

Endlich verständlich: AES 3.0 Neuerungen

Zum Dezember 2023 ist nach mehreren Verschiebungen die Umstellung der europaweiten Zoll-IT auf AES 3.0 schlussendlich erfolgt. Zwar war das Update bereits lange im Voraus angekündigt, dennoch wurden viele Unternehmen von den Änderungen überrascht – in der Praxis waren insbesondere IAA+ Nutzer mit wenigen regelmäßigen Ausfuhren betroffen. Doch auch bei Unternehmen, die sich bereits vorbereitet hatten, gab und gibt es immer wieder Schwierigkeiten mit der Anpassung an die neuen und teilweise unklaren Anforderungen an die Ausfuhranmeldung.

Mittlerweile konnten durch gesammelte praktische Erfahrungen und offizielle FAQs viele der anfangs noch offenen Fragen geklärt werden. In diesem Artikel erfahren Sie, was die in der Praxis häufigsten Fallstricke und Unklarheiten sind und wie diese behandelt werden.

Was ist AES 3.0?

Das **Automated Export System (AES)** ist ein EU-weit eingesetztes Zollsystem für Ausfuhranmeldungen, das für den Datenaustausch zwischen den jeweiligen nationalen Zollbehörden eingesetzt wird. Es ist notwendig, damit beispielsweise Waren aus Deutschland über andere EU-Staaten in ein Drittland ausgeführt werden können. Die Dateneingabe erfolgt dabei über die nationale Zoll-IT, für Deutschland also über das System **ATLAS**.

Wie alle IT-Systeme wird sowohl ATLAS als auch AES regelmäßig aktualisiert bzw. geändert. In diesem Zuge sind Umstellungen wie zuletzt etwa bei der Ausfuhranmeldung möglich. Updates werden üblicherweise bereits im Vorfeld angekündigt und nach einer längeren Umstellungsphase endgültig implementiert. Dies soll u.a. Anbietern von ATLAS-kompatibler Software die Zeit für die Änderungen und eventuelle Neuzertifizierungen geben („weiche Migration“).

Mit AES 3.0 wurde ein europaweit großes Update erlassen, das u.a. die Dateneingabe bei der Ausfuhranmeldung maßgeblich verändert hat.

Art der Anmeldung

Eine häufige Frage stellt sich bereits am Anfang der Zollanmeldung, da die bisherigen Auswahlmöglichkeiten Drittland/EFTA/Versandverfahren durch „EX“ und „CO“ ersetzt wurden. Dabei gilt:

- EX wird bis auf wenige Ausnahmen für jegliche Form von Ausfuhr verwendet. Die Unterscheidung zwischen EFTA/nicht-EFTA entfällt.
- CO wird nur für die Ausfuhr in Gebiete verwendet, die zur Zollunion, aber nicht zum Mehrwertsteuergebiet der EU gehören. Dazu zählen z.B. die Kanaren und die französischen Übersee-Departments.

Bis auf sehr wenige Ausnahmen ist die Angabe „EX“ zu machen.

Art der Ausfuhranmeldung

Bei der Art der Ausfuhranmeldung wurden die bisherigen Kennungen durch Zahlencodes ersetzt. Verfahren wie die Veredelung wurden in das Feld integriert. In der Praxis kann dies aufgrund der Fülle und Unübersichtlichkeit der Auswahlmöglichkeiten zu Un-

sicherheit bei der Angabe führen. Eine Gegenüberstellung findet sich in der **ATLAS-Info 0306/22**.

Tipp

In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass bei der **Gestellung außerhalb des Amtsplatzes** oder der **SDE-Ausfuhr** versehentlich die Angabe zum „**Vereinfachten Verfahren**“ (Kennung endet im neuen System auf „10“, z.B. 00000110) gewählt wird. Dies ist häufig nicht korrekt. Mit dem Begriff „vereinfacht“ ist in diesem Zusammenhang das Verfahren der **vereinfachten Ausfuhranmeldung ohne förmliche Bewilligung** gemeint – also eine Anmeldung ohne Wertangaben, die nachträglich einzureichen sind. Ist dies nicht gewünscht, ist die „Standard-Ausfuhranmeldung“ zu wählen.

Local Reference Number (LRN)

Die frühere **Bezugsnummer** wird durch die **Local Reference Number (LRN)** ersetzt. Die LRN ist grundsätzlich frei wählbar. Zu beachten ist aber, dass jede LRN nur einmal vergeben werden kann.

IN DIESER AUSGABE:

FACHBEITRÄGE:

Endlich verständlich: AES 3.0 Neuerungen	S. 1
Der Gang ins Ausland: Erfolgreich expandieren.....	S. 4
BMWK und BAFA aktualisieren AGGs Rüstungs- und Dual-Use Güter	S. 5
Beihilfenmaßnahmen für erneuerbare Energieanlagen.....	S. 6
Potenziale und Absicherung im Westbalkan	S. 8

VERANSTALTUNGSKALENDER	S. 5
-------------------------------------	------

Kennzeichen Sicherheit

Ein neues Pflichtfeld ist das Kennzeichen Sicherheit. In diesem ist anzugeben, ob die Ausfuhranmeldung sicherheitsrelevante Daten enthält, die auch in der Summarischen Ausgangsmeldung (ASumA) zu finden sind. Dazu gehören u.a. der **Beförderer**, die **Kennnummer**, die **Transportroute** und Angaben zu **Gefahrgut**.

Die Angaben sind in den meisten Fällen erforderlich, da die Ware sonst an der Grenze stehen bleibt. Dazu ist der Wert „2“ anzugeben.

Ausnahmen sind der Warenverkehr mit der **Schweiz**, **Norwegen**, **Liechtenstein** und **Andorra**. In diesen Fällen sind die Daten nicht verpflichtend, weshalb auf die Angaben verzichtet und der Wert „0“ gewählt werden darf.

Tipp

In der Praxis passiert es insbesondere Unternehmen, die vorrangig ins direkte EU-Umland exportieren (v.a. Schweiz) immer wieder, dass versehentlich grundsätzlich die Angabe „0“ gemacht wird. Dies wird spätestens bei Exporten in andere Staaten zu Problemen führen. Es ist oft besser, die sicherheitsrelevanten Daten immer mit anzugeben und den Wert „2“ zu wählen.

Angaben zum Beförderer

Die Ermittlung der sicherheitsrelevanten Daten (s.o.) setzt die Nennung eines **Beförderers** voraus. Da das entsprechende Feld in der Ausfuhranmeldung nicht als Pflichtfeld gekennzeichnet ist, wird dies in der Praxis immer wieder übersehen.

Der Beförderer ist die Person, die für die Beförderung der Waren aus dem Zollgebiet verantwortlich ist (und dies in der Regel auch selbst durchführt). In den meisten Fällen ist dies ein **Transportdienstleister** wie z.B. eine Spedition.

Es sind nur zwei Fälle vorgesehen, in denen keine Angabe zum Beförderer gemacht werden muss:

1. Der Anmelder ist gleichzeitig Beförderer (z.B. bei Versendung mit eigenen Transportmitteln).
2. Der Beförderer ist zum Zeitpunkt der Ausfuhranmeldung nicht bekannt (z.B. bei Abholfällen).

In allen anderen Fällen muss der Beförderer genannt werden. Dabei ist bei europäischen Unternehmen die EORI-Nummer anzugeben, bei Beförderern aus dem Drittland die TCUIN.

Auch wenn es kein Pflichtfeld ist, sind in vielen Fällen die Angaben zum Beförderer zu machen.

Tipp

Falls noch nicht geschehen, sollten Sie Ihre Transportdienstleister nach ihrer EORI/TCUI-Nummer fragen und diese in den Stammdaten hinterlegen.

Zoll- und Außenwirtschaftsrechtlicher Ausführer

In der Zollanmeldung ist anzugeben, welche Partei die Rolle des **Zollrechtlichen**- und des **Außenwirtschaftsrechtlichen Ausführers** einnimmt. Dies war bereits zuvor der Fall, fand allerdings

eher versteckt in Form bestimmter Unterlagencodierungen (Code 3LLK) statt. Mit dem AES 3.0 Update wurden dafür eigene Felder eingefügt, wodurch die jeweiligen Verantwortlichkeiten einfacher und transparenter abzubilden sind.

Der **Zollrechtliche Ausführer** ist u.a. für die Abgabe der Zollanmeldung und die Einhaltung aller zollrechtlichen Bestimmungen verantwortlich. Es handelt sich um eine natürliche oder juristische Person, die

1. im Zollgebiet der EU ansässig ist und
2. zum Zeitpunkt der Ausfuhranmeldung über das Verbringen der Waren an einen Ort außerhalb des Zollgebiets bestimmen darf und
3. dies bestimmt hat.

In der Regel ist dies das exportierende Unternehmen. In bestimmten Fällen oder Konstellationen kann diese Rolle allerdings auf eine andere Partei übergehen, z.B.:

- auf einen Zollvertreter im Rahmen der indirekten Vertretung
- bei einer Ab-Werk-Lieferung an den Empfänger, da die Lieferung und somit die Übertragung der Verfügungsmacht vor Abgabe der Zollanmeldung stattfinden
- bestimmte Reihengeschäfte

Tipp

Seit 2019 muss der Zollrechtliche Ausführer nicht mehr Vertragspartner des Empfängers im Drittland sein.

Der **Außenwirtschaftsrechtliche Ausführer** ist für die Einhaltung aller außenwirtschaftsrechtlichen Maßnahmen wie Sanktionen, Embargos oder die Dual-Use-Verordnung verantwortlich. Für ihn gilt eine andere Definition als für den zollrechtlichen Ausführer:

Es handelt sich um eine natürliche oder juristische Person, die

- zum Zeitpunkt der Ausfuhranmeldung Vertragspartner des Empfängers im Drittland ist und
- über die Versendung aus dem Zollgebiet bestimmt hat.

In den meisten Fällen (aber nicht immer) ist das exportierende Unternehmen sowohl Zoll- als auch Außenwirtschaftsrechtlicher Ausführer.

Tipp

Sollte Ihr Unternehmen z.B. aufgrund eines der o.g. Fälle nicht Zollrechtlicher Ausführer sein, ist unbedingt zu prüfen, ob Sie weiterhin die Rolle des Außenwirtschaftsrechtlichen Ausführers einnehmen. Ist dies der Fall, ist die Konstellation zu überdenken, da im schlimmsten Fall Entscheidungen von außenwirtschaftsrechtlicher Tragweite von anderen Parteien auf Ihre Verantwortung getroffen werden können.

Beförderungsmittel und Kennzeichen

Kaum eine der Änderungen durch AES 3.0 hat in der Praxis für mehr Probleme und Unsicherheiten gesorgt als die neuen Pflichtangaben bezüglich der **Beförderungsmittel** und **Kennzeichen**. Zunächst einmal muss zwischen zwei verschiedenen Transportmitteln unterschieden werden:

- den Beförderungsmitteln (Plural!) beim **Abgang** für den Inlandstransport bis zur Ausgangszollstelle
- dem **grenzüberschreitenden** aktiven Beförderungsmittel, mit dem die Ware das Zollgebiet verlässt

Beim Abgang sind mehrere Angaben möglich, da **alle** Beförderungsmittel zu nennen sind. Dies umfasst sowohl aktive (z.B. Lastwagen) als auch passive Mittel (z.B. Anhänger). Ausgenommen sind Postsendungen sowie der Versand über **feste Transporteinrichtungen** (z.B. Pipeline, Strommasten ...).

Beispiel

Ein typischer Lkw-Transport wird mit den Codes 30 (Zugmaschine) und 31 (Anhänger) abgebildet.

Beim grenzüberschreitenden Beförderungsmittel ist hingegen nur eine Eingabe möglich, da nur das aktive, also sich aus eigener Kraft bewegende Mittel anzugeben ist.

Beispiel

Bei einem typischen Lkw-Transport ist als aktives Beförderungsmittel nur die Zugmaschine anzugeben, nicht der Anhänger. Falls der Lkw die Grenze auf einer Autofähre überschreitet, gilt diese als aktives Beförderungsmittel, da sich der Lkw nicht mehr aus eigener Kraft fortbewegt.

In beiden Fällen sind für alle Beförderungsmittel die **Nationalität** sowie das **Kennzeichen** anzugeben.

Dabei werden folgende Kennungen akzeptiert:

- **Seeverkehr:** Identifikationsnummer, falls nicht vorhanden: Name des Schiffes
- **Luftverkehr:** Registriernummer des Flugzeugs oder IATA-Flugnummer
- **Eisenbahnverkehr:** Waggon- oder Zugnummer
- **Straßenverkehr:** Kfz-Kennzeichen der Zugmaschine, beim Abgang zusätzlich der Anhänger

Die Ermittlung der Kennzeichen gestaltet sich in der Praxis oftmals schwierig und bedarf einer guten Absprache mit eventuellen Transportdienstleistern. Kann das Kennzeichen nicht ermittelt werden, sind zwei Möglichkeiten erlaubt:

- Angabe eines mutmaßlichen Kennzeichens
- Angabe der Art des Beförderungsmittels in Großbuchstaben

Ist die Nationalität nicht ermittelbar, ist die Angabe „QU“ zulässig.

Beispiel

Lieferung 1 wird mit der Hausspedition versendet. Welches Fahrzeug genau die Ware abholen wird, ist zum Zeitpunkt der Anmeldung unklar, allerdings sind mehrere Kennzeichen bekannt. Eines davon kann als mutmaßliches Kennzeichen angegeben werden. Die Nationalität ist bekannt.

Lieferung 2 wird durch ein Paketdienstleistungsunternehmen abgeholt. Das Kennzeichen ist unbekannt, allerdings ist bekannt, dass alle Fahrzeuge des Unternehmens in der gleichen

Stadt zugelassen werden. Als potenzielles Kennzeichen wird „[Kürzel der Stadt] – XXX – XXX“ verwendet. Die Nationalität ist bekannt.

Lieferung 3 wird vom Kunden per Lkw abgeholt. Das Kennzeichen kann nicht ermittelt werden. Es wird die Angabe „LKW“ gemacht. Die Nationalität ist unbekannt und wird mit „QU“ angegeben.

Tipp

Versuchen Sie, nach bestem Wissen und Gewissen vorab die Kennzeichen zu ermitteln, allerdings in **vertretbarem Aufwand**.

Dokumente und Negativcodierungen

Die Datenfelder für Angaben von Handelspapieren, Codierungen und sonstige Vermerke wurden grundlegend geändert:

- Die Felder „Vermerk“ und „sonstiger Tatbestand“ wurden im neuen Feld „Zusätzliche Informationen“ zusammengelegt.
- Das Datenfeld „Unterlage“ wurde geändert und umfasst nur noch tatsächliche Dokumente und keine reinen Negativcodierungen mehr.
- Negativcodierungen werden im neuen Datenfeld „Sonstiger Verweis“ angegeben.
- Für Transportdokumente wurde ein eigenes Datenfeld geschaffen.

Für alle Datenfelder gilt, dass die Angaben sowohl auf Kopf- als auch auf Positionsebene möglich sind. Im ersten Fall ist die Angabe für alle Positionen gültig, in letzterem nur für die jeweilige Position. Wie bei allen anderen Feldern ist es nicht möglich, die gleiche Angabe sowohl auf Kopf- als auch Positionsebene zu machen.

Beispiel

Ein häufiger Fehler in der Praxis seit AES 3.0 ist eine falsche Angabe bei der Y901-Codierung. Viele Nutzer erwarten die Negativcodierungen (von denen die Y901 eine der am meisten verwendeten ist) weiterhin im Datenfeld „Unterlagen“. Dort findet sich statt der Y901 allerdings nur noch die Y901+AZG. Diese darf nur gewählt werden, wenn durch ein technisches Gutachten („Auskunft zur Güterliste“ – AZG) des BAFA festgestellt wurde, dass es sich bei der Ware nicht um ein Dual-Use-Gut handelt. Die übliche Y901-Codierung für die eigenverantwortliche Prüfung findet sich im Feld „Sonstiger Verweis“.

Autor



Jonas Bazan

Export- und Zollberatung für KMUs

Tel.: +49 176 97716755

Mail: bazan@exportstart.de



Der Gang ins Ausland: Erfolgreich expandieren

Auch wenn es manchmal so scheint: Es gibt nicht nur Weltmarktführer in Deutschland. Etwa jedes dritte Unternehmen strauchelt beim Gang ins Ausland. Was lässt sich daraus lernen, damit die eigene Expansion zum Erfolg wird?

Mehr als 3 Mrd. Euro Verlust hatte Walmart in Deutschland angehäuft, als sich der US-Handelsriese Ende 2006 zurückzog. Traditionell niedrige Margen im Discounter-geprägten Lebensmitteleinzelhandel und die Ablehnung der „Walmart-Unternehmenskultur“ wie dem Einpack-Service an der Kasse hatten dazu geführt, dass sich Walmart hierzulande nicht behaupten konnte. Wenige Monate zuvor hatte das Unternehmen sich bereits aus Südkorea verabschieden müssen.

Die Gründe für die gescheiterte Expansion von Walmart – heute in mehr als 20 Ländern, von China bis Sambia, vertreten – sind hinreichend bekannt. Doch auch deutsche Unternehmen, die hierzulande ausgesprochen erfolgreich sind, straucheln im Ausland. Nur sprechen sie ungern darüber, wenn es sich vermeiden lässt. Dabei scheitert etwa jede dritte Auslandsexpansion. Mit mehr Informationen darüber, warum Unternehmen gescheitert sind, ließe sich manche Enttäuschung anderer Firmen vermeiden. Natürlich gibt es nicht den einen Fehler oder den einen Grund. Doch es lassen sich drei Muster fürs Scheitern erkennen.

1. Mangelnde Sorgfalt

Hauptmotiv für die Expansion sind meist neue Kunden. Gerade wenn Unternehmen sich in Deutschland sehr dynamisch entwickelt haben und sich die Wachstumskurve langsam abflachen könnte, verspricht der Auslandsmarkt eine rasche Multiplikation. Vapiano war zwischenzeitlich sogar gleich in 33 Auslandsmärkten aktiv - und übernahm sich damit völlig. Dabei empfehlen Berater immer wieder, schnell bei der Expansion zu sein – so fehle der Konkurrenz Zeit, sich auf den neuen Wettbewerber einzustellen, und die deutschen Unternehmen könnten ihr Momentum am Markt nutzen. Doch häufig wird übersehen, dass sich Märkte trotz ähnlicher Makrofaktoren voneinander unterscheiden können.

Der Online-Parfümspezialist MyParfum, vom Geschäftsmodell auf Skalierung angelegt, ist vor Jahren nicht nur in den USA mit dem Markteintritt gescheitert, sondern auch in Frankreich und Großbritannien. Im deutschsprachigen Österreich hingegen klappte die Expansion. Die Berliner wollten zu viel zu schnell. Das hat am Ende das gesamte Unternehmen überfordert. Vor der Expansion steht daher immer die sorgfältige Marktanalyse, idealerweise mit dem Praxisversuch vor Ort. Einheimisches Personal auch in Führungspositionen hilft, gerade die unausgesprochenen Unterschiede zu erkennen.

2. Unzureichender Puffer

Deutsche Unternehmen wissen natürlich, dass es Schwierigkeiten geben kann. Doch oft schließen sie dabei von Erfahrungen in Deutschland auf mögliche Probleme im Ausland. Diese können jedoch ganz andere Dimensionen annehmen. Die USA versprechen als gigantischer, „homogener“ Markt eine relativ leichte Eroberung;

doch die schiere Größe des Landes verlangt große Investitionen in Marketing und Personal, um Fuß zu fassen. Gibt es dabei Verzögerungen, kann es sehr schnell zu viel werden und die deutsche Mutter überfordern.

Oder Beispiel China: Schon 2008 vermeldete der Verein Deutscher Ingenieure (VDI), dass sich jedes fünfte deutsche Unternehmen aus China zurückziehen wolle. Günstige Produktionskosten hatten die Ansiedlung attraktiv erscheinen lassen. Preissteigerungen waren meist einkalkuliert – doch das Ausmaß hatten viele offenbar unterschätzt. 20% mehr Lohn in wenigen Jahren widersprachen den Erfahrungen sehr gemäßigter Lohnforderungen, wie sie damals in Deutschland etabliert waren. Kommen dann noch neue Umweltstandards, Finanzierungsvorgaben, Ein- und Ausfuhrauflagen hinzu, ist die Kalkulation rasch hinfällig. Wer zu knapp kalkuliert hat, dem bleibt meist nur, die Zelte wieder abzubauen. Auch hier hilft neben einem Kapitalpuffer, den Zielmarkt auch politisch und makroökonomisch vorher gut kennenzulernen.

3. Aus der Defensive expandieren

In Deutschland überlegt derzeit mancher Unternehmer, dem Land wegen hoher Energiekosten den Rücken zuzukehren. Der angeschlagene Modehersteller Escada versuchte sein Glück in der Flucht nach vorn und wollte v.a. in den fernen Märkten Indien und China reüssieren. Doch das hat den Niedergang nur beschleunigt. Wer „aus der Not“ sein Heil in der Expansion sucht, dem fehlt oft das Fundament, den Widrigkeiten im Ausland zu begegnen und in Ruhe den neuen Markt zu erobern. Auch können Unzulänglichkeiten im Geschäftsmodell im Ausland viel offener zutage treten.

Ein bekannter Finanzdienstleister zog sich bereits nach wenig mehr als einem Jahr aus Großbritannien zurück. Begründet wurde der Rückzug mit den regulatorischen Widrigkeiten des Brexit. Dabei war dem Unternehmen ein fulminanter Start in UK gelungen, konnte der „Neue“ im Markt zahlreiche Kunden gewinnen. Doch Medienberichten zufolge war es offenbar schwierig, mit den Neukunden auch Geld zu verdienen. Als dann regulatorische Schwierigkeiten hinzukamen, zogen die Deutschen rasch die Reißleine.

Wer diese drei Punkte beherzigt, dürfte seine Erfolgchancen auf dem Weg zum Weltmarktführer verbessern. Eine Erfolgsgarantie sind sie nicht. Denn manchmal haben Unternehmen auch einfach Pech. Wer hatte schon gedacht, dass der Zwangsrückzug aus Russland so schnell und radikal kommen würde?

Autor

Boris Karkowski, Chefredakteur „results. FinanzWissen für Unternehmen“. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank.

BMWK und BAFA aktualisieren AGGs Rüstungs- und Dual-Use Güter

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) sowie das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) setzen neue Maßnahmen um, die den Prozess der Exportkontrolle effizienter gestalten sollen. Durch die Aktualisierung der Allgemeinen Genehmigungen (AGG) und die Erweiterung der Entscheidungsbefugnisse des BAFA zielen diese Maßnahmen darauf ab, Genehmigungsverfahren zu beschleunigen und gleichzeitig die Akzeptanz für Exportkontrollen zu erhöhen.

Staatssekretär Sven Giegold vom BMWK betont die Notwendigkeit dieser Reformen: „Die langwierigen Verfahren der Exportkontrolle, bedingt durch Sanktionen und Maßnahmen im Zuge der Energiekrise, müssen effizienter gestaltet werden.“

Die neuen Maßnahmen wirken sich auf verschiedene Allgemeine Genehmigungen sowohl im Rüstungsbereich (AGG Nr. 19, 23, 25, 26 und 33) als auch im Bereich der Dual-Use Güter (AGGs Nr. 13, 14, 17 und 37) aus. Diese Änderungen stellen einen wichtigen Schritt dar, um den Außenhandel im Kontext globaler Herausforderungen und Sicherheitsanforderungen zu stärken.

Änderungen im Überblick

Rüstung

Neue Allgemeine Genehmigung Nr. 35:

Bekanntgabe einer neuen AGG für die Lieferung von Ersatzteilen von bis zu 25% des Wertes der Hauptsache, für deren Ausfuhr oder Verbringung eine Genehmigung des BAFA vorliegt, an bestimmte Länder

Inhaltliche Anpassungen und Erweiterungen der bestehenden AGG Nr. 19 (Erweiterung des Güterkreises um militärische Landfahrzeuge in bestimmten Fallgruppen sowie Erweiterung des Länderkreises); AGG Nr. 23 (Verzicht auf das Vorliegen einer Ursprungsgenehmigung für Wiederausfuhren und -verbringungen in bestimmte Länder); AGG Nr. 25 (Erweiterung von Fallgruppen für besonders vertrauenswürdige Empfänger); AGG Nr. 26 (Ausweitung der begünstigten Fallgruppen); AGG Nr. 33 (Erweiterung des Länderkreises um Singapur)

Neue Allgemeine Genehmigung Nr. 41:

Bekanntgabe einer neuen AGG für die Lieferung von Ersatzteilen von bis zu 25% des Wertes der Hauptsache, für deren Ausfuhr eine Genehmigung des BAFA vorliegt oder die Ausfuhr im Wege einer Allgemeinen Genehmigung der Europäischen Union genehmigt ist, an alle Länder mit Ausnahme von Waffenembargoländern

Inhaltliche Anpassungen und Erweiterungen der bestehenden AGG Nr. 13 (neue Fallgruppen für besonders vertrauenswürdige Empfänger, Ausfuhren von Dentalfräsmaschinen für zahnmedizinische Zwecke in bestimmte Länder); AGG Nr. 14 (Erweiterung um Durchlaufmischer mit Ausnahme explosionsgeschützter Maschinen); AGG Nr. 17 (Erweiterung um Kondensatoren); sowie AGG Nr. 37 (Erweiterung des Länderkreises um Brasilien)

Genaueres zu den Änderungen finden Sie in im BAFA-Newsletter

(https://www.bafa.de/SharedDocs/Newsletter/DE/ManuellerVersand/Aussenwirtschaft/EKA_2024_01_sonder.html?view=renderNewsletterHtml)

Dual-Use

Neue Allgemeine Genehmigung Nr. 40:

Bekanntgabe einer neuen AGG für die Lieferung von bestimmten Chemikalien nach Indien (in Anlehnung an die bestehende Allgemeine Genehmigung der Europäischen Union Nr. EU006)

ONLINE-FORUM

NEUERUNGEN AUSSENHANDEL, EXPORT UND ZOLL 2024

Erfahren Sie relevante Informationen in einer kompakten Veranstaltung
www.mwm-medien.de/forum-neuerungen-im-aussenhandel/



VERANSTALTUNGSKALENDER

Eine Übersicht über aktuelle Fachforen finden Sie unter: www.mwm-medien.de/veranstaltungen

DONNERSTAG
25.01.

Online-Forum zum Thema:
CBAM

Uhrzeit: 14:00 – 15:00 Uhr

Anmeldung unter:
www.mwm-medien.de/veranstaltungen



MITTWOCH
21.02.

Online-Forum zum Thema:
Incoterms® F- und C-Klauseln

Uhrzeit: 15:00 – 16:00 Uhr

Anmeldung unter:
www.mwm-medien.de/veranstaltungen



Beihilfenmaßnahmen für erneuerbare Energieanlagen

Erneuerbare Energien spielen spätestens seit dem „Green Deal“ der EU-Kommission eine herausragende Rolle in der Industriepolitik im Binnenmarkt. Der EuGH beschäftigte sich in einer neuen Entscheidung mit der Auslegung der Leitlinien für staatliche Umweltschutz- und Energiebeihilfen 2014–2020 (UEBLL).

Der Begriff „Beginn der Arbeiten“ ist nicht nur relevant für den Anreizeffekt von Beihilfen, sondern auch für den Vertrauensgrundsatz der UEBLL und ihrer Nachfolger, der Leitlinien für staatliche Klima-, Umweltschutz- und Energiebeihilfen 2022 (KUEBLL). Zur Auslegung dieses Begriffs hat sich der EuGH am 12. Oktober 2023 in einer Vorabentscheidung ausführlich geäußert.

Der Entscheidung des EuGH lag folgender

Sachverhalt zugrunde:

Est Wind Power OÜ (EWP) ist ein estnisches Unternehmen, das sich auf den Bereich der erneuerbaren Energien, insbesondere Windkraftanlagen, spezialisiert hat. Im Jahr 2004 begann EWP mit den Vorbereitungen für die Errichtung eines Windparks in der Gemeinde Toila. Hierzu schloss EWP einen Anschlussvertrag mit der Gemeinde und zahlte ca. 500.000 Euro für den Netzanschluss an Elering AS (Elering), einen nationalen Übertragungsnetzbetreiber für Strom und Erdgas mit Hauptsitz in Tallinn (Estland). 2008 wurden auf dem Gelände zudem Windmessmasten für ca. 200.000 Euro installiert und im Jahr 2010 Erbbaurechte an 28 Grundstücken erworben, auf denen später die Windkraftanlagen installiert werden sollten. 2016 veröffentlichte die Gemeinde dann Planungsbedingungen für den Windpark, und EWP stellte einen Antrag auf Erteilung einer Baugenehmigung. Im selben Jahr stoppte jedoch das estnische Verteidigungsministerium das Projekt. Gegen diese Entscheidung erhob EWP Klage, ein rechtskräftiges Urteil steht noch aus. Dennoch beantragte EWP 2020 bei Elering die Feststellung, dass das Investitionsvorhaben für die Errichtung des Windparks die estnischen beihilferechtlichen Vorgaben für Erzeuger erneuerbarer Energien erfülle und dementsprechend beihilfefähig sei.

Elering lehnte dies ab, da EWP aufgrund des mangelnden Fortschritts des Projekts am maßgeblichen Stichtag (31. Dezember 2016) nicht als „bestehender Erzeuger“ im Sinne des estnischen Strommarktgesetzes anzusehen sei. Hiergegen erhob EWP Klage vor dem zuständigen Verwaltungsgericht. Die für den Ausgangsrechtsstreit streitentscheidenden Beihilfenvorschriften des estnischen Strommarktgesetzes wurden durch den Beschluss C (2017) 8456 der EU-Kommission vom 6. Dezember 2017 für mit dem Binnenmarkt vereinbar erklärt. Besagter Beschluss nahm dabei auf die Erwägungsgründe der UEBLL Bezug, weshalb die Auslegung von EU-Recht für diesen Rechtsstreit von Bedeutung ist und das estnische Verwaltungsgericht dem EuGH im Wege der Vorabentscheidung insgesamt acht Fragen zur Auslegung der UEBLL vorlegte.

UEBLL erlangen verbindlichen Status

Der EuGH entschied zunächst im Rahmen der Zulässigkeit, dass die UEBLL zwar grundsätzlich kein unmittelbar verbindliches Recht für die Mitgliedstaaten darstellen, sondern lediglich die Ausübung des Ermessens der EU-Kommission bei der Prüfung der Zulässigkeit von Beihilfen nach Art. 107 Abs. 3 AEUV lenken würden. Eine Außenwirkung bestehe mithin nur mittelbar über die unions-

rechtlichen Grundsätze des Vertrauensschutzes und der Gleichbehandlung. Da jedoch in dem Beschluss, mit dem die estnischen Energiebeihilfen genehmigt worden seien, auf die UEBLL Bezug genommen worden sei, erlangten diese den Status von für den betreffenden Mitgliedstaat verbindlichem Unionsrecht (vgl. Art. 288 Abs. 4 AEUV). Durch diese „Inkorporierung“ in den Beschluss entfalteten die Leitlinien daher unmittelbare Außenwirkung gegenüber Estland als Adressat, und Fragen zu ihrer Auslegung seien somit vorlagefähig gewesen.

Zu den Vorlagefragen stellte der EuGH sodann klar, dass Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL in Verbindung mit dem 42. Erwägungsgrund des Beschlusses C (2017) 8456 dahin auszulegen sei, dass der Begriff „Beginn der Arbeiten“

- zum einen den Beginn der Bauarbeiten für die Anlage eines Investitionsvorhabens erfasse, das die Erzeugung erneuerbarer Energie ermögliche, und
- zum anderen eine andere Verpflichtung darstelle, die nach ihrer Art und ihren Kosten das betreffende Investitionsvorhaben am 1. Januar 2017 in ein solches Entwicklungsstadium geführt habe, dass es mit hoher Wahrscheinlichkeit fertiggestellt werden könne.

Weiterhin sei Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL in Verbindung mit den Erwägungsgründen 42 bis 44 des Beschlusses C (2017) 8456 dahin auszulegen, dass die zuständige nationale Behörde bei der Feststellung des „Beginns der Arbeiten“ im Sinne von Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL verpflichtet sei, eine Analyse des Entwicklungsstadiums des betreffenden Investitionsvorhabens und der Wahrscheinlichkeit seiner Fertigstellung im Einzelfall vorzunehmen, die sich nicht auf eine rein tatsächliche oder formale Beurteilung beschränken dürfe und je nach Fall eine eingehende wirtschaftliche Analyse erfordern könne.

Letztlich sei Abschnitt 1.2 Rn. (44) der UEBLL in Verbindung mit dem 42. Erwägungsgrund des Beschlusses C (2017) 8456 dahin auszulegen, dass

- der Begriff „Beginn der Arbeiten“ notwendigerweise voraussetzt, dass der Vorhabenträger über einen Rechtsanspruch auf die Nutzung des Grundstücks, auf dem das betreffende Investitionsvorhaben verwirklicht werden soll, und über eine erforderliche staatliche Genehmigung für die Durchführung dieses Vorhabens verfügt;
- der in diesem 42. Erwägungsgrund verwendete Begriff „erforderliche staatliche Genehmigung für die Durchführung des Vorhabens“ im Licht des nationalen Rechts dahin auszulegen sei, dass diese als endgültige staatliche Genehmigung die Durchführung der mit dem betreffenden Investitionsvorhaben verbundenen Bauarbeiten erlaube;
- ein am 1. Januar 2017 anhängiger Rechtsstreit über die Verweigerung einer solchen Genehmigung, der die Fortsetzung dieses Vorhabens behindere, bei der Beurteilung des Entwicklungsstadiums des Vorhabens zu diesem Zeitpunkt nicht zu berücksichtigen sei.

Ausdrücklich befasste sich der EuGH dabei nicht mit der Überprüfung eines vermuteten oder tatsächlichen Anreizeffekts, sondern lediglich mit der Frage, welche Voraussetzungen das Unionsrecht für ein schutzwürdiges Vertrauen des Vorhabenträgers beinhaltet. Dieses bildete den Kern des Urteils, denn der Anreizeffekt war bereits durch den Beschluss C (2017) 8456 durch die EU-Kommission endgültig festgestellt worden.

Praxishinweise der Entscheidung

Die Entscheidung verdeutlicht, dass die Leitlinien der EU-Kommission im Zusammenhang mit dem Verständnis der Vereinbarkeitstatbestände von Art. 107 Abs. 3 AEUV zwar grds. ermessenslenkende Innenwirkung für die Kommission haben, ihnen aber erstens mittelbare Außenwirkung durch den Gleichbehandlungs- sowie Vertrauensgrundsatz zukommt und zweitens sogar Außenwirkung, wenn die EU-Kommission in einem den jeweiligen Mitgliedstaat bindenden Beschluss darauf Bezug nimmt. Entsprechend sind die billigenden Beschlüsse der Kommission und die Leitlinien, auf die sie sich dort bezieht, bei der Bewertung der Beihilfenfähigkeit genau zu prüfen.

Bei der Generalisierung der weiteren Aussagen des Urteils ist Vorsicht geboten, denn diese beziehen sich auf die Konstellation im konkreten Einzelfall, d.h. einen den Staat Estland bindenden Beschluss der Kommission, der sich auf die UEBLL bezieht. Jedenfalls gibt die Entscheidung neue Details an die Hand, wie der Begriff „Beginn der Arbeiten“ der UEBLL auszulegen ist, wenn und soweit die UEBLL Außenwirkung entfalten. Dieser Begriff ist eben nicht nur für den Vertrauensschutz von Rn. 126 der UEBLL relevant, sondern auch für den Anreizeffekt, also für den Ausschluss der Beihilfe bei vorzeitigem Maßnahmenbeginn.

Autor

Dr. Gerd Schwendinger, LL.M.
Rechtsanwalt und Partner, GvW Graf von Westphalen
g.schwendinger@gvw.com
www.gvw.com

Christopher M. Vollert
Rechtsanwalt,
GvW Graf von Westphalen
c.vollert@gvw.com
www.gvw.com



Die einzigartige Kombination aus aktuellen Fachinformationen & Nachrichten

„ExportManager digital“ bietet Ihnen eine umfassende Sammlung von anschaulichen Materialien, die Ihnen dabei helfen, Ihre Export- und Importaktivitäten zu optimieren.

Hier erwartet Sie alles, was Sie für ein erfolgreiches internationales Geschäft benötigen. Entdecken Sie die neuesten Entwicklungen im Außenhandel, profitieren Sie von praxisorientierten Hilfen und aktuellen Formularen und lassen Sie sich von unserer umfangreichen Sammlung anschaulicher Materialien inspirieren.

Ihre Vorteile:

- **Alles auf einen Klick**
Sparen Sie Zeit mit dem Wegfall aufwendiger Recherchen
- **Immer auf dem aktuellen Stand**
Seien Sie immer vollumfassend informiert
- **Aus sicherer Quelle**
Unsere Experten aus der Wirtschaft versorgen Sie mit rechtssicheren Artikeln
- **Reduzieren Sie Ihre Kosten**
Weniger Nacherhebungen und bessere Präferenzkalkulation

Jetzt kostenfrei 14 Tage testen
[www.mwm-medien.de/
exportmanager-digital](http://www.mwm-medien.de/exportmanager-digital)



IMPRESSUM: Außenhandelspraxis Aktuell | Januar 2024

Informationen für Außenhandelskaufleute, Unternehmer und Berater

Herausgeber:
Pro Management Verlag GmbH
Halderstraße 25
86150 Augsburg
Tel. 0821/24280-0
Fax 0821/24280-49
info@promv.de, www.mwm-medien.de

Erscheinungsweise:
12-mal jährlich
ISSN 2195-2361

Bildnachweis:
Adobe Stock, Freepik

Redaktion:
Pro Management Verlag GmbH
Halderstraße 25
86150 Augsburg
Tel. 0821/24280-0
Fax 0821/24280-49
info@promv.de, www.mwm-medien.de

Preise:
Jahresbezug: 168,00 EUR
Quartalsbezug: 52,80 EUR
jeweils zzgl. Porto + ges. MwSt.

mwm 
Märkte Weltweit Medien



www.mwm-medien.de

Potenziale und Absicherung im Westbalkan

Im Zuge des Nearshorings, mit dem Firmen ihre Lieferketten regionaler gestalten, wird der Westbalkan wichtiger. Akkreditive sind die Absicherungsmittel der Wahl – sie schützen nicht nur vor diversen Risiken, sondern erhöhen auch die Liquidität.

Mit Blick auf aktuelle geopolitische Spannungen, protektionistische Tendenzen großer Volkswirtschaften wie die USA und die schwelenden Handelskonflikte zwischen Ost und West, verlagern immer mehr Unternehmen ihre Wertschöpfung so nah an den Heimatmarkt wie möglich. Was Mexiko für die USA ist, ist der Westbalkan für Deutschland: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Montenegro, Nordmazedonien und Serbien kommen zusammen auf fast 18 Millionen Einwohner und eine Wirtschaftsleistung von mehr als 100 Mrd. Euro. Die Westbalkanländer sind über das Freihandelsabkommen CEFTA verbunden. Sie locken Unternehmen vor allem durch wettbewerbsfähige Lohnkosten, günstige Steuersätze und gut ausgebildete Fachkräfte, v.a. IT-Spezialisten. Zudem haben die Länder, die allesamt EU-Beitrittskandidaten sind, ein Assoziierungsabkommen mit der Europäischen Union. Dadurch gelten international hohe Standards für Investitionen.

Kein Wunder also, dass die Region immer mehr deutsche Investitionen anzieht. Mit rund sieben Millionen Einwohnern ist Serbien der wichtigste Markt auf dem Westbalkan, v.a. für das Sourcing von Elektrotechnik und Maschinen. Rund 900 hiesige Firmen sind vor Ort, allen voran große Player aus dem Automotive-Bereich wie ZF, Siemens und Bosch. Auch die Hansgrohe Group hat im Sommer einen neuen Produktionsstandort südlich von Belgrad eröffnet – Investitionssumme: 85 Mio. Euro. Hier fertigt der Sanitärtechnikspezialist Armaturen für Bad und Küche.

Serbiens Regierung will bis zum Jahr 2027 12 Mrd. Euro in die Infrastruktur investieren, denn dann lädt das Land zur Weltausstellung Expo. Belgrad hatte sich den Zuschlag für die internationale technische Leistungsschau diesen Sommer gesichert, jetzt beginnt das große Bauen. In der Stadt soll u.a. die erste Metrolinie entstehen, hier ist die Deutsche-Bahn-Tochter DB Engineering involviert. Belgrad zieht zudem ein ganz neues Viertel für die Messe hoch, inklusive Wohnungen, Bahnhof und Nationalstadion.

Im Zuge der Infrastrukturprojekte werden grüne Investitionen immer wichtiger. Die serbische Regierung hatte im April 2021 erstmals eine Erneuerbare-Energien-Strategie verabschiedet und investiert seither in den Bau mehrerer großer Solarkraftwerke.

Serbien ist zwar der wirtschaftliche Motor in der Region, doch seine Nachbarn Albanien und Nordmazedonien tun sich ebenfalls als attraktive Standorte für internationale Unternehmen hervor. In Nordmazedonien bspw. ist gerade die größte Solaranlage auf dem Westbalkan ans Netz gegangen. Der bayerische Batteriehersteller BMZ hat kürzlich angekündigt, in der Metropolregion Skopje einen Produktionsstandort zu eröffnen. Die Gründe für die Investitionsentscheidung: Nordmazedonien sei für seine investorenfreundliche Politik bekannt und habe genügend Fachkräfte. Auch die Deutsche Telekom, der Verpackungsspezialist Gerresheimer und der Automotive-Komponentenhersteller Kostal sind bereits in Nordmazedonien vertreten.

Akkreditive erhöhen Liquidität und Wettbewerbsfähigkeit

Die Bundesregierung will Investitionen deutscher Unternehmen in bestimmte Schwellen- und Entwicklungsländer besonders unterstützen und hat die Konditionen für Investitionsgarantien in Serbien

und Albanien deutlich verbessert. Der Selbstbehalt im Schadensfall wurde halbiert, und auch die Absicherungen kosten weniger. Mit diesen Anreizen will die Bundesregierung die Diversifizierungsstrategie deutscher Unternehmen fördern, damit diese weniger abhängig sind von einigen wenigen Märkten und kritischen Knotenpunkten in den Lieferketten.

Investitionsgarantien sind ein wichtiger Baustein in Finanzierung und Risikomanagement von Auslandsprojekten, da sie politische Risiken absichern. Doch auch wirtschaftliche Länderrisiken, Zahlungsausfälle des Handelspartners oder lange Zahlungsziele können Exporteuren zu schaffen machen. Bürgschaften und Garantien können alle Formen von geschäftlichen Transaktionen absichern. Die LBBW bietet das gesamte Spektrum an Bürgschaften und Garantien an. Die Avale der LBBW decken eine Vielzahl von Fällen ab, von der Anzahlungs- bis zur Zollbürgschaft. Kurz gesagt: Wird eine vereinbarte Leistung nicht erbracht, springt die LBBW ein.

Im Auslandsgeschäft besonders beliebt sind Akkreditive, auch Letters of Credit (L/C) genannt. Beim Akkreditiv übernimmt die Bank des Importeurs gegenüber dem Exporteur ein abstraktes Zahlungsverprechen. Das heißt: Statt des Kunden ist dessen Bank in der Pflicht. Die Bank überweist die vereinbarte Summe, sobald ihr die im Akkreditiv vereinbarten Dokumente fehlerfrei vorliegen und alle Bedingungen daraus erfüllt sind. Bei einer sog. Bestätigung des Akkreditivs wird statt der Hausbank des Importeurs die Bank des Exporteurs in die Pflicht genommen. Sie übernimmt das Ausfallrisiko, das damit vom Ausland ins Inland verlagert wird. Und sie überprüft, ob die eingereichten Dokumente mit dem Akkreditiv übereinstimmen. Anschließend bekommt der Kunde sein Geld.

Für Exporteure hat dieses Vorgehen einen entscheidenden Vorteil: Sie müssen nicht monate- oder gar jahrelang auf ihr Geld warten, selbst wenn sie großzügige Zahlungsziele eingeräumt haben. Aufgrund ihres guten Ratings kann die LBBW attraktive Konditionen anbieten, daher wird sie weltweit gern als Garantiesteller akzeptiert. Auch die Zusammenarbeit mit den deutschen Auslandshandelskammern spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg in der Region: Während die AHK Serbien den größten Markt der Region betreut, steht die AHK Nordmazedonien in Skopje auch für Albanien und den Kosovo zur Verfügung. Genau wie die LBBW berät, betreut und vertritt das AHK-Netzwerk deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft auf- oder ausbauen wollen. Die kommenden Jahre dürften also spannend werden, das Potenzial ist jedenfalls groß.

Autor

Thomas Lehmpuhl

Managing Director & Head of FI Trade Finance & Payment Solutions, LBBW
thomas.lehmpuhl@lbbw.de
www.lbbw.de

Djordje Sirca

Executive Director & Head of Trade and Payment Solutions Sales, LBBW
djordje.sirca@lbbw.de
www.lbbw.de