



ExportManager

Ausgabe 6 | 12. Juli 2017

www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Neue Hoffnung für Handel mit Afrika | Initiativen der G20 | Vom Senegal nach Westafrika | Automobilzulieferer im Wandel | Flexibel auf Auslandsmärkten
Rohstoffrisiken managen | Lieferantenfragebogen
Neubewertung zollrechtlicher Bewilligungen



 FRANKFURT
BUSINESS
MEDIA

DER F.A.Z.-FACHVERLAG

Afrika rückt in den Fokus der deutschen Außenpolitik. Arbeitsplätze für die junge, schnell wachsende Bevölkerung, begleitet von Investitionen in reformwilligen Ländern, sollen die Migration in Richtung Europa bremsen. Die Hoffnung auf einen Ausbau der Handelsbeziehungen gewinnt Substanz. So bietet der Senegal gute Startbedingungen für die Erschließung Westafrikas.

Die vorliegende Ausgabe des **Export-Managers** geht darüber hinaus auf die Situation in der Automobilzuliefererindustrie ein, blickt zurück auf den Hessischen Außenwirtschaftstag und gibt einen Einblick in das Management von Rohstoffrisiken. In der Rubrik Liefern widmen wir uns der viel diskutierten Lieferantenerklärung und der Neubewertung zollrechtlicher Bewilligungen.

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

► Neue Hoffnung für den Handel mit Afrika?

Christian Toben, Regionaldirektor Afrika, Commerzbank AG

3

► G20-Staaten wollen Handel mit Afrika stärken

Moritz Flocke, Redaktion ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

6

► Der Senegal als gutes Sprungbrett nach Westafrika

Marie Schütz, International Banking, ODDO BHF

8

► Automobilzulieferer müssen umdenken

Michael Karrenberg, Regional Director Risk Services Germany, Central, North, East Europe & Russia/CIS, Atradius

12

Vernetzen

► Hessens Mittelstand setzt im Ausland auf Flexibilität

Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

14

Finanzieren

► Management von Rohstoffrisiken

Horst Leonbacher, Fixed Income Sales, Certified Credit Analyst, Landesbank Baden-Württemberg

16

Liefern

► Lieferantenfragebogen und Co.

PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

19

► Neubewertung zollrechtlicher Bewilligungen

Marian Niestedt, Rechtsanwalt und Partner, Graf von Westphalen

21

Strategische Partner und Impressum

24

Neue Hoffnung für den Handel mit Afrika?

In den vergangenen zehn Jahren nahm die Bedeutung Afrikas als Absatzmarkt der deutschen Wirtschaft zu, doch im längerfristigen Vergleich verliert der Kontinent an Bedeutung. Gerade mit Ländern südlich der Sahara, ausgenommen die Republik Südafrika, bleibt der bilaterale Handel mit Deutschland weit hinter seinen Möglichkeiten zurück. Was sind die Ursachen? Und was sollten deutsche Exporteure beachten, die diese Märkte mit ihrem großen Potential erschließen wollen?



Christian Toben
Regionaldirektor Afrika,
Commerzbank AG

christian.toben@commerzbank.com



Nord-Süd-Gefälle bei Afrika-Exporten

Im Norden vereinten allein Algerien, Marokko, Tunesien und Ägypten nach vorläufigen Zahlen zusammen 45% der deutschen Warenlieferungen nach Afrika auf sich. Südlich der Sahara dominierte traditionell Südafrika, das 36% der deutschen Afrika-Exporte abnahm, mit großem Abstand gefolgt von Nigeria mit 3% – beide jedoch mit einem deutlichen Minus im Vergleich zum Vorjahr. Was steckt dahinter?

Verfall der Rohstoffpreise bremst Wachstum

2016 lag das Wirtschaftswachstum auf dem afrikanischen Kontinent nur noch bei 1,6% – dem niedrigsten Wert seit 30 Jahren. Zum Vergleich: Zwischen 2000 und 2010 lag die Wachstumsrate bei

Afrika im Fokus – auch der Süden bietet Marktchancen.

durchschnittlich rund 5% jährlich. Für viele afrikanische Staaten endeten die Jahre des rasanten Aufschwungs mit dem Verfall der Rohstoffpreise für Rohöl, Gold, Platin und Kupfer. Besonders betroffen waren die beiden größten Volkswirtschaften Afrikas: Das Wachstum in Südafrika halbierte sich, Nigeria rutschte sogar in eine Rezession. Macht man die Rechnung ohne die afrikanischen Rohstoffexporteure, käme der Kontinent immerhin auf ein Wirtschaftswachstum von 4%.

Die ostafrikanischen Wachstumstreiber

Wachstumstreiber des Kontinents bleiben vermutlich auch 2017 die ostafrikanischen Länder Äthiopien, Kenia, Ruanda, Tansania und Uganda. Deren Entwicklung sollten deutsche Exporteure im Auge behalten. So stiegen z.B. die deutschen Exporte nach Äthiopien im sechsten Jahr hintereinander und lagen 2016 fast dreimal so hoch wie 2011. Die Regierung in Addis Abeba investiert in neue Infrastrukturen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt wie kein anderes Land in Afrika.

Sobald alle im Bau befindlichen Wasserkraftwerke ans Netz gehen und die zahlreichen neuen Industrieparks die Produktion aufnehmen, dürfte Äthiopien die anderen Länder der Region schnell in den Schatten stellen.

Dennoch geht das teilweise durch Investitionen getriebene Wachstum nicht immer einher mit zunehmenden bzw. ausreichenden Devisenreserven, um notwendige Importe von Rohstoffen oder Investitionsgütern fristgerecht zu bezahlen. In einigen der stark wachsenden Länder führte u.a. das starke Wirtschaftswachstum in den vergangenen Jahren zu einer Verringerung der Devisenreserven, was aktuell zu Engpässen führen kann. Langfristig sollten diese Investitionen sich jedoch zugunsten steigender Devisenreserven aufgrund zunehmender Auslandsinvestitionen (FDI) auszahlen.

Tansania und Uganda vor einem Gas- und Erdölboom?

Interessant wird auch die Entwicklung in Tansania und Uganda sein. Tansania

besitzt beachtliche Gasvorkommen, die für den Export genutzt werden könnten. Ähnlich ist die Lage in Uganda, das über nennenswerte Öl vorkommen verfügt. Eine Investitionsentscheidung zugunsten einer Exportpipeline durch Tansania ist bereits getroffen und zieht vermutlich beachtliche Folgeinvestitionen nach sich. Aber auch unter den kleinen Volkswirtschaften südlich der Sahara gibt es Oasen der Prosperität: Mauritius nahm 2016 rund 39% mehr deutsche Waren ab als im Jahr zuvor und in absoluten Zahlen fast so viel wie die deutlich größeren Länder Tansania oder Uganda. Der kleine Inselstaat zeigt, was sich langsam auch bei anderen afrikanischen Ländern erkennen lässt: Qualität „made in Germany“ ist gefragt.

Fehlender Binnenmarkt sorgt für organisatorische Herausforderung

In der Vielfalt der Länder liegen nicht nur Chancen, die Vielfalt ist gleichzeitig eine Hürde für mittelständische Unternehmen, die in Afrika Geschäfte machen wollen. Insgesamt gibt es in Afrika südlich der Sahara 49 Länder – jedes mit seinen eigenen Besonderheiten und Vorschriften für den Warenverkehr sowie die damit einhergehenden Finanzgeschäfte.

Speziell in Süd- und Ostafrika sind jedoch Fortschritte bezüglich der regionalen Zusammenarbeit zu erkennen. Es geht hier nicht nur um die Schaffung eines größeren Binnenmarktes und der entsprechend benötigten Infrastruktur, sondern

ansatzweise auch schon um einheitliche Außenzolltarife oder regionale Clearingsysteme unter den Zentralbanken zur Sicherstellung eines effizienten Zahlungsverkehrs sowie der Vereinheitlichung der Dokumente und Prozesse bei den Zollbehörden.

Know-how internationaler Geschäftsbanken nutzen

Doch die nach wie vor bestehenden Schwierigkeiten sollen kein Grund sein, Geschäftschancen nicht im Detail zu analysieren oder gar ungenutzt zu lassen. International aufgestellte Geschäftsbanken unterstützen mittelständische Unternehmen umfassend bei der Erschließung neuer Märkte: Dazu gehören neben der Absicherung von Außenhandelsgeschäften z.B. auch aktuelle länderspezifische Informationen zur wirtschaftlichen und politischen Entwicklung dieser Länder wie auch Informationen zum Dokumentengeschäft mit Hinweisen zu Devisen- und Inkassovorschriften

Akkreditivbearbeitung einfach outsourcing

Mit der komplexen Bearbeitung von Akkreditiven – dem nach wie vor häufigsten Instrument für die Zahlung und Absicherung von Exportgeschäften mit Abnehmern in Afrika – werden viele Ressourcen von Unternehmen gebunden. Dabei lässt sich ein großer Teil der Abwicklungsaufgaben an einen Bankpartner mit

Expertise in der internationalen Handelsfinanzierung delegieren. Der Exporteur profitiert von dem Outsourcing durch genau kalkulierbare Kosten, hohe Dokumentenqualität und die Vermeidung von Zahlungsverzögerungen und -ausfällen.

Von bewährten Bankpartnerschaften profitieren

Internationale Geschäftsbanken besitzen in vielen Ländern Afrikas Repräsentanzen, zu deren Hauptaufgaben die Pflege der Beziehungen zu Korrespondenzbanken gehört – ausgewählten lokalen Banken, mit denen langjährige Geschäftsbeziehungen und Kontoverbindungen bestehen. In dieser bewährten Zusammenarbeit lassen sich viele Handelsgeschäfte reibungslos und professionell abwickeln. So bietet die Commerzbank in Afrika sowohl eines der umfangreichsten Korrespondenzbanknetzwerke als auch ein einzigartiges lokales „Know-how“ an mit Repräsentanzen in Nigeria, der Elfenbeinküste, Angola, Südafrika und Äthiopien und Ägypten.

Gleichzeitig ist zu beobachten, dass in einigen Ländern lokale afrikanische Banken in jüngster Vergangenheit sogar deutschsprachige „German Desks“ einrichten, um den Anforderungen deutscher Unternehmen besser nachkommen zu können.

Auf den Aufbau eines eigenen Filialnetzes verzichten internationale Geschäftsbanken

in der Regel, weil die lokalen Banken besser in der Lage sind, vor Ort Risikoprüfungen und Unternehmensbewertungen vorzunehmen. Auch unterliegen lokale Banken hinsichtlich ihrer Bonitätsanforderungen häufig anderen Regeln als internationale Geschäftsbanken. Aufgrund ihrer Präsenz können sie zudem mit Kunden spezielle Besicherungsstrukturen vereinbaren, die im Schadensfall einen unkomplizierten Zugriff und bessere Verwertungsmöglichkeiten für die Sicherheiten erlauben.

Euler Hermes bietet mehr Absicherungsmöglichkeiten

Über viele Jahre sicherte Euler Hermes in zahlreichen Ländern des südlichen Afrikas ausschließlich Geschäfte mit privaten Bestellern und zu kurzfristigen Zahlungsbedingungen ab. Absicherungen für Geschäfte mit dem öffentlichen Sektor waren nur in Ausnahmefällen möglich, obwohl viele Projekte entweder direkt von Staatsunternehmen oder von staatlich kontrollierten Unternehmen durchgeführt werden.

Die jüngste Erweiterung der Deckungsmöglichkeiten hinsichtlich des öffentlichen Sektors für bestimmte afrikanische Länder (u.a. Äthiopien, Ghana, Mosambik, Nigeria, den Senegal, Uganda, die Elfenbeinküste und Tansania) war zwar ein positiver Schritt, sieht aber eine Erhöhung des Selbstbehalt von 5% auf 10% vor. Der Selbstbehalt bei Bürgschaften ist nun mit



10% doppelt so hoch wie der bei Bürgschaften für Geschäfte in anderen Schwellenländern. Die staatlichen Exportkreditversicherer anderer OECD-Staaten bieten Selbstbehälte von lediglich 2%. Um international hinsichtlich der Exportdeckungskonditionen konkurrenzfähig zu werden und im Sinne der Flankierung wirtschaftlicher Entwicklung in afrikanischen Ländern, sollte der Selbstbehalt am Risiko auch in Deutschland entsprechend gesenkt werden.

„Doch die nach wie vor bestehenden Schwierigkeiten sollten kein Grund sein, Geschäftschancen nicht im Detail zu analysieren oder gar ungenutzt zu lassen.“

Im Rahmen der G20-Präsidentschaft plant die Bundesregierung, ihre Maßnahmen im Bereich „Finanzstrukturen und Finanzierung“ weiter zu verbessern. Demnach beabsichtigt Deutschland zum Beispiel zukünftig für Geschäfte mit den Ländern, die sich dem „Compact with Africa“ der G20 anschließen und sich in diesem Zusammenhang verpflichten, bessere Rahmenbedingungen zu schaffen, u.a. den Selbstbehalt für Hermesbürgschaften auf 5% abzusenken. Damit will die Bundesregierung ein Signal für bessere Finanzierungsbedingungen in Afrika senden. Aktuell haben sich folgende afrikanische Länder dem „Compact with Africa“ angeschlossen: Marokko, Tunesien, der Sene-

gal, die Elfenbeinküste, Ghana, Äthiopien und Ruanda.

Auf dieser Basis bietet Euler Hermes Exporteuren die Möglichkeit, Lieferungen an öffentliche Besteller zu mittel- und langfristigen Zahlungsbedingungen durch staatliche Exportkreditgarantien abzusichern. Die Absicherungsmöglichkeiten erstrecken sich über die gesamte Wertschöpfungskette und reichen von der Produktionsphase bis zur Bezahlung der letzten Tilgungsrate des finanzierten Geschäfts. Keine Deckungsmöglichkeiten bestehen derzeit für die Demokratische Republik Kongo, Sierra Leone, Somalia und den Sudan.

Das Schlimmste sollte überstanden sein

Die Aussichten für Subsaharaafrika sind wieder positiver: Der Internationale Währungsfonds erwartet in seiner jüngsten Prognose für 2017 einen Anstieg des realen Wirtschaftswachstums von 1,6% auf respektable 2,8%. Dabei wird die Entwicklung der Rohstoffpreise eine entscheidende Rolle spielen. Sollten diese generell wieder ansteigen, wird es wichtig sein, dass sich die erdölproduzierenden Länder auch weiter wie in den vergangenen Monaten auf eine Diversifizierung der Wirtschaft konzentrieren und nicht erneut zurückfallen in die Risiken einer „Monokultur“.



„FINANCE ist Pflichtlektüre, weil ich mich für die Geschichten hinter den Zahlen interessiere.“

Dr. Matthias Zieschang ist Vorstand Controlling und Finanzen der Fraport AG. Das MDax-Unternehmen betreibt den Frankfurter Flughafen und hält Beteiligungen an weiteren zehn Airports auf vier Kontinenten.

FINANCE
Das Magazin für Finanzchefs
www.finance-magazin.de

Anzeige

G20-Staaten wollen Handel mit Afrika stärken

Am 7. und 8. Juli trafen die Staats- und Regierungschefs der G20-Staaten in Hamburg zusammen. Ein Thema der Gespräche war die Zusammenarbeit mit Afrika. Im Vorfeld hatte die Bundesregierung am 12. und 13. Juni zur zweitägigen Partnerschaftskonferenz mit ausgewählten Delegationen aus Tunesien, Ghana und der Elfenbeinküste in die Hauptstadt eingeladen. Zur Unterstützung dieser und anderer Länder Afrikas wurde ein Eckpunktepapier der Bundesregierung mit 16 Maßnahmen verabschiedet.



Moritz Flocke

Redaktion ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

moritz.flocke@frankfurt-bm.com



© Wiktor Jemera/Thinkstock/Getty Images

Container auf dem Suezkanal: Afrika bietet Absatzmöglichkeiten.

Zurzeit ist die Bedeutung Afrikas für den deutschen Außenhandel noch gering. 2016 exportierte Deutschland Waren im Wert von 24,5 Mrd EUR nach Afrika. Nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamts war dies ein Anteil von 2% am gesamten deutschen Außenhandel. Deutschland führte gleichzeitig Waren im Wert von 16,6 Mrd EUR aus Afrika ein.

Wichtigster Handelspartner Deutschlands auf dem afrikanischen Kontinent ist Südafrika. 35,9% aller Exporte nach Afrika gingen dorthin. Südafrika ist auch der einzige afrikanische Mitgliedstaat der G20-Gruppe. Doch die Rolle Afrikas in der Welt ist trotz der aktuell geringen Wirtschaftskraft nicht zu unterschätzen. Denn Prognosen zufolge werden im Jahr 2050 dort

2,5 Milliarden Menschen leben, von denen die Hälfte jünger als 25 Jahre alt sein wird. Das entspricht einer Verdopplung zu heute. Damit diese Bevölkerungsgruppe eine berufliche Zukunft hat, bedarf es einer nachhaltigen Wirtschaftspolitik. Um dieses Ziel zu erreichen, wollen Afrika und die G20-Gruppe zusammenarbeiten.

Deutsche Unternehmen setzen auf Reformen in Afrika

Ein deutscher Unternehmer will schon heute das wirtschaftliche Potential Afrikas nutzen. Dr. Thomas Helle ist Geschäftsführer der Novis GmbH mit Sitz in Tübingen. Er ist seit Jahren auf dem westafrikanischen Markt tätig und kennt die Probleme, aber auch die Chancen vor Ort. Novis hat sich auf die Behandlung von Sondersubstraten mittels Biotechnologie spezialisiert. Auf diese Weise kann aus Reststoffen der Landwirtschaft entweder ein neues Produkt oder Biogas entstehen.

Zum Beispiel realisierte der schwäbische Anlagenbauer ein Biomassekraftwerk für

eine ländliche Gemeinde im Senegal. Hierdurch hat das Dorf eine stabile Stromversorgung erhalten. Grundlage für die Biogasherstellung sind Erdnusschalen und Hirsestengel. Diese werden unter Sauerstoffausschluss erhitzt, wodurch Gas zur Verbrennung entsteht.

Ein weiteres Projekt von Novis befindet sich kurz vor der Fertigstellung. In Berlin wurde eine Fabrik zur Behandlung von Kakaobohnenschalen aus Ländern wie der Elfenbeinküste mit Bakterien und Enzymen errichtet. Durch diesen Prozess entsteht eine kakaohaltige Rohmasse. Diese kann zur Weiterverarbeitung beispielsweise für die Herstellung von Backwaren verwendet werden.

Allerdings findet die Wertschöpfung nicht in den Ländern statt, in denen die Kakaobohnen geerntet werden, sondern in Berlin. In der Stadt also, in der kürzlich Verhandlungen über wirtschaftliche Reformen in Afrika geführt wurden. In den Ländern Westafrikas habe niemand Interesse, die Kakaobohnenschalen an Ort und Stelle mittels deutscher Technologie zu

verarbeiten, hat Helle erfahren müssen. Der Grund: mangelnder politischer Wille und eine zu geringe Industrialisierung. Diese strukturellen Defizite haben zur Folge, dass selbst in Millionenstädten Afrikas kaum industrielle Arbeitsplätze vorhanden sind.

Dr. Thomas Helle betonte im Gespräch mit dem ExportManager dennoch die positiven Aspekte dieses Marktes: Grundsätzlich gebe es in diesen Ländern gut ausgebildete Arbeiter. Sollten die dringend benötigten Reformen umgesetzt werden, stünde einer schrittweisen Industrialisierung nichts mehr im Weg.

Eckpunktepapier der Bundesregierung

Zur Förderung des Unternehmertums hat die Bundesregierung am 07. Juni 2017 als Teil der G20-Präsidentschaft ein Eckpunktepapier mit konkreten Maßnahmen zur Stärkung der Wirtschaftsbeziehungen zu Afrika beschlossen. Dabei handelt es sich um:

- die Verbesserung der Finanzstrukturen,
- die Förderung der Außenwirtschaft,
- die Stärkung der Instrumente zur Entwicklungszusammenarbeit.

Die von der Bundesregierung aufgeführten Maßnahmen berühren Themen, die von Wirtschaft und Volkswirten schon seit langem angesprochen werden. Ein wichtiger Bestandteil des Papiers der Bundes-

regierung ist vor allem die Reduzierung des Selbstbehalts von Unternehmen bei Hermesbürgschaften von 10% auf 5%. So können Kredite zur Sicherung deutscher Exporte deutlich stärker abgesichert werden. Einziger Knackpunkt ist die Auswahl der Länder, die für diese weitergehende Absicherung in Frage kommen. Das sind von den 54 afrikanischen Ländern nur fünf: die Elfenbeinküste, Marokko, Ruanda, der Senegal und Tunesien. Diese Länder waren die ersten Verhandlungspartner auf dem G20-Gipfel.

Die Idee ist, dass die Länder Afrikas anstelle der klassischen Entwicklungshilfe Anreize für selbständige Reformen erhalten. Die Bedingungen für die Unterstützung durch die G20-Staaten, den IWF, die Weltbank und die Afrikanische Entwicklungsbank sind im „Compact with Africa“ (CwA) festgehalten. Diese Vereinbarung wurde in Hamburg auf dem G20-Gipfel beschlossen.

Reaktion der deutschen Wirtschaft

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft (AV) kritisierte diese Beschränkung auf nur wenige Staaten scharf. AV-Vorsitzender Stefan Liebing erklärte, dass deutsche Unternehmen, die in Afrika tätig seien, durch diese Pläne gegenüber Unternehmen aus anderen OECD-Ländern diskriminiert würden. Laut Sylvia Sedlacek, Vizepräsidentin der KfW IPEX-Bank, sind andere Länder bezüglich ihrer Förderung der Versicherung von Export-

krediten deutlich innovativer. Dies verhindere ein größeres Engagement deutscher Unternehmen in Afrika. Der AV fordert unter anderem eine deutliche Ausweitung der geförderten afrikanischen Länder und eine Reduzierung des Selbstbehalts auf 1%.

Dr. Thomas Helle ist hinsichtlich der Hermesbürgschaften für den deutschen Mittelstand jedoch skeptisch. Hermesbürgschaften seien vor allem für große Unternehmen interessant, die sehr hohe Beträge absichern müssten. Das Verfahren sei für kleine und mittelständische Unternehmen meist zu aufwendig, gemessen an dem geringen Volumen ihrer Geschäfte. Es gibt laut Helle zudem zurzeit nicht genügend Abnehmer für die teuren deutschen Produkte.

Fazit

Die G20-Staaten erhoffen sich durch den „Compact with Africa“ eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung des Kontinents. Dieses Abkommen schließt zunächst jedoch nur fünf Länder ein. Das Prinzip: Reformen als Gegenleistung für finanzielle Unterstützung und Privatinvestitionen. Langfristig müssen aber auch die strukturellen Probleme der übrigen afrikanischen Länder gelöst werden. Dabei kann eine Ausweitung der von den Hermesbürgschaften erfassten Länder helfen. Vor allem bedarf es besserer Bildung und des politischen Willens, die Wertschöpfung im Land zu belassen. ▶

Anzeige

Veranstaltung: 7. 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

**24. Oktober 2017
Hotel Pullman Cologne**

Der Senegal als gutes Sprungbrett nach Westafrika

Bisher haben deutsche Unternehmen den Senegal kaum als Markt gesehen. Das ändert sich gegenwärtig – aus gutem Grund: Das Land weist ein stabiles Wirtschaftswachstum auf und bietet auch sonst sehr gute Rahmenbedingungen für ein geschäftliches Engagement. Bei den erneuerbaren Energien, in der Medizintechnik und bei Lebensmittel- und Verpackungsmaschinen etwa zeigen sich gute Marktchancen für Unternehmen aus Deutschland. Als Sprungbrett nach Westafrika ist die Hauptstadt Dakar ideal geeignet.

Wer vom Flughafen der senegalesischen Hauptstadt Dakar in die Innenstadt fährt, hört unterwegs die Brandung des Atlantischen Ozeans und kann die salzige Meerluft riechen. Vom Taxi aus sieht man Gruppen junger Leute die Uferpromenaden entlangjoggen und an Fitnessgeräten trainieren – als Besucher fühlt man sich an Miami erinnert.

Dakar ist von Deutschland aus in fünf bis sechs Stunden Flugzeit zu erreichen, bei nur einer Stunde Zeitverschiebung ist kein Jetlag zu befürchten. Die Millionenstadt auf der weit in den Atlantik reichen den Halbinsel Cap Vert, dem westlichsten Ausläufer Kontinentalafrikas, erlebt – getrieben von zahlreichen öffentlichen und privaten Projekten – einen Bauboom. Prächtige Neubauten erheben sich über die Altstadtgassen, die noch das Flair der französischen Kolonialzeit spüren lassen. Französische Cafés und viele Alleen verleihen Dakar, das als eine der schönsten Großstädte Afrikas gilt, einen besonderen Charme. Dakar ist – wie der Senegal insgesamt – ein sicheres Reiseziel. Für die Einreise ist kein Visum nötig. Geschäftli-

che Chancen zu sondieren ist somit möglich, ohne große Hürden überwinden zu müssen.

Junge Bevölkerung, vielgestaltiges Land

Gut 14 Millionen Menschen leben im Senegal. Die größte und auch dem politi-

schen Einfluss nach bedeutendste Bevölkerungsgruppe sind die Wolof, die etwa 40% der Bevölkerung stellen und im Nordwesten des Landes leben. Darüber hinaus gibt es zahlreiche weitere Ethnien mit eigenen Sprachen. Die alle verbindende Amtssprache des Landes ist Französisch. 94% der Einwohner bekennen sich zum sunnitischen Islam.



Marie Schütz

International Banking,
ODDO BHF

marie.schuetz@bhf-bank.com

Die Bevölkerung des Landes ist sehr jung, mehr als die Hälfte der Senegalesen ist keine 20 Jahre alt. Die Bevölkerungszahl hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten mehr als verdoppelt. Der Senegal hat eine der höchsten Geburtenraten der Welt. Das Land, das der Fläche nach in etwa mit Rumänien zu vergleichen ist, liegt im Übergang der Sahelzone im Norden zu den Tropen im Süden. Entsprechend vielgestaltig ist die Natur.

Politische Stabilität, solider Rechtsrahmen

Der Senegal ist eine der stabilsten und funktionstüchtigsten Demokratien Afrikas. Verfassung und Rechtsordnung wurden nach französischem Vorbild gestaltet, die rechtsstaatlichen Institutionen nehmen ihre Aufgaben verlässlich wahr, das bestätigen auch deutsche Repräsentanten vor Ort.

Der „Doing Business“-Report der Weltbank 2016 sieht den Senegal als eines der zehn Länder mit den aktuell größten Verbesserungen der Geschäftsbedingungen.



Eine Reise wert – der Senegal ist ein guter Ausgangspunkt für die Erkundung der Potentiale Westafrikas.

© Nyazz/Stock/Thinkstock/Getty Images

Allerdings steht das Land in der Liste der 189 bewerteten Länder mit Platz 153 noch immer weit hinten. In den vergangenen Jahren wurden umfassende Reformen in die Wege geleitet, um die Korruption einzudämmen und die Infrastruktur auszubauen.

Die laizistische Verfassung sichert Religions-, Meinungs-, Presse- und Versammlungsfreiheit zu. Aufgrund eines Referendums im März 2016 wurde unter anderem das Recht auf eine saubere Umwelt in die Verfassung aufgenommen. Die Präsidialrepublik wird bisher von einer Mehrparteienkoalition regiert. Am 30. Juli steht die Neuwahl des Parlaments an.

Weite Teile der Bevölkerung drängen darauf, dass sich ihre wirtschaftliche Situation verbessert. Das Bruttonsozialprodukt je Einwohner betrug 2015 nur rund 1.000 US-Dollar, der Senegal muss damit zu den ärmsten Ländern der Welt gerechnet werden. Die Jugendarbeitslosigkeit ist hoch, viele junge Menschen machen sich auf den Weg nach Europa, um dort eine bessere Zukunft zu finden.

Wirtschaft wächst kontinuierlich

Der Senegal erwirtschaftete 2015 ein Bruttoinlandsprodukt in Höhe von 13,8 Mrd USD. Viele Aktivitäten werden von den Behörden jedoch nicht erfasst. Die Wirtschaft ist stark auf die Hauptstadt Dakar konzentriert, die über den zweitgrößten Seehafen in Westafrika verfügt

und auch als Knotenpunkt im interkontinentalen Luftverkehr sehr gute Voraussetzungen bietet, sich in der Region zu engagieren.

Das Wirtschaftswachstum betrug 2016 6,5%. Für 2017 werden 6,1% erwartet. An der Entstehung der Wirtschaftsleistung hat der Dienstleistungssektor mit 60% den größten Anteil, gefolgt von der Indus-

„Die Telekommunikation erwirtschaftet rund ein Zehntel des BIP, statistisch hat jeder Senegalese ein Mobiltelefon.“

trie mit 24% und der Landwirtschaft mit 16%. Die Landwirtschaft beschäftigt 80% aller Erwerbstätigen. Sie ist strukturell von Kleinbetrieben und kleinen Kooperativen geprägt und weist eine geringe Produktivität auf, weil kaum Maschinen eingesetzt werden. Haupterzeugnisse sind Erdnüsse und Baumwolle. Grundnahrungsmittel wie Reis muss der Senegal importieren.

Das Wirtschaftswachstum wird vor allem vom Dienstleistungssektor angetrieben. Die Telekommunikation erwirtschaftet rund ein Zehntel des BIP, statistisch hat jeder Senegalese ein Mobiltelefon. Weitere wichtige Dienstleistungsbereiche sind das Finanzwesen, die Immobilienwirtschaft und der Tourismus. Der Bankensektor ist mit etwa 20 niedergelassenen Banken gut entwickelt.

Anzeige

www.businesslaw-magazine.com

Next Issue:
September 7, 2017

Made in Germany

BusinessLawMagazine

Subscribe for free: www.businesslaw-magazine.com

The Business Law Magazine reports quarterly on all important questions related to German corporate, commercial, tax, labor, compliance and IP/IT law. Featuring articles written with real-world legal practice in mind, the online English-language magazine primarily targets company lawyers, managing directors, judges, prosecutors and attorneys in Germany's leading trade partners.



Published by



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



German Law Publishers

www.germanlawpublishers.com

Strategic Partners



McDermott
Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP



WHITE & CASE

GIBSON DUNN

Der Senegal verfügt nach der Elfenbeinküste über den zweitgrößten Bankenmarkt in der Westafrikanischen Wirtschafts- und Währungsunion (UEMOA). In der Zusammenarbeit mit den Banken Senegals hat unser Haus durchweg sehr positive Erfahrungen gemacht. Die meisten von ihnen residieren im Geschäftsviertel Dakars rund um die Place de l'Indépendance in modernen Geschäftshäusern. Dakar ist der Hauptsitz der Zentralbank der Westafrikanischen Währungsunion (WAMZ), die wiederum mit Niederlassungen in zahlreichen anderen westafrikanischen Staaten vertreten ist.

Auch der Tourismus als wichtiger Devisebringer gewinnt wieder an Schwung, nachdem er in den Jahren zuvor sehr unter dem Ausbruch von Ebola in den Nachbarländern gelitten hat. Das Land hat von Sandstränden über Mangrovenwälder und den Salzsee Lac Rose bis hin zu den Savannen landschaftlich, aber auch kulturell sehr viel zu bieten.

Verarbeitende Industrie gibt es bisher fast nur in den Großstädten. Die meist in ausländischem Besitz befindlichen Unternehmen erzeugen Lebensmittel, chemische Produkte und Textilien. In letzter Zeit investieren Konsumgüterhersteller vor allem in Dakar in den Aufbau von Produktionsanlagen etwa für Getränke, Süßwaren und Waschmittel.

An Bodenschätzen verfügt der Senegal vor allem über Phosphat, das für die Dün-

gemittelherstellung essentiell ist und in großem Umfang exportiert wird, sowie über Gold und Marmor. Neu entdeckte Erdgas- und Erdölvorkommen vor der Küste sollen von privaten Investoren erschlossen werden.

Bisher nur wenig Außenhandel mit dem Senegal

Der Senegal hat im vergangenen Jahr Waren im Wert von 5,7 Mrd USD importiert und für 2,5 Mrd USD exportiert. Die deutschen Geschäftsbeziehungen in den Senegal sind bisher gering, was daran liegt, dass Frankreich als ehemalige Kolonialmacht der dominierende europäische Partner ist.

2016 ist die Ausfuhr deutscher Produkte in den Senegal jedoch von niedrigem Niveau um 23% auf 125,5 Mio EUR stark angestiegen. Deutsche Unternehmen liefern vor allem Kraftfahrzeuge (gebraucht und neu), Maschinen und Ausrüstungen sowie Chemikalien. Die Investitionen deutscher Unternehmen im Senegal sind bisher kaum nennenswert, meist sind Unternehmen nur mit Repräsentanzen vertreten.

Plan Sénégal Émergent bietet Chancen

Den Blick auf den Senegal zu lenken kann sich aber für viele Unternehmen aus Deutschland lohnen. Mit dem Plan Sénégal Émergent hat die Regierung ein Inves-

titionsprogramm für Infrastrukturausbau, Landwirtschaft, Wohnungsbau, Tourismus und Bergbau aufgelegt. Für die Projekte stellen häufig Geldgeber wie die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB), die Weltbank und die EU Mittel zur Verfügung.

Ein großes Thema ist der Ausbau der Stromversorgung. Rund die Hälfte der Menschen im ländlichen Raum ist noch ohne Stromanschluss. Der Senegal will künftig 20% seines Stroms aus alternativen Energien, vor allem aus Sonnenenergie, gewinnen. Auch Wasserkraftanlagen und Wasseraufbereitungsanlagen sollen gebaut werden.

„Der Senegal ist ein relativ kleiner, aber nicht zuletzt aufgrund seiner Brückenfunktion für ganz Westafrika sehr interessanter Markt, der im Vergleich zu anderen afrikanischen Staaten sehr gut zugänglich ist.“

Weitere interessante Felder für deutsche Unternehmen sind Medizintechnik und Pharmaprodukte, denn sowohl der öffentliche Sektor als auch Privatkliniken investieren in die Verbesserung ihrer Ausrüstung. Dakar ist das führende Gesundheitszentrum für Wohlhabende in Westafrika. Chancen sehen unsere Kontakte im Land auch hinsichtlich der Lieferung von Kühltechnik, denn geschlossene

Kühlketten sollen die Marktfähigkeit von Landwirtschaft und Fischerei verbessern. Zudem bestehen bei Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen gute Aussichten für deutsche Hersteller. Generell sollte es sich für Ingenieurs- und Projektentwicklungsgesellschaften lohnen, Chancen im Senegal zu sondieren. Auch wenn die großen Infrastrukturprojekte in der Regel an Franzosen und Chinesen vergeben werden, ist es durchaus aussichtsreich, deutsches Know-how bei anderen Ausbauvorhaben anzubieten.

Markt mit Perspektive

Der Senegal ist ein relativ kleiner, aber nicht zuletzt aufgrund seiner Brückenfunktion für ganz Westafrika sehr interessanter Markt, der im Vergleich zu anderen afrikanischen Staaten sehr gut zugänglich ist. ODDO BHF kann als erfahrener Partner in der Außenhandelsfinanzierung bei der Verwirklichung von Geschäftsplänen zum Beispiel mit Hermes-gedeckten Finanzierungen oder Akkreditivbestätigungen zur Seite stehen. In Zukunft könnte sich die Finanzierungssituation noch verbessern: Laut einem kürzlich verfassten Eckpunkttepapier der Bundesregierung steht in Aussicht, dass der Selbstbehalt bei Hermesbürgschaften auch im öffentlichen Sektor von 10% auf 5% gesenkt wird. Sollte es so kommen, gibt es ein weiteres Argument, sich mit dem Senegal als attraktivem Markt im Westen Afrikas zu beschäftigen.



2. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis



20. SEPTEMBER 2017, CONGRESS CENTER ROSEN GARTEN MANNHEIM

www.deutscher-exporttag.de

ALS REFERENTEN BEGRÜSSEN WIR U.A.



Andreas Baumüller,
Geschäftsführer, Baumüller
Holding GmbH & Co. KG,
Nürnberg



Barbara Böttcher,
Director, Head of European
Policy Research, Deutsche
Bank Research



Gottfried Finken,
Bereichsleiter Strukturierte
Finanzierung, DZ BANK AG,
Frankfurt am Main



Dr.-Ing. Gunther Kegel,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
Pepperl + Fuchs
GmbH, Mannheim



Georg Pietsch, Leiter der
Abteilung Ausfuhr, Verfahren,
Genehmigungen, Internationale
Regime – Verfahren, Outreach-Projekte,
Bundesamt für Wirtschaft
und Ausfuhrkontrolle (BAFA)



Frank Stührenberg,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
Phoenix Contact
GmbH & Co. KG



Dr. Rainer Hank, Ressort-
leiter Wirtschaft sowie „Geld
& Mehr“, Frankfurter Allge-
meine Sonntagszeitung

MODERATION

VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



PARTNER



FÖRDERER



Automobilzulieferer müssen umdenken

Der Trend zu elektrisch betriebenen, digital vernetzten und mit Leichtbauteilen ausgestatteten Modellen wird bereits in den nächsten fünf Jahren die Zahlungsfähigkeit einzelner Automobilzulieferer spürbar verschlechtern. Finanzielle Engpässe drohten kleineren und mittleren Firmen, die klassische Getriebe, Verbrennungsmotoren und Komponenten dafür herstellen, aber auch Metallverarbeitern und Anbietern von Bauteilen für Abgassysteme, prognostiziert der internationale Kreditversicherer Atradius.

Der Automobilbranche geht es gut, und auch der Abgasskandal, mit dem einige große Automobilhersteller zu kämpfen haben, trübt die Kaufstimmung nicht. Laut Kraftfahrtbundesamt wurden im Mai 2017 323.952 Pkw zugelassen. Damit lag das Neuzulassungsergebnis 12,9% über dem Vorjahr. Benziner bildeten mit 56,8% (+22,6%) die häufigste Kraftstoffart bei den zugelassenen Modellen, gefolgt von Dieselfahrzeugen, die mit 40,4% nur um 1,4% zurückgingen. Noch liegen die alternativen Antriebe beim Vergleich mit den klassischen Antrieben hinten. Aber: Fahrzeuge mit Hybridantrieb legten mit 6.843 Zulassungen um 134,0% zu, darunter Plug-in-Hybride (2.323) um 193,3%. Elektrisch betriebene Pkw (1.520) zeigten ein Plus von 158,5%.

Blicken wir in die Zukunft, werden sich der Hybrid- bzw. der elektrische Antrieb allerdings weiter durchsetzen, was vermutlich schon innerhalb der nächsten zehn Jahre einen radikalen Wandel im Autobau nach sich ziehen dürfte. Automobilzulieferer, deren Produkte zukünftig an Bedeutung verlieren, dürften mittelfristig ins Hinter-

treffen geraten, wenn sie über wenig Kapital verfügen, lokal agieren und jetzt keinen Schwerpunkt auf Forschung und Entwicklung setzen. Positiv für die Branche: Der Bedarf an Mobilität steigt in den nächsten Jahrzehnten weiter, nicht zuletzt durch die wachsende Weltbevölkerung.

Schon heute sind viele Carsharingfahrzeuge in den Städten zu sehen. War das Auto gestern noch ein Statussymbol, steigt heute besonders in engen Großstädten das Interesse an wendigen, elektrobetriebenen Stadtflitzern, die einfach zugänglich sind. Weiterer Grund: Die Kosten

für ein Kraftfahrzeug gehören zu den teuersten Positionen im Familienbudget.

Neue Anforderungen an die Hersteller

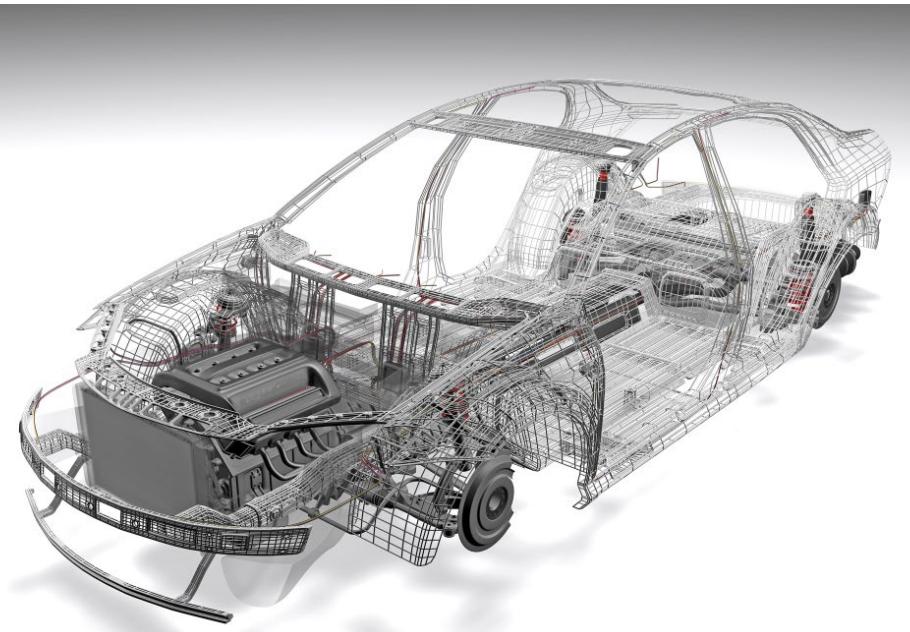
Das wachsende Umweltbewusstsein, die veränderte Verbrauchernachfrage und nicht zuletzt auch politische Vorgaben stellen neue Anforderungen an künftige Modelle. Die Produktion von Fahrzeugen mit klassischem Verbrennungsmotor wird zurückgehen. In der Folge werden der Anteil der Hybrid- und im Anschluss der Anteil der Elektrofahrzeuge steigen.

Aktuell konkurrieren die E-Autos noch nicht mit klassisch angetriebenen Fahrzeugen, unter anderem, da die Reichweiten noch nicht ausreichend sind. Die chinesische Konkurrenz arbeitet schon kräftig daran. So forscht das chinesische Start-up Nio an einer E-Limousine mit 1.000 km Reichweite. Alternative Antriebstechnologien wie Hybrid und Elektro werden schätzungsweise bis 2030 in rund 50% der hergestellten Fahrzeuge zum Einsatz kommen.



Michael Karrenberg
Regional Director Risk Services Germany, Central, North, East Europe & Russia/CIS, Atradius

michael.karrenberg@atradius.com



Der Fahrzeugbau nimmt Abschied vom Verbrennungsmotor, auch die Zulieferer müssen umdenken.

© weicheifilm/Stock/Thinkstock/Getty Images

Damit einher gehen ein rasanter Innovationswettbewerb und eine steigende technische Komplexität in den Automobilen. Beides führt dazu, dass von den Zulieferern so viel Forschungs- und Entwicklungsaufwand verlangt wird wie nie zuvor. Auf Firmen, die sich auf die „alte“ Mobilität spezialisiert haben, erhöht sich der finanzielle Druck weiter. Um am Markt bestehen zu können, müssen sie sich zügig verändern. Schwer haben es kleine und mittlere Akteure, denen selbst die Kapazitäten fehlen, um Innovationen zu entwickeln und umzusetzen. Sie sind darauf angewiesen, finanzstarke Kooperationspartner zu finden.

Kleine Zulieferer kämpfen schon länger mit Problemen

Bereits in den vergangenen Jahren hat sich die Profitabilität kleinerer Automobilzulieferer rasch verschlechtert, wenn ihre Produkte substituierbar wurden und sie hohem Konkurrenzdruck ausgesetzt waren. Die Margen sind insgesamt zurückgegangen. Zwar ist in unmittelbarer Zukunft noch keine generelle Verschlechterung des Zahlungsrisikos einzelner Zuliefererbereiche zu erwarten. Mittelfristig wird sich die Zahl der Zahlungsverzögerungen und -ausfälle in einigen Bereichen aber erhöhen, wenn diese nicht bereit sind für den Wandel bzw. nicht über notwendige Ressourcen verfügen. Ein erhöhtes Liquiditätsrisiko sehen wir bei kleinen und mittleren Zulieferern, die ein wenig diversifiziertes Produktpotential

haben, weder global aufgestellt noch kapitalmarktfähig sind und in einem Segment agieren, das keine Zugänge zu Märkten außerhalb des Automobilbereichs bietet.

Die Insolvenzgefahr bei größeren Zulieferern, die die Autohersteller direkt beliefern und eine große Markt- und Preissetzungsmacht besitzen, ist dagegen gering. Ihnen stehen in den meisten Fällen ausreichend Mittel zur Verfügung, um auf die aktuelle Branchenentwicklung zu reagieren. Das Ausfallrisiko für einen Lieferantenkredit wird bei Atradius bei allen Abnehmern im Automobilbereich individuell auf Basis von Finanzkennzahlen und weiteren Daten geprüft.

Gewinnerbranchen der „neuen“ Mobilität

Zu den Gewinnern der aktuellen Entwicklung zählen wir vor allem Firmen mit Leichtbau-Know-how, Batteriehersteller und Stromanbieter sowie Softwareunternehmen. Die Nachfrage bei Anbietern von Kunststoffen, mit denen sich Metallteile in Autos ersetzen lassen, weshalb in der Folge die Gewichtseinsparung zu weniger Kraftstoffverbrauch und CO₂-Ausstoß führt, wird weiter steigen. Darüber hinaus werden Heizungs-, Klima- und Isolationstechnologien noch stärker zur Anwendung kommen. Je mehr elektronische Antriebe Einzug in die Pkws finden, desto mehr werden Anbieter von Batterien und Strom gefragt sein.

Deutschland belegt bis dato eine schlechte Startposition hinsichtlich solch strategischer Automobilkomponenten von morgen. Mit Blick auf die Hersteller von Batterien für E-Autos hat z.B. Panasonic die Nase vorn. Der Markt wird ausnahmslos von asiatischen Herstellern beherrscht. Auch hier zeigt sich die Notwendigkeit von zeitnahen Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen.

„Auf Firmen, die sich auf die „alte“ Mobilität spezialisiert haben, erhöht sich der finanzielle Druck weiter. Um am Markt bestehen zu können, müssen sie sich zügig verändern.“

S-CHECK®

Compliance / Exportkontrolle

- Anti-Terror-Prüfung
- Exportkontrolle / Dual-Use
- Flexible Schnittstellen
- Inhouse oder Cloud-Lösung



Z-ATLAS®

ATLAS Import / Export

- ATLAS-Verfahren mit Plausibilitätsprüfungen
- Flexible Schnittstellen
- Inhouse oder Cloud-Lösung



Anzeige

Diese und viele weitere Logistik-Softwarelösungen finden Sie auf unserer Website: www.mhp-net.de

M H P
Solution Group

Tel.: 05032 / 96 56 0
URL: www.mhp-net.de
Mail: vertrieb@mhp-net.de

Hessens Mittelstand setzt im Ausland auf Flexibilität

Als Dr. Jürgen Ratzinger die rund 200 Teilnehmer des Hessischen Außenwirtschaftstags zum Mittagsplenum am 20. Juni in der IHK Frankfurt am Main begrüßte, hatten viele Unternehmen bereits die Gelegenheit für ein Gespräch mit einem AHK-Vertreter ergriffen. Nach einer Darstellung der Trends in der Weltwirtschaft durch Dr. Jörg Krämer, Chefvolkswirt der Commerzbank, widmeten sich vier Unternehmer den praktischen Fragestellungen.



Gunther Schilling
Leiter Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
gunther.schilling@frankfurt-bm.com



© bluejayphoto/iStock/Thinkstock/Getty Images

Banken: aus Großbritannien an den Main – die hessische Metropole könnte vom Brexit profitieren.

Welthandel wächst nur schwach

Volkswirte treibt derzeit – unter anderem – die schwache Entwicklung des Welthandels um. Der weltweite Warenaustausch wächst nämlich seit Jahren weniger stark als die globale Wirtschaftsleistung. Es wird also mehr im eigenen Land erzeugt – unter anderem nehmen die Dienstleistungen stärker zu als das Warenangebot. Dr. Jörg Krämer führte diese Entwicklung auf das protektionistische Klima in vielen Ländern und das Ausbleiben neuer Freihandelsabkommen zurück. Unternehmen verlagerten ihre Auslandsproduktion zurück in die Heimatländer. Für den Handel mit den USA hielt er einen halbwegs versöhnlichen Ausblick bereit: Präsident Trump werde seine Handelsrestriktionen auf kleinere Partner wie Mexiko beschränken und große Partner wie Deutschland und China in Ruhe lassen. Denn China importiere viele Agrarprodukte aus dem mittleren Westen der USA, dem Stammeland der Trump-Wähler.

Die Aussichten für einen deutlichen Anstieg des Welthandels sieht Krämer bei

einer anhaltend unterdurchschnittlichen Handelsentwicklung skeptisch, da auch das Wachstum der Weltwirtschaft nicht stärker zulegen werde. So sei das Wirtschaftswachstum in den USA durch den hohen Beschäftigungsstand begrenzt, und auch in China stünden die Zeichen

„Die Kritik an den deutschen Exportüberschüssen kann Krämer nicht nachvollziehen, da Deutschland in den vergangenen Jahren seine Wettbewerbsfähigkeit nicht erhöht habe.“

auf Konsolidierung, da die hochverschuldeten Staatsunternehmen ihre Investitionen zügeln müssten. Im Euro-Raum hätten sich die Immobilienmärkte erholt, und die Kreditvergabe an die Unternehmen steige wieder.

Die Kritik an den deutschen Exportüberschüssen kann Krämer nicht nachvollziehen, da Deutschland in den vergangenen Jahren seine Wettbewerbsfähigkeit nicht



erhöht habe. Die Lohnstückkosten seien in den vergangenen Jahren gestiegen. Für den Euro-Kurs sei die Bundesregierung nicht verantwortlich zu machen, allenfalls habe sie die geringe Investitionstätigkeit mit verursacht.

Unternehmen wollen faire Bedingungen

Sabine Bender-Suhr, CFO des Familienunternehmens Bender in Grünberg, sieht die Situation in den USA und Großbritannien gelassen. Die Wettbewerber des Anbieters von elektrischen Sicherheitslösungen kämen vor allem aus dem Euro-Raum und stünden daher vor den gleichen Herausforderungen. In den USA und Großbritannien will Bender-Suhr den lokalen Fertigungsanteil durch den Zusammenbau von Teilen und Services erhöhen. Wesentlich hinderlicher sei nach ihren Erfahrungen der Protektionismus in Russland, und eine Lösung sei nicht in Sicht.

Dagegen erwägt Dr. Heiner Beckmann einen Abzug seiner Fertigung von Spezialchemie (z.B. Fleckentferner) aus Großbritannien, wenn seinen zumeist aus dem EU-Ausland stammenden Beschäftigten kein verlässliches Bleiberecht gewährt werde. Etwas neue Zölle und Wechselkursveränderungen stellen für sein Unternehmen delta pronatura dagegen keine größere Belastung dar, solange die Wettbewerber aus dem Euro-Raum ebenso davon betroffen seien. Als Mittelständler sei sein Unternehmen meist leis-

tungsfähiger und flexibler als größere Unternehmen.

Von der Politik wünschen sich beide Unternehmer Zurückhaltung bei der Regulierung und eine größere Flexibilität zum Beispiel bei der Umsetzung europäischer Regeln. Kein anderes Land würde handelsbeschränkende Gesetze so konsequent anwenden wie Deutschland. So seien etwa die Berücksichtigung der Dual-Use-Verordnung und das Beibringen

„Von der Politik wünschen sich beide Unternehmer Zurückhaltung bei der Regulierung und eine größere Flexibilität zum Beispiel bei der Umsetzung europäischer Regeln.“

einer Gelangensbestätigung sehr aufwendig für Unternehmen wie die Bender GmbH & Co. KG, berichtete Frau Bender-Suhr auf dem Hessischen Außenwirtschaftstag.

Udo Jankowski, Vorstand der Mind Venture AG, wies mit Blick auf den Brexit darauf hin, dass sein Unternehmen den Umsatz in Großbritannien seit 2007 vervierfacht habe und weiter expandiere. Stephan Welp, CEO der Microbox GmbH aus Bad Nauheim, rief am Ende der Podiumsdiskussion dazu auf, sich in den Dialog mit der Politik einzubringen, um die Regeln mitzustalten. ▶

Anzeige

Markt und Mittelstand – immer eine Idee besser!

Täglich neue Ideen, täglich neue Lösungen – das brauchen Unternehmer. „Markt und Mittelstand“ kennt sie. Weil wir täglich mit Unternehmern sprechen, weil wir den Mittelstand verstehen, weil wir über die neuesten Ideen berichten. Immer eine Idee besser für den Mittelstand!



Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Testen Sie uns kostenfrei und unverbindlich:

www.marktundmittelstand.de

Management von Rohstoffrisiken

Chemieunternehmen, die Metallindustrie sowie Energieversorger und -händler sind neben der Automobil- und Transportindustrie aufgrund der Beschaffung bzw. des Absatzes von Rohstoffen oder von Produkten daraus vielfältigen und komplexen Risiken ausgesetzt. Globale Geschäftsmodelle sowie die Umsetzung von gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen erfordern darüber hinaus eine laufende Anpassung der Geschäftsprozesse der Unternehmen.



Horst Leonbacher

Fixed Income Sales,
Certified Credit Analyst,
Landesbank Baden-Württemberg

horst.leonbacher@lbbw.de

Wesentliche Risikoarten und deren Wechselwirkung

Das Risiko-Exposure hängt entscheidend vom jeweiligen Geschäftsmodell sowie der Marktposition und Marktdurchdringung des Unternehmens ab. Neben Markt- und Bewertungsrisiken sind insbesondere Kontrahenten-, regulatorische sowie bilanzielle und operationelle Risiken zu berücksichtigen. Darüber hinaus haben die Rohstoff- ähnlich den Währungsrisiken zahlreiche Wechselwirkungen mit anderen finanziellen und nichtfinanziellen Unternehmensrisiken.

Die Berücksichtigung der komplexen Wechselwirkung dieser Risiken untereinander erfordert aus unserer Sicht einen integrierten Risikomanagementansatz sowie eine konsistente und robuste Daten- und Informationsverarbeitung vor allem an den Schnittstellen zwischen Einkauf, Vertrieb, Treasury, Controlling und Rechnungswesen.

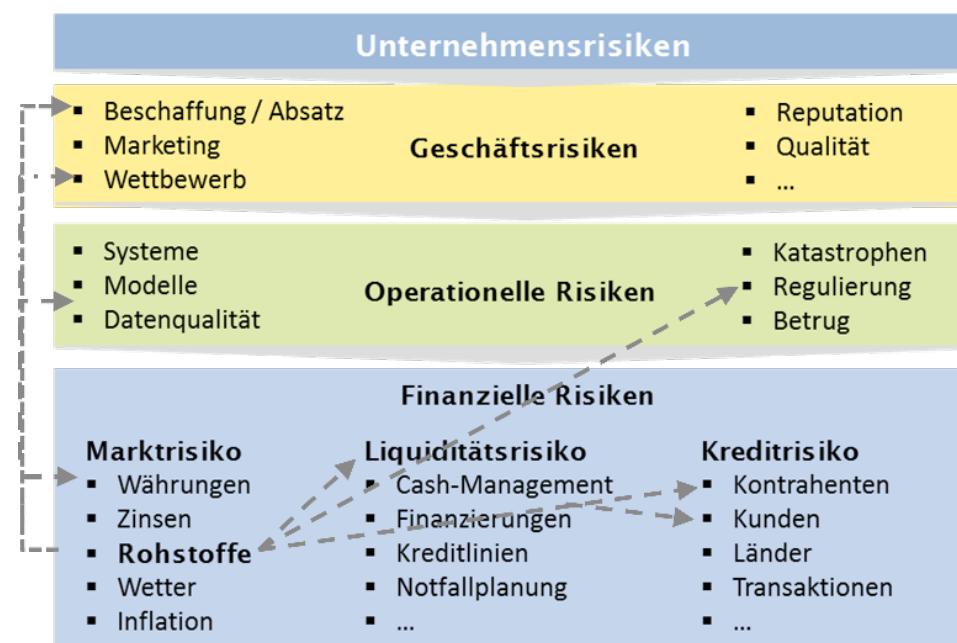
Risikokonzepte im Kontext von Rohstoffrisiken unter ökonomischem Blickwinkel

Typischerweise werden die geplanten Einkäufe bzw. Verkäufe von Rohstoffen oder Rohstoffprodukten ökonomisch mittels Terminkontrakten, Swaps oder Optio-

nen abgesichert. Bezuglich der Vertragserfüllung wird hierbei zwischen einer physischen Lieferung des Rohstoffs und einem Zahlungsausgleich (Cash-Settlement) unterschieden.

Während für Rohstoffe wie Öl (Rohöl, Heizöl etc.), Erdgas, Basismetalle (Kupfer

[CU], Aluminium [AL], Nickel [NI] etc.) und Edelmetalle (Gold, Silber, Platin, Palladium) etablierte und liquide Derivatemärkte existieren, gibt es solche für eine Vielzahl von Rohstoffen und Rohstoffprodukten nicht. Produkte, für die es keine liquiden Terminmärkte gibt (z.B. bestimmte Metalllegierungen oder Kerosin) werden daher meist über Basisprodukte wie Basismetalle, Rohöl oder Heizöl abgesichert.



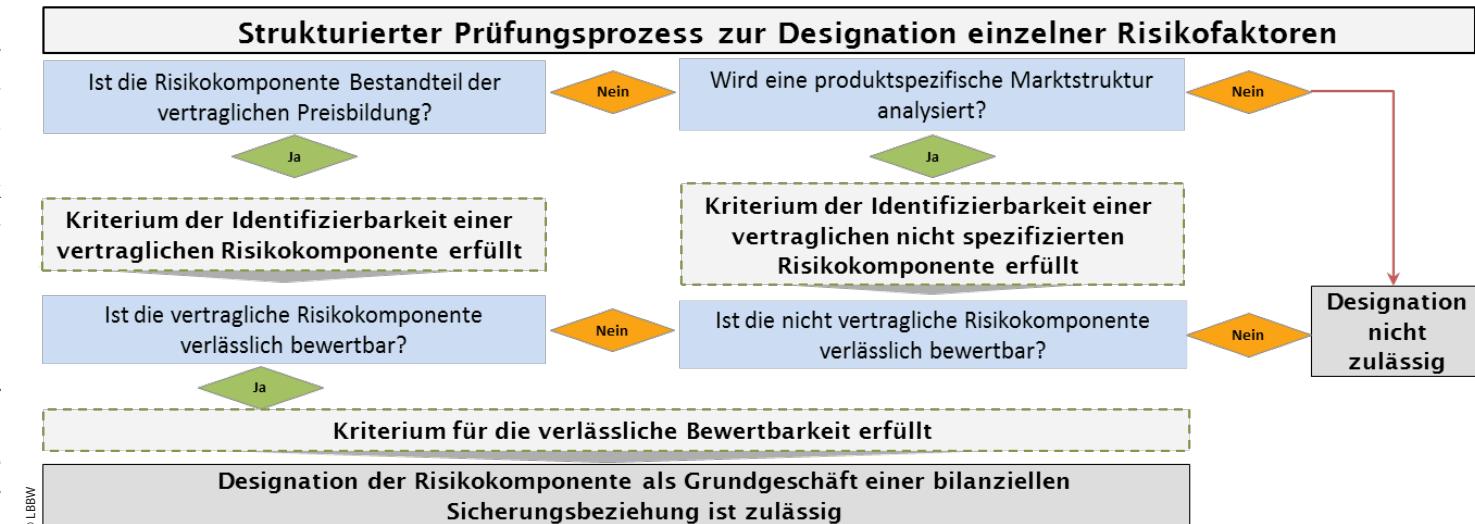
„Typischerweise werden die geplanten Einkäufe bzw. Verkäufe von Rohstoffen oder Rohstoffprodukten ökonomisch mittels Terminkontrakten, Swaps oder Optionen abgesichert.“

Im Kontext der Risikosteuerung führt bereits die Exposure-Ermittlung häufig zu Schwierigkeiten. Unter den etablierten Ansätzen stehen sich die Steuerung nach pagatorischen Gesichtspunkten, d.h. die Steuerung der Risiken aus Rohstoffzu- bzw. -abflüssen, welche meist über die

sog. Cashflow-at-Risk-Methode (CFaR) umgesetzt wird, sowie die Steuerung der bilanziellen Position nach der sog. Earnings-at-Risk-Methode (EaR) gegenüber. Beide Risikokonzepte basieren auf dem fundamentalen Konzept des Value at Risk (VaR), welches in der Regel für die Messung des Bewertungsrisikos eingesetzt wird.

Der Sicherungshorizont orientiert sich wesentlich an der Fristigkeitsstruktur der Grundgeschäfte. Die Sicherungsquoten der geplanten Eindeckung bzw. Verkäufe orientieren sich im Wesentlichen an der Risikoneigung, der Risikotragfähigkeit, der erwarteten Kursentwicklung und Kursvolatilität sowie in entscheidendem Maße an der Wahrscheinlichkeit des Eintretens einer Handelstransaktion (Grundgeschäft).

Sind Geschäfte bereits kontrahiert, so werden diese in der Regel auch erfüllt und in der Folge mit einer eher hohen Sicherungsquote (z.B. 80%) abgesichert. Handelt es sich bei den geplanten Geschäften um mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Geschäfte (historische Erfahrung, Wahrscheinlichkeit in der Regel größer als 50%), so ist die anfängliche Sicherungsquote für gewöhnlich niedriger (z.B. nur 50%). Darüber hinaus werden in der Regel Risikopositionen bewusst offengelassen, um die Möglichkeit der Partizipation bzw. eine gewisse Flexibilität bei der Preisbildung beizubehalten.



Neben den klassischen Derivaten zur Vollabsicherung des Transaktionskontraktes gibt es sog. strukturierte Produkte, welche eine Partizipation an der Kursentwicklung des Grundwertes z.B. innerhalb bestimmter Schranken erlauben, so kann eine Verbesserung des Budgetkurses erreicht werden. Darüber hinaus gibt es auch im Rohstoffbereich verbreitet klassische Optionsstrategien wie z.B. (Ratio-)Risk-Reversal oder (Zero-Cost-)Collars.

Bei den Sicherungsinstrumenten steht den Treasurern eine breite Palette an Instrumenten zur Verfügung, deren Eignung und Effektivität im Hedgingeinsatz außer von den internen Richtlinien und der ökonomischen Wirkung auch wesentlich von der bilanziellen Wirkung der gesamten Sicherungsbeziehung abhängen. In die-

sem Kontext sollte der Einsatz von Hedginginstrumenten bei Bilanzierungs- und Bewertungsunterschieden stets auch unter dem Blickwinkel von Hedgeaccounting betrachtet werden.

Handelsrechtliche Rahmenbedingungen unter IAS 39 und Ausblick auf IFRS 9

An das Hedgeaccounting nach IAS 39 werden strenge formale Anforderungen hinsichtlich der Dokumentation und Effektivitätsmessung gestellt, welche zwingend einzuhalten sind. So müssen eine formale Designation und Dokumentation der Hedgebeziehung hinsichtlich Art, Risikomanagementziel, Grund- und Sicherungsgeschäft sowie des abgesicherten Risikos erfolgen. Die prospektive

und laufend die retrospektive Effektivität müssen sichergestellt sein. Dies erfordert wiederum eine zuverlässige Bewertung des Grund- und Sicherungsgeschäfts.

Rohstoffrisiken beziehen sich in den meisten Fällen auf nichtfinanzielle Werte. Bezuglich der Bilanzierung der Absicherung nichtfinanzieller Risiken ist IAS 39 sehr restriktiv. Nach IAS 39 können nichtfinanzielle Posten ausschließlich in ihrer Gesamtheit oder bezüglich ihrer Fremdwährungskomponente unter Hedgeaccounting bilanziert werden. So kann beispielsweise die Beschaffung einer bestimmten Menge der Ölsorte Brent aus Sicht eines IFRS-Bilanzierers mit der Bilanzwährung Euro entweder lediglich hinsichtlich des USD-Risikos (z.B. mittels Terminkontrakt) oder sowohl gegen das

Währungsrisiko als auch gegen das Preisrisiko (z.B. mittels ICE-Futures) abgesichert werden.

Die Absicherung nichtfinanzieller Rohstoffrisiken unter dem Gesichtspunkt der Hedgeaccountingfähigkeit stellt daher unter IAS 39 eine besondere Herausforderung dar. Z.B. ist die Absicherung von Stahllegierungen (NiCr oder CrNiMo etc.) damit nur bezogen auf einen Risikofaktor, z.B. Nickel (Ni), möglich, andere Risikokomponenten bleiben unberücksichtigt. Die Bestimmung der richtigen Hedgequote wird dadurch denkbar schwierig.

Mit der Einführung von IFRS 9 ab dem 1. Januar 2018 werden die formalen Anforderungen an das Hedgeaccounting

gerade für Unternehmen mit wesentlichem Rohstoff-Exposure etwas leichter. Durch die Einführung von IFRS 9 werden Bilanzierung und Risikomanagement enger verknüpft. Im Kontext von IFRS 9 können z.B. einzelne Risikokomponenten designiert werden, solange eine verlässliche Quantifizierung und Bewertung der Risiken möglich ist.

Die engere Verknüpfung von Risikomanagement und Hedgeaccounting durch IFRS 9 bringt zwar mehr Flexibilität, aber auch neue Anforderungen. Eine retrospektive Effektivitätsmessung ist z.B. nicht mehr zwingend erforderlich. Das sog. Rebalancing ermöglicht eine flexible Anpassung des Grundgeschäfts- und Sicherungsvolumens innerhalb einer lau-

fenden Sicherungsbeziehung bei einem von 1 abweichenden Hedge-Ratio, ohne die Sicherungsbeziehung auflösen und neu designieren zu müssen.

„Das Management von Rohstoffrisiken gewinnt aufgrund der steigenden politischen Unsicherheit und anhaltend hohen Marktvolatilität weiter an Bedeutung.“

Allerdings ist gerade das Rebalancing im Kontext von Rohstoffrisiken mit einem erheblichen Aufwand und erhöhten Anforderungen an die Risiko- und Bewertungsmodelle verbunden. Auch die neuen Anforderungen beim Impairment stellen

die Unternehmen vor neue Herausforderungen: Die Ablösung des Incurred-Loss-Ansatzes durch den sog. Expected-Loss-Ansatz verlangt die Schätzung des erwarteten Verlusts bereits im Vorfeld und nicht erst bei der Realisierung eines Verlusts. Dieser Ansatz erfordert daher die Berechnung des Kontrahentenrisikos, d.h. der Ausfallwahrscheinlichkeit (Probability of Default) sowie der Verlustschwere (Loss-given Default) – beides ist mit sehr hohem Aufwand verbunden und hochkomplex.

Fazit

Das Management von Rohstoffrisiken gewinnt aufgrund der steigenden politischen Unsicherheit und anhaltend hohen Marktvolatilität weiter an Bedeutung. Besonders betroffen sind neben der Automobil- und Zuliefererindustrie der Maschinenbau sowie die Metall- und Energieindustrie, die häufig noch unter starkem Preis- und Margendruck stehen. Umso wichtiger ist es für die Unternehmen, das Rohstoffrisiko durch ein strategisches Risikomanagement unter Kontrolle zu haben.

Designation von Grund- und Sicherungsgeschäft

Ermittlung der Hedge Ratio (fortlaufend)

Wenn Hedge Ratio $\neq 1$:
Herausnahme von Teilen des
Grund- bzw. Sicherungs-
geschäfts (od. Hinzunahme!)

Bilanzierung der
herausgenommenen Teile
außerhalb des Hedge
Accounting

Grund- und Sicherungsgeschäft nach Rebalancing

Ermittlung der Ineffektivität:
Ermittlung von sich nicht ausgleichenden Wertänderungen von
Grund- und Sicherungsinstrument zu Bilanzierungszwecken
(mit entsprechender GuV-Wirkung)

Die Etablierung relevanter Prozesse und Modelle im Rahmen des Einkaufs bzw. Vertriebs sowie des Treasuries und Controllings, die eine effiziente Überwachung und Steuerung der Risiken vor allem im Hinblick auf die Einführung von IFRS 9 erlauben, ist daher aus unserer Sicht ein Schlüsselfaktor, um Risiken in einem Umfeld hoher Volatilität effektiv abzufedern.

Lieferantenfragebogen und Co.

Wenn Exporteure Anlagen oder größere Maschinen exportieren, müssen sie bei den zugelieferten Komponenten wissen, ob diese gelistet sind und ob diese US-Komponenten beinhalten und, wenn ja, mit welchem Wertanteil. Wenn hierfür Lieferantenfragebögen eingesetzt werden, kann es sein, dass Lieferanten antworten, sie seien nicht zum Ausfüllen verpflichtet. Ist das richtig? Wie kann sich ein Lieferant bei Unklarheit über den späteren Verwendungszweck des gelieferten Gutes absichern?



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte
info@hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall 1

Ein Unternehmen D aus Deutschland möchte eine Anlage an ein Unternehmen I im Iran liefern. Die Anlage als solche ist nicht gelistet, sie könnte aber dadurch zu einer gelisteten werden, dass gelistete Komponenten eingebaut werden, die als „wesentliche Bestandteile“ angesehen werden müssen. Um zusätzlich sicher zu sein, dass die Anlage eindeutig die 10%-Wertgrenze für gelistete US-Komponenten unterschreitet, will er praktisch allen Lieferanten einen Lieferantenfragebogen zusenden, um diese notwendigen güterbezogenen Exportangaben für seine Anlage zu erhalten. Was kann er tun, wenn sich Lieferanten weigern, diesen Fragebögen auszufüllen, weil sie nicht dazu verpflichtet seien, oder wenn sie gar eine Erstattung der Kosten für ihre Prüfungsaufwendungen verlangen?

Ausgangsfall 2

Ein Unternehmen D aus Deutschland beliefert den internationalen Konzern K mit seinen Gütern. Die Policy besteht darin, bei jedem Export von seinen Kunden ein EUC (End-User



© cybrain/Stock/Thinkstock/Getty Images

Der Einbau von Teilen aus aller Welt erfordert auch vom Lieferanten eine Mitwirkung bei der Exportkontrolle.

Certificate) für eigene Zwecke zu verlangen. K antwortet: Er würde dies ja gerne tun, könnte es aber nicht machen, weil er die Güter von D erst einmal auf ein Lager legen und erst später entscheiden, wo und wie er dieses Gut nutzen wolle. Wie kann ohne ein EUC eine Absicherung erreicht werden?

Lösung Ausgangsfall 1

Gerade bei größeren Maschinen oder Anlagen, bei denen der Exporteur D von mehreren Lieferanten beliefert wird, ist der Lieferantenfragebogen unverzichtbar, um einen Teil der Exportrisiken auf die Lieferanten zu transferieren. Die Lieferan-

ten sind verpflichtet, dem Exporteur D sämtliche güterbezogenen Angaben für die Exportkontrolle zu geben, welche der Ausführer benötigt, um seine eigene Exportkontrolle für die gesamte Anlage durchführen zu können. Dies bezieht sich vor allem auf die folgenden Angaben zu den zugelieferten Teilen an den Ausführender:

- Zolltarifnummer,
- Ursprung des Gutes,
- Listung auf Ausfuhr- oder Embargolisten,
- Beinhaltung von US-Komponenten und, wenn ja, mit welchem Wertanteil.

Sollten diese Angaben nicht gemacht werden oder falsch sein, wäre der Lieferant für einen daraus resultierenden Exportverstoß, den der Exporteur D (mangels detaillierter technischer Kenntnisse des zugelieferten Teils) nicht erkennen konnte, strafrechtlich mitverantwortlich wegen Beihilfe oder Mittäterschaft. Hinzu kann auch eine zivilrechtliche Haftung treten.



Es besteht inzwischen absoluter Konsens, dass der Zulieferer verpflichtet ist, diese güterbezogenen und wahrheitsgemäßen Angaben bzgl. seiner zugelieferten Teile an den Exporteur D zu schicken, um nicht selber zum Mittäter eines Exportverstoßes des Ausführers D zu werden. Dies kann auch gar nicht anders sein, weil der Ausführer D nur bzgl. der von ihm selbst hergestellten Güter solche Angaben machen kann, nicht aber für zugelieferte Güter. Wie soll er denn herausfinden, ob diese gelistet sind oder ob diese gelistete US-Komponenten beinhalten und, wenn ja, mit welchem Wertanteil? Dies geht nur über den Lieferantenfragebogen.

Wenn Ausführer D dann eine kurze Schlüssigkeitsprüfung durchführt, ob die erhaltenen Güterangaben Sinn machen, kann er auf diese Angaben im Lieferantenfragebogen vertrauen. Erst nach Erhalt sämtlicher güterbezogenen Angaben seiner Lieferanten kann er zu einer abschließenden Entscheidung kommen, ob die gesamte Anlage gelistet ist und ob sie (gelistete) US-Komponenten enthält und, wenn ja, ob dieser US-Wertanteil unter oder über der Geringfügigkeitsschwelle von 10% liegt.

Gleichzeitig zeigt die Erfahrung, dass immer dann, wenn Firmen zum ersten Mal solche Fragebögen an ihre Lieferanten verschicken, es z.T. Abwehrreaktionen gibt. Diese reichen von der bloßen Weigerung, die Fragebögen auszufüllen, weil keine rechtliche Verpflichtung dazu

bestünde, bis hin zur Forderung einer Kostenerstattung für diese Prüfungen. Andere werden schreiben, dass sie solche Angaben erst machen wollten, wenn sie zuvor genügend Angaben erhaltenen, für welche Zwecke genau die Anlage im Iran eingesetzt werden solle. Diese Einwände sind rechtlich irrelevant, weil die Lieferanten straf- und zivilrechtlich zum Ausfüllen verpflichtet sind. Sie müssen ab dem Inverkehrbringen dieser Güter jederzeit

„Lieferantenfragebögen sind unverzichtbar dafür, einen Teil der Exportrisiken auf den Lieferanten zu transferieren, nämlich bzgl. der güterbezogenen Exportangaben für die zugelieferten Güter.“

garantieren, dass ihre Güter gelistet sind oder nicht und ob sie US-Wertanteile enthalten, weil sie sonst einen Exportverstoß begehen, wenn sie auf Aufforderung keine bzw. eine falsche Angabe machen. Für Prüfungen, für die sie nach dem Gesetz verpflichtet sind, kann auch keine Kostenerstattung verlangt werden. Diese Angaben sind auch unabhängig davon, wie die Anlage später im Iran verwendet wird – das ist allein die exportrechtliche Verantwortung des Ausführers D.

Lösung Ausgangsfall 2

Mit dem EUC versichert der Kunde, dass er Händler oder Endverwender ist, was der

endgültige Bestimmungsort und der genaue Verwendungszweck sein werden. Wenn zu diesem Zeitpunkt noch nicht klar ist, was der genaue Endverwendungszweck sein wird, kann K kein EUC ausstellen. Hier bietet sich eine vertragliche Lösung an, mit deren Hilfe K versichert, dass er die nachfolgenden sensitiven Verwendungen, die nach allen EUCs verboten sind, beachten wird, dass er keine gelisteten Personen beliefern wird und dass es bestimmte Grenzen für Reexporte gibt. Das sollte noch mit einer Schadensersatzpflicht verbunden sein, um die Verbindlichkeit zu erhöhen. Unsere Kanzlei nennt einen solchen Vertrag ein „EUC-Agreement“. Mit Hilfe dieses Vertrags erhält D die notwendige Sicherheit, dass K keine verbotenen sensitiven Nutzungen vornehmen wird.

Resümee

Die sichere Lieferkette verlangt, dass sich die Partner in einer Lieferkette gegenseitig über mögliche Exportrisiken informieren. Hierzu gehört, dass die Lieferanten für eine Anlage den Ausführer D über die güterbezogenen Angaben für die von ihnen zugelieferten Teile informieren. Nur hierdurch wird der Ausführer in die Lage versetzt, seiner Exportkontrollpflicht für die ganze Anlage nachzukommen.

Dieser Sicherheitspartnerschaft entsprechen auch eine straf- und zivilrechtliche Haftung für fehlende oder falsche Angaben sowie eine Pflicht, die Angaben zu

einer Güterlistung auf allen Geschäftspapieren zu notieren (vgl. Art. 22 Abs. 10 Dual-Use-VO). Die Partner in der Lieferkette müssen sich also gegenseitig über mögliche Exportrisiken informieren.

Zur Absicherung von Exportrisiken taugen auch EUCs, die aber nur dann sinnvoll sind, wenn zum Zeitpunkt der Lieferung klar gesagt werden kann, was der exakte Verwendungszweck ist. Sollte dies nicht möglich sein, kann zur Absicherung ein Vertrag (z.B. das „EUC-Agreement“) geschlossen werden.

Die meisten Schwierigkeiten für solche notwendigen Absicherungen bestehen darin, dass man immer wieder auf Firmen stoßen wird, die nur unzureichend geprüft haben, ob die von ihnen hergestellten Güter gelistet sind und ob diese US-Komponenten enthalten. Dies wird dazu führen, dass sie mit Abwehr auf solche Anfragen reagieren.

Aber seien wir einmal ehrlich: Solche Firmen sind „tickende Zeitbomben“, weil sich jederzeit das Exportrisiko realisieren kann, was zu Straftaten und Schadensersatz führen wird. Indem Sie entsprechende Absicherungen nutzen, tragen Sie dazu bei, auch Ihre Partner dazu anzuhalten, Mitglieder einer sicheren Lieferkette zu werden. Hierfür lohnt es sich zu kämpfen!

Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. auch [HIER](#).



Neubewertung zollrechtlicher Bewilligungen

Seit Mitte März 2017 haben Unternehmen, die Inhaber von zollrechtlichen Bewilligungen sind, Post von ihren Bewilligungshauptzollämtern erhalten. Der seit dem 1. Mai 2016 voll anwendbare Unionszollkodex (UZK) sieht eine sukzessive Neubewertung vor dem Stichtag 1. Mai 2016 erteilter Bewilligungen bis spätestens zum 1. Mai 2019 vor. Insgesamt müssen durch die regional zuständigen Hauptzollämter bis zum 30. April 2019 ca. 70.000 dieser Bewilligungen neu bewertet werden.



Marian Niestedt
Rechtsanwalt und Partner,
Graf von Westphalen

m.niestedt@gvw.com



Inhaber von zollrechtlichen Bewilligungen sollen einen „Fragenkatalog zur Selbstbewertung“ ausfüllen.

Die Neubewertung betrifft zunächst alle unbefristeten Bewilligungen wie zum Beispiel die Bewilligung als Zugelassener Wirtschaftsbeteiliger (AEO) oder als Zugelassener Ausführer. Im Zuge dieser Neubewertung sind die Bewilligungsinhaber gehalten, einen sogenannten „Fragenkatalog zur Selbstbewertung“ auszufüllen.

Prüfung der Zuverlässigkeit von Unternehmen

Der UZK sieht in Art. 39 lit. a) als Voraussetzung für die Erteilung zollrechtlicher Bewilligungen vor, dass der Antragsteller in den letzten drei Jahren „keine schwerwiegenden oder wiederholten Verstöße gegen zoll- oder steuerrechtliche Vorschriften und keine schweren Straftaten im Rahmen seiner Wirtschaftstätigkeit begangen haben“ darf. Die steuerliche Zuverlässigkeit des Antragstellers gilt im Fall der Antragstellung durch ein Unternehmen nach den Vorgaben der Durchführungsbestimmungen zum UZK (Art. 24 Durchführungsverordnung zum UZK) als nachgewiesen, wenn weder die natürl-

che Person, die für das Unternehmen verantwortlich ist oder die die Kontrolle über seine Leitung ausübt, noch der Beschäftigte, der für dessen Zollangelegenheiten zuständig ist, schwerwiegende oder wiederholte Verstöße gegen Vorschriften des Steuerrechts begangen haben. Dazu, wie diese Zuverlässigkeit durch die Mitgliedstaaten der EU überprüft wird, enthält das Unionszollrecht aber keine Vorgaben.

Abfrage der Steuer-ID in Deutschland

Um die steuerrechtliche Zuverlässigkeit der Unternehmen zu ermitteln, hat sich die deutsche Zollverwaltung dafür entschieden, die persönliche Steueridentifikationsnummer (Steuer-ID) und das zuständige Finanzamt nicht nur der für Zollangelegenheiten verantwortlichen Unternehmensmitarbeiter, sondern auch der Vorstandsmitglieder oder geschäftsführenden Personen, der Beirats- und Aufsichtsratsmitglieder und sogar der Haupteigentümer/-anteilseigner abzufragen. Im Rahmen der Neubewertung soll sich die Angabe der Steuer-ID und des

zuständigen Finanzamts auf den Personenkreis beschränken, der dem zuständigen Hauptzollamt bereits mit dem ursprünglichen Antrag auf Bewilligung übermittelt wurde. Das Hauptzollamt entscheidet dann zwar nach risikoorientierten Gesichtspunkten, von welchen konkreten Personen Daten von den Finanzbehörden der Länder angefordert werden. Das heißt, es wird nicht notwendig etwa für alle Mitglieder eines Aufsichtsrats eine Abfrage bei den Finanzbehörden der Länder erfolgen. Allerdings ändert das nichts daran, dass der Zoll zunächst jeweils die Angabe der Steuer-ID und des Finanzamts der genannten Personen fordert.

„Als einen ‚schwerwiegenden Verstoß‘ gegen steuerrechtliche Vorschriften sieht der deutsche Zoll eine Zuwiderhandlung gegen die Straftatbestände des Steuerrechts wie z.B. Steuerhinterziehung oder Subventionsbetrug an.“

Die Abfrage bei den Finanzämtern durch den Zoll soll mit einem standardisierten Formblatt erfolgen, wobei die Finanzämter ihre Erkenntnisse über das Vorliegen von Steuerstraftaten oder wiederholten Steuerordnungswidrigkeiten im Wege einer Rot/Grün-Meldung (ja/nein) melden. Es geht dem Zoll dabei nicht um Informationen zum Gehalt oder zu den persönlichen Einkommensverhältnissen.

Erst wenn den Finanzämtern Erkenntnisse über schwere oder wiederholte Verstöße gegen steuerrechtliche Vorschriften vorliegen, ist ein konkreterer Informationsaustausch vorgesehen. Als einen „schwerwiegenden Verstoß“ gegen steuerrechtliche Vorschriften sieht der deutsche Zoll eine Zuwiderhandlung gegen die Straftatbestände des Steuerrechts wie z.B. Steuerhinterziehung oder Subventionsbetrug an. Eingestellte Verfahren würden nicht berücksichtigt. Unter „wiederholten Verstößen“ sei eine Häufung von Steuerordnungswidrigkeiten zu verstehen, die nicht mehr in einem angemessenen Verhältnis zu Art und Umfang der Geschäftstätigkeit des Antragstellers stünden. Auch insoweit sollen eingestellte Bußgeldverfahren keine Berücksichtigung finden.

Rechtliche Bedenken

Die deutsche Generalzolldirektion (GZD) hat ihre Auffassung, nach der die Abfrage der Steuer-ID und des zuständigen Finanzamts zulässig ist, zuletzt nochmals mit einem Schreiben vom 6. Juni 2017 an die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft bekräftigt. Das Schreiben der GZD vom 6. Juni 2017 enthält zwar einige begrüßenswerte Präzisierungen. Die Abfrage insbesondere der Steuer-ID stößt aber weiterhin auf rechtliche Bedenken. Solche Bedenken bestehen sowohl in datenschutzrechtlicher Hinsicht (Grundsatz der Datensparsamkeit, Grundsatz der Zweckgebundenheit der Datenerhebung) als auch unter dem Gesichtspunkt

der Zweckmäßigkeit und Verhältnismäßigkeit.

Fehlende rechtliche Grundlage

Insbesondere fehlt es an der erforderlichen Rechtsgrundlage für den Eingriff in die private Rechtssphäre von Personen sowie für den geplanten Informationsaustausch mit den Landesfinanzbehörden.

Entgegen der Auffassung der Zollverwaltung kann eine ausreichende Rechtsgrundlage nicht in Art. 139b Abgabenordnung (AO) gesehen werden. Denn nach der Abgabenordnung darf eine Steuer-ID durch die Finanzbehörden nur erhoben und verwendet werden, soweit dies zur Erfüllung ihrer Aufgaben im Besteuerungsverfahren erforderlich oder durch eine Rechtsvorschrift ausdrücklich erlaubt ist. Gleichermaßen gilt für die Erhebung und Verwendung der Steuer-ID durch andere öffentliche Stellen, die die Steuer-ID nur im Zusammenhang mit der Datenübermittlung an die Finanzbehörden erheben und verwenden dürfen. Der Bundesfinanzhof hat in einer Entscheidung aus 2012 die Einführung der Steuer-ID als solcher zwar als verfassungsgemäß eingestuft. Gleichzeitig hat der Bundesfinanzhof aber der Erhebung und der Verwendung der Steuer-ID enge Grenzen gesetzt:

Die Finanzbehörden, zu denen auch Hauptzollämter zählen, dürfen die Steuer-ID nach der Abgabenordnung nur erhe-

ben und verwenden, soweit dies zur Erfüllung ihrer gesetzlichen Aufgaben „erforderlich“ ist. Die Frage der Erforderlichkeit beurteilt sich danach, ob und inwieweit die Erhebung und Verwendung der Steuer-ID notwendig ist, um die Aufgabe rechtmäßig, vollständig und in angemessener Zeit erfüllen zu können. Ob die Abfrage notwendig ist oder etwa die Vorlage eines polizeilichen Führungszeugnisses ausreicht, ist bereits fraglich.

Die Abfrage einer Steuer-ID ist aber zudem ausdrücklich nur „im Besteuerungsverfahren“, das heißt nur für steuerliche Zwecke, zulässig. Für andere Zwecke darf die Steuer-ID demnach grundsätzlich nicht verwendet werden (strikter Grundsatz der Zweckbindung). Alternativ darf die Steuer-ID zwar auch erhoben und verwendet werden, soweit eine Rechtsvorschrift dies ausdrücklich erlaubt oder anordnet. Die Verwendung der Steuer-ID muss in der Rechtsvorschrift aber ausdrücklich, also eindeutig und unmissverständlich, erlaubt oder angeordnet werden. Anders als etwa hinsichtlich der Erhebung und Verwendung der Identifikationsnummer durch den Arbeitgeber für die Lohnsteuer (§§ 39e Abs. 4, 41b Abs. 2 Satz 3 und § 52b Abs. 5 Einkommensteuergesetz) fehlt es aber im Hinblick auf die Abfrage der Steuer-ID durch den Zoll an einer solchen ausdrücklichen rechtlichen Grundlage. Insbesondere sieht das europäische Zollrecht selbst gerade nicht explizit vor, dass die Steuer-ID abgefragt werden darf.



Soweit die deutsche Zollverwaltung sich auf das Bundesdatenschutzgesetz (§ 13 Abs. 1 BDSG) beruft, ist höchst zweifelhaft, ob dieses für die Erhebung und Verwendung der Steuer-ID durch Finanzbehörden überhaupt Anwendung finden kann, da § 139b AO spezielle Voraussetzungen enthält, die andernfalls umgangen werden könnten. Auch hier würde sich im Übrigen die Frage stellen, ob das Erheben der Steuer-ID erforderlich ist.

Selbst eine ausdrückliche Einwilligung der Betroffenen in die Weitergabe führt nicht zur Rechtmäßigkeit der Abfrage durch den Zoll. Die Abgabenordnung sieht vor, dass Einwilligungserklärungen, die darauf gerichtet sind, eine nicht zulässige Erhebung oder Verwendung der Identifikationsnummer zu ermöglichen, unwirksam sind. Im Übrigen sind Einwilligungen immer dann problematisch, wenn mit der Einwilligung gewisse Vorteile durch staatliche Stellen verbunden sind. Es ist dann fraglich, ob die Einwilligung noch wie erforderlich freiwillig ist.

Weitere Fragestellungen

Darüber hinaus stellen sich auch weitere Probleme im Zusammenhang mit der Überprüfung der steuerrechtlichen Zuverlässigkeit nach dem Unionszollkodex. Dass die deutsche Zollverwaltung die Steuer-ID und das zuständige Finanzamt etwa sämtlicher Mitglieder einer Geschäftsführung, des Vorstands, des Aufsichtsrats, der Haupteigentümer und der

Hauptanteilseigner abfragt, dient zwar dem Zweck einer umfassenden Überprüfung der Zuverlässigkeit, folgt aber nicht zwingend aus dem Wortlaut der zollrechtlichen Vorschriften. Der Wortlaut bezieht sich insoweit auf „die Person, die für das antragstellende Unternehmen verantwortlich ist oder die Kontrolle über seine Leitung ausübt“, mithin nicht auf mehrere Personen. „Person“ ist im UZK als „eine natürliche Person, eine juristische Person oder eine Personenvereinigung, die keine juristische Person ist, die jedoch nach Unionsrecht oder nach einzelstaatlichem Recht die Möglichkeit hat, im Rechtsverkehr wirksam aufzutreten“, definiert.

„Mit Blick auf die von den Hauptzollämtern den Unternehmen gesetzten Fristen zur Beantwortung der Selbstbewertungsfragebögen zeigt sich der Zoll allerdings bislang grundsätzlich flexibel.“

Auch ist unklar, welche steuerrechtlichen Vorschriften eingehalten worden sein müssen. Was Straftaten anbetrifft, ergibt sich bereits aus Art. 39 lit. a) UZK, dass es sich um Straftaten im Rahmen der Wirtschaftstätigkeit des Unternehmens handeln muss. Es gibt keinen Grund, dies hinsichtlich schwerwiegender oder wiederholter Verstöße gegen die zoll- oder steuerrechtlichen Vorschriften anders zu beurteilen. Das legen auch die Leitlinien der Europäischen Kommission zum Zuge-

lassenen Wirtschaftsbeteiligten vom 11. März 2016 nahe. Denn darin heißt es, dass der Begriff „steuerrechtliche Vorschriften“ auf Steuern begrenzt sei, die in unmittelbarem Zusammenhang mit der Wirtschaftstätigkeit des Antragstellers stehen. Ein solches einschränkendes Verständnis scheint auch unter dem Gesichtspunkt des Verhältnismäßigkeitsprinzips geboten.

Praxishinweis

Wegen der datenschutzrechtlichen Bedenken haben sich die Spartenverbände der deutschen Wirtschaft an die Bundesbeauftragte für Datenschutz und die Informationsfreiheit gewandt. Wann die Frage der Rechtmäßigkeit der Abfrage der Steuer-ID endgültig geklärt sein wird, ist derzeit nicht absehbar. Die deutsche Zollverwaltung und die Wirtschaft befinden sich hier noch im Dialog.

Mit Blick auf die von den Hauptzollämtern den Unternehmen gesetzten Fristen zur Beantwortung der Selbstbewertungsfragebögen zeigt sich der Zoll allerdings bislang grundsätzlich flexibel, wenn sich betroffene Unternehmen mit ihrem zuständigen Hauptzollamt in Verbindung setzen und unter konkretem Verweis auf die noch nicht abschließend geklärte Frage der Rechtmäßigkeit der Steuer-ID-Abfrage eine Fristverlängerung bis zur Klärung dieser Frage beantragen. Diese Flexibilität hat der Präsident der GZD bei einer Rede im Rahmen des 29. Europäi-

schen Zollrechtstages am 30. Juni 2017 in Bremen nochmals bestätigt.

Die Beantragung einer Fristverlängerung ist auch vor dem Hintergrund anzuraten, dass beim Finanzgericht Düsseldorf bereits ein Verfahren anhängig ist, in dem die Rechtmäßigkeit der Erhebung einer Steuer-ID im Zusammenhang mit der Neubewertung von vor dem 1. Mai 2016 erteilten Bewilligungen geklärt werden soll. Wo möglich, sollten die Unternehmen sich aber überlegen, mit dem Antrag auf Fristverlängerung bereits den Fragebogen im Übrigen, d.h. zunächst noch ohne Beantwortung der Fragen zur Steuer-ID und zum Finanzamt, einzureichen.

Soweit es nicht um eine Neubewertung unbefristet erteilter Bewilligungen geht, sondern der UZK neue Formen der Bewilligung oder von der bisherigen Bewilligung nicht umfasste Verfahren vorsieht (z.B. Bewilligung eines Verwahrungslagers oder die Bewilligung einer Gesamtsicherheit außerhalb des Versands), wird hier ein Neuantrag erforderlich sein. Solche Neuanträge werden, ebenso wie die Bewertung in der Vergangenheit bereits erteilter, befristeter Bewilligungen (z.B. für eine passive Veredelung), die von der Zollverwaltung zunächst durchgängig pauschal bis Ende April 2019 verlängert wurden, voraussichtlich erst ab Herbst 2018 bearbeitet, so dass insoweit derzeit noch kein akuter Handlungsbedarf besteht.



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



dbh Logistics IT AG
 Ina-Sophie Kramer
 Presse und Kommunikation
 Martinistraße 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) 910-388 81
 lothar.meenen@db.com



Deutsche Messe AG
 Wolfgang Kossert
 Leiter Presse- und
 Öffentlichkeitsarbeit
 Messegelände
 30251 Hannover
 (05 11) 89-310 10
 wolfgang.kossert@messe.de



Graf von Westphalen
 Dr. Lothar Harings
 Rechtsanwalt
 Poststraße 9 – Alte Post
 20354 Hamburg
 (040) 359 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
 Alexander J. Mutter
 Head of Global Trade &
 Receivables Finance
 Königsallee 21/23
 40212 Düsseldorf
 (02 11) 910-29 28
 info-gtrf@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



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



Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale
 Jörg Hartmann
 Director, Head of Structured
 Trade & Export Finance
 Neue Mainzer Straße 52-58
 60311 Frankfurt am Main
 (069) 91 32-21 59
 joerg.hartmann@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:

Dr. André Hülsbömer
 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, dbh Logistics IT, Deutsche Bank, Deutsche Messe, Graf von Westphalen, Hohmann Rechtsanwälte, HSBC, KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-Württemberg, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, ODDO BHF

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammenge stellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des Export Managers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.