisse liefern, dienen sie als Grundlage für weitere Initiativen.

Umweltfreundliches Wachstum

Auch über die jetzt zugesagten 6.300 MW hinaus dürfte das REIPPP fortgesetzt werden. Nach dem aktuellen Energieplan Südafrikas sollen bis 2030 insgesamt 17.800 MW an regenerativen Erzeugungskapazitäten entstehen. Darüber will die



Katharina Schnurpfeil
Redakteurin
Markt und Mittelstand,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag

katharina.schnurpfeil@
marktundmittelstand.de

Regierung auch generell Industriesparten anstoßen, die mit erneuerbaren Ressourcen arbeiten. Sie seien wichtig dafür, das wirtschaftliche Wachstum des Landes umweltfreundlich zu gestalten, heißt es in der Programmbeschreibung.

Derzeit schädigen Stromrationierungen das Wirtschaftswachstum Südafrikas massiv. Weil in einigen Gebieten der Strom geplant abgestellt wird, sind Unternehmen mitten am Tag oft bis zu vier Stunden ohne Strom, berichtet die Außenwirtschaftsgesellschaft Germany Trade & Invest (gtai). Das führt zu schweren Betriebsausfällen, neue Projekte nehmen Unternehmen gar nicht erst in Angriff. Allein im April kam es an zwölf Tagen zu Rationierungsmaßnahmen, im Mai waren es mehr als 20 Tage. Diese Engpässe könne man mit den neuen Programmen abbauen, dessen ist sich die Regierung sicher.

Dieser Beitrag unserer Kollegin von „Markt und Mittelstand“ erschien am 23. Juni 2015 auf www.marktundmittelstand.de.



Südafrika bleibt attraktiv trotz Wachstumsschwäche

Südafrika, die führende Volkswirtschaft des afrikanischen Kontinents, ist seit Jahrzehnten ein wichtiger Standort für die deutsche Industrie. Mit einer relativ guten Infrastruktur und politisch vergleichsweise stabilen Verhältnissen bietet das Land eine gute Ausgangsbasis, um auch die Märkte der Nachbarn im südlichen Afrika zu erschließen. Deutschen Unternehmen bieten sich aktuell vor allem bei Maschinen und Ausrüstungen, in der Energie- und Wasserversorgung sowie bei der Medizintechnik gute Chancen.



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

ingo.dieter.tuchnitz@
bhf-bank.com

„Der Afrika-Boom“ ist der Titel eines vor kurzem erschienenen Buches der Journalisten Andreas und Frank Sieren, das Afrikas gewaltiges Marktpotential vor Augen führt. Die Autoren warnen, dass China, Japan und Indien die Möglichkeiten des Kontinents längst erkannt hätten, während es Europa und mit ihm Deutschland an Interesse am afrikanischen Wirtschaftsraum fehle. Wenn dem tatsächlich so sein sollte, wäre dies ein gravierender Fehler, wie das Beispiel Südafrika zeigt.

Auch wenn Nigeria anderes reklamiert (siehe auch Beitrag Seite 6), ist Südafrika wahrscheinlich nach wie vor die größte Volkswirtschaft Afrikas. Seit Ende 2010 wird Südafrika zu den aufstrebenden BRICS-Staaten gezählt, die gemeinsam eine eigene Entwicklungsbank gegründet haben. Das multikulturelle Land, in dem neben den Geschäftssprachen Englisch und Afrikaans neun weitere Amtssprachen gesprochen werden, hat rund 54 Millionen Einwohner. Südafrikas Wirtschaft verfügt über einen starken Rohstoffsektor, der für den Export eine große Bedeutung hat, wird von diesem aber



Ballungsraum Johannesburg: Der Finanzsektor ist eine starke Säule für die südafrikanische Wirtschaft.

nicht durchweg dominiert. Eine breite industrielle Basis, ein umfangreicher Dienstleistungssektor und eine vielfältige Landwirtschaft gewährleisten, dass keine extreme Abhängigkeit von einzelnen Märkten besteht. Für ein Engagement in Südafrika sprechen nicht allein der Binnenmarkt, die politische Stabilität und das vergleichsweise verlässliche Rechtssys-

tem des Landes, sondern auch seine engen Verbindungen zu den Nachbarstaaten im südlichen Afrika wie zum Beispiel Namibia, Botswana und Mosambik, mit denen es unter anderem in der Southern African Development Community (SADC) verbunden ist. Südafrika bietet ideale Voraussetzungen, um den gesamten Süden des Kontinents zu erschließen.

Schwache Investitionen und Energieknappheit bremsen Konjunktur

Das Wirtschaftswachstum erreichte 2014 wegen geringer Investitionen, vieler Streiks und Energieknappheit lediglich 1,5%, nachdem in früheren Jahren 3% bis 5% erzielt wurden. Für 2015 werden 2% erwartet. Zwei Drittel der Wirtschaftsleistung werden im Dienstleistungssektor erbracht, der von einer starken Finanzindustrie geprägt ist, weniger als ein Drittel von Bergbau und Industrie. Land- und Fortwirtschaft haben nur einen kleinen Anteil. Der Staat und staatliche Unternehmen sind wichtige Arbeitgeber.

Das Haushaltsdefizit belief sich 2014 auf 4,4% und soll 2015 die 4%-Marke nicht übersteigen. Mit einer Staatsschuldenquote von etwa 45% steht Südafrika besser da als die Vielzahl europäischer Staaten. Allerdings weist das Land seit rund zehn Jahren Leistungsbilanzdefizite aus. Zuletzt betrug das Defizit etwa 6%. Es war ein Grund dafür, dass Standard & Poor's das Rating Südafrikas im vergangenen Jahr von BBB auf BBB- senkte. Südafrika



ist dennoch das Ziel hoher Auslandsinvestitionen. Ausländische Unternehmen investieren jedes Jahr viele Milliarden US-Dollar. Unter anderen sind rund 600 deutsche Unternehmen in Südafrika aktiv. Vor allem die deutsche Automobilindustrie, Chemie, Maschinenbau, Elektrotechnik und Versicherungen sind im Süden Afrikas präsent.

Der Ease-of-Doing-Business-Index der Weltbank, der die Rahmenbedingungen für unternehmerische Tätigkeit bewertet, führt Südafrika unter fast 200 Staaten auf Rang 43. Auch die Wettbewerbsfähigkeit und die Erfolge in der Korruptionsbekämpfung werden im Vergleich mit anderen afrikanischen Ländern als überdurchschnittlich bewertet. Der Kapitalmarkt ist vorbildlich, die großen Banken arbeiten auf einem im internationalen Vergleich hervorragenden Niveau.

Große soziale Probleme

Ohne Hindernisse ist ein Engagement in Südafrika allerdings nicht. Obwohl ein Viertel der erwerbsfähigen Bevölkerung offiziell arbeitslos ist, sind gut ausgebildete Arbeitskräfte knapp. Auch wenn ein Teil der Arbeitskräfte von der Schattenwirtschaft aufgenommen wird, sind die sozialen Spannungen, die aus der hohen Arbeitslosigkeit resultieren, immens. Die Mehrheit der schwarzen Bevölkerung lebt in Armut. Südafrika weist – gemessen am Gini-Koeffizienten – eine im weltweiten Vergleich erhebliche Ungleichverteilung

von Wohlstand auf. In einigen Regionen des Landes ist Kriminalität ein erhebliches Problem.

Von großer Dramatik ist die weite Verbreitung von HIV/Aids. Rund 5 Millionen Südafrikaner sind mit der Immunschwächekrankheit infiziert oder sind bereits an ihr erkrankt. Bei den 15 bis 49 Jahre alten Südafrikanern beträgt die Quote mehr als ein Fünftel. Die Lebenserwartung hat aufgrund von Aids in den vergangenen 20 Jahren drastisch abgenommen und ist heute eine der geringsten der Welt. Der gesamten Gesellschaft und insbesondere dem Gesundheitswesen und dem Rentensystem drohen gewaltige Belastungen.

Militante Arbeitskämpfe führen immer wieder zu wochenlangen Produktionsausfällen und Lieferverzögerungen. Auch wenn das Straßen- und Schienennetz in einigen Regionen des Landes gut ausgebaut ist, gibt es doch immer wieder Transportengpässe, die insbesondere den Bergbau behindern. Zudem ist die Energieversorgung unzureichend, teuer und nicht durchweg stabil. Vor diesem Hintergrund steigt der Anteil ausländischer Direktinvestitionen in Südafrika im Vergleich zu anderen Ländern in Subsahara-Afrika nur langsam und unterproportional an. Auch die strengen regulatorischen Vorgaben etwa zur lokalen Wertschöpfung und Förderung der während der Apartheid diskriminierten Bevölkerungsgruppen spielen hierbei eine Rolle.

Deutschland ist zweitwichtigster Handelspartner

Deutschland war bis vor wenigen Jahren der wichtigste Handelspartner Südafrikas, diesen Rang hat mittlerweile China übernommen. Mit 10,3% haben Produkte aus Deutschland den wertmäßig zweithöchsten Anteil an den Importen. Als Exportziel ist Deutschland mit einem Anteil von knapp 5% die Nummer 6. 2013 exportierte Deutschland Waren im Wert von 8,5 Mrd EUR nach Südafrika und importierte für 4,7 Mrd EUR. Vor allem Fahrzeuge und Fahrzeugteile, Maschinen und chemische Erzeugnisse aus Deutschland fanden in Südafrika Abnehmer. Bei den Exporten nach Deutschland standen Rohstoffe, Maschinen und Kraftfahrzeuge oben an. Für den Handel zwischen beiden Ländern hat der Austausch von Gütern innerhalb von Konzernen eine große Bedeutung.

Viele geschäftliche Ansatzpunkte

Südafrika bietet Unternehmen aus Deutschland viele interessante Geschäftsmöglichkeiten. Die südafrikanische Industrie steht wegen hoher Energiepreise und steigender Löhne unter Kostendruck und investiert in die Automatisierung und in energieeffiziente Anlagen, ein Segment, in dem deutsche Firmen traditionell einen guten Ruf genießen.

Weil ein großer Teil der Bevölkerung noch immer keinen Zugang zu Strom und sau-

Veranstaltung: 5. Thementag Außenwirtschaft

Experten referieren ·
Praktiker diskutieren

Freuen Sie sich
auf topaktuelle
Außenwirtschaftsthemen
und individuell wählbare
Workshops.



Jetzt anmelden
und Teilnahmeplatz
sichern!

www.thementag-aw.de

27. Oktober 2015

Hotel Pullman Cologne

berem Wasser hat, sind für die kommenden Jahre hohe Investitionen geplant. Mehrere neue Kohle- und Kernkraftwerke sollen gebaut, bestehende modernisiert werden. Einige große Stromverbraucher versuchen, in eigener Regie Versorgungssicherheit zu schaffen. So hat BMW für sein Werk bei Pretoria den Bau eines Biogaskraftwerks projektiert. Im ganzen Land sollen Solaranlagen installiert, entlang der Küsten Windkraftanlagen errichtet werden. Deutschland und Südafrika haben 2013 eine Energiepartnerschaft vereinbart, bei der es darum geht, privatwirt-

„Die südafrikanische Industrie investiert in Automatisierung und energieeffiziente Anlagen, Segmente, in denen deutsche Firmen traditionell einen guten Ruf genießen.“

schaftliche Aktivitäten zum Ausbau der erneuerbaren Energien und zur Verbesserung der Energieeffizienz zu fördern. Im Bereich der Wasserversorgung haben die Senkung der sehr hohen Leitungsverluste und der Bau von Kläranlagen Priorität. Eine Spezialaufgabe ist die Reinigung von verunreinigtem Grubenwasser. Deutsches Know-how ist zudem bei städteplanerischen Aufgaben und beim Aufbau von Nahverkehrsnetzen sowie generell bei Ingenieurdienstleistungen gefragt.

Besondere Erwähnung verdient auch der Bereich der Medizintechnik, in dem umfangreiche Investitionen anstehen, um die medizinische Versorgung zu verbessern beziehungsweise sie Millionen Menschen überhaupt erst zugänglich zu machen.

Resümee

Südafrika ist das Tor zu einer rohstoffreichen Region mit wachsender Bevölkerung, großem Investitionsbedarf und steigenden Konsumwünschen. Das Geschäftsumfeld ist insbesondere bei Investitionen nicht einfach, im Vergleich zu vielen anderen Ländern Afrikas allerdings bemerkenswert gut. Mit einem erfahrenen Außenhandelspartner wie der BHF-BANK bestehen insbesondere für Exportgeschäfte sehr gute Voraussetzungen.

Die deutschen Handelskammern bieten immer wieder Informationsveranstaltungen zu Südafrika an, und auch die deutsche Außenhandelskammer in Johannesburg ist eine gute Anlaufstelle, um Fragen zu Handelsgeschäften und Investitionen zu klären. Gegebenenfalls sollte sondiert werden, ob für ein Projekt Fördermöglichkeiten bestehen, wie sie in der Energiewirtschaft oder allgemein seitens der IDC (Industrial Development Corporation; www.idc.co.za) bestehen. Investoren und andere Geschäftsleute etwa aus Brasilien, Indien und China zeigen sich in Südafrika auf jeden Fall sehr engagiert – ein Hinweis darauf, welche Chancen das Land zu bieten hat. ◀

Anzeige

11. Structured FINANCE

Die Kongressmesse für Unternehmensfinanzierung

25.-26. NOVEMBER 2015, ICS INTERNATIONALES CONGRESSCENTER STUTTGART

DAS ERWARTET SIE:

- Zwei Tage Kongress mit Inspiration von über 100 Finanzverantwortlichen und Top-Experten
- Networking pur und Weiterbildung auf höchstem Niveau
- Großer Galaabend u.a. mit der Preisverleihung zum „CFO des Jahres“ und „Treasury des Jahres“

Die Impulsthemen 2015[®]

- Exklusives On-Stage-Interview mit Dr. Sahra Wagenknecht: Marktwirtschaft ohne Kapitalismus – Brauchen wir eine neue Finanzordnung?
- Podiumsdiskussion: Zwischen Strategie und Krisenmanagement – CFOs im Bann von Geo- und Geldpolitik
- Exportfinanzierung – Garantien in unsicherem Umfeld
- China Reloaded: Land der Widersprüche
- Supply Chain Finance in Schwellenländern
- Exportbeschränkungen – na und?

© Programmveröffentlichung Mitte Juli 2015

MITVERANSTALTER



Deloitte



DZ BANK
Zusammen geht mehr.



BNP PARIBAS

COMMERZBANK

LB BW

Noerr

MEDIENPARTNER

DerTreasurer

VERBANDSPARTNER

VERBAND
DEUTSCHER
TREASURER

Jetzt anmelden und Frühbucherrabatt sichern:

www.finance-magazin.de/events

VERANSTALTER

FINANCE
Das Magazin für Finanzwirtschaft

Erfolgsfaktoren bei Rohstofffinanzierungen

Der Export von Maschinen und Anlagen für die Grundstoffindustrie, die Begleitung von Investoren ins Ausland oder auch die Sicherung der Rohstoffversorgung sind von elementarer Bedeutung für die deutsche Wirtschaft. Eine stabile und passende Finanzierung durch einen erfahrenen Bankpartner mit Branchen-Know-how ist für den Erfolg solcher oftmals sehr großvolumigen Rohstoffprojekte entscheidend.



Holger Apel
Abteilungsleiter
Grundstoffindustrie,
KfW IPEX-Bank

holger.apel@kfw.de



Die Betriebsphase bei Rohstoffprojekten erfordert schweres Gerät, das finanziert werden muss.

Bei der Finanzierung von Rohstoffprojekten sind neben den allgemeinen Rahmenbedingungen, die für Finanzierungen in vielen Industriesektoren gelten, noch weitere spezielle Aspekte zu beachten. Zu nennen sind z.B. die häufig sehr hohen Investitionskosten, die zumeist lange Vorlaufzeit bis zum Produktionsbeginn, die speziellen geologischen Risiken, der Einfluss in den Bereichen Umwelt und Soziales oder die durch die Lagerstättegebundenheit oft unvermeidbaren politischen Risiken. Hinzu kommt, dass häufiger sehr kleine Unternehmen, sog. Junior Mining Companies, sehr große Projekte entwickeln. Diese Rahmenbedingungen führen dazu, dass bei der Finanzierung von Rohstoffprojekten bestimmte Finanzierungsarten in den einzelnen Projektphasen typisch und besondere Erfolgsfaktoren zu beachten sind.

Für jede Projektphase die passende Finanzierungsart

Bei der Entwicklung von Rohstoffprojekten gibt es für die üblichen Projektphasen „Exploration“, „Bau“ und „Betrieb“ jeweils

typische Finanzierungsarten, was wesentlich mit dem über die einzelnen Projektphasen abnehmenden Risiko zusammenhängt.

Explorationsphase. In der Explorationsphase steht eigentlich nur Eigenkapital im Rahmen von Beteiligungsfinanzierungen zur Verfügung, da hier die Risiken, insbesondere die Explorationsrisiken, noch sehr hoch sind. Das in dieser Projektphase eingesetzte Eigenkapital kann dementsprechend auch als Risikokapital angesehen werden.

Bauphase. Wenn die Reservenberechnung abgeschlossen und die Machbarkeit des Projekts nachgewiesen sind – meist dargestellt in einer umfassenden Machbarkeitsstudie –, kann mit dem Beginn der Bauphase (zusätzlich) auch Fremdkapital genutzt werden. Sofern die finanzierenden Banken ihre Kreditentscheidung nicht auf etablierte Unternehmen mit ausreichender Bonität abstellen können (Unternehmenskredit), kann das Fremdkapital – der Regelfall bei sogenannten Junior Mining Companies – nur durch



Projektfinanzierungen zur Verfügung gestellt werden.

Betriebsphase. Die Finanzierung der Betriebsphase erfolgt dann idealerweise durch den erwirtschafteten Cashflow, ggf. unter zusätzlicher Nutzung von Betriebsmittelfinanzierungen durch Banken zur Finanzierung des Umlaufvermögens. Angesichts der starken Zyklizität von Rohstoffprojekten legen diese Banken hierbei aber auch großen Wert auf die Bildung von Reservekonten z.B. für unerwartete Preiseinbrüche.

Komplex, aber typisch: die Projektfinanzierung

Als Kreditnehmer tritt bei dieser Finanzierungsart eine Projektgesellschaft auf, die außer dem zu finanzierenden Projekt keine weiteren Aktivitäten hat. Die Kreditvergabe basiert allein auf den prognostizierten Cashflows des Projekts. Die Banken können nur bis zu dessen Fertigstellung auf die Projektsporen zurückgreifen, die als Eigenkapitalgeber hinter der Projektgesellschaft stehen. Dies führt zu einem komplexen und aufwendigen Strukturierungs- und Evaluationsprozess, in den sich verschiedene externe Beteiligte zur Prüfung der rechtlichen, kommerziellen, technischen oder umweltrelevanten Aspekte einbringen. Die dadurch entstehenden hohen Transaktionskosten wiederum führen dazu, dass Projektfinanzierungen erst ab einem gewissen Finanzierungsvolumen sinnvoll sind.

Viele Beteiligte an einem Tisch

Die wesentlichen Beteiligten zur Bereitstellung der Projektfinanzierung sind die Projektsporen und die Banken. Die Projektsporen versorgen die Projektgesellschaft mit Eigenkapital, üblicherweise mindestens 30% der Projektkosten. Außerdem übernehmen sie Fertigstellungsgarantien, unter denen die Banken bis zum Projektende auf die Sporen zurückgreifen können. Die formale Fertigstellung ist erreicht, wenn ein vorher genau festgelegter Fertigstellungstest den zufriedenstellenden Betrieb des Projekts sowie den Absatz der Produktion erfolgreich nachweist.

Als weitere mögliche Beteiligte sind Bauunternehmen, Betreiber sowie Lieferanten und Abnehmer der Produktion zu nennen. Die Bauunternehmen sind über „Engineering, Procurement and Construction Management“-Verträge (EPCM-Verträge) in das Projekt eingebunden und während der Bauphase für die Koordination zuständig. Die Betreiber übernehmen den späteren eigentlichen Betrieb. Die Lieferanten kümmern sich um die Zulieferung von Maschinen und Anlagen während der Bauphase sowie von Betriebsstoffen etc. während der Betriebsphase. Außerdem spielen die Regierungen der Projektländer eine wichtige Rolle. Sie erteilen die notwendigen Lizenzen und Genehmigungen und stellen die erforderliche Infrastruktur bereit.

Umfassende Projektprüfung zur Risikominimierung

Detaillierte Machbarkeitsstudien und Finanzmodelle gehören bei der Projektprüfung zu den wichtigsten Informationsquellen. In den Machbarkeitsstudien werden neben der eigentlichen technischen Machbarkeit auch weitere Aspekte wie die Wirtschaftlichkeit oder die Auswirkungen im Bereich Umwelt und Soziales dargelegt. Bei Rohstoffprojekten kommt zudem der Analyse der Reservensituation eine wesentliche Bedeutung zu. Das Finanzmodell bildet das Projekt hinsichtlich der Cashflows ab und ermöglicht die Sensitivierung einzelner Parameter, um die Robustheit des Projekts zu überprüfen. Hierzu werden üblicherweise u.a. Marktrisiken, Kostenrisiken (Investitions- und Produktionskosten)

sowie auch technische Risiken (z.B. Minderproduktion oder Bauzeitverzögerung) betrachtet. Die Robustheit des Projekts wird dabei durch verschiedene standardisierte Kennzahlen zur Bedienung des Schuldendienstes dargestellt. Hierdurch lässt sich auch festlegen, wie viel Fremdkapital das Projekt überhaupt aufnehmen kann (sog. „Debt Capacity“).

Für erfolgreiche Projektfinanzierungen hat die Aufteilung der Risiken auf die unterschiedlichen Beteiligten eine zentrale Bedeutung. In diesem Zusammenhang gibt es zur Verringerung von Risiken einige gängige Absicherungsmechanismen, die als wesentliche Erfolgsfaktoren für Projektfinanzierungen bei Rohstoffprojekten angesehen werden können. Die folgende Abbildung zeigt einige der

Risikokategorie	Mitigation
geologische Risiken	Anwendung int. Standards (z. B. JORC), ...
technische Risiken	bewährte Technik, erfahrene Projektsporen, erfahrenes Personal, ...
Fertigstellungsrisiken	Fertigstellungsgarantien, erfahrene Projektsporen, erfahrene Bauunternehmen, Cost Overrun Funding, ...
Umwelt-/Sozialrisiken	Anwendung int. Standards (z. B. IFC/Weltbank, Equator Principles), ...
Marktrisiken bzw. wirt. Risiken	Abnahmeverträge, Hedging, Wettbewerbsfähigkeit, Reserve Tail, Cash Sweep, ...
Managementrisiken	erfahrene Projektsporen, erfahrenes Personal, ...
politische Risiken	Versicherungen, Kontenstruktur, lokale Vernetzung, Beteiligung von Entwicklungsbanken, ...

© KfW IPEX-Bank

Erfolgsfaktoren für die Finanzierbarkeit von Rohstoffprojekten



wichtigsten Erfolgsfaktoren für die Finanzierbarkeit solcher Projekte.

Im Endeffekt lassen sich die genannten Erfolgsfaktoren in die drei Kategorien „Projektsponsoren“, „Projekt“ und „Finanzierungsstruktur“ unterteilen. Die Kategorie „Finanzierungsstruktur“ ist direkt von den Banken zu beeinflussen. Denn in eine erfolgreiche Strukturierung müssen Banken auch sektorspezifisches Wissen einbringen. Bei der Analyse werden zudem als Unterstützung für die Banken viele Risiken durch einen „Independent Engineer“ überprüft. Abschließend erfolgt die Kreditvergabe, basierend auf einer Abwägung aller Risiken, so dass nicht alle Erfolgsfaktoren gleichzeitig erfüllt sein müssen.

Beitrag zur Rohstoffsicherung

Mit Finanzierungen für Rohstoffprojekte kann ein Land unter bestimmten Umständen wie eingangs erwähnt auch das Ziel der eigenen Rohstoffsicherung verfolgen. In diesem Zusammenhang sind insbesondere der Ungebundene Finanzkredit („UFK“) und die zugehörige UFK-Deckung des Bundes zu nennen.

Der Begriff „Ungebundener Finanzkredit“ rührt daher, dass dieser von Banken für die Finanzierung von Projekten im Ausland vergeben wird, ohne dabei jedoch an deutsche Exporte gebunden zu sein. Die UFK-Deckung steht bereits seit über 50 Jahren zur Verfügung und dient zur Unter-

stützung bei der Finanzierung von Projekten, die im besonderen Interesse Deutschlands liegen. Hierzu gehören insbesondere Rohstoffprojekte im Ausland, die zur Sicherung der Rohstoffversorgung in Deutschland beitragen.

„Für erfolgreiche Projektfinanzierungen hat die Aufteilung der Risiken auf die unterschiedlichen Beteiligten eine zentrale Bedeutung. Zur Verringerung der Risiken gibt es einige übliche Absicherungsmechanismen, die als wesentliche Erfolgsfaktoren für Projektfinanzierungen bei Rohstoffprojekten angesehen werden können.“

Als Teil der deutschen Förderbank KfW ist die KfW IPEX-Bank bereits seit vielen Jahrzehnten bei der Finanzierung von Rohstoffprojekten engagiert. Ihr Schwerpunkt liegt dabei auf Projekten, die einen Bezug zur deutschen und/oder europäischen Wirtschaft haben. Das über die Jahrzehnte erworbene Wissen über den Rohstoffsektor und die Erfahrung bei der Strukturierung von großvolumigen Projektfinanzierungen macht diese international tätige Spezialbank zu einem verlässlichen Finanzpartner in einem komplexen Markt, der für die Sicherung der Produktionsgrundlage in Deutschland und Europa von zentraler Bedeutung ist.

Anzeige

Rheinland-Pfalz
MINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT, KLIMASCHUTZ,
ENERGIE UND
LANDESPLANUNG

SAVE THE DATE!
7. September 2015

**Forum
Außenwirtschaft
2015**

7. September 2015
Favorite Parkhotel Mainz

**JUBILÄUMSVERANSTALTUNG
20 Jahre Forum Außenwirtschaft**

IHK Arbeitsgemeinschaft
Rheinland-Pfalz
International

**Arbeitsgemeinschaft der
Handwerkskammern Rheinland-Pfalz**

ISB Investitions-
und Strukturbank
Rheinland-Pfalz

www.forum-aussenwirtschaft.de

Aktuelles zum Iran-Embargo: Vorverträge & Co.

Bis zum 30. Juni 2015 sollten die Atomgespräche der E3+3-Staaten und der EU mit dem Iran beendet sein. Was ist dabei herausgekommen? Und können jetzt schon Vorverträge mit iranischen Firmen geschlossen werden, im Vorgriff auf erwartete Lockerungen des Iran-Embargos von EU und USA? Ein Überblick über den Stand der Verhandlungen sowie Handlungsempfehlungen für den Exporteur. – Update vom 7. Juli: Die Verhandlungen werden verlängert bis 10. Juli.



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall

Die Firma D in Deutschland ist Hersteller von Graphitelektroden, die u.a. in Elektro Stahlwerken verwendet werden. Wegen des EU-Iran-Embargos durfte D die Graphitelektroden nicht mehr in den Iran liefern, weil sie im Iran-Verbots-Anhang VII b gelistet sind. Wegen der aktuellen Iran-Gespräche schöpft D jedoch neuen Mut. In der Hoffnung, dass das EU-Iran-Embargo zeitnah gelockert wird, möchte D bereits jetzt wieder vertragliche Beziehungen zum iranischen Kunden I wegen künftiger Lieferungen aufnehmen, ohne jedoch dabei gegen das Iran-Embargo zu verstoßen. Kann D einen Vertrag unter einer Bedingung oder zumindest Vorverträge mit I schließen?

Aktueller Stand der Atomgespräche mit dem Iran

Im Joint Statement vom 2. April 2015 waren die Außenminister der E3+3-Staaten (Deutschland, Frankreich, Großbritannien, USA, China, Russland), der Hohe Repräsentant der EU und der Außenmi-



Vereinbarung kurz vor dem Abschluss – für viele Iran-Geschäfte ist noch geduldiges Warten angesagt.

nister des Iran übereingekommen, wie die Eckpunkte einer bis 30. Juni auszuhandelnden Vereinbarung aussehen sollten (vgl. ExportManager 4/2015, S. 16 ff.). Gegenwärtig sind im Wiener Palais Coburg 250 Diplomaten aus diesen sieben Ländern unter der Koordinierung der EU (Außenbeauftragte Federica Mogherini, politische EU-Direktorin Helga Schmid), des Iran (Vizeaußenminister Abbas Araghchi), der USA (Staatssekretä-

rin Wendy Sherman) und Russlands (Vizeaußenminister Sergej Rjabkow) damit beschäftigt, den Konsens für diese vertragliche Vereinbarung zu erreichen. Leider zeigt sich, dass es immer noch Differenzen zwischen den Vertretern dieser sieben Länder gibt. Dies hat dazu geführt, dass ein Abschluss bis zum 30. Juni praktisch ausgeschlossen war, so dass erst einmal eine Verlängerung (zumindest bis 7. Juli) vereinbart wurde, wobei die Gesprä-

che auch auf Außenministerebene fortgesetzt werden sollen.

Die gegenwärtigen Differenzen hängen vor allem mit der Befürchtung zusammen, der Iran würde keine unangekündigten Besuche der Vertreter der Internationalen Atomenergieorganisation (IAEO) erlauben und deswegen das IAEO-Zusatzprotokoll entweder nicht ratifizieren oder nur mit entsprechenden Vorbehalten.

Hintergrund dessen ist, dass das iranische Parlament am 23. Juni 2015 ein Gesetz gegen die Inspektion von Militäranlagen (mit 87%) bestätigt hat, welches der IAEO Inspektionen von Militäranlagen verbietet. Nach einer Erklärung des iranischen Präsidenten Hassan Rohani sollen der IAEO Inspektionen der Atomanlagen nicht gänzlich verboten werden, soweit diese Besuche im Voraus mit dem Iran koordiniert werden. Die E3+3-Staaten und die EU werden aber sicher auf unangekündigte Inspektionsmöglichkeiten bestehen. Weitere Streitpunkte sind die Modalitäten und der Zeitplan für die Beendigung des EU/US-Iran-Embargos



sowie die Frage einer automatischen Rückkehr zum Sanktionsregime, wenn Teheran sich nicht an den Deal hält. Zu weiteren Irritationen führte, dass die Wiener Verhandlungen mit Hilfe eines Computervirus ausspioniert wurden und dass es angeblich Druck der USA gegeben haben soll, weswegen die geistlichen Führer des Iran mit einem Aus für die Atomgespräche drohten.

Lösung des Ausgangsfalls

Nach dem EU-Iran-Embargo ist nicht nur die Lieferung der in Anhang VII b gelisteten Graphitelektroden an iranische Personen verboten, sondern auch schon deren Verkauf. Rein theoretisch kann man darüber rätseln, ob ein Kaufvertrag unter einer aufschiebenden Bedingung (also z.B. unter der Bedingung, dass das EU-Iran-Embargo

„Bis zu einer weitgehenden Aufhebung des Iran-Embargos ist es wichtig, keine Vorverträge über verbotene Güter zu schließen, weil sonst ein Embargoverstoß drohen kann – allenfalls Absichtserklärungen (im engen Sinne) dürfen fixiert werden.“

aufgehoben wird) unter das Verbot des „Verkaufens“ fällt: Sollte die Bedingung nicht eintreten, würde die Verkaufspflicht nicht gelten. Vom praktischen Ergebnis her dürfte diese Lösung aber zu riskant

sein, weil sowohl das EU- als auch das US-Iran-Embargo ersichtlich auch das Vorfeld solcher Geschäfte verbieten wollen: Erfasst sind neben dem Verkauf auch Aktivitäten wie Finanzierungen, technische Hilfen, Abschluss eines Versicherungsvertrags etc. Dies führt zu der Vermutung, dass ein Vertragsschluss unter einer solchen Bedingung ebenfalls unter das Verbot fallen dürfte. Auch praktische Überlegungen sprechen für dieses Ergebnis: So dürfte es u.a. sehr schwierig sein, die Bedingung so zu formulieren, dass diese genau bestimmbar ist. Es würden sich Fragen stellen, ob ein solcher Vertrag unter einer Bedingung, der gegenwärtig mit einem Verkaufs- und Lieferverbot für diese Güter in den Iran kollidiert, nach § 134 BGB (also wegen des Verstoßes gegen ein gesetzliches Verbot) evtl. nichtig ist. Die bessere Lösung dürfte darin liegen, allein die Absichtserklärungen vertraglich zu fixieren durch einen *Letter of Intent (LoI)*. Allerdings muss es ein LoI im engen Sinne sein, so dass sich daraus noch keine vertraglichen Verpflichtungen ergeben – denn sonst würde wieder die gleiche Situation wie bei einem Vertrag unter einer Bedingung bestehen. Ein solcher LoI oder ein solches *MoU (Memorandum of Understanding)* sind daher deutlich abzugrenzen von Vorverträgen, Optionen oder von Verträgen unter einer Bedingung. Angesichts dieser rechtlichen Feinheiten, die hierbei zu beachten sind, dürfte sich die Hinzuziehung eines Exportanwaltes anbieten, um einen Embargoverstoß durch den Abschluss eines Vorvertrages zu vermeiden.

Resümee

Es ist sehr wahrscheinlich, dass es zu dieser Vereinbarung zwischen den E3+3-Staaten, der EU und des Iran kommt. Dies geschah noch nicht zum 30. Juni, sondern wird erst zu einem späteren Zeitpunkt in der nahen Zukunft (evtl. im Juli) folgen. Das wird dazu führen, dass die augenblicklichen Erleichterungen entsprechend verlängert werden (sie sind erst einmal bis 7. Juli verlängert worden). Erst wenn es dann tatsächlich zu einem solchen Ver-

„Angesichts noch verbleibender Differenzen gelang noch keine Einigung der sieben Staaten bei den Atomgesprächen in Wien – doch eine solche Vereinbarung in naher Zukunft ist sehr wahrscheinlich.“

tragsabschluss kommt und der Iran sich an seine Verpflichtungen hält, besteht die begründete Erwartung, dass das EU- und das US-Iran-Embargo binnen ca. neun Monaten weitgehend aufgehoben werden. Bis zu einer solchen weitgehenden Aufhebung ist es wichtig, dass keine Angebote oder Vorverträge zu Gütern abgegeben werden, deren Lieferung und Verkauf in den Iran verboten ist. Möglich ist allenfalls ein LoI im engen Sinne, das also so formuliert wird, dass noch keine vertraglichen Lieferpflichten entstehen; alles andere könnte einen Embargoverstoß darstellen.

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
 E-Mail: aussenwirtschaft@bundesanzeiger.de
 Fax: 02 21/9 76 68-232 · in jeder Fachbuchhandlung



Bundesanzeiger Verlag

www.bundesanzeiger-verlag.de

Praxisnahe Anleitung für die Zollabwicklung

Die Einordnung von Handelswaren und Vertragspartnern, das Ausfüllen elektronischer oder physischer Formulare oder die Ermittlung von Zollwert und Zollsatz sind für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Exportabteilungen deutscher Unternehmen Tagesgeschäft. Ein kurzweiliger Ratgeber erläutert die Grundlagen für Schnelleinsteiger nun Schritt für Schritt mit praktischen Beispielen, Aufgaben und Lösungen.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Das deutsche und europäische Zollwesen auf 150 Seiten? „Das Versprechen eines ‚Schnelleinstiegs‘ ist etwa so gut wie das Versprechen, dass man seine Steuererklärung auf dem Bierdeckel errechnen kann“, gibt Gert Wagner bereits im Vorwort zu. Der Autor der Neuerscheinung „Schnelleinstieg Zoll für Import und Export“ aus dem Haufe-Verlag verkauft seine Arbeit damit aber unter Wert.

Bereits die Einführung bietet mit einer kurzen Übersicht über die deutsche Zollverwaltung, das Zollgebiet der EG, internationale Organisationen sowie einem ersten Blick auf Zollrecht und Abwicklungssysteme eine schnelle Standortbestimmung. Lediglich die auszugsweise Auflistung der deutschen Außenhandelsdaten seit 1950 wäre besser durch einen kurzen Text sowie eine Erwähnung der Außenhandelsaktivitäten der deutschen Unternehmen ersetzt worden. So sind laut Statistischem Bundesamt 60% der derzeit 700.000 Unternehmen mit Außenhandels-tätigkeit lediglich als Importeure aktiv, auf 27% entfallen währenddessen 95% des gesamten Außenhandelsumsatzes.



Das Kapitel „Vor dem Kaufvertrag“ behandelt Prüfungs- und Genehmigungserfordernisse, weist auf den Status des zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten hin und liefert ein anschauliches Beispiel für ein einfaches Importgeschäft. Ausführlich widmen sich die folgenden Kapitel dem

Export und Import im Intra- und Extrahandel. Weitere Aspekte wie das Ursprungsrecht sowie Nichterhebungsverfahren und Verfahren von wirtschaftlicher Bedeutung runden die Darstellung ab.

„Wer die gut strukturierte Einstiegshilfe durchgearbeitet und sich der online angebotenen Arbeitshilfen bedient hat, erhält einen guten Zugang zum Außenhandelsgeschäft eines mittelständischen Betriebs.“

Gut strukturierte Einstiegshilfe

Tatsächlich hat, wer die gut strukturierte Einstiegshilfe durchgearbeitet und sich der online angebotenen Arbeitshilfen bedient hat, einen guten Zugang zum Außenhandelsgeschäft eines mittelständischen Betriebs ohne allzu spezielle Waren und Kunden. Insbesondere dürfte dann auch das Verständnis für die kaufmännischen Aspekte und den ständigen Aktualisierungsbedarfs des Zollverfahrens gewachsen sein.

Der Übersichtlichkeit dienlich ist die umfangreiche Auslagerung von Begriffserklärungen und Listen in den weitere gut 50 Seiten langen Anhang. Mit vielen Praxisbeispielen und Hinweisen auf Primärquellen im In- und Ausland erreicht der Autor sein unausgesprochenes Ziel: den Leser in die Lage zu versetzen, ausgehend von dem sicheren Boden der gemeister-ten Lektüre, die nächsten Schritte selbst zu gehen: Learning by Doing.

Einfuhrbestimmungen

Eine sinnvolle Ergänzung und Vertiefung bietet das „Handbuch für Export und Versand“ aus dem Storck-Verlag Hamburg. Auf über 650 Seiten liefern die Autoren nach einem Einführungskapitel einen Überblick über die Einfuhrbestimmungen von mehr als 200 Ländern und Zollgebieten. Die knappe, zumeist formal gehaltene Darstellung bietet – im Bedarfsfall nach dem Studium des „Schnelleinstiegs“ – einen direkten Zugang zu den lokalen Regelungen für Einfuhr, Dokumentation, Zertifizierung, Verpackung, Versicherung und Finanzierung. ◀

Strategische Partner



Amber Road
Irene Kasapis
Marketing Coordinator
Luisenstraße 14
80333 München
(089) 200 03 41-14
IreneKasapis@AmberRoad.com



Atradius Kreditversicherung
Esther Blömer
Referentin Unternehmens-
kommunikation
Opladener Straße 14
50679 Köln
(02 21) 20 44-19 92
Esther.Bloemer@atradius.com



BHF-BANK Aktiengesellschaft
Constanze Neumann
Stellvertretende Abteilungs-
direktorin Strukturierte
Außenhandelsfinanzierungen
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
(069) 718-26 54
constanze.neumann@
bhf-bank.com



Bisnode Deutschland GmbH
Sylvianne Heinemann
Corporate & Product
Communications Manager
Robert-Bosch-Straße 11
64293 Darmstadt
(0 61 51) 380-625
sylvianne.heinemann@
bisnode.com



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



Commerzbank AG
Martin Keller
Bereichsleiter
Product Management
Kaiserstraße 16
60311 Frankfurt am Main
(069) 136-8 91 18
martin.keller@
commerzbank.com



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



dbh Logistics IT AG
Ina-Sophie Kramer
Presse und Kommunikation
Martinstr. 47-49
28195 Bremen
(04 21) 309 02-71
presse@dbh.de



Deutsche Bank AG
Global Transaction Banking
Lothar Meenen
Leiter Cash Management
Corporates/Trade Finance
Deutschland
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-3 88 81
lothar.meenen@db.com



Deutsche Finetrading AG
Anja Schwaer-Haller
Kommunikation
Am Kanal 2-4
49549 Ladbergen
(0 54 85) 83 00-90
info@dft-ag.de



Deutsche Messe AG
Hartwig von Saß
Leiter Kommunikation
Messegelände
30251 Hannover
(05 11) 89-3 10 10
hartwig.vonsass@messe.de



Graf von Westphalen
Dr. Lothar Harings
Rechtsanwalt
Poststraße 9 – Alte Post
20354 Hamburg
(040) 3 59 22-278
l.harings@gvw.com



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



HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
Silke Holstenberg
Marketing Manager
Corporate Banking
Königsallee 21/23
40212 Düsseldorf
(02 11) 910-19 59
silke.holstenberg@hsbc.de



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

IMPRESSUM

Herausgebender Verlag:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Geschäftsführung:
Dr. André Hülsbömer, Jürgen Kiehl
Vorsitzender der Geschäftsleitung:
Bastian Frien
Frankenallee 68-72,
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main

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

Redaktion:
Sylvia Röhrig

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

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

Strategische Partner:
Amber Road, Atradius, BHF-BANK,
Bisnode Deutschland, Coface,
Commerzbank, Credimundi, dbh
Logistics, Deutsche Bank, Deutsche
Finetrading, Deutsche Messe,
Graf von Westphalen, Hohmann
Rechtsanwälte, HSBC Trinkaus &
Burkhardt, KfW IPEX-Bank

Haftungsausschluss:
Alle Angaben wurden sorgfältig
recherchiert und zusammenge-
stellt. Für die Richtigkeit und Voll-
ständigkeit des Inhalts des Export-
Managers übernehmen Verlag
und Redaktion keine Gewähr.