

ExportManager

Ausgabe 6 | 11. Juli 2018
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Ausgangspunkt Nigeria | Zugpferd Südafrika | Afrika-Strategie | Schuldenrisiko Ostafrika | Zahlungsmoral Amerika | Exporterwartungen | Zoll von Brexit bis UZK | Währungsstress | EU-Antiboykottrecht und Iran-Embargo | Kampf gegen Betrugskarusselle



Die Länder südlich der Sahara bieten ausländischen Unternehmen einige interessante Geschäftspotentiale: Die Bevölkerung wächst, die regionale Zusammenarbeit nimmt zu, und die Konkurrenz aus Fernost ist bereits aktiv. Besonders Nigeria, Ostafrika und das südliche Afrika sind aktuell im Fokus, auch wenn die Risiken erhöht sind.

Die vorliegende Ausgabe des **Export-Managers** geht darüber hinaus auf die Zahlungserfahrungen in Amerika und den Umgang mit den Währungen der Schwellenländer ein. Wir stellen die Ergebnisse des ExportManager-Panels vor und blicken auf die Zollpraxis. Weitere Themen sind das EU-Antiboykottrecht und das US-Iran-Embargo sowie die Bekämpfung des Betrugs durch Umsatzsteuerkarusselle in der EU.

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

- ▶ **Keine Afrika-Strategie ohne Nigeria** 3
Alfred Idialu, Regional Manager International Banking, ODDO BHF
- ▶ **Südliches Afrika – im Windschatten des Zugpferds** 5
Christian Toben, Regional Head Africa, Commerzbank
- ▶ **Subsahara-Afrika – wohin geht die Reise?** 7
Andreas Voss, Chief Country Representative Nigeria, Head of Trade Finance Financial Institutions Sub-Saharan Africa, Deutsche Bank AG,
Frank Aldenhoff, Trade Finance Financial Institutions, Team Head – East & Southern Africa and Iberia, Deutsche Bank AG
- ▶ **Ostafrikas Infrastrukturausbau erhöht Verschuldung** 10
Christoph Witte, Country Manager, Credendo
- ▶ **Zahlungsmoral in Amerika verschlechtert sich** 13
Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung

Vernetzen

- ▶ **Exporterwartungen bleiben trotz Risiken stabil** 15
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA
- ▶ **Praxisnahe Zollthemen im Schatten des Brexits** 17
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

Finanzieren

- ▶ **Stress für die Währungen der Schwellenländer** 19
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

Liefern

- ▶ **Antiboykottrecht und das US-Iran-Embargo** 21
PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte
- ▶ **EU will Betrugskarussell stoppen** 24
Arne Mielken, BA (Hons) MA MEx (Grad) CCLS, Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road

Strategische Partner und Impressum 26

Keine Afrika-Strategie ohne Nigeria

Die kulturell vielfältige Nation ist mehr als nur ein Ölexporteur. Mit seinen 184 Millionen Einwohnern spielt das bevölkerungsreichste Land Afrikas eine Schlüsselrolle in Westafrika und birgt zudem großes Potential für ausländische Investoren. Grund dafür ist nicht nur der Reichtum an natürlichen Ressourcen wie Öl und Erdgas – in der größten Volkswirtschaft Afrikas befindet sich z.B. auch die zweitgrößte Filmindustrie der Welt.



Die größte Volkswirtschaft der Region ist ein guter Ausgangspunkt für Geschäfte in Westafrika.

Wirtschaft auf Wachstumskurs

Nach der Ölkrise in den Jahren 2015 und 2016 wird für das Jahr 2018 mit einem Wirtschaftswachstum von 2,1% in Nigeria gerechnet. Angetrieben durch die Erholung der Ölproduktion (aktuell ca. 2 Mio Barrel täglich), durch ein inklusives Wachstum in der Agrarwirtschaft und die verbesserte Verfügbarkeit von Fremdwährungen konnten bereits im vergangenen

Jahr positive Effekte für die Aktivitäten und Investitionen im Privatsektor erzielt werden. Weiterhin unterstützt der Wachstumsplan 2017–2020 der nigerianischen Regierung die Erholung der Wirtschaft. Dieser sieht u.a. Investitionen in die Agrarwirtschaft (z.B. in den Anbau von Reis oder Tomaten) vor, so dass die Abhängigkeit von Importen reduziert und Devisengeschont werden. Diese Maßnahmen tragen dazu bei, dass für 2019 mit einer

Wachstumsrate von 2,8% gerechnet werden kann.

Investitionen in die Infrastruktur

Vom Bau neuer Häfen über die Erweiterung des Stromnetzes bis hin zur Verbesserung der Telekommunikation: In Nigeria gibt es einen hohen Bedarf am Ausbau der Infrastruktur, wodurch sich die Nachfrage nach Industrieausrüstungen erhöht. Dies birgt reichlich Potential für Investitionen und Projekte, z.B. in der Bauwirtschaft. Ein nennenswertes Beispiel ist die Freihandelszone von Lekki, wo derzeit ein Dry Port sowie die Ö Raffinerie von Dangote gebaut werden.

Auch die aktuelle Regierung unterstützt die Infrastrukturinvestitionen mit Haushaltsmitteln. Um das hohe Verkehrsaufkommen zu reduzieren und dem steigenden Wohnungsmangel aufgrund des Bevölkerungswachstums entgegenzutreten, entsteht vor der Küste von Lagos ein neuer Stadtteil. Das Bauprojekt Eko Atlantic sieht die Entstehung von Tausenden Büro- und Wohnräumen vor.



Alfred Idialu

Regional Manager International Banking, ODDO BHF

alfred.idialu@bhf-bank.com

Im Jahr 2017 kamen 4% der nigerianischen Importe aus Deutschland, u.a. Maschinen (25,1%), Nahrungsmittel (16,1%), Elektrotechnik (6,4%), Kfz und Kfz-Teile (5,3%), Industriechemikalien (4%) und Kunststoffe (4%). Aus Nigeria importierte Deutschland 2017 u.a. Erdöl (83,8%), Nahrungsmittel (9,9%), Rohstoffe (4,8%), Petrochemie (0,5%) sowie natürliche Öle, Fette, Wachse (0,4%). Um die Handelsbeziehung zwischen den beiden Ländern zu stärken, wurden eine Außenhandelskammer eingerichtet sowie Programme der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) in Nigeria implementiert.

Trotz der bestehenden Kooperationen und Exporte herrscht weiterhin ein großer Bedarf an Investitionen in der Chemie- und Pharmaindustrie, der Automobilindustrie, dem Maschinenbau und vielen weiteren Sektoren. Die nigerianische Wirtschaft bildet dank der gut ausgebildeten Bevölkerung den potentialreichsten Markt Afrikas, insbesondere in den Bereichen Infrastrukturbau und Produktion bzw. Verkauf von Konsumgütern. Mit sei-

nen 36 autonomen Bundesstaaten zeichnet sich die Föderation durch eine ethnisch und kulturell vielfältige Gesellschaft aus. Die wachsende Mittelschicht übt einen positiven Einfluss in Nigeria aus, da sie durch ihre Kaufkraft eine große Nachfrage an Haushaltswaren, Elektrogeräten, Mode, Genussmitteln und Unterhaltungsmedien generiert. So ist Nigeria einer der größten Konsumenten von Champagner und Cognac weltweit.

Ansiedlung deutscher Unternehmen

Obwohl die Präsenz deutscher Unternehmen in Nigeria immer noch gering ist, zeigen Bosch und Siemens, dass das Land durchaus ein interessanter Standort ist. Der Chemiekonzern Merck betreibt bereits ein Innovationszentrum in Lagos. Um die Präsenz von ausländischen Unternehmen und dadurch Investitionen in Nigeria zu stärken, stellte der Minister für Handel und Investitionen bei seinem Besuch in Berlin 2016 sein Programm zum Abbau der Markteintrittsbarrieren vor, das u.a. eine Firmenanmeldung innerhalb von 15 Minuten ermöglichen soll.

Rückgrat Finanzindustrie

Die Performance und die Stabilität des nigerianischen Bankensystems sind eng verbunden mit der Entwicklung der nigerianischen Wirtschaft. Dabei spielt die nigerianische Zentralbank, welche als aktiver Akteur auf dem Markt auftritt, die Bankenbranche reguliert und den Markt

mit Fremddevisen versorgt, eine wichtige Rolle. Durch ihre Reformen konnte während der Ölkrise 2015–2016 verhindert werden, dass die Banken und die Volkswirtschaft größeren Schaden durch die fallenden Ölpreise davontrugen.

Die Arbeit der Zentralbank trägt Früchte: Aktuell sind die Fremdwährungsreserven in Höhe von 48 Mio USD auf einem Fünfjahreshoch. Die nigerianischen Banken sind hochprofessionell und international gut vernetzt. Die Korrespondenzbanken von ODDO BHF decken 85% des Marktes ab und unterstützen das Institut beim Einsatz seiner Expertise im kurzfristigen Außenhandel sowie in langfristigen ECA-gedeckten Finanzierungen.

Politische Stabilität

Es bleibt festzuhalten, dass Nigeria als Emerging- und Frontier-Markt ähnlich signifikante Wachstumspotentiale wie die BRIC-Länder aufweist. Unter aktuellen Gegebenheiten kann sich das Land voraussichtlich zu einer der größten Volkswirtschaften der Welt im 21. Jahrhundert entwickeln. Diese Entwicklung profitiert von einer stabilen politischen Lage. Als letzter Meilenstein ist die friedlich abgelaufene Präsidentschaftswahl 2015 zu nennen, die mit einem parteiübergreifenden Machtwechsel einherging. Deshalb ist anzunehmen, dass auch die bevorstehenden Wahlen 2019 keine Gefährdung für die politische Stabilität darstellen werden. ◀

HAUFE.
AKADEMIE



Anzeige

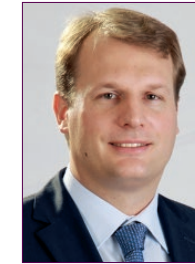
HANDLUNGSSICHERHEIT IM INTERNATIONALEN UMFELD.

—
[www.haufe-akademie.de/
international-business](http://www.haufe-akademie.de/international-business)

Entdecken Sie unsere Welt des International Business:
Seminare, Inhouse-Trainings, e-Learnings, Coachings, kostenlose
Fachartikel und vieles mehr in deutscher und englischer Sprache.

Südliches Afrika – im Windschatten des Zugpferds

Die Kluft zwischen den Ländern des südlichen Afrikas könnte kaum größer sein: Arm trifft auf Reich, modernste Infrastrukturen auf Dritte Welt. Trotzdem zeigt die Entwicklungskurve nach oben: Das Zauberwort heißt regionale Kooperation. Denn gemeinsam ist man stärker – und gemeinsam wollen die Staaten den Turnaround schaffen. Aus dem Fernen Osten kommt dazu nicht ganz uneigennützige Hilfe



Christian Toben
Regional Head Africa,
Commerzbank

christian.toben@commerzbank.com

Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika und eSwatini (zuvor Swasiland) – das sind in der Definition der Vereinten Nationen die Länder, die unter den Begriff südliches Afrika fallen. Gleichzeitig bilden sie auch die Mitgliedstaaten der Southern African Customs Union (SACU), die Zollunion sowie enge Wirtschafts- und Finanzkooperation in einem ist.

Die 1910 gegründete SACU – übrigens die älteste Vereinigung dieser Art weltweit – hat sich mittlerweile zu einem wichtigen Wirtschaftsmotor der Region entwickelt. Mit ihrem Sitz in Windhoek (Namibia) sorgt sie für eine enge und vor allem ausgeglichene Kooperation zwischen dem wirtschaftlich starken Südafrika und den restlichen Staaten des südlichen Afrikas. Durch die Regelungen der Zollunion bilden die fünf Länder ein einheitliches Wirtschaftsgebiet und den einzigen vollintegrierten Markt Afrikas. Die Zolleinnahmen der SACU werden in Relation zum intraregionalen Handel der Mitgliedsländer gesetzt und dementsprechend allokiert. Gleichzeitig werden die Einnahmen aus Verbrauchsteuern zu 85% gemäß dem



Südafrika ist die führende Volkswirtschaft im südlichen Afrika. Das Land am Kap der Guten Hoffnung gilt traditionell als Anziehungspunkt für Investoren.



Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Länder geteilt, 15% fließen in einen Entwicklungsfonds.

Motor der Region

Südafrika hat seine führende Rolle in der SACU nicht ohne Grund: Das Land am Kap der Guten Hoffnung gilt traditionell als Anziehungspunkt für Investoren, überzeugt außer mit wirtschaftlicher und politischer Stabilität mit einer guten Infrastruktur, guten Investitionsbedingungen und einem leistungsfähigen Bankensystem. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) steigt kontinuierlich – nicht zuletzt deshalb, weil in der führenden afrikanischen Wirtschaftsnation 75% der erfolgreichsten Unternehmen des Kontinents ansässig sind. Seinen Wohlstand hat das Land vor allem dem Bergbau, dem Finanzsektor und einer dynamischen Landwirtschaft zu verdanken.

In der Summe bietet Südafrika damit viele attraktive Möglichkeiten für Investoren – sei es aufgrund seiner Demographie, der diversifizierten und produktiven Wirtschaft, reichlich vorhandener natürlicher Ressourcen oder eines transparenten Rechtssystems. Besonders Investitionen in die Technologie, im Einzelhandel, zum Teil im Gesundheitswesen und in der privaten Bildung haben sich in der Vergangenheit als erfolgreich erwiesen.

Herausforderungen, vor denen das Land um Präsident Ramaphosa steht, gibt es

allerdings auch. Obwohl das Ende der Apartheid lange zurückliegt, sind deren Folgen noch heute spürbar. Um hier wieder ein Gleichgewicht zwischen schwarzer und weißer Bevölkerung herzustellen, muss das Pro-Kopf-BIP noch deutlicher steigen und vor allem fairer verteilt werden. Auch im Finanzsystem besteht noch Nachholbedarf. Zwar hat sich die Währung des Lands – der Rand – im Kern relativ stabilisiert, jedoch verfügt Südafrika über wenig nationale Ersparnisse und ist auf Auslandskapital angewiesen. Ramaphosa hat in diesem Bereich schon Reformen angekündigt, die nun umgesetzt werden müssen.

SACU trägt Früchte

Auch Namibia gehört zu den aufstrebenden Ländern im Süden Afrikas – und ist dabei ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche regionale Integration. Bei gerade einmal 2,5 Millionen Einwohnern handelt es sich um eine vergleichsweise kleine, dafür aber umso vielfältigere Wirtschaft – ihr Angebot reicht vom Bergbau über den Handel bis zum Tourismus. Aktuell wird vor allem viel in die Entwicklung der Wasserinfrastruktur, in die Stromerzeugung sowie insbesondere in den Ausbau von Straßen, Schienen und Häfen investiert.

Das Land erzielt damit bemerkenswerte Erfolge: Nach eher schwächeren Jahren wird für die kommenden 24 Monate ein BIP-Wachstum von bis zu 3,3% erwartet. Dieser Aufschwung bietet eine gute Mög-

lichkeit für grenzüberschreitenden Handel, ganz besonders für deutsche Unternehmen bzw. Länder der EU, die ohnehin eine der wichtigsten Exportdestinationen für namibische Bergbauprodukte ist.

Der Erfolg Namibias zeigt, wie wichtig die Regionalisierung für Schwellenländer und eher unterentwickelte Wirtschaften ist. Denn die SACU sorgt dafür, dass ärmere Länder vom Erfolg ihrer Zugpferde profitieren. So hat neben Namibia auch Botswana kräftig aufgeholt und gilt als kleines Südafrika. Gleichzeitig sind Lesotho und eSwatini noch immer sehr abhängig von den Leistungen der anderen. Deshalb wird aktuell daran gearbeitet, die wirtschaftliche Durchschlagskraft des Bündnisses durch internationale Kooperation noch weiter zu stärken. Entscheidende Partner sind zum einen China, zum anderen Indien und Japan.

Asien investiert immens

China interessiert sich schon länger für die SACU-Zone. Im Zuge der Belt-and-Road-Initiative (BRI), die nicht nur, aber besonders auf Ostafrika abzielt, ist auch ein Ausbau der Beziehungen zum südlichen Afrika denkbar. Die geplante BRI in Afrika ist dabei nicht nur eine langfristige und ehrgeizige Initiative, es ist auch eine große finanzielle Herausforderung. Als ersten Schritt wollen die chinesischen Banken deshalb zunächst ihre Präsenz in den entsprechenden Regionen der SACU erhöhen. Wichtig ist, dass die Kosten der

einzelnen Projekte auch an die finanzielle Situation der jeweiligen Staaten angepasst werden. Auf diese Weise profitieren die Mitglieder der SACU gleich dreifach: einfachere Handelswege und bessere Infrastruktur mit bereitgestellter Finanzierung.

Ebenfalls den Fokus auf die SACU legt der Asia-Africa Growth Corridor von Indien und Japan. Was man als Konkurrenz zur BRI sehen könnte, ist im Ansatz jedoch etwas ganz anderes. Im Gegensatz zu Chinas hauptsächlichem Schwerpunkt Verbesserung der Infrastruktur verfolgt der Growth Corridor gleich vier ehrgeizige Ziele: Entwicklung und Zusammenarbeit, nachhaltige und belastbare Infrastruktur, Verbesserung der Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie Förderung von Partnerschaften. Das Ziel ist die Vernetzung zwischen Afrika und der Region des Indischen Ozeans.

Die Zeichen stehen also deutlich auf Wandel im südlichen Afrika – sei es durch Bündnisse wie die SACU oder durch asiatische Initiativen. Sicher ist: Die Länder der Region stehen in den kommenden Jahren vor großen Veränderungen und Herausforderungen – Herausforderungen, die aber auch attraktive Chancen mit sich bringen, nicht nur für die betroffenen Länder, sondern auch für deutsche Unternehmen.



Subsahara-Afrika – wohin geht die Reise?

Niedrige Rohstoffpreise, nur zögerlich umgesetzte Reformen sowie unsichere politische Verhältnisse haben das Bild vieler Unternehmen von Subsahara-Afrika geprägt. Mit dem Anstieg der Rohstoffpreise und neuen politischen Initiativen der Bundesrepublik Deutschland, wie dem „Compact with Africa“, steigt das Interesse deutscher Unternehmen an Afrika wieder. Andreas Voss und Frank Aldenhoff berichten im Gespräch mit dem ExportManager über ihre Einschätzung der aktuellen Situation in Subsahara-Afrika.



Andreas Voss
Chief Country Representative
Nigeria, Head of Trade
Finance Financial Institutions
Sub-Saharan Africa,
Deutsche Bank AG
andreas-a.voss@db.com

▽ Nach dem stark rückläufigen Wirtschaftswachstum in der Region Subsahara-Afrika scheint sich die Wirtschaft im Jahr 2018 deutlich zu erholen. Wie beurteilen Sie die Situation?

▲ Andreas Voss: Nach Jahren starken Wirtschaftswachstums hat Subsahara-Afrika zwischen 2015 und Mitte 2017 starke Wachstumseinbußen hinnehmen müssen. Einige Länder wie Nigeria und Angola wurden sogar so schlimm getroffen, dass man die Wirtschaftsentwicklung als rezessiv bezeichnen musste. Diese Entwicklung hat sich zum Glück 2017 gedreht, und die Wirtschaftsleistung ist wieder gewachsen. Für 2018 sehen wir diesen positiven Trend unverändert und rechnen mit einem moderaten Wachstum der Wirtschaft in Subsahara-Afrika von um die 3% (IMF, Regional Economic Outlook, April 2018). Das reicht zwar sicherlich nicht aus, um von einer grundlegend geänderten Situation zu sprechen, aber dennoch ist diese Entwicklung als positiv zu bezeichnen. Einige Länder in Subsahara-Afrika werden deutlich über diesem Durchschnittswert wachsen.



Nairobi ist das Finanz- und Dienstleistungszentrum Kenias.

▽ Was hat sich im Vergleich zu den Vorjahren denn tatsächlich geändert?

▲ Andreas Voss: Das ist in den Ländern sehr unterschiedlich, und dazu muss man die Länder einzeln analysieren. Die Trendumkehr wurde sicherlich vor allem durch verbesserte Aussichten in den größten Marktwirtschaften der Region herbeigeführt. Nigerias Wirtschaft profitiert beispielsweise eindeutig von den

höheren Ölpreisen und damit auch von einer verbesserten Versorgung des lokalen Devisenmarktes. US-Dollar und Euro waren dort in der Vergangenheit knapp, und viele Handelsgeschäfte konnten gar nicht oder nur stark verzögert abgewickelt werden. Das hat sich heute erheblich geändert. Dennoch bleibt es ratsam, sich ausführlich mit der Wahl der ausländischen Partnerbank zu beschäftigen. Die Banken in Nigeria mussten in der Rezes-



Frank Aldenhoff
Trade Finance Financial Institutions,
Team Head – East &
Southern Africa and Iberia,
Deutsche Bank AG
frank.aldenhoff@db.com

sion einige externe Negativentwicklungen kompensieren, die auch für größere Banken nicht einfach zu verdauen waren.

▲ Frank Aldenhoff: Die Wirtschaft Südafrikas hat durch den Amtsantritt von Cyril Ramaphosa neues Vertrauen gefasst. Die Wirtschaftsstimmung ist heute deutlich positiver, was auch über die Landesgrenzen hinweg Wirkung zeigen wird. Die geklärten politischen Verhältnisse in Kenia, insbesondere nach dem „Handschlag“ zwischen Präsident Kenyatta und Oppositionsführer Odinga Anfang April, sorgen ebenfalls für zurückgewonnenes Vertrauen in die Stabilität des Landes.

▽ Welche Länder schätzen Sie momentan als besonders dynamisch und damit



interessant für deutsche Unternehmen ein?

▲ Frank Aldenhoff: Kenia ist und bleibt das Zugpferd im Osten Afrikas mit einem starken Finanz- und Dienstleistungssektor. Die Unklarheiten rund um die letzten Präsidenten- und Parlamentswahlen 2017 sowie drei Bankpleiten 2016 hatten die Wirtschaftsdynamik ein Stück weit gelähmt. Für 2018 und 2019 wird ein Wirtschaftswachstum von 5,5% bzw. 6,0% vorausgesagt (IMF, Regional Economic Outlook, April 2018). Nairobi ist ein „Hub“ für viele international tätige Unternehmen und ein politischer Knotenpunkt, von dem aus Geschäfte in der Region mit relativ guter Infrastruktur gesteuert und angestoßen werden können. Schlechte Straßen- und Schienenverhältnisse sind weiterhin Realität und bilden ein Hindernis, insbesondere für den innerafrikanischen Handel. Sehr positiv wirkt hier aber die fortschreitende wirtschaftliche Integration mit den Ländern der „East African Community“ (EAC), die einen weitestgehend freien Verkehr von Waren und Arbeitskräften ermöglicht. Mittlerweile gibt es übrigens ein EAC-Visum, welches das Reisen in die und innerhalb der Region sehr erleichtert und online beantragt sowie erworben werden kann.

▲ Andreas Voss: In Westafrika dominiert Nigeria als größte Volkswirtschaft in Subsahara-Afrika. Es wird erwartet, dass die Wirtschaftsleistung 2018 um 2,1% zulegt (IMF, Regional Economic Outlook, April

2018). Gemessen an dem Bevölkerungswachstum, ist das natürlich zu wenig. Dennoch sollte man sich davon nicht abschrecken lassen. Nigeria bietet unverändert zahlreiche Geschäftspotentiale und ist Deutschland gegenüber sehr aufgeschlossen. Die Regierungsleistung unter Präsident Buhari mag für viele unter den hohen Erwartungen liegen. Schaut man aber genauer hin, hat die Regierung unter dem „Economic Restructuring and

„Nairobi ist ein ‚Hub‘ für viele international tätige Unternehmen und ein politischer Knotenpunkt, von dem aus Geschäfte in der Region mit relativ guter Infrastruktur gesteuert und angestoßen werden können.“

Growth Plan“ durchaus Reformen eingeleitet, die sich bereits heute im Bereich „Ease of doing Business“, aber auch in den Sektoren Infrastruktur und Landwirtschaft positiv auswirken. Im frankophonen Teil Westafrikas empfehle ich, einen genaueren Blick auf den Senegal zu werfen. Für deutsche Unternehmen ist der frankophone Teil Afrikas nicht ganz einfach zu erschließen, da die Volkswirtschaften traditionell sehr stark auf Frankreich ausgerichtet sind und Französisch als Sprache für den nachhaltigen Geschäftserfolg unabdingbar ist. Im Senegal passiert aber momentan sehr viel. Das prognostizierte Wirtschaftswachstum für 2018 liegt bei 7% (IMF, Regional Economic Outlook,

April 2018). Die Regierung arbeitet sehr konsequent das 2015 aufgelegte Reformpaket unter dem Namen „Economic Resiliency Plan“ ab. Dakar hat sich neben Abidjan zu einem Zentrum für die Fast-moving-Consumer-Goods (FMCG)-Industrie entwickelt, die insbesondere die frankophonen Länder in Westafrika beliefert. Auch im Bereich Landwirtschaft haben internationale Investoren in den vergangenen Jahren stark investiert. Darüber hinaus wird erwartet, dass der Senegal spätestens 2020–2021 ebenfalls Öl fördern wird. 2017 hat der französische Ölkonzern Total ein Abkommen zur Förderung von Öl- und Gasvorhaben vor Senegals Atlantikküste unterzeichnet.

▽ Was empfehlen Sie Unternehmen, die sich mit einem Afrika-Markteintritt beschäftigen?

▲ Frank Aldenhoff: Subsahara-Afrika bleibt kurz- und mittelfristig volatil als andere Schwellenländer – auch infolge der hohen Abhängigkeit von Rohstoffen. Die Region ist dennoch unverändert einer der wenigen nachhaltigen Wachstumsmärkte auf Basis eines hohen Bevölkerungswachstums und Produktivitätsfortschritts (Stichwort „Leapfrogging“). Zwei Faktoren für nachhaltigen Erfolg sind dabei nach unserer Meinung immer zu berücksichtigen. Zum einen sollte man sich geographisch auf einzelne Regionen konzentrieren, da die Geschäftsgepflogenheiten auf dem Kontinent sehr stark variieren. Zum anderen bedarf es einer

ausgiebigen Marktanalyse sowie ausreichender Zeit, um ein zuverlässiges Netzwerk aufzubauen. Dies ist notwendig, da die Marktkomplexität in vielen Teilen Subsahara-Afrikas hinsichtlich Informationsverfügbarkeit, Regulierung und Risikoabsicherung nach wie vor unverändert hoch ist.

▽ *Stichwort Risikoabsicherung: Bei einem Markteintritt in eine neue Region spielt die Sicherheit von Zahlungsströmen eine wichtige Rolle. Wie lassen sich Exporte nach Subsahara-Afrika am besten absichern?*

▲ Frank Aldenhoff: Bei Exporten in die Region sind Zahlungsziele von 120 Tagen und mehr nicht unüblich. Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen und politischen Turbulenzen empfehlen wir Unternehmen, sich in jedem Fall gegen potentielle Risiken abzusichern. Häufig werden dazu Exportakkreditive genutzt, bei denen Banken eine Zahlung gegen Vorlage vereinbarter Dokumente garantieren. Zusätzlich hat die Bundesregierung die staatliche Deckungspolitik in der Region gelockert. Exportkreditgarantien gewinnen damit, insbesondere bei staatlichen Projekten, stark an Bedeutung. In jedem Fall sollten deutsche Unternehmen frühzeitig Kontakt mit ihrer Bank in Deutschland aufnehmen, um gemeinsam das geeignetste Sicherungsinstrument zu wählen.

▽ *Vielen Dank für das Gespräch!* ◀

3. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis



23. OKTOBER 2018, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

Jetzt anmelden und Frühbucherrabatt sichern!

ALS REFERENTEN BEGRÜßEN WIR U.A.



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



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



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



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

VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



PARTNER



FÖRDERER



MEDIENPARTNER



KOOPERATIONSPARTNER

www.deutscher-exporttag.de

Ostafrikas Infrastrukturausbau erhöht Verschuldung

Umfangreiche Infrastrukturprojekte haben in Ostafrika zu einem starken BIP-Wachstum beigetragen. In Dschibuti und Kenia zeigen sie erhebliche Auswirkungen auf die Haushaltslage. Hohe Importe von Investitionsgütern und Baumaterial treffen in den meisten Staaten auf schwächelnde Exporte. Die Summe der Auslandskredite übersteigt zunehmend die Exporteinnahmen und stellt die Schuldentragfähigkeit auf die Probe.



Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com

Umfangreiche Investitionen

In der gesamten Region südlich der Sahara ist zu beobachten, dass Staaten große Beträge in Infrastrukturprojekte investieren. In Dschibuti, Äthiopien, Kenia, Ruanda und Tansania bilden Infrastrukturinvestitionen ein zentrales Element der Entwicklungsstrategie und wirken sich in hohem Maße auf die Wirtschaft aus. In vielen Fällen werden Infrastrukturprogramme als Kernbestandteil langfristiger Entwicklungspläne durchgeführt. In allen fünf ostafrikanischen Staaten tragen diese Infrastrukturprojekte zum robusten Wachstum bei. Das BIP der fünf Länder ist seit 2010 um durchschnittlich mehr als 4% gestiegen und setzt diesen stabilen Kurs bisher auch im Jahr 2018 fort.

In Dschibuti etwa erfolgen die Investitionen im Rahmen des 2014 von der Regierung eingeleiteten Plans „Vision Djibouti 2035“, der darauf abzielt, das Land zu einem Logistik- und Handelszentrum für die gesamte Region Ostafrika zu machen. Vor diesem Hintergrund wurden Investitionen in die Entwicklung neuer Tiefwas-



Volkswagen produziert nun auch in Ruanda. Die Wege dort sind bisweilen holprig.

serhäfen und die Erweiterung bestehender Häfen getätigt. Des Weiteren wurden in Kooperation mit Äthiopien eine Eisenbahnstrecke und eine Wasserpipeline gebaut, die beide Länder miteinander verbinden. In Äthiopien waren die Infrastrukturinvestitionen bereits Kernbestandteil des ersten, bis 2015 laufenden Wachstums- und Transformationsplans und wurden im Rahmen des zweiten Wachstums- und Transformationsplans

fortgeführt. Zusätzlich zu den Investitionen in die grenzüberschreitende Eisenbahnstrecke und Pipeline hat die Regierung auch die nationalen Schienennetze erweitert. Darüber hinaus wird hier der größte Damm Afrikas, der „Große Renaissance-Damm“, gebaut, und es entstehen verschiedene große Industriezonen.

In Tansania erfolgen Investitionen im Rahmen des ersten und zweiten Fünfjahres-

entwicklungsplans (der zweite begann 2016). Die Pläne zielen auf die Nutzung der komparativen Vorteile Tansanias ab, insbesondere des Potentials in Landwirtschaft und Bergbau, aber auch der geographischen Lage, die dem Land zu einer Stellung als Logistikdrehscheibe für Ostafrika verhelfen soll. Die getätigten Investitionen umfassen zum Beispiel den Bau einer Eisenbahnlinie zwischen Daressalam und Mwanza, das Wasserkraftprojekt an Stiegler's Gorge, die Entwicklung und Erweiterung verschiedener Bergwerke, die Erweiterung der Häfen sowie den geplanten Bau einer Ölpipeline, die die ugandischen Ölfelder mit dem tansanischen Hafen Tanga verbinden soll.

Auswirkungen auf den Haushalt

In einigen Ländern haben die Infrastrukturinvestitionen erhebliche Auswirkungen auf den Haushalt. Dies gilt besonders für Dschibuti, wo die nach 2014 getätigten Investitionen zu einem Haushaltsdefizit von 22% des BIP im Jahr 2015 geführt haben. 2016 lag das Defizit weiterhin bei 16,3%, verglichen mit einem Durchschnitt



von lediglich 2,1% in den fünf Jahren vor Beginn des Investitionsprogramms. Der Anstieg des Defizits hat nahezu eine Verdopplung der dschibutischen Staatsverschuldung verursacht. Während das Verhältnis der Staatsverschuldung zum BIP Ende 2013 noch bei 51% lag, wird es aktuell auf rund 90% geschätzt.

In Kenia sorgen Infrastrukturprojekte in Verbindung mit finanzpolitischen Fehlentwicklungen bereits seit 2005 für einen kontinuierlichen Anstieg des Haushaltsdefizits. In den vergangenen drei Jahren lag das Defizit bei über 8% des BIP. In der Folge ist die Staatsverschuldung im Verhältnis zum BIP Ende 2017 auf 60% gestiegen, was für Länder mit niedrigem mittlerem Einkommen ein hohes Niveau darstellt. In den drei übrigen Staaten waren die Auswirkungen auf den Haushalt geringer, da die Regierungen ihr Defizit eindämmen konnten. So wurde das Haushaltsdefizit Äthiopiens und Tansanias auf rund 2,5% des BIP begrenzt, was lediglich zu einem geringen Anstieg der Staatsschulden im Verhältnis zum BIP geführt hat.

Steigende Leistungsbilanzdefizite

Steigende Importe und ein schwaches Exportwachstum haben in den ostafrikanischen Ländern zu einem Anstieg des Leistungsbilanzdefizits geführt. In Dschibuti hat das Leistungsbilanzdefizit einen besonders hohen Stand erreicht und lag 2015 bei einem Höchstwert von 31% des

BIP. Doch auch Ruanda und Äthiopien macht das hohe Leistungsbilanzdefizit zu schaffen. In Ruanda lag es 2016 bei nahezu 17%. Der Import von Investitionsgütern und Baumaterial für den Bau des Konferenzzentrums Kigali Convention Centre und des neuen Flughafens sowie für die Erweiterung der nationalen ruandischen Fluggesellschaft hat zu dieser Entwicklung beigetragen.

Tansania hingegen ist es gelungen, sein Leistungsbilanzdefizit strukturell abzubauen. Während das Defizit 2012 seinen Höchstwert mit 11% des BIP erreichte, konnte es bis Ende 2017 auf weniger als 4% des BIP gesenkt werden, was insbesondere auf einen Anstieg der Einnahmen aus Dienstleistungen sowie die Reduzierung von Importen zurückzuführen ist. Gleichwohl wird vor dem Hintergrund der Umsetzung des Infrastrukturinvestitionsprogramms mittelfristig mit einem neuerlichen Anstieg des Leistungsbilanzdefizits auf 6% des BIP gerechnet.

Finanzierung durch Auslandskredite

Während Tansania und Äthiopien erhebliche und stetig wachsende ausländische Direktinvestitionen anziehen können, sind die anderen Länder in dieser Hinsicht weniger erfolgreich. So deckt Kenia lediglich 10% seines Leistungsbilanzdefizits mit ausländischen Direktinvestitionen ab, was bedeutet, dass das Land für die Finanzierung des Defizits in hohem Maße auf Auslandskredite angewiesen ist.

Dennoch ist die Auslandsverschuldung in allen fünf Ländern gestiegen, und während die Kreditvergabe vorwiegend zu Vorzugsbedingungen und über offizielle Gläubiger und multilaterale Organisationen erfolgt, hat der Anteil von kommerziellen Krediten in nahezu allen Ländern zugenommen.

Der Anstieg der Auslandsverschuldung ist besonders vor dem Hintergrund des schwachen Wachstums besorgniserregend. Nur durch höhere Exporte können ausreichend Deviseneinnahmen generiert werden, um die Schulden mit der Zeit zurückzahlen zu können. Momentan ist allerdings in allen fünf ostafrikanischen Staaten ein starker Anstieg der Auslandsverschuldung gegenüber den Exporteinnahmen festzustellen. In Kenia hat dieser Anstieg zu einer deutlichen Zunahme der Schuldendienstverpflichtungen geführt. Während Kenia 2012 rund 6% der gesamten Leistungsbilanzeinnahmen für die Bedienung seiner Schulden aufbringen musste, ist dieser Anteil zum Ende 2017 auf 26% gestiegen und dürfte bis Ende 2020 sogar auf 40% anschwellen. In den übrigen vier Ländern ist die Schuldendienstquote ebenfalls gestiegen, liegt aber weiterhin unter 11%.

Vorausblick: Achtung Schuldenfalle!

Einige Regierungen haben angekündigt, die Aufnahme von Auslandskrediten künftig einzuschränken. So hat Äthiopien bereits 2016 die Kontrolle von externen

Kreditaufnahmen durch öffentliche Unternehmen verschärft, und seit der IWF das Land im Januar 2018 als hoch überschuldungsgefährdet eingestuft hat, hat die Regierung eine weitere Reduzierung der Auslandskredite angekündigt. Gleichwohl wird das mittel- bis langfristige politische Risiko weiterhin von der hohen Auslandsverschuldung beeinträchtigt und daher in Kategorie 6 eingestuft. In Tansania bildet die Einschränkung von Kreditaufnahmen für Infrastrukturprojekte einen entscheidenden Bestandteil des Fünfjahresentwicklungsplans. Stattdessen möchte die Regierung bei großen Infrastrukturprojekten künftig verstärkt auf öffentlich-private Partnerschaften zurückgreifen. Da Tansania bereits in der Vergangenheit größere Ausgeglichenheit bei der Kreditaufnahme gezeigt hat, wird das mittel- bis langfristige Risiko weiterhin in Kategorie 5 eingestuft. Im Falle von Dschibuti haben das hohe Leistungsbilanzdefizit, die schlechte Haushaltslage sowie die beträchtliche Auslandsverschuldung Credendo dazu bewogen, das mittel- bis langfristige politische Risiko dieses Landes in Kategorie 7 einzustufen. Das mittel- bis langfristige politische Risiko Kenias wurde im Oktober 2017 auf Kategorie 6 herabgestuft, da die Staatsverschuldung und die Schuldendienstquote gestiegen sind und sich die Haushaltslage verschlechtert hat.

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





BVL
Bundesvereinigung
Logistik



**35. DEUTSCHER
LOGISTIK-KONGRESS**
17.-19. Oktober 2018

DIGITALES TRIFFT REALES

InterContinental / Schweizerhof, Berlin

40 JAHRE
BVL

Im Plenum
sprechen und
diskutieren
unter anderem:



Angela Titzrath
Vorsitzende des
Vorstands,
Hamburger Hafen
und Logistik AG
(HHLA)



Carsten Spohr
Vorsitzender des
Vorstands,
Lufthansa



Bernhard Mattes
Präsident des
Verbandes der
Automobil-
industrie (VDA)



Carole Walker
Vorsitzende der
Geschäftsführung,
Hermes Europe

Informationen und Anmeldung unter www.bvl.de/dlk

Zahlungsmoral in Amerika verschlechtert sich

Firmen blicken besorgt auf die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und der EU. Doch nicht nur die angedrohten Zölle belasten die Exportaussichten, auch die Zahlungsmoral der Geschäftspartner in Nord- und Südamerika hat sich eingetrübt. Der Kreditversicherer Atradius hat die Unternehmen im Rahmen des jährlichen Zahlungsmoralbarometers auch gefragt, ob sich der Handel durch den Protektionismus der USA bereits verändert hat.



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

Die Zahlungsmoral der B2B-Unternehmen in Nord- und Südamerika wird schlechter. Das ist das Ergebnis der aktuellen Befragung, die Atradius einmal pro Jahr in der Region für seine Kunden durchführt. 90% der befragten Studienteilnehmer in Brasilien, Mexiko, Kanada und den USA melden Zahlungsverzug und längere Forderungslaufzeiten. Gut 860 Unternehmen wurden dazu befragt.

Forderungsausfälle

Eines der ungünstigsten Szenarien für einen Unternehmer, egal ob aus Deutschland oder Mexiko, ist der Totalausfall einer Forderung. Die befragten Firmen geben an, dass im Durchschnitt 1,8% ihrer in- und ausländischen Forderungen im Befragungszeitraum uneinbringlich waren und damit zu einer Abschreibung führten, die das Unternehmensergebnis belastet.

In Brasilien ist der Prozentsatz für Ausfälle mit 2,5% am höchsten, gefolgt von Ausfällen bei mexikanischen Unternehmen, die auf 2% ihrer Forderungen verzichten mussten. Laut Angabe von 54,7% der



Skeptische Blicke auf den US-Markt. Doch der Handel innerhalb der NAFTA ist bemerkenswert stabil.

Befragungsteilnehmer in Brasilien ist dieser Prozentsatz auf Kunden zurückzuführen, die Konkurs anmelden mussten.

Am besten schneiden in der Studie die USA mit nur 1,3% an ausgefallenen Forderungen ab. Damit hat sich das Ergebnis in den USA im Vergleich zum Vorjahr, wo

noch 2,1% ihrer Forderungen uneinbringlich waren, deutlich verbessert.

Zahlungsverzug

Im Durchschnitt haben 90,3% der befragten Unternehmen häufig Probleme mit Zahlungsverzug. Der Prozentsatz liegt in Mexiko mit 94,4% am höchsten. Die Verei-

nigten Staaten kommen auf einen Wert von 90,9%. Auch in Bezug auf den Zahlungsverzug beobachten die Unternehmen aus den Vereinigten Staaten eine Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr, wo der Wert noch bei durchschnittlich 95% lag. Als Grund für die Zahlungsverzögerungen geben die befragten Unternehmen unzureichende liquide Mittel an. Das war auch schon 2017 der Fall.

Forderungslaufzeit gestiegen

Die durchschnittliche Forderungslaufzeit (DSO) stieg von 35 Tagen im Jahr 2017 auf 37 Tage 2018. Diese Kennzahl ist besonders interessant für die Verkäufer von Waren und Dienstleistungen, weil sie zeigt, wie schnell die Forderungen aus den Verkäufen beim Abnehmer eingezogen werden können.

Diese Verschlechterung des durchschnittlichen DSO hatten 40% der befragten nord- und südamerikanischen Unternehmen, die an der Studie teilgenommen haben, bereits bei der Befragung vor einem Jahr befürchtet: Zwei von fünf



Unternehmen rechneten damals bereits damit, dass die Zahlungen verspätet auf dem Bankkonto eingehen würden. Zum Vergleich: In der Region Asien-Pazifik war die Forderungslaufzeit 2018 mit 40 Tagen noch länger.

Längere Zahlungsdauer

Die durchschnittliche Zahlungsdauer hat sich im Vergleich zur Vorjahresbefragung erhöht. Sie beschreibt den Zeitraum in Tagen zwischen der Rechnungstellung und dem Zahlungseingang. Die zu ihren Erfahrungen in Amerika befragten Unternehmen warteten im Schnitt 63 Tage auf die Bezahlung ihrer Rechnungen. Im Vorjahr lag der beobachtete Wert noch bei 61 Tagen. Die durchschnittliche Dauer, bis eine Rechnung bezahlt wird, ist in Mexiko am höchsten. Hier warten die Befragten im Durchschnitt ganze 71 Tage auf die Begleichung ihrer Forderungen.

Großzügigere Zahlungsziele

Die Unternehmen in der befragten Region sind bereits dazu übergegangen, ihren Geschäftspartnern längere Zahlungsziele einzuräumen. Während 2017 das Zahlungsziel in der Region Nord- und Südamerika noch bei 27 Tagen sowohl für ausländische als auch für inländische Unternehmen lag, ist es 2018 um durchschnittlich drei Tage auf insgesamt 30 Tage erhöht worden. Die Ergebnisse zeigen, dass die Firmen etwa einen Monat länger auf ihr Geld warten müssen, als sie

eigentlich mit dem Geschäftspartner vereinbart hatten.

Insbesondere ihren inländischen Geschäftspartnern gewährten die befragten Unternehmen ein längeres Zahlungsziel. Gegenüber ausländischen Geschäftspartnern ist man skeptischer, was aber traditionell der Fall ist und nicht weiter überrascht, weil es hinsichtlich der inländischen Geschäftspartner weniger Barriere

„Laut Aussage von 81,5% der in Mexiko befragten Unternehmen ist der Handel mit den USA gestiegen oder stabil geblieben. In Kanada ist das positive Handelsbild sogar noch deutlicher.“

ren in Form von Sprache und Entfernung gibt. In Asien liegt das durchschnittliche Zahlungsziel zum Vergleich bei 31 Tagen. Durchschnittlich werden 50% aller Rechnungen nicht bei Fälligkeit beglichen.

Handelsaufkommen trotz Protektionismusgefahr der USA stabil

Zusätzlich zur Zahlungsmoral hat Atradius in der Studie untersucht, ob sich die Handelspolitik der USA schon auf die Exporte ihrer Nachbarn in der Region ausgewirkt hat.

Die Höhe der Exporte innerhalb dieser Region, insbesondere zwischen den

NAFTA-Ländern, ist trotz des Protektionismus, der von den USA ausgeht, offenbar stabil. Momentan wirken sich die bevorstehenden Änderungen des Freihandelsabkommens noch nicht auf den Handel aus.

Nahezu die Hälfte der in den NAFTA-Ländern befragten Unternehmen gab an, dass mehr als 50% ihrer Handelstransaktionen innerhalb der Region stattfänden, und 16,5% sagten, dass sie ausschließlich innerhalb des Freihandelsraums handelten. Laut Aussage von 81,5% der in Mexiko befragten Unternehmen ist der Handel mit den USA gestiegen oder stabil geblieben. In Kanada ist das positive Handelsbild sogar noch deutlicher. Denn insgesamt 90,3% der kanadischen Umfrageteilnehmer gaben an, dass der Handel mit US-amerikanischen Unternehmen auf gleichem Niveau geblieben oder gestiegen sei.

Interessant zu beobachten ist, dass Forderungsausfälle in B2B-Märkten auch in einer eigentlich gesunden Konjunkturphase auftreten. Dass 51% der befragten Unternehmen angeben, mit einem Konkurs ihres Kunden oder dem Schließen von dessen Geschäftsbetrieb konfrontiert gewesen zu sein, sollte Firmen alarmieren. Die Unternehmen sollten über ein gutes Kreditmanagement verfügen, um sich davor effektiv zu schützen.

Die gesamte Studie finden Sie zum Download auf www.atradius.de. ◀

Aktuelle Handelsdaten der USA

Die Entwicklung des US-Warenhandels zeigt in den ersten fünf Monaten 2018 eine deutliche Abnahme des kanadischen Handelsüberschusses. Er sank um 37,9% auf nur mehr 6,1 Mrd USD. Der Überschuss Mexikos stieg dagegen leicht um 1,6% auf 30,6 Mrd USD. Die US-Importe aus Kanada hatten von Januar bis Mai 2018 nur um 6,0% zugelegt. Dagegen stiegen die Bezüge aus Mexiko um 9,3%. Die Exporte der USA erhöhten sich stärker, und zwar um 9,8% in Richtung Kanada sowie um 11,7% in Richtung Mexiko.

Warenhandel der USA Januar bis Mai 2018 (Angaben in Mrd USD)

	Exporte	Importe	Saldo
Kanada	125,7	131,8	-6,1
Mexiko	109,0	139,7	-30,7
EU	132,9	198,7	-65,8
China	52,9	205,1	-152,2

Quelle: U. S. Bureau of Economic Analysis.

Während der Handel in der NAFTA der Absicht der US-Regierung zur Verringerung der Defizite entgegenkommt, weitet sich das Ungleichgewicht mit anderen Handelspartnern aus. So stieg der Fehlbeitrag gegenüber der EU um 14,8% und der gegenüber China um 9,9%. Während die Handelsströme mit der EU um gut 14% stiegen, legten die US-Importe aus China um 9,4% zu. Die US-Exporte dorthin erhöhten sich jedoch nur um 7,8%. Mit den Ländern Südamerikas verzeichnen die USA einen wachsenden Überschuss.

Exportwartungen bleiben trotz Risiken stabil

Die Auseinandersetzung um den Warenhandel mit den USA ist für Exportmanager ein Grund zur Sorge. Auch die Zunahme der geopolitischen Spannungen sehen die deutschen Exporteure als relevant für das eigene Geschäft an. Noch vor den USA gelten China und Indien als die größten Wachstumsmärkte der kommenden Jahre. Dies sind die Ergebnisse des ExportManager-Panels, an dem sich im Juni 2018 insgesamt 436 Abonnenten beteiligt haben.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

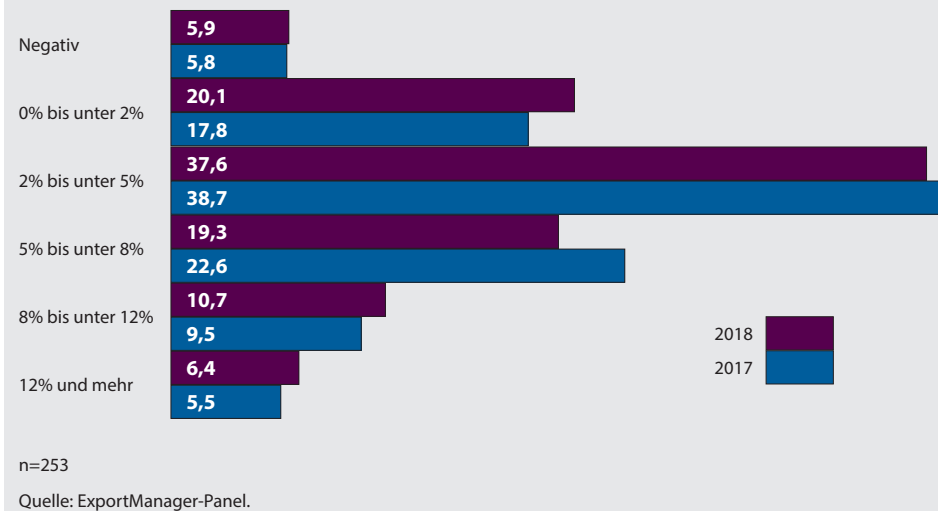
Exporte werden weiter steigen

Momentan entwickeln sich die deutschen Exporte etwas schwächer, als dies die Exportmanager für das eigene Unternehmen erwarten. In den ersten fünf Monaten 2018 nahmen die Exporte nur noch um 3,2% gegenüber dem Vorjahr zu. Die Teilnehmer am Panel rechnen für 2018 und 2019 im gewichteten Durchschnitt mit einem etwas stärkeren Exportanstieg von etwa 3,5%.

Auffallend ist der zunehmende Anteil der Exportmanager, die einen weit überdurchschnittlichen Zuwachs (8% und mehr) erwarten. Allerdings kommen diese vor allem aus Unternehmen mit einem Umsatz von unter 50 Mio EUR. Größere Unternehmen sind zurückhaltender.

Doch auch der Anteil derjenigen, die mit einer geringen (0% bis unter 2%) oder gar negativen Exportentwicklung rechnen, steigt. Dies geht zu Lasten des Mittelfeldes, das einen Exportanstieg von 2% bis unter 5% bzw. ein Plus von 5% bis unter 8% erwartet.

Mit welcher Veränderung der Exporte rechnen Sie für Ihr Unternehmen im Folgejahr?
(Angaben in %, ohne Berücksichtigung von „weiß nicht, keine Angabe“)



Bedeutung der Schwellenländer nimmt zu

Die steigenden Marktzugangsrisiken in etablierten Absatzmärkten wie den USA und Großbritannien wirken sich möglicherweise auch auf die Auswahl der Exportziele aus. So wächst bei den befragten Exportmanagern die Bedeutung der

Schwellenländer. 8,4% von ihnen vorschlagen deren Anteil an den Exporten bereits auf mindestens 50%. Bei 14,3% liegt er bei 25% bis unter 50%. Im Vorjahr nannten diese Anteile nur 6,4% bzw. 11%. Allerdings stieg auch der Anteil der Befragten, die weniger als 25% ihrer Exporte in Schwellenländer liefern. Er lag mit 61,3% gut 2 Prozentpunkte über dem

Wert der vorhergehenden Befragung. Im November 2017 hatte ein höherer Prozentsatz der Teilnehmer keine Angaben zu dieser Frage gemacht als im Juni 2017.

Hohe Finanzierungsbereitschaft

Vor allem für Exporte nach Indonesien und nach Vietnam stellen die Hausbanken der befragten Exporteure gerne Finanzierungen zur Verfügung. 23,9% der Exportmanager attestierten ihnen in Bezug auf Indonesien eine hohe Bereitschaft, im Fall von Vietnam waren es sogar 36,5%.

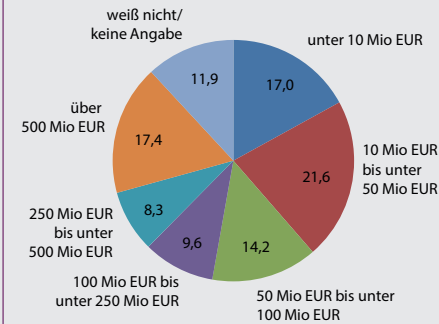
Anders sieht es jedoch bei Exporten nach Argentinien (9,7%), Ägypten (9,4%), Usbekistan (7,9%), Bangladesch (6,8%) und Pakistan (6,6%) aus. Immerhin ist aber auch dort eine Finanzierung mehrheitlich darstellbar. Am schlechtesten kommen Exporteure, die in den Iran liefern wollen, an Finanzierungen: Nur 5,3% der Befragten sehen eine hohe Bereitschaft zur Finanzierung und Absicherung bei ihrer Hausbank. Für 16,0% ist die Finanzierung in der Regel darstellbar. Aber für 78,7% ist sie schwierig oder nicht möglich.



Das ExportManager-Panel ...

... ist eine Onlineumfrage unter Exportverantwortlichen im deutschen Mittelstand. Sie wird von der Redaktion des ExportManagers mit Unterstützung der LBBW alle sechs Monate durchgeführt. Im Juni 2018 haben 436 Panelteilnehmer den Fragebogen ganz oder teilweise ausgefüllt. 151 Teilnehmer gaben an, im verarbeitenden Gewerbe tätig zu sein, 62 nannten den Bereich Handel und Dienstleistungen. Ziel des Panels ist es, eine gleichbleibende Gruppe regelmäßig zu befragen, um Entwicklungen und Trends aufzuzeigen. Die erste Umfrage wurde im November 2017 durchgeführt.

Umsatz der Panelteilnehmer im Jahr 2017 (Angaben in %)



n=218

Quelle: ExportManager-Panel.

Exporteure suchen Sicherheit

Etwa die Hälfte der Exporteure nutzt entweder Akkreditive oder L/C-Bestätigungen bei der Finanzierung. Dabei werden Akkreditive seltener verwendet als L/C-Bestätigungen. Lediglich zur Finanzierung des Iran-Geschäfts werden beide zu je 16,2% genutzt. Von 67,6% der Befragten werden andere Instrumente verwendet. Bei der Aufzählung anderer Instrumente sind vor allem die Vorkasse (77 Nennungen) vor Hermesdeckungen (21) und Exportkreditversicherungen (10) die Mittel der Wahl.

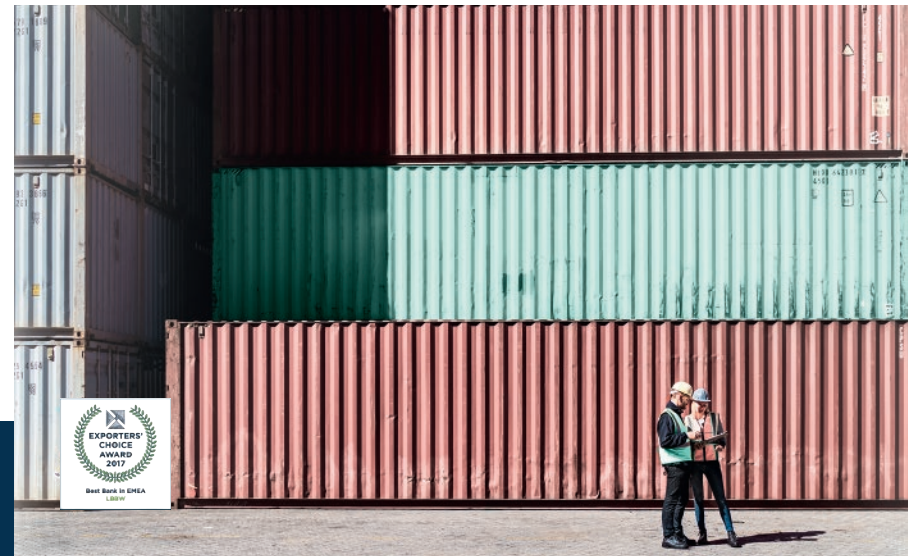
Laufzeiten zumeist ein Jahr

Der weit überwiegende Teil der Befragten berichtet im Hinblick auf die Finanzierung von Exporten in diese Märkte von Laufzei-

ten von bis zu zwölf Monaten. Lediglich bei Exporten in die beiden für die Hausbanken attraktiven Länder Indonesien und Vietnam sowie nach Usbekistan nennen rund 50% der Befragten Finanzierungslaufzeiten von über zwölf Monaten.

Absicherungsbedarf für die BRIC-Staaten

Über die genannten Schwellenländer hinaus suchen die Befragten Exporteure auch für Russland, Indien, Brasilien und China Absicherungen. Dort sehen die Exportmanager in den nächsten zwei bis vier Jahren die größten Wachstumschancen. Auch die USA, Mexiko, Indonesien, der Iran, Vietnam und Kanada werden genannt. Nordamerika bleibt also neben den BRIC-Staaten, Indonesien, der Iran und Vietnam weiter interessant. ◀



Beste Bank für Exportfinanzierungen

Führende Exporteure haben die LBBW zur besten Bank für Exportfinanzierungen im Wirtschaftsraum Europa/Naher Osten/Afrika (EMEA) gewählt. Dafür wurden wir mit dem Regional Exporters' Choice Award 2017 des renommierten Londoner Fachinformationsdienstes Trade & Export Finance (TXF) ausgezeichnet. Die Auszeichnung basiert auf den Ergebnissen einer Umfrage unter exportorientierten Unternehmen aus aller Welt. Besonders gut fiel die Bewertung bei Kriterien wie Qualität und Geschwindigkeit in der Transaktionsausführung, Kundenorientierung und Verständnis für die Exportmärkte aus. Nutzen auch Sie unsere breite Produktpalette mit individuellen Lösungen in der Exportfinanzierung und bei der Begleitung Ihrer Auslandsaktivitäten. Sprechen Sie mit uns. www.LBBW.de/international

Bereit für Neues

LBBW

Praxisnahe Zollthemen im Schatten des Brexits

Der deutsche Zoll blickt mit einer gewissen Skepsis auf den nahenden Austritt Großbritanniens aus der EU. Neben der Umsetzung des neuen UZK nannte Wolfgang Rustler, Sachgebietsleiter Abgabenerhebung des Hauptzollamts Stuttgart, die zollrechtlichen Konsequenzen des Brexits in seiner Einführung auf dem Zollforum Baden-Württemberg als eines der zentralen Themen, die in der Zollverwaltung diskutiert werden. Inzwischen strebt die britische Regierung immerhin eine enge Anbindung an die Zollunion an.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Zentrale Zollabwicklung

Auch wenn der EU-Binnenmarkt einen freien Warenverkehr ermöglicht, müssen Unternehmen mit mehreren Standorten und zentraler Zollabwicklung bisweilen bürokratische Hürden überwinden. Für den Maschinenbauer Trumpf war es z.B. nicht einfach, Lieferungen aus einem anderen Land als dem des beauftragenden Standorts durchzuführen.

Björn Kech, Leiter des Zentralbereichs Customs & External Trade, schilderte auf dem Zollforum die Herausforderungen des Vertriebs mit nur einem Ansprechpartner für den Kunden (one Face to the Customer). Am Beispiel einer Maschine, die im österreichischen Standort Pasching bestellt, im italienischen Standort Longino hergestellt und in Deutschland verzollt wurde, erlebte Trumpf die Komplexität der europäischen Zoll- und Umsatzsteuerverfahren. Man habe die Maschine nicht nur zunächst nach Deutschland bringen müssen, es sei auch eine österreichische Rechnung mit italienischem Steuerstempel erforderlich gewesen.



© Detailfoto/Stock/Thinkstock/Getty Images

Die Zollverfahren sollten rechtssicher gestaltet sein, bevor die Ware an der Grenze steht.

Die Lösung bestand in der Beantragung einer „einzigsten Bewilligung“, die der Zentralbereich Zoll 2015 in Angriff nahm. Da während des Verfahrens der neue UZK in Kraft trat, wurde der Erwerb des AEO-C-Status notwendig. Kech wies darauf hin, dass diesen aber nur der Antragsteller besitzen müsse und nicht jeder Standort des Unternehmens, von dem aus verladen werde. Eine weitere Verzögerung entstand beim Thema Extrastatmeldung, das

von den Statistikbehörden der einzelnen EU-Länder unterschiedlich gehandhabt wird. Inzwischen laufen die Meldungen problemlos. Und die Verladung der italienischen Maschinen könne nun über Livorno erfolgen. Aufwendige und kostspielige Umfuhren könnten entfallen, und auch die Umsatzsteuermeldung laufe reibungslos. Ein Wermutstropfen sei allerdings, dass Dual-Use-Güter nicht der „einzigsten Bewilligung“ unterfielen.

Exportkontrolle im Unternehmen

Die innerbetriebliche Organisation der Exportkontrolle war schon Thema im ExportManager (<https://www.exportmanager-online.de/nachrichten/liefern/exportkontrolle-in-die-vertriebsabteilung-5985/>). Monika Elsässer von der Dr. Fritz Faulhaber GmbH & Co. KG empfahl in ihrem Vortrag auf dem Zollforum, den Vertrieb nicht mit Entscheidungen über Genehmigungspflichten zu befassen, da dieser verkaufen wolle und nicht an einer Hemmung der Geschäfte interessiert sei.

In der Praxis seien insbesondere die Identifikation und der Export von Dual-Use-Gütern anspruchsvoll. Ihr Unternehmen habe beispielsweise einen Hinweis des Verfassungsschutzes erhalten, dass an einen deutschen Kunden gelieferte Elektromotoren in Pakistan entdeckt worden seien. Solchen Hinweisen und auch internen Verdachtsmomenten solle man nachgehen und sie in einer internen Liste berücksichtigen. Diese müsse dann zusätzlich zu den offiziellen Sanktionslisten geprüft werden. ◀



- TALK-PANELS
- FACHAUSSTELLUNG
- AHK-MARKTBERATUNG
- 1.000 TEILNEHMER

Welthandel im WeltWandel

10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW
20.09.2018 im Eurogress Aachen

Medien-Partner:  ExportManager

Informationen und Anmeldung:
ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Stress für die Währungen der Schwellenländer

Argentinien und die Türkei müssen mit weiteren Währungsturbulenzen rechnen. Die US-Zentralbank hat die Fed-Funds-Target-Rate am 13. Juni erneut angehoben, sie liegt nun bei 1,75% bis 2,00%. Konsequenz: Höhere Zinsen in den USA machen Anlagen in US-Dollar attraktiver und schwächen tendenziell die Währungen anderer Länder. Die Exporteure der betroffenen Länder profitieren zwar von dem preislichen Wettbewerbsvorteil, leiden aber unter höheren Kosten für Importe und Auslandskredite.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Die Notenbanken der betroffenen Länder stehen angesichts steigender US-Zinsen vor einem Dilemma: Wenn sie ebenfalls die Zinsen erhöhen, um ihre Währung zu stützen, schwächen sie die Wachstumskräfte. Anderenfalls droht eine höhere Inflation durch steigende Importkosten. Zusätzliche Belastungen könnten zudem durch die US-Handelspolitik entstehen.

Argentinien zieht Notbremse

Am Beispiel Argentiniens zeigen sich bereits die möglichen Auswirkungen steigender Zinsen. Dort hatte die Zentralbank am 28. Dezember 2017 gegen die Markterwartungen die Zinsen gesenkt. Pablo Waldman, Head of Strategy von INTL FCStone aus Buenos Aires, sieht in seiner Analyse der argentinischen Wirtschaft darin den Ausgangspunkt für die derzeitigen Turbulenzen. In der Folge führten weitere Fehler und ungünstige Rahmenbedingungen zu einer wiederholten Abwertung der Landeswährung, starken Preiserhöhungen sowie vergrößerten Fehlbeträgen im Staatshaushalt und in der Leistungsbilanz. Der Leitzins stieg von

27% auf 40%, und die Regierung musste den Internationalen Währungsfonds (IWF) um Hilfe bitten.

Waldman sieht für die wirtschaftliche Gesundung Argentiniens zwar gute Voraussetzungen. Immerhin gelang es der Regierung, sowohl den IWF als auch private Investoren von einer Kreditvergabe an Argentinien zu überzeugen. Doch den Schwerpunkt seines Vortrags auf der Veranstaltung „Fremdwährungsmanagement im Lateinamerika-Geschäft“ wollte er nicht auf die angekündigten „Investment-Opportunities“ legen. Auch mit Blick auf andere Märkte der Region blieb er vorsichtig.

Beruhigung nach den Wahlen?

Im Fokus der Veranstaltung standen neben der ökonomischen Situation Lateinamerikas Zahlungen in Lokalwährung und die Absicherung von Währungsrisiken. Die Deutsche Bank zeigte sich hinsichtlich der lateinamerikanischen Märkte optimistisch. Das Institut rechnet dort mit einem weiteren Konjunkturaufschwung



Die Welt hält am US-Dollar fest. Steigende US-Zinsen und Zollandrohungen geben ihm derzeit Aufwind.

gegen den weltweiten Trend. Die aktuellen Kursverluste der Währungen werden nach den Wahlen in Kolumbien, Mexiko und Brasilien seiner Ansicht nach bis zum Jahresende wieder aufgeholt werden.

Die Absicherung von Währungsrisiken kann angesichts der Schwankungen auf den Devisenmärkten zur Sicherung der Exporterlöse sinnvoll sein, auch wenn der Ausblick für den Brasilianischen Real für das zweite Halbjahr 2018 durchaus positiv ist. Zum Jahresende 2018 wird er nach Einschätzung der Bank bei 4,32 BRL/EUR stehen. Zum Zeitpunkt der Veranstaltung notierte er bei 4,33 BRL/EUR. Nach der Präsidentschaftswahl dürften die guten Wirtschaftsdaten nach Ansicht der Analysten für Beruhigung sorgen.

Auslandszahlung in Lokalwährung

Eine Alternative zur Absicherung von Währungsrisiken ist die Auslandszahlung in lokaler Währung, von der zunehmend Gebrauch gemacht wird. In einigen lateinamerikanischen Ländern werden Zahlungen in Fremdwährungen ohnehin in die Landeswährung zwangskonvertiert. In Brasilien ist dies nach spätestens 30 Tagen der Fall. Inzwischen können Banken Zahlungen in Landeswährung vollautomatisiert in Echtzeit darstellen. Der Auftraggeber erhält einen garantierten Wechselkurs und zahlt eine feste Marge. Im Zielland wird die Zahlung dem Empfänger in Landeswährung auf seinem Konto gutgeschrieben.

Transparenz und Liquidität

In einem Webinar zum „Digitalen Fremdwährungsmanagement“ erläuterte Markus Renkes, Head of GTB FX Germany der Deutschen Bank, die Vorteile einer Zahlung in Landeswährung von einem zentralen Euro-Konto. Sie ermögliche eine größere Transparenz und oft auch bessere Konditionen als die spätere Konversion durch eine lokale Bank. Entscheidend seien die ausreichende Verfügbarkeit von Liquidität in der entsprechenden Währung – und ein günstiger Handelszeitpunkt. Zudem erwarteten die Kunden globale Erreichbarkeit des Tools sowie Effizienz und Effektivität der Abwicklung.

Desirée Backhaus, Redakteurin von „Der Treasurer“, befragte die rund 200 Teilnehmer nach ihren Wünschen an die Dienstleister im Fremdwährungsmanagement. Für 66% war die internationale Präsenz entscheidend, 65% hoben den Preis als Entscheidungskriterium hervor, 61% nannten die Fachkompetenz. Doch nur für 16% waren Innovationen und die Entwicklung neuer Produkte ein besonderes Anliegen.

Bei der Frage nach den Defiziten ihres aktuellen Fremdwährungsmanagements nannten die Befragten vor allem die Transparenz (41%) sowie die Kosten (19%) und die Geschwindigkeit (14%). 36% der Teilnehmer gaben an, die Marge der durchgeführten Fremdwährungstransaktionen nicht zu kennen. ◀

Alle relevanten Nachrichten für die Finanzabteilung.



DerTreasurer
NACHRICHTEN FÜR DIE FINANZABTEILUNG

Tägliche News / alle zwei Wochen als E-Magazin / vierteljährlich als Zeitschrift

Jetzt kostenfrei registrieren: www.dertreasurer.de

Die Partner von DerTreasurer sind:



Antiboykottrecht und das US-Iran-Embargo

Anschließend an die Diskussion in der vorigen Ausgabe des ExportManagers geht es um weitere Konsequenzen aus der US-Aufkündigung des Wiener Iran-Atomabkommens (JCPOA, Joint Comprehensive Plan of Action) vom 08.05.2018 für das US-Iran-Embargo. Zugleich geht es um die Konfliktlage beim novellierten EU-Antiboykottrecht vom 06.06.2018: Was sollten Exportfirmen tun, wenn sie Gefahr laufen, dass sie entweder gegen das US-Iran-Embargo oder das EU-Antiboykottrecht verstoßen?



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall 1 (Rechtswahl)

A in den USA bittet D in Deutschland, die Verpflichtungserklärung zu unterschreiben, dass er bei seinen Lieferungen das gesamte US-Exportrecht – inklusive aller US-Embargos – beachten muss.

Ausgangsfall 2 (Beendigung des Iran-Geschäfts)

Fall 2 A: D in Deutschland, der mit Petrochemie handelt, beschließt, sein Iran-Geschäft zum 31.10.2018 einzustellen. Er schreibt seinen Kunden: Dieses Geschäft stelle ich wegen der Neufassung des US-Iran-Embargos vom 08.05.2018 ein.

Fall 2 B: Bank B in Deutschland hat einen Kunden K in Deutschland, der vor dem 16.01.2016 auf der SDN-Liste „Iran“ mit Sekundärsanktionen gelistet war. Nun ist er auf der E.O. 13599 gelistet, die D mangels Involvierung von US-Personen nicht beachten muss. Zum 04.11.2018 erklärt B K, nachdem dieser wieder auf der SDN-Liste „Iran“ mit Sekundärsanktionen gelistet ist, Folgendes: Ich werde keine Über-



Im Handel mit dem Iran spielen rechtliche Fragen eine herausragende Rolle. Die Sanktionen der USA können zu kniffligen Fällen führen.

weisungen mehr für Sie durchführen, und zwar deshalb, weil Sie auf der SDN-Liste „Iran“ mit Sekundärsanktionen gelistet sind.

Zwei Missverständnisse

Erstens: In der Beratungspraxis melden sich jetzt immer wieder Exportfirmen, die

wissen wollen, ob **jede** Form der Fortführung des Iran-Geschäfts nach dem 06.08. bzw. 04.11.2018 – auch außerhalb des Bereichs der Primär- und Sekundärsankti-

onen der USA gegen den Iran – zu US-Sanktionen führen wird. Zweitens: Z.T. wird angenommen, die Exportfirmen könnten selber wählen, welchem Recht – dem US-Iran-Embargo oder dem EU-Antiboykottrecht – sie folgen wollen. Vgl. hierzu auch das hervorgehobene Zitat in der vorigen Ausgabe (ExportManager 5/2018, Seite 25). Dabei kann es zu Missverständnissen kommen, wie bei der Lösung der Ausgangsfälle gezeigt wird.

Zum ersten Missverständnis: Nach heutigem Stand ist es nicht richtig, dass **jede** Form der Fortführung des Iran-Geschäfts – auch außerhalb der Bereiche der Primär- und Sekundärsanktionen der USA gegen den Iran – zu US-Sanktionen gegen EU-Exportfirmen führt. Die US-Iran-Primärsanktionen verbieten v.a. jegliches Iran-Geschäft für US-Personen. Sofern es zu einem Reexport an einen Dritten kommt, ist jede unveränderte Weiterlieferung des durch die US-Person gelieferten Gutes in den Iran verboten. Sollte dieses Gut allerdings von einer Nicht-US-Person eingebaut worden sein, kann die US-Person nur dann die Weiterlieferung verbieten, falls dies ein exklusives oder überwiegendes Iran-Geschäft darstellt (vgl. Export-Manager 3/2017, S. 20 f.). Nicht-US-Personen müssen beim Iran-Geschäft v.a. die 10%-Grenze beachten. Die US-Iran-Sekundärsanktionen, also solche, die auch Nicht-US-Personen ohne US-Bezug beachten müssen, nach dem 06.08. und 04.10.2018 werden vor allem die folgenden Sektoren des Iran betreffen:

- Erdöl/Energie und Petrochemie,
- Automobile/Autozulieferer,
- Metalle, Halbmehalle, Kohle,
- Gold und Edelmetalle,
- Kauf/Verkauf von Rial,
- iranische Schuldverschreibungen und
- Versicherungs- und Rückversicherungsdienstleistungen.

Hinzu kommen Sanktionen gegen:

- iranische Reedereien,
- iranische Petro-Firmen,
- die iranische Zentralbank,
- SDN-Gelistete „Iran“ mit Sekundärsanktionen.

Wenn also z.B. weiterhin Maschinen in den Iran geliefert werden sollen, die nicht von einer dieser Primär- oder Sekundärsanktionen erfasst sind, ist (nach jetzigem Stand) kaum mit US-Sanktionen in Form von Geldbußen, Geld- oder Freiheitsstrafen zu rechnen. Denkbar sind allerdings sonstige US-Risiken, was dann separat zu prüfen ist, wie etwa: schlechte Presse in den USA, Verlust öffentlicher Aufträge in den USA. Und in sehr seltenen Fällen könnte es auch zu einer Beschlagnahme von US-Vermögen dieser EU-Firmen kommen; hingegen ist eine SDN-Listung solcher Firmen ein Extremfall und ist in der Regel so gut wie ausgeschlossen.

Zum zweiten Missverständnis: Die betroffenen EU-Exportfirmen haben nicht die Wahl, ob sie das extraterritoriale US-Iran-Embargo oder das EU-Antiboykottrecht

anwenden wollen. Seitdem in der Neufassung der VO 2271/96 vom 06.06.2018 ganz klar geregelt worden ist, dass zu seinem Anwendungsbereich sämtliche US-Iran-Primär- und -Sekundärsanktionen gehören, müssen die EU-Exportfirmen diese EU-Verordnung zumindest dann befolgen, wenn es sonst zu einem eindeutigen Boykottverstoß kommt.

Zu den Ausgangsfällen

Zu Fall 1: Ein eindeutiger Verstoß gegen

„EU-Exportunternehmen brauchen bei der Fortführung ihres Iran-Geschäftes (nach heutigem Stand) nur dann US-Sanktionen in Form von Geldbußen etc. zu befürchten, wenn sie gegen die US-Iran-Primär- oder Sekundärsanktionen verstoßen – sonst nicht (evtl. jedoch Nachteile wie schlechte US-Presse etc.).“

die EU-Antiboykott-VO würde hier vorliegen, wenn D diese Klausel ohne eine Abschwächung unterzeichnen würde. Denn es ist offenkundig verboten, „alle Boykottgesetze (des US-Iran-Embargos) zu beachten“. D muss diese Rechtswahlklausel im Wortlaut so weit abschwächen, dass Grenzen aufgezeigt werden.

Zu Fall 2: Ein eindeutiger Verstoß gegen die EU-Antiboykott-VO würde auch dann vorliegen, wenn eine EU-Erklärung vor-

liegt, bei der die Geschäftsbeendigung mit dem US-Iran-Embargo begründet wird. Es hat in der Vergangenheit zwei Fälle gegeben, in denen deswegen Geldbußen angedroht bzw. verhängt wurden. Im Fall 2 A dürfte es nicht zu schwierig sein, eine andere Begründung zu nennen, die losgelöst vom US-Iran-Embargo ist. Im Fall 2 B gilt grundsätzlich das Gleiche. Anders kann es aber aussehen, wenn die Bank B (Gleiches gilt für einen Hersteller/Händler) eigentlich mit dem gelisteten K weiterhin Geschäfte machen möchte, wobei die Listung des Kunden im Wege steht. In diesem Fall wird es nach dieser VO kaum eine andere Möglichkeit geben, als diesen Fall der EU-Kommission vorzulegen mit dem Antrag, entweder die Befolgung der US-Iran-Sekundärsanktionen zu erlauben, eine Schutzmaßnahme vorzuschlagen oder bei den US-Behörden eine US-Ausnahmegenehmigung zu beantragen. Sehr riskant wäre es demgegenüber, die Geschäftsbeendigung mit dem US-Iran-Embargo zu begründen; dafür können in Deutschland Bußgelder bis zu 500.000 EUR drohen. Die Befassung der EU-Kommission kann dazu führen, dass Haftungsrisiken minimiert werden, wie das Oberlandesgericht Frankfurt am Main 2011 entschieden hat.

Resümee

EU-Exportunternehmen brauchen bei der Fortführung ihres Iran-Geschäfts (nach heutigem Stand) nur dann US-Sanktionen (in Form von Geldbußen etc.) zu befürch-



ten, wenn sie gegen US-Iran-Primär- oder -Sekundärsanktionen verstoßen – dies wird meist anwaltliche Beratung erfordern –, sonst nicht. EU-Exportunternehmen haben bei einem Konflikt zwischen US-Iran-Embargo und dem EU-Antiboykottrecht nicht die Wahl, welche der beiden Rechtsordnungen sie befolgen wol-

„Bei einem eindeutigen Konflikt mit dem EU-Antiboykottrecht, z.B. wenn das US-Iran-Embargo als Rechtsgrundlage (etwa für eine Geschäftsbeendigung) genannt wird, müssen EU-Exportunternehmen das EU-Antiboykottrecht zwingend beachten; sie müssen, wenn sie den Konflikt nicht anders beseitigen können, notfalls bei der EU-Kommission beantragen, das US-Iran-Embargo ausnahmsweise beachten zu dürfen oder Schutz gegen diesen Konflikt zu erhalten.“

len. Dies gilt zumindest bei einem eindeutigen Konflikt, der v.a. dann vorliegt, wenn sämtliche Boykottgesetze des US-Iran-Embargos befolgt werden sollen oder wenn das US-Iran-Embargo in der EU als Rechtsgrundlage z.B. für eine Geschäftsbeendigung genannt wird.

Bedauerlich ist, dass die EU-Kommission gegenwärtig diese VO vor allem so auslegen will, dass es fast nur um die Frage geht, ob einer EU-Exportfirma die Befol-

gung des US-Iran-Embargos ausnahmsweise erlaubt wird oder nicht. Ein wirklicher Schutz könnte nur dann erreicht werden, wenn die EU bereit wäre, in einem Konfliktfall Maßnahmen zum diplomatischen Schutz (neben möglichen Ausgleichszahlungen) zu ergreifen, etwa durch den Europäischen Auswärtigen Dienst (EEAS, *European External Action Service*). Gegenwärtig ist die EU-Kommission aber nicht sicher, ob diplomatischer Schutz allein durch die Regierungen der Mitgliedstaaten geboten werden soll.

Das sollte von der EU-Kommission noch einmal durchdacht werden: Erforderlich ist (neben der Erlaubnis, ausnahmsweise dem US-Iran-Embargo in der EU Folge leisten zu dürfen) ein diplomatischer Schutz in wenigen, herausragenden Konfliktfällen. Hierfür sollte es keine zweistufige Prozedur (auf EU- und auf nationaler Ebene) geben, sondern allein eine Prozedur, etwa dergestalt, dass in den Fällen, in denen die EU nicht helfen kann, die Regierung des zuständigen Mitgliedstaates entsprechend von der EU eingebunden wird. Denn es ist dringend erforderlich, Unternehmen in solchen Konfliktfällen zu schützen, dafür ist eine eindeutige und einfache Prozedur vorzusehen.

Aktuelle Hinweise zum Iran-Embargo sind unter folgendem Link erhältlich: <http://hohmann-rechtsanwaelte.de/rechtstexte-iranembargo.html>.

Markt UND MITTELSTAND DAS WACHSTUMSMAGAZIN



Qualitätsjournalismus für mittelständische Unternehmer – aktuell, relevant und nutzwertig.

Strategie und Personal | Kunden und Märkte | Finanzierung | Produktion und Technologie

Jetzt kostenfrei probelesen: www.marktundmittelstand.de

EU will Betrugskarussell stoppen

Jedes Jahr entgehen den Mitgliedstaaten der EU Milliardenbeträge durch Mehrwertsteuerbetrug. Jedes Land hat sein eigenes Mehrwertsteuersystem und unterschiedliche Mehrwertsteuersätze. Die Mehrwertsteuererstattung im innergemeinschaftlichen Handel hat kriminelle Geschäftsmodelle entstehen lassen, die den Einzelstaaten hohe Steuerausfälle bescheren. Die Kommission will bis 2022 die Mehrwertsteuerregeln reformieren und so die Steuerhinterziehung reduzieren.

25 Jahre nach der Schaffung des EU-Binnenmarkts sehen sich Unternehmen im grenzüberschreitenden Handel noch immer 28 unterschiedlichen Mehrwertsteuersystemen und zum Teil unübersichtlichen Vorschriften für die Mehrwertsteuerbehandlung gegenüber. Kriminelle nutzen diese Situation und Schlupflöcher in der Gesetzgebung zu ihren Gunsten aus. Vor allem den sogenannten Karussellbetrüggern, die Reihengeschäfte und die Mehrwertsteuerbefreiung im grenzüberschreitenden Handel ausnutzen, soll mit der Mehrwertsteuerreform das Handwerk gelegt werden.

Die EU-Kommission schätzt, dass jedes Jahr mehr als 150 Mrd EUR an Mehrwertsteuern (MwSt.) durch Betrug verlorengehen. Allein der grenzüberschreitende Betrug verursacht jährlich MwSt.-Einbußen von rund 50 Mrd EUR (d.h. 100 EUR je EU-Bürger).

Die bei Gründung des Binnenmarkts angestrebte Harmonisierung der MwSt.-Sätze innerhalb der EU hat sich als Illusion entpuppt. Im Oktober 2017 hat die Kom-

mission nun eine weitreichende Reform des MwSt.-Systems vorgeschlagen, die bis 2022 umgesetzt werden soll. Dafür bedarf es allerdings des einstimmigen Einverständnisses aller Mitgliedstaaten.

Drei-Säulen-Plan

Neu soll innerhalb der EU bei Transaktionen zwischen zwei Firmen auch im grenzüberschreitenden Handel eine MwSt. erhoben werden. Dies gilt zunächst nur für den Warenverkehr. Eine Ausdehnung auf Dienstleistungen könnte folgen.

Nach den derzeitigen EU-Regeln sind grenzüberschreitende B2B-Lieferungen zwischen Unternehmen innerhalb der EU von der MwSt. befreit. Bei inländischen Transaktionen hingegen muss auf jeder Stufe die MwSt. berechnet werden. Als Anreiz, die Lieferungen auch wirklich zu deklarieren, kann ein Vorsteuerabzug geltend gemacht werden.

Zweitens soll bei grenzüberschreitenden Lieferungen der im Land des Käufers geltende Steuersatz angewandt werden. Die



© Rainer Lesniewski/iStock/Thinkstock/Getty Images

Steuerbetrüger will die EU aus dem Sattel heben.

Steuereinnahmen stehen diesem Land zu (Bestimmungslandprinzip). Die Kommission hat lange auf die Umstellung auf das Bestimmungslandprinzip hingearbeitet. Bei elektronischen Dienstleistungen gilt der Grundsatz bereits.

Drittens ist ein One-Stop-System geplant. Ein Verkäufer im EU-Land A wendet dann bei Verkäufen in andere Mitgliedstaaten die jeweiligen nationalen MwSt.-Sätze an.



Arne Mielken

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

arnemielken@
amberroad.com

Die MwSt. kann er aber der Steuerbehörde im eigenen Land abliefern. Diese verteilt die Einnahmen anschließend an die verschiedenen Bestimmungsländer.

Unternehmer sollen zukünftig in einem zentralen Onlineportal in ihrer eigenen Sprache und nach den gleichen Regeln und administrativen Mustern wie in ihrem Heimatland Erklärungen abgeben und Zahlungen durchführen können. Ähnliches hat die EU bereits für den Onlinehandel (B2C) eingeführt. Die Regelung ist ab 1. Januar 2021 obligatorisch.

Kein Ende des Flickenteppichs

Um EU-Mitgliedern, die anderen Regierungen und ihren Steuerbehörden nicht recht trauen, die Reform schmackhaft zu machen, sieht die Kommission vorübergehende Ausnahmeregelungen vor. Die Mitgliedstaaten können bestimmten Unternehmen, die sie für vertrauenswürdig und zahlungsfähig halten, den Status des „zertifizierten Steuerpflichtigen“ („Certified Taxable Person“) erteilen. Dieser ähnelt dem Status des Zugelassenen



Wirtschaftsbeteiligten (AEO) im Zollrecht. Für eine erfolgreiche Zertifizierung müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Der Status des zertifizierten Steuerpflichtigen müsste außerdem von allen EU-Mitgliedstaaten gegenseitig anerkannt werden. Grenzüberschreitende Verkäufe an „zertifizierte Steuerpflichtige“ könnten dann MwSt.-frei abgewickelt werden.

Vier Sofortmaßnahmen

Zudem hat die Kommission vier „schnelle Lösungen“ vorgeschlagen, die ab 2019 angewendet werden und das derzeitige MwSt.-System kurzfristig bis zur Einführung der endgültigen Regelung verbessern sollen.

Zunächst soll es Vereinfachungen von Mehrwertsteuervorschriften für Unternehmen geben, die Güter von einem in einen anderen Mitgliedstaat transportieren, um diese dort zu lagern, bevor sie an einen vorab bekannten Kunden geliefert werden („Abruf aus einem Konsignationslager“).

Es sollen auch Reihengeschäfte vereinfacht werden, bei denen die Lieferung festgestellt wird, mit der der innergemeinschaftliche Transport von Gütern verknüpft wird.

Als Drittes sollen Vereinfachungen des Nachweises für die Beförderung von Gütern zwischen zwei Mitgliedstaaten,

der für die Beantragung der Mehrwertsteuerbefreiung für innergemeinschaftliche Lieferungen erforderlich ist, beschlossen werden. Alle drei Vereinfachungen soll es aber nur für „zertifizierte Steuerpflichtige“ geben.

Schließlich soll eine Mehrwertsteuerbefreiung im Rahmen der gegenwärtigen Vorschriften möglich sein, wenn zusätzlich zum Nachweis für die Beförderung

„Die Neuregelung des MwSt.-Systems soll Regierungen und Unternehmen Verbesserungen sowie den Staaten höhere Einnahmen bringen.“

die im elektronischen MwSt.-Informationaustauschsystem (MIAS) verwendete MwSt.-Nummer der Handelspartner bekannt ist.

Doch damit nicht genug! Die Kommission will den Mitgliedstaaten auch (noch) mehr Freiraum bei der Festsetzung der MwSt.-Sätze gewähren. Zusätzlich zu den schon bestehenden ermäßigten Sätzen [mehr als 250 (!) in der EU] soll jedes Land noch eine reduzierte Rate zwischen 0 und 5% einführen dürfen.

Finanzielle Vorteile

Die Neuregelung des MwSt.-Systems soll Regierungen und Unternehmen gleichermaßen Verbesserungen sowie den Staa-

ten höhere Einnahmen bringen. Die Kommission rechnet mit einer Reduzierung des MwSt.-Betrugs um 80%.

Da der administrative Aufwand für die MwSt.-Abrechnung bei grenzüberschreitenden Lieferungen derzeit deutlich höher ist als bei inländischen, würde das neue System die Unternehmen finanziell entlasten. Die Unternehmen müssten künftig keine Liste von grenzüberschreitenden Transaktionen („zusammenfassende Meldung“) für ihre Finanzbehörde mehr erstellen.

Im grenzüberschreitenden B2C-Geschäft innerhalb der EU müssten die Firmen sich nicht mehr im Absatzmarkt registrieren und die MwSt. zum dort geltenden Satz erheben, sofern der jährliche Gesamtumsatz in diesem Land die dort geltende Obergrenze (z.B. 35.000 EUR oder 100.000 EUR) übersteigt.

Mehr Sicherheit durch Digitalisierung

Zahlreiche Softwarehäuser bieten ausgefeilte Lösungen für eine automatisierte Zoll- und MwSt.-Abwicklung an. Diese können über Schnittstellen in ERP-Systeme integriert werden. Sie verfügen außerdem über Zugriff auf eine Datenbank, die alle Zoll- und MwSt.-Sätze beinhaltet. Ggfs. sollte man via MIAS-Suchmaschine der Europäischen Kommission auch MwSt.-Registrierungsdaten aus den

Datenbanken der EU-Länder abfragen können.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Mit einer solchen Software wenden Unternehmen die MwSt. intra-EU und grenzüberschreitend schnell, sicher und fehlerfrei an. Sie erkennen Optimierungspotentiale und können sofort und nachhaltig auf Probleme reagieren.

Fazit

Die Bearbeitung der MwSt. verursacht vielen Firmen Kopfzerbrechen. Es gibt zwar EU-weit geltende allgemeine Vorschriften, doch keine einheitliche Handhabung und keine einheitlichen Steuersätze. Die Reformvorschläge der EU-Kommission zur Vereinfachung des Systems sind überfällig. Allerdings könnten sie am mangelnden Vertrauen zwischen den Ländern scheitern. Wird ein finanziell klammer Staat wie Italien oder Griechenland die für andere Staaten eingezogenen MwSt. in einer vernünftigen Zeitspanne an diese überweisen? Zudem ist die Einführung des „zertifizierten Steuerpflichtigen“ umstritten. Die Umsetzung der Reform bis 2022 ist auf jeden Fall ambitiös.

Um beim Wildwuchs der MwSt.-Sätze nicht den Überblick zu verlieren, empfiehlt sich für global tätige Unternehmen mit Firmen in verschiedenen EU-Ländern auf jeden Fall eine spezielle Softwarelösung, die ins zentrale Buchhaltungssystem integriert werden kann. ◀

Strategische Partner



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

IMPRESSUM

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

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

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

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

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

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