

Das **Exportjahrbuch** 2023
AUSSENWIRTSCHAFT

Stephan Mühlbauer

Prof. Dr. Galina Kolev-Schaefer

Jonas Bazan

Das **Exportjahrbuch** 2023 **AUSSENWIRTSCHAFT**





Märkte Weltweit Medien ist eine Kooperation der MBM Martin Brückner Medien GmbH, Frankfurt und der Pro Management Verlag GmbH, Augsburg

Pro Management Verlag GmbH
Halderstraße 25
86150 Augsburg

MBM Martin Brückner Medien GmbH
Rudolfstraße 22–24
60327 Frankfurt am Main

Weitere Informationen finden Sie auch unter:

www.mwm-medien.de

sowie in unseren Fachbüchern:

Warenursprung und Präferenzen

Das Exportjahr – Embargos

Kundenservice:

Telefon: +49 821 24280-0

Telefax: +49 821 24280-49

E-Mail: info@mwm-medien.de

ISBN: 978-3-945412-72-5

© 2022 Pro Management Verlag GmbH, Augsburg

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Dies gilt auch für die fotomechanische Vervielfältigung (Fotokopie/ Mikrokopie) und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Hinsichtlich der in diesem Werk ggf. enthaltenen Texte von Normen weisen wir darauf hin, dass rechtsverbindlich allein die amtlich verkündeten Texte sind.

Redaktionsschluss: 01.12.2022

Satz: Pro Management Verlag GmbH, Augsburg

Coverbild: Adobe Stock, Fotolia

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

mit dem „Exportjahr 2023“ halten Sie eine Orientierungshilfe in Händen, die Sie dabei unterstützt, sich im „Dickicht“ der sich stetig ändernden Export- und Zollbestimmungen zurechtzufinden.

Die Entwicklung der Exportregionen sowie wichtiger Handelspartner der deutschen Unternehmen wird umfassend von Frau Prof. Dr. Galina Kolev beleuchtet. Sie ist Professorin für VWL an der TH Köln und Senior Economist im Themencluster „Globale und regionale Märkte“ am Institut der deutschen Wirtschaft in Köln.

Ausgehend vom Ukrainekrieg und der damit verursachten Energiekrise behandelt der erfahrene Wirtschaftsjournalist, Herr Stefan Mühlbauer, in seinem Beitrag die wirtschaftskonjunkturellen und geopolitischen Aussichten für das kommende Jahr. Aussichtsreiche Märkte, Exportbranchen sowie wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen werden umfassend analysiert.

Auf fachlich hohem Niveau und dennoch in leicht verständlicher Sprache gibt Herr Jonas Bazan Auskunft über die Exportbestimmungen bzw. deren Änderungen für 2023. Freihandelsabkommen und Exportkontrolle werden zwei wesentliche Triebfedern im kommenden Jahr sein. Der Autor ist Referent für Aus- und Weiterbildungen sowie Unternehmensberater in allen Fragen der Export- und Zollabwicklung.

Das „Exportjahrbuch 2023 Aussenwirtschaft“, das erstmals in dieser Form erscheint, weist in der erweiterten Auflage auch wertige Informationen zu Fachthemen von Partnerunternehmen auf, welche die Bereiche Dokumentation, Finanzierung und Export umfassen.

Wir danken unseren Autor*Innen für Ihre profunden Beiträge, die die neue Veröffentlichung zu einer einzigartigen Informationsquelle machen!

Ihnen, werte Leser*Innen, wünschen wir eine kurzweilige Lektüre und erfolgreiche Auslandsgeschäfte für 2023. Bleiben Sie gesund!

Ihre Märkte Weltweit Medien,
Frankfurt a. M. / Augsburg, im Dezember 2022

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	1
Autoren	7
Stephan Mühlbauer, Prof. Dr. Galina Kolev-Schaefer, Jonas Bazan	7
Abkürzungsverzeichnis	8
1 Außenwirtschaftlicher Ausblick	13
1.1 Aktuelle Lage 2022	13
1.1.1 Export im Krisenmodus	13
1.1.1.1 Krieg in der Ukraine	13
1.1.1.2 Energiekrise ausgeweitet	14
1.1.1.3 Lieferketten unterbrochen	15
1.1.1.4 Höherer Preisdruck	16
1.1.2. Entwicklung im Laufe des Jahres	17
1.1.2.1 EU-Länder stabil	18
1.1.2.2 Drittländer als Stütze	19
1.1.2.3 Außenhandelsbilanz	21
1.2 Unterstützung und Förderung	23
1.2.1.1 Staatliche Kreditabsicherung	23
1.2.1.2 Messebeteiligungen nutzen	26
1.2.1.3 EU-Förderung ausgeweitet	28
1.2.2 Neue Vorschriften	33

1.2.2.1 Exportgenehmigungen	33
1.2.2.2 Lieferkettengesetz	35
1.3 Aussichten 2023	36
1.3.1 Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	36
1.3.2 Export nimmt 2023 neuen Anlauf	41
1.3.3 Aussichtsreiche Märkte	43
1.3.4 Wichtige Exportbranchen	46
2 Entwicklung der Exportregionen	51
2.1 Gesamtbild	51
2.1.1 Weltwirtschaftliche Entwicklung: Überblick	51
2.1.2 Ausblick für 2023	52
2.2 Weltproduktion und globaler Handel	53
2.2.1 Globale Entwicklung im Vergleich der Krisen	53
2.2.2 Industrieproduktion nach Exportregionen	54
2.2.3 Globaler Handel	55
2.2.4 Rohstoffpreise und -versorgung	56
2.2.5 Annahmen	58
2.3 Entwicklung einzelner Handelspartner	58
2.3.1 USA	58
2.3.2 China	62
2.3.3 Entwicklung in anderen wichtigen Schwellenländern	63
2.3.4 Vereinigtes Königreich	65
2.3.5 Euroraum	66
2.3.6 Gesamtbild für die Exportregionen	70

3 Zoll- und Exportbestimmungen –Veränderungen 2023 73

3.1 Exportbestimmungen	73
3.1.1 Freihandel	75
3.1.1.1 Eine europäische Zukunft für die Ukraine und Moldau	75
3.1.1.2 Übergangsfristen beim Handel mit dem Vereinigten Königreich	77
3.1.1.3 Neuerungen in der Pan-Euro-Med-Zone	79
3.1.1.4 Verringerte Zollsätze beim Handel mit Vietnam	81
3.1.2 Verhandlungen zu neuen Freihandelsabkommen	83
3.1.2.1 Erfolgreicher Abschluss des Abkommens mit Neuseeland	84
3.1.2.2 Stand der Verhandlungen mit Australien	86
3.1.2.3 Indien – Chancen für einen Neustart?	88
3.1.2.4 Mercosur – Kehrtwende für Wirtschaft und Klima?	90
3.1.3 Exportkontrollbestimmungen	91
3.1.3.1 Verschärfte Embargoregelungen gegenüber Russland und Belarus	92
3.1.3.2 Personenbezogene Sanktionslisten erheblich erweitert	98
3.1.3.3 Neue Ausfuhrkodierungen Ukraine/Russland/Belarus	99
3.1.3.4 Strengere Kontrollen durch deutsche Zollbehörden	103
3.1.3.5 Eckpunkte des Rüstungsexportkontrollgesetzes veröffentlicht	103
3.1.3.6 Änderungen der Allgemeine Genehmigungen	105
3.2 Importbestimmungen	107
3.2.1 Verpflichtung zur elektronischen Einfuhrzollanmeldung	108
3.2.2 Änderungen Allgemeiner Präferenzen	109
3.2.3 Anti-Dumping-Maßnahmen	112
3.2.4 Neue „Runden“ für Autonome Zollaussetzungen und -kontingente 2023	114

3.3 Zollbestimmungen	115
3.3.1 Reform des Unionszollkodex – Kernthemen festgelegt	115
3.3.2 Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr: Abschluss der Phase I im Jahr 2023	118
3.3.3 Geplante Einführung der Verbindlichen Zollwertauskunft	120
3.3.4 Vorlage digitaler Transportdokumente ab 2024 EU-weit möglich	121
3.3.5 ATLAS 10.1 und AES 3.0	122
3.3.6 Stand der ZELOS-Einführung	126
3.3.7 Änderungen der Kombinierten Nomenklatur	127
4 Praxisbeiträge	134
Wird die Energie- zu einer Systemkrise?	134
Die Hüter des Geldes: Corporate Treasurer	137
Prüfpflichten Russland-Embargo – einige Thesen	141
Wie lässt sich der Zollprozess möglichst automatisiert und unkompliziert abwickeln?	145
Zeitenwende – auch bei den Förderinstrumenten für die Außenwirtschaft?!	148
Zollvorschriften: Warum Sie ein Handbuch zur Einhaltung der Einfuhrbestimmungen brauchen	153
Personal-Benchmarking und Unternehmenserfolg: Der richtige Country Manager zur richtigen Zeit	159
Stichwortverzeichnis	165
Unternehmenspräsentation	171

Autoren

Stephan Mühlbauer

M.A., Fachautor und Wirtschaftsjournalist, studierte Wirtschaftswissenschaften und Politik an der Universität Freiburg im Breisgau. Er war langjährig in Wirtschaftsredaktionen von Tageszeitungen und Zeitschriften tätig, zuletzt mehrere Jahre in verantwortlicher Position bei einem deutschen Exportmagazin. Im Sommersemester 2005 erhielt er vorübergehend einen Lehrauftrag an der Fachhochschule Darmstadt/Dieburg zum Thema Projektmanagement. Im selben Jahr gründete er sein Redaktionsbüro für Wirtschaft und Medien.



Prof. Dr. Galina Kolev-Schaefer

Galina Kolev-Schaefer ist Professorin für Volkswirtschaftslehre an der Technischen Hochschule Köln und Senior Economist im Themencluster Globale und Regionale Märkte am Institut der deutschen Wirtschaft in Köln. Ihre Forschungsschwerpunkte umfassen das breite Feld der Außenwirtschaftsbeziehungen und der Makroökonomie. Aktuell forscht sie insbesondere zur Nachhaltigkeit und Resilienz globaler Wertschöpfungsketten sowie zur Schnittstelle zwischen der Handels- und der Klimapolitik.



Jonas Bazan

Jonas Bazan ist freier Zoll- und Außenhandelsberater. Als Tutor, Consultant und Interimsmanager unterstützt er insbesondere mittelständische Unternehmen. Zuvor war er als Zoll- und Exportkontrollbeauftragter tätig. Für seine Studien zur europäischen Exportkontrollpolitik wurde er 2019 mit dem „Aquila Ascendens“-Preis für Sicherheitspolitik ausgezeichnet.



Abkürzungsverzeichnis

Abkürzung	Bedeutung
Abs.	Absatz
AEO	Authorized Economic Operator, zugelassener Wirtschaftsbeteiligter
AEO-C	AEO „zollrechtliche Vereinfachungen“
AEO-F	AEO „full“
AEO-S	AEO „Sicherheit“
AG	Aktiengesellschaft
AGA	Auslandsgeschäftsabsicherung
APS	Allgemeines Präferenzsystem
Art.	Artikel
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
ASV	Anschreibeverfahren
ATLAS	Automatisiertes Tarif- und Lokales Zollabwicklungssystem
AUMA	Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft
AV	Aktive Veredelung
BAFA	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
BGA	Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen
BIP	Bruttoinlandsprodukt
Bitkom	vormals: Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien
BMEL	Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Brexit	Zusammensetzung aus „Great Britain“ und „exit“
BVE	Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie
bzw.	beziehungsweise
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement
Coface	Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur

Abkürzung	Bedeutung
COSME	Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (SME)
DA	delegated act, delegierter Rechtsakt
Destatis	Statistisches Bundesamt
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Berlin)
DVO	Durchführungsverordnung
EASME	Executive Agency for SME
EBA	Everything but Arms
EEN	Enterprise Europe Network
EG	Europäische Gemeinschaften
EPA	Economic Partnership Agreement
ESA-Staaten	Staaten des östlichen und des südlichen Afrika
ESIF	europäische Struktur- und Investitionsfonds
EU	Europäische Union
EUC	End-Use Certification
EUSFTA	EU-Singapore Free Trade Agreement
EUV	Vertrag über die Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FANR	Federal Authority for Nuclear Regulation
FHA	Freihandelsabkommen
GD	Gemeinschaftsdiagnose
ggf.	gegebenenfalls
GHT	Gewichtshundertteile
HS	Harmonisiertes System
HZA	Hauptzollamt
IA	implementing act, Durchführungsverordnung
ifo	Ifo-Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München

Abkürzung	Bedeutung
IfW	Institut für Weltwirtschaft (Kiel)
IHK	Industrie- und Handelskammer
IKT	Informations- und Kommunikationstechnik
IT	Informationstechnik
ITSR	Iranian Transactions and Sanctions Regulations
IW	Institut der deutschen Wirtschaft (Köln)
Kfz	Kraftfahrzeug
KMU	kleine und mittelständische Unternehmen
KN	Kombinierte Nomenklatur
LDC	Least Developed Countries
MDR	Medical Device Regulation, europäische Medizinprodukteverordnung
MEP	Markterschließungsprogramm
Mercosur	Mercado Común del Sur (spanisch) bzw. Mercado Comum do Sul (portugiesisch), Gemeinsamer Markt Südamerikas
Mio.	Million
Mrd.	Milliarde
Nr.	Nummer
NSG	Nuclear Suppliers Group
OFAC	Office of Foreign Assets Control
OP	Operationelles Programm
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
PDF	Portable Document Format
Pkw	Personenkraftwagen
PV	Passive Veredelung
REX	registrierter Ausführer
SAA	Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen
SAFE Framework	SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade
SASP	Single Authorisation for Simplified Procedures
sog.	sogenannt

Abkürzung	Bedeutung
SPECTARIS	Deutscher Industrieverband für Optik, Photonik, Analysen- und Medizintechnik
TARIC	Tarif intégré des Communautés européennes, Integrierter Zolltarif der Europäischen Gemeinschaften
TDA	transitional delegated act, Übergangsrechtsakt
TFA	Trade Facilitation Agreement
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
u.a.	unter anderem
UK	United Kingdom
US	United States
USA	United States of America
USD	US-Dollar
UZ	Ursprungszeugnis
UZK	Unionszollkodex
UZK-DA	UZK-delegierter Rechtsakt, delegated act
UZK-IA	UZK-Durchführungsrechtsakte, implementing act
UZK-TDA	UZK-Übergangsrechtsakt, transitional delegated act
VCI	Verband der Chemischen Industrie
VDA	Verband der Automobilindustrie
VDMA	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau
VN	Vereinte Nationen
VO	Verordnung
vZTA	verbindliche Zolltarifauskunft
WPA	Wirtschaftspartnerabkommen
WTO	World Trade Organization
WZO	Weltzollorganisation
z.B.	zum Beispiel
ZA	zugelassener Ausführer
ZK-DVO	Zollkodex-Durchführungsverordnung
ZVEI	Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie

Stephan Mühlbauer

1 Außenwirtschaftlicher Ausblick

1.1 Aktuelle Lage 2022

1.1.1 Export im Krisenmodus

Nachdem die Corona-Epidemie Ende 2021 nicht zuletzt aufgrund der Impferfolge sich weltweit abschwächte, atmeten insbesondere die Exportunternehmen auf. Reisebeschränkungen wurden zum größten Teil aufgehoben. Die Auftragslage verbesserte sich. Es wurde im Inland wie im Ausland trotz mancher Lieferengpässe wieder mehr produziert. Doch dann kam das, was Politiker kurze Zeit später als Zeitenwende bezeichneten, nämlich der Krieg in der Ukraine, nachdem dort Ende Februar 2022 russische Truppen einmarschierten. Dieser ließ nicht nur das viele Jahre funktionierende Friedengerüst in Europa einstürzen. Seitdem läuft auch die deutsche Exportwirtschaft vielfach im Krisenmodus.

1.1.1.1 Krieg in der Ukraine

Zunächst brach der Außenhandel mit der Ukraine und Russland ein. Fast alle deutschen Firmen, die in Russland waren – laut dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) rund 3.650 –, stellten ihre Aktivitäten ein. In der Ukraine waren nach Angaben des Ost-Ausschusses der deutschen Wirtschaft etwa 2.000 Unternehmen

tätig. Aufgrund der Kriegsschäden konnten auch diese ihre Produktion vielerorts nicht fortsetzen. Unter den Kriegsfolgen leidet aber auch die gesamte Wirtschaft der Ukraine. Das Wirtschaftsministerium in Kiew rechnet für 2022 mit einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um rund 33 Prozent. Russlands Wirtschaft bekommt dagegen die Härte der Sanktionen der EU und weiterer Industriestaaten zu spüren, auch wenn diese voraussichtlich sich erst mittelfristig stärker auf das Bruttoinlandsprodukt auswirken werden.

Im Vergleich zum gesamten deutschen Außenhandel ist der Anteil der beiden Länder daran freilich relativ gering. Er lag 2021 nur bei etwa 3 Prozent. Im 1. Halbjahr 2022 hat sich zudem der deutsche Export nach Russland nach Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) mehr als halbiert, in Richtung Ukraine in den ersten Monaten nach Kriegsbeginn etwa gedrittelt. Danach zogen die Exporte in die Ukraine wieder etwas an. Allerdings bleiben diese weiterhin abhängig von der Kriegssituation im Land.

1.1.1.2 Energiekrise ausgeweitet

Der Krieg in der Ukraine hatte jedoch für deutsche Exportunternehmen insgesamt weitreichende wirtschaftliche Folgen, auch wenn diese zum Teil schon vorher sichtbar waren und durch den Krieg und die Sanktionen der EU gegen Russland sich nur noch verschlimmerten. Zuallererst sind da die Turbulenzen am Energiemarkt zu nennen. Russland verringerte als Reaktion auf die Sanktionen der EU und die Unterstützung der Ukraine drastisch seine Gaslieferungen nach Deutschland und teilweise auch in andere europäische Länder. Dies führte zur Ener-

giekrise und einem explosiven Anstieg der Gaspreise. Deutschland war davon besonders betroffen, weil es einen wesentlichen Anteil seines Bedarfs an Erdgas aus Russland deckte. Im Laufe des Jahres verringerte sich dieser Anteil.

Doch viele Unternehmen, die Erdgas benötigen – nach Destatis-Angaben handelt es sich dabei um rund 30 Prozent aller Betriebe in der deutschen Industrie –, können Erdgas kurzfristig nicht ersetzen. Zudem verteuerten sich mit dem Gaspreis auch die Preise für andere Energieträger wie Erdöl und Strom. Strom ist nach Gas der wichtigste Energieträger der deutschen Industrie. Laut Destatis waren z.B. im September 2022 die Energieeinfuhren gegenüber dem September 2021 um 135 Prozent teurer. Durch diese Kostenbelastung waren besonders energieintensive Betriebe teilweise gezwungen, ihre Produktion zeitweise einzustellen, zu reduzieren, umzustellen oder Kurzarbeit anzumelden. Dies bestätigt u.a. eine bundesweite Konjunkturumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) im Frühjahr 2022. Da hieß es beispielsweise, dass viele Unternehmen ihre Produktion nun flexibler nach der Rohstoffverfügbarkeit ausrichten wollen.

Produktion zum Teil eingeschränkt

1.1.1.3 Lieferketten unterbrochen

Produktionsausfälle sind aber auch dadurch entstanden, dass Lieferketten von Betrieben durch den Krieg gestört oder ganz unterbrochen wurden. Oft reichte es schon aus, wenn nur ein paar Teile aus einer Fabrik aus Polen wie etwa Kabelbäume für die Autoproduktion fehlten, um den Herstellungsprozess zu unterbrechen. Allerdings war die Lieferung von Rohstoffen oder Vorprodukten

bereits vor Ausbruch des Kriegs durch die Corona-Pandemie mitunter stark beeinträchtigt. Dies trifft vor allem auf Lieferprodukte aus Asien zu, da China weiter an seiner No-Covid-Politik und seinen strikten Maßnahmen festhält und es dadurch immer wieder zum Stau von Containerschiffen vor den Küsten Chinas kam. Innerhalb Deutschlands beeinträchtigte oft der Personalengpass bei Lastwagenfahrern den Transport. Zehntausende ukrainische Lkw-Fahrer, die in der deutschen Logistikbranche tätig waren, fehlten auf einmal, da sie jetzt im Wehrdienst innerhalb des Landes aktiv sind.

Hohe Abhängigkeit
von Vorprodukten

Besonders betroffen sind von diesen Liefer- und Transportproblemen deutsche Unternehmen, da deren Produktion oft in hohem Ausmaß auf Vorprodukte aus dem Ausland angewiesen ist. Nach Angaben des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sind von Vorleistungen aus anderen Ländern vor allem die Textilindustrie (63 %), die Elektronik-Branche (45 %), die chemische und pharmazeutische Industrie (39 %), die Lebensmittelindustrie (37 %), die Automobilindustrie (29 %) und der Maschinenbau (28 %) abhängig.

1.1.1.4 Höherer Preisdruck

Die Lieferengpässe beeinträchtigten nicht nur die Produktion, sondern trugen auch dazu bei, dass die Preise für Rohstoffe und Vorprodukte deutlich anstiegen. Der Rohstoffpreis-Index des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts (HWWI), der die wichtigsten Produkte aus allen Teilsegmenten des Rohstoffhandels erfasst, stieg nach Beginn des Krieges in der Ukraine auf den höchsten Stand seit der Ölkrise 1973, siehe www.hwwi-rohindex.

de. Der Preis für Erdgas war dafür ausschlaggebend. In den Monaten danach ging der Preisindex wieder etwas zurück. Insgesamt zeigte er sich volatil, verharrte aber meist auf seinem hohen Niveau.

Alle wichtigen Faktoren zusammengenommen, explosiv gestiegene Energiepreise, gestörte Lieferketten und höhere Einkaufspreise für Rohstoffe und Vorprodukte, führten zu einem hohen Preisdruck bei deutschen Exportunternehmen. Dieser Preisdruck ließ die Erzeugerpreise, insgesamt aber auch die Ausführpreise kräftig ansteigen. Laut Destatis lag der Index der Exportpreise einschließlich der Vorleistungsgüter, die einen Anteil von etwa einem Drittel an den Gesamtausfuhren haben, im September 2022 um rund 17 Prozent über dem Stand von September 2021.

Ein Zahlenvergleich zwischen Einfuhr- und Ausführpreisen zeigt aber auch, dass die deutschen Unternehmen ihre Exportpreise nicht so deutlich erhöhen konnten, wie die Einfuhrpreise gestiegen sind. So notiert Destatis für die Importpreise im September 2022 ein Plus von 29,8 Prozent im Vergleich zum September 2021.

1.1.2. Entwicklung im Laufe des Jahres

Im beschriebenen Krisenmodus entwickelte sich der deutsche Export 2022 allerdings in erstaunlich positiven Bahnen, auch wenn man nach dem Beginn des Krieges mitten in Europa Ende Februar davon nicht ausgehen konnte. Nach den Angaben von Destatis war aber im März 2022 mit einem Rückgang des kalender- und saisonbereinigten Exportwertes gegenüber dem Vormonat um 3 Prozent schon ein Tiefpunkt im Jahr 2022 erreicht.

Nur im Juli und September kam es im Vormonatsvergleich noch einmal zu einem kleinen Minus.

Export nahm
wertmäßig zu

Insgesamt nahm von Januar bis September 2022 der Exportwert gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 14,9 Prozent auf rund 1.163 Mrd. Euro zu. Den deutschen Exportunternehmen kamen zugute ihre Handelsflexibilität, Hilfen des Staates, steigende Nachfrage auf wichtigen Auslandsmärkten und ihr hoher Auftragsbestand, der durch die Lieferprobleme sich länger gehalten hat. Der im September gegenüber dem Sommermonat August leicht schwächelnde Exportwert deutet jedoch darauf hin, dass die steigende Inflation zumindest den Konjunkturhorizont auf nationaler und internationaler Ebene verfinstert. Für das Gesamtjahr 2022 ist aber gegenüber dem Vorjahr dennoch mit einem zweistelligen Exportplus von über 10 Prozent zu rechnen.

Zu berücksichtigen ist allerdings dabei, dass dieses Plus vor allem auf Preissteigerungen zurückzuführen ist. Darauf wies Volker Treier, Außenwirtschaftschef des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), schon im Mai 2022 hin, als er die Statistik-Zahlen des Monats April kommentierte: „Angesichts eines Preisanstiegs von 16 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat sind die Exporte real sogar gesunken.“ Als kalender- und saisonbereinigter Wert beträgt laut Destatis das Exportplus in den ersten neun Monaten 2022 im Durchschnitt 1,45 Prozent

1.1.2.1 EU-Länder stabil

Obwohl die Wirtschaft in den EU-Ländern mehr als in anderen Teilen der Welt von Krisen geschüttelt wurde, wird mehr als die Hälfte aller deutschen Exporte immer

noch innerhalb des EU-Binnenmarktes erzielt. Insgesamt nahmen die deutschen Exporte in die EU-Länder in den ersten neun Monaten 2022 nach Destatis-Angaben gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15,7 Prozent zu. Überdurchschnittlich stiegen die Exporte in diesem Zeitraum vor allem nach Irland mit 39,7 Prozent während diese nach Finnland und Schweden mit jeweils 8,2 Prozent auffallend gering waren.

Die mittelständischen deutschen Unternehmen insbesondere sind auf die traditionellen Märkte in der europäischen Nachbarschaft auch in Krisenzeiten angewiesen. Das wichtigste Abnehmerland innerhalb der EU blieb Frankreich. Staatliche Maßnahmen wie das Einfrieren der Energiepreise verhinderten im Nachbarland einen allzu großen wirtschaftlichen Dämpfer. Der Staat trieb verstärkt auch große Projekte voran. So nahmen nach Destatis-Angaben von Januar bis September 2022 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum die deutschen Exporte ins Nachbarland um 12,9 Prozent zu.

Frankreich bleibt
Partner Nr.1

In die 19 Länder der Eurozone legten die deutschen Exporte in den ersten neun Monaten 2022 wertmäßig etwas stärker zu als in die EU insgesamt, nämlich nach Destatis-Berechnungen um 19,8 Prozent. Das lag u.a. an Österreich, Lettland und Italien. Dorthin stiegen die deutschen Ausfuhren in diesem Zeitraum jeweils um rund 20 Prozent.

1.1.2.2 Drittländer als Stütze

Der Krieg in der Ukraine 2022 betraf die Länder außerhalb Europas mehr oder weniger nur am Rande. Die deutschen Exportunternehmen konnten deshalb von ihrem

starken Engagement in den Weltregionen außerhalb Europas profitieren. Insbesondere die USA, die schon bisher der größte Exportmarkt für Deutschland waren, erwiesen sich in dieser Zeit als Stütze für den deutschen Export. So stiegen die deutschen Ausfuhren in die sog. Drittländer laut Destatis-Angaben in den ersten neun Monaten 2022 wertmäßig im Vergleich zum Vorjahr um 39 Prozent.

Handel mit Russland liegt darnieder

Das einzige Industrieland, in das Deutschland in den ersten neun Monaten 2022 im Vorjahresvergleich weniger exportierte, war Russland. Der russische Angriffskrieg und die darauffolgenden Sanktionen ließen die deutschen Ausfuhren um rund 40 Prozent einbrechen. Mehr nachgefragt in dieser Zeit wurden pharmazeutische Produkte. Diese sind von den Sanktionen gegen Russland nicht betroffen.

Handel mit China verliert an Schwung

Corona-Lockdowns gibt es in China weiterhin. Besonders im 1. Halbjahr 2022 kam es in diesem Zusammenhang immer wieder zu Störungen im Frachtverkehr. In den ersten neun Monaten 2022 stiegen die Exporte im Jahresvergleich nur um 5,1 Prozent. Damit rutschte China in der deutschen Export-Länderranking-Liste in diesem Zeitraum hinter Frankreich auf den 3. Platz. Straßenfahrzeuge und chemische Erzeugnisse wurden vergleichsweise stärker nachgefragt. Der Export von Maschinen nahm dagegen ab.

USA besonders im Blickfeld

Der Exportmarkt USA konnte einige Schwächen, welche die deutsche Exportwirtschaft 2022 im Handel mit anderen Ländern hatte, auffangen. Während die deutschen Ausfuhren in EU-Länder wie etwa Spanien weniger stark als zuletzt zulegten, stiegen sie in die USA in den ersten neun Monaten 2022 im Vergleich zum Vorjahr wertmäßig

um 29,2 Prozent Fahrzeuge und Fahrzeugteile, Maschinen und Anlagen sowie pharmazeutische Produkte wurden besonders stark nachgefragt.

Erstmals seit vielen Jahren fiel im Sommer 2022 der Wert des Euro auf einen Dollar, wurde also eine Parität zwischen den beiden Währungen erreicht. Dies half insbesondere dem deutschen Export in die USA, denn damit können Lieferanten aus dem Euroraum mit attraktiven Preisen punkten. Weltweit agierende Branchen wie etwa die Kfz- oder Maschinenbauindustrie oder sonstige Unternehmen, deren Geschäfte oft in US-Dollar abgewickelt werden, konnten davon auch noch außerhalb der USA zeitweise profitieren. Der Erfolg von Exportgeschäften hängt jedoch nicht nur von einem günstigen Wechselkurs der Währung ab, sondern oft mehr von der jeweiligen Konjunktur in den einzelnen Ländern.

Schwacher Euro
hilft dem Export

1.1.2.3 Außenhandelsbilanz

Der Außenhandelsbilanzüberschuss ging 2022 erstmals wieder deutlich zurück. Die deutschen Warenexporte übertrafen in den ersten neun Monaten laut Destatis die Importe um 116,9 Mrd. Euro. Das waren rund 25 Mrd. Euro weniger als im Vorjahreszeitraum. Dieses Abschmelzen des Exportüberschusses führte auch dazu, dass der deutsche Leistungsbilanzüberschuss (Waren, Dienstleistungen, sonstige Transfers) in diesem Zeitraum nach Berechnungen der Deutschen Bundesbank auf 140 Mrd. Euro abnahm.

Exportüberschuss
schmilzt ab

Die Kritik an Deutschland wegen des Leistungsbilanzüberschusses könnte darum langsam abebben. In deutschen Exportwaren sind sowieso oft große Anteile an

Vorleistungsgütern (Güter, die im Produktionsprozess verbraucht, verarbeitet oder umgewandelt werden) aus dem Ausland enthalten wie umgekehrt viele in Deutschland angefertigte Vorleistungsgüter zur Produktion ins Ausland versandt werden. Die Abhängigkeit von importierten Vorleistungsgütern dürfte eher weiter zugenommen haben. Dies bedeutet, dass ausländische Wertschöpfung in deutschen Exportwaren auch wesentlich zum deutschen Exportüberschuss beiträgt.

Hoher Anteil an Dienstleistungen

Zu den hohen Exportüberschüssen Deutschlands trägt zudem bei, dass Deutschland in absoluten Zahlen mehr Dienstleistungen im Ausland erbracht hat als etwa andere große Industrienationen mit Ausnahme der USA. Laut Angaben des Bundesverbands Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) beträgt der Anteil der Dienstleistungen am deutschen Gesamtexport weiterhin rund 15 Prozent. Deutschland zählt damit weltweit zu den Top 5 der Exporteure von kommerziellen Dienstleistungen, zu denen u.a. Fertigungsdienstleistungen, Transportleistungen, Bauleistungen oder Instandhaltungs- und Reparaturdienstleistungen, aber auch Ingenieur- und Beratungsleistungen zählen.



- ➡ Aktuelle Monats- und Jahreszahlen zum deutschen Export werden auf der Homepage des Statistischen Bundesamtes unter der Rubrik „Außenhandel“ veröffentlicht: www.destatis.de.
- ➡ Unter anderem stellt die Bundesbank die Entwicklung des deutschen Außenhandels einschließlich der Strukturen der Exporte in ihren Monatsberichten dar. Nachzulesen sind diese auf der Homepage www.bundesbank.de unter der Rubrik „Publikationen“.

- ➡ Neuigkeiten zur Außenwirtschaftspolitik sowie zum Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen gibt es auf der Homepage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) – www.dihk.de unter der Rubrik „Themenfelder/Internationales“
- ➡ Seit Oktober 2022 finden Unternehmen Informationen zu wichtigen Fragen zu Auslandsgeschäften auch auf dem „GTAI-Exportguide“ (ehemals iXPOS): www.gtai-exportguide.de/de

1.2 Unterstützung und Förderung

Exportserfolge deutscher Unternehmen beruhen in vielen Fällen auf speziellen Fördermaßnahmen des Staates und der EU, zu denen u.a. auch die staatlich unterstützte Risikovorsorge gehört. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) können von dieser Unterstützung und Förderung der öffentlichen Hand profitieren. Die Ausführungsbestimmungen für Förder- bzw. Finanzierungsprogramme können sich jedoch im Laufe des Jahres ändern oder auch neue Programme hinzukommen. Allgemein gilt: Die Unterstützung der Unternehmen verbessert sich auch dadurch, indem die zunehmende Digitalisierung die Antragstellung erleichtert.

1.2.1.1 Staatliche Kreditabsicherung

Das Corona-Maßnahmenpaket der Bundesregierung im Bereich der Exportgarantien wurde planmäßig Mitte 2022 beendet. Unbefristete Angebote des Unterstützungspaketes wie etwa die Verbriefungsgarantie für die Refinanzierung bei Pfandbriefbanken gelten unverändert weiter. Die Möglichkeit zur staatlichen Absicherung von

Exporten zu kurzfristigen Zahlungsbedingungen auch innerhalb der EU und in ausgewählten OECD-Ländern in Zeiten von Corona lief planmäßig Ende März 2022 aus.

Schadenregulierung
vereinfacht

Im Zusammenhang mit den Exportkreditgarantien des Bundes wurde 2022 für die Schadenabwicklung ein vereinfachtes Verfahren eingeführt. Im Sammeldeckungsbereich reicht es jetzt aus, wenn das Exportunternehmen bei Schadenfällen bis zu 100.000 Euro Rechnungen und Inkassounterlagen einreicht. Nur in Ausnahmefällen werden noch Vollprüfungen durchgeführt. Das kommt vor allem KMU entgegen.

Praxistipps

Grundsätzlich ist zu beachten, dass der Bund keine Deckungen für Exportgeschäfte übernimmt, die gegen international festgelegte Umwelt-, Sozial- und Menschenrechtsstandards verstoßen.

Für klimafreundliche Geschäfte werden jetzt auch Deckungserleichterungen im Rahmen der Bundesinitiative Erneuerbare Energien gewährt. Zu beachten ist ferner: Im Sinne einer generellen klimafreundlichen Exportförderung plant die Bundesregierung auch noch ein Extra-Klimapaket für die Exportkreditgarantien. Schon jetzt werden z.B. Lieferungen und Leistungen für den Bau neuer oder die Erweiterung bestehender Kohlekraftwerke nicht mehr gedeckt.

Investitionsgarantien:
neues Online-Portal

Neben den Exportkreditgarantien gibt es noch die Investitionsgarantien gegen politische Risiken. Seit November 2022 können deutsche Unternehmen Anträge auf Absicherung ihrer Auslandsinvestitionen bequem online stel-

len und diese online einsehen und verwalten. Weiterer Vorteil: Alle im Portal abgelegten Unterlagen und Vorgänge werden fortlaufend aktualisiert. Laut Halbjahresbericht hat der Bund im 1. Halbjahr 2022 Investitionsgarantien mit einem Gesamtvolumen von 1,0 Mrd. Euro übernommen. Der größte Teil entfiel wie schon in den Vorjahren auf Investitionsvorhaben in Asien.

- ➡ Weitere Informationen und Registrierungsmöglichkeiten im neuen Online-Portal: www.investitionsgarantien.de



Praxistipps

Als Reaktion auf den russischen Angriff auf die Ukraine hat die Bundesregierung die Übernahme von Exportkreditgarantien und ungebundenen Finanzkrediten sowie Investitionsgarantien des Bundes für Russland und Belarus bis auf Weiteres ausgesetzt.

In der Planungsphase sollte bereits auf Einzelheiten geachtet werden, wie etwa, welche Risikokategorie auf ein Land zutrifft. Die Länderrisiken mehrerer Staaten wurden im Laufe des Jahres 2022 geändert. Im März 2022 wurden Russland und Belarus in die Kategorie 7 abgestuft, während Aserbaidschan sich von der Kategorie 5 auf 4 verbessert hat. Im Juni wurden Kenia und Tunesien von Kategorie 6 in die Kategorie 7 abgestuft. Im Oktober 2022 wurden Aruba und Guyana von der Kategorie 6 auf 5 eingestuft, El Salvador und Ghana von der Kategorie 6 auf 7 zurückgestuft. Höchstes Risiko bedeutet Stufe 7. Je nach Länderrisikoeinstufung (1 = beste Kategorie, 7 = schlechteste Kategorie) sind Entgelte und Gebühren höher.



- ➔ Mehr Informationen zu staatlichen Kredit- und Investitionsabsicherungen siehe Internetseiten des Auslands-Geschäfts-Absicherungs(AGA-)Portals der Bundesrepublik: www.agaportal.de

1.2.1.2 Messebeteiligungen nutzen

Für klein- und mittelständische Unternehmen ist schon aus Kostengründen nach wie vor eine Beteiligung an einer Gemeinschaftsausstellung des Bundes oder der Länder oft der erste Schritt, um im Ausland konkrete Geschäftschancen auszuloten und umzusetzen. Dies gilt insbesondere, nachdem die Corona-Epidemie 2022 weltweit abgeklungen ist und damit auch Reisebeschränkungen weggefallen sind. An digitalen Messeformen wird weitergearbeitet, aber der persönliche Kontakt mit potenziellen Kunden vor Ort, um an Aufträge etwa für neue Produkte zu gelangen, ist für viele Aussteller vorrangig.

Keine Messeförderung in Russland

2023 werden durch das ausgeweitete Auslandsmesseprogramm der Bundesregierung kleine und mittlere Unternehmen auf rund 300 Messen in 56 Ländern unterstützt. Für einen günstigen Pauschalpreis können diese u.a. ihre Produkte und Dienstleistungen an einem Gemeinschaftsstand ausstellen bzw. anbieten. Schwerpunkt ist wiederum der südost- und zentralasiatische Raum, in dem 130 Gemeinschaftsstände des Bundes organisiert werden, darunter allein 60 in China. Wichtige Zielregionen des Programms sind auch Nordamerika, Afrika und der Nahe und Mittlere Osten. Messebeteiligungen in Russland werden nicht mehr gefördert. Dafür ist im Auslandsmesseprogramm erstmals Usbekistan mit sieben Messen vertreten.

Im Rahmen der Exportinitiative Energie (erneuerbare Energien, Energieeffizienz, intelligente Netze/Speichertechnologien) fördert der Bund auch 2023 Gemeinschaftsbeteiligungen an insgesamt zehn Fachmessen mit Umwelttechnologieschwerpunkten im Ausland. Dazu gehören u.a. Messen in Brasilien, in den Vereinigten Arabischen Emiraten, USA, Vietnam und Südkorea. Zudem finden drei Messebeteiligungen in afrikanischen Ländern statt.

Exportinitiative
Energie

Neben dem Bund unterstützen verschiedene Bundesländer deutsche Firmen mit einem Angebot an Messebeteiligungen im Ausland. Kleine und mittlere Unternehmen, die ihren Sitz im entsprechenden Bundesland haben, werden dabei bevorzugt

- ➔ Die einzelnen durch den Bund geförderten Messebeteiligungen für 2023 sind auf den Internetseiten der AUMA unter www.auma.de gelistet – zusätzlich auch diejenigen der Bundesländer



Praxistipps

Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, die einen Auslandsmarkt erschließen wollen, hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (siehe www.bmwk.de) noch zusätzliche Förderangebote, die unter der Dachmarke „Mittelstand Global“ gebündelt sind. Dazu zählt das branchenübergreifende KMU-Markterschließungsprogramm (MEP) mit Unternehmerreisen und speziellen Geschäftsanbahnungsprojekten sowie Exportinitiativen in Bereichen wie Umwelttechnologie, Gesundheitswirtschaft und zivile Sicherheit.

Beispiel für ein MEP-Projekt: Vom 24. bis 28. April 2023 findet die AHK-Geschäftsanhörung für deutsche Unternehmen in den Bereichen Industrie 4.0 und Digitalisierung für die Slowakei in Bratislava statt.



➔ Einzelheiten zum Markterschließungsprogramm (MEP) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz: www.gtai-exportguide.de/markterschliessung

1.2.1.3 EU-Förderung ausgeweitet



Auf die verschiedenen neu entstandenen politischen und wirtschaftlichen Krisenfelder und Herausforderungen haben nicht nur die Regierungen einzelner Staaten, sondern hat auch die EU-Kommission in besonderer Weise reagiert. In Brüssel wurde 2022 ein großes Konjunkturpaket neu geschnürt, das InvestEU-Programm, siehe https://investeu.europa.eu/index_de. Dieses umfasst den InvestEU-Fonds, die InvestEU-Beratungsplattform und das InvestEU-Portal.

InvestEU-Fonds

Der InvestEU-Fonds vereint den Europäischen Fonds für strategische Investitionen (EFSI) und 13 weitere Finanzierungsinstrumente der EU, die für die Finanzperiode 2021 bis 2027 in verbesserter Form bereits geplant waren. Mit EU-Garantien in Höhe von 26,2 Mrd. Euro sollen private und öffentliche Investitionen im Umfang von mindestens 372 Mrd. Euro im Zeitraum bis 2027 mobilisiert werden. Unterstützt werden vier Bereiche:

- nachhaltige Infrastruktur u.a. bei Verkehr, Energie, digitale Konnektivität auch auf dem Land, Abfallwirtschaft und Natur

- Forschung, Innovation und Digitalisierung u.a. für Markteinführung und Zusammenarbeit zwischen Unternehmen
- kleine und mittlere Unternehmen (KMU) u.a. Finanzierung von Projekten innovativer und in der Kultur- und Kreativwirtschaft tätiger Unternehmen sowie Kapitalhilfen für KMU
- soziale Investitionen und Kompetenzen u.a. Mikrofinanzierung, Finanzierung in soziale Unternehmen und soziale Infrastruktur von Gesundheits- und Bildungseinrichtungen

Einige besondere Vorteile: Die bereitgestellten Garantien können jetzt auch von nationalen Förderbanken und Instituten sowie sonstigen internationalen Finanzinstitutionen als Durchführungspartner beansprucht werden. Von der Krise in Mitleidenschaft gezogene KMU können, wenn sie während der Covid-19-Pandemie nicht beihilfeberechtigt waren, aber jetzt Liquiditätsprobleme haben, Kapitalhilfen erhalten.

Vorteile

Zur Vorbereitung, Entwicklung, Strukturierung und Implementierung von Projekten wurde die InvestEU-Beratungsplattform neu eingerichtet. Sie ergänzt damit als praktische Hilfe den InvestEU-Fonds. Unternehmen können sich beispielsweise bei betriebswirtschaftlichen Dokumentationen unterstützen lassen, um an Finanzierungen zu gelangen, oder sich strategisch beraten lassen, um Umweltaspekte besser zu berücksichtigen.

InvestEU-Beratungsplattform

Das InvestEU-Portal baut auf seinem Vorgänger, dem Europäischen Portal für Investitionsvorhaben (EIPP) auf,

InvestEU-Portal

wurde aber laut EU-Kommission weiter verbessert. Die Registrierung für Antragsteller auf dem Portal ist mithilfe eines Assistenten relativ einfach. Dasselbe gilt für mögliche Investoren für eine Interaktion mit Projektträgern. Auf dem Portal veröffentlichte Erfolgsberichte von Unternehmen ermutigen eventuell andere, auch Entsprechendes zu planen.

Horizon Europe Beim InvestEU-Programm gibt es keine direkten Zuschüsse für Unternehmen. Gerade für KMU bleiben deshalb auch weiter andere EU-Förderprogramme interessant wie etwa Horizon Europe. Von diesem profitieren insbesondere innovative Unternehmen etwa im Hightech Bereich, im Forschungs- oder im Sozial- und Dienstleistungssektor. Im Gesamtbudget von 95,5 Mrd. Euro für den Zeitraum 2021 bis 2027 sind inzwischen 5,4 Mrd. Euro aus dem EU-Instrument „Next Generation“ enthalten. Neue Querschnittsthemen, die in Horizon Europe als „Missionen“ bezeichnet werden, wie etwa Anpassung an den Klimawandel, setzen damit auch neue Schwerpunkte. Neben den üblichen Kooperationsprojekten sind auch Einzelprojekte möglich. Die Bundesregierung hat eine Erstinformationsstelle für Horizon Europe eingerichtet mit der Telefon-Hotline 0228 3821-2020 und der E-Mail-Adresse Horizont-Europa@dlr.de.



EISMEA Die EISMEA-Agentur (siehe <https://eisma.ec.europa.eu/index>) implementiert den Europäischen Innovationsrat, verwaltet aber auch EU-Programme in den Bereichen KMU-Unterstützung, u.a. bei der optimalen Nutzung von Geschäftsmöglichkeiten im Bereich interregionale Innovationsinvestitionen. Im Oktober 2022 wurde innerhalb dieses Themas ein erstes Projekt gestartet, nämlich DIGIT-PRE

Zuständiger Projektkoordinator Magnus Wallengren dazu: „Der Zweck von DIGIT-PRE ist es, ein nachhaltiges EU-Wertschöpfungsnetzwerk zu gründen, das durch miteinander verknüpfte Aktivitäten Werte schafft und gleichzeitig Unternehmen des Gesundheitswesens und der digitalen Transformation dabei unterstützt, wettbewerbsfähig und nachhaltig zu sein.“

Beispiel

Zu den weiteren für KMU interessanten EU-Förderprogrammen gehört das LIFE-Programm der EU, mit dem Projekte im Bereich Umweltschutz und Klima gefördert werden. Kleine und mittlere Unternehmen sowie Start-ups können dabei vor allem profitieren, wenn sie Cleantech-Lösungen anbieten. Das Unterprogramm LIFE Clean Energy Transition will insbesondere Ziele der EU-Politik im Bereich nachhaltiger Energie und langfristiger Dekarbonisierungsstrategie umsetzen. Das Programm verfügt für den Zeitraum bis 2027 über ein Budget von fast 1 Mrd. Euro.

Life-Programm

Wer sich nicht direkt an die entsprechenden EU-Portale mit Vorschlägen und Anträge wenden will, kann sich auch an das Beratungs- und Unterstützungsnetzwerk des Enterprise Europe Network (EEN), das Büros in den einzelnen Bundesländern unterhält, wenden, siehe www.een-deutschland.de. Die Partner des EEN in den Bundesländern helfen KMU bei Kontaktabahnung, Antragstellung und Partnersuche.



Praxistipps

- Wenn ein Unternehmen von den Fördertöpfen der europäischen Struktur- und Investitionsfonds in einem Land profitieren will, muss es dort auch ansässig sein oder fest planen, dort ansässig zu werden.

- Informieren Sie sich in diesem Fall über die EU-Förderung in jedem der 27 Mitgliedstaaten. Wie Ende Oktober 2022 bekannt wurde, werden EU-Fördergelder für Polen wegen der Zweifel an der dort herrschenden Rechtsstaatlichkeit blockiert.
- Eine Mindestgröße des Unternehmens ist normalerweise für ein förderfähiges Projekt nicht vorgeschrieben.
- Für auf KMU beschränkte Förderungen gilt die EU-Definition: Weniger als 250 Beschäftigte und ein Jahresumsatz von 50 Mio. Euro oder eine Bilanzsumme von 43 Mio. Euro als Obergrenze.
- Zwischen öffentlicher und privater Kofinanzierung kann gewählt werden, wobei ein Minimum an öffentlicher Beteiligung gewährleistet sein soll.



- ⇒ Wer sich selbst im EU-Förderdschungel zurechtfinden will, der erhält einen ersten Überblick durch das Funding & Tenders Portal der EU, siehe https://ec.europa.eu/info/funding-tenders_en
- ⇒ Unter der Webadresse www.foerderdatenbank.de können weitere Informationen zu Förderprogrammen von Bund, Ländern und EU gesucht werden.
- ⇒ Die Förderdatenbank der Agentur für Wirtschaft & Entwicklung (AWE) gibt einen Überblick für deutsche und europäische KMU, die sich in Entwicklungs- und Schwellenländern engagieren wollen, siehe <https://foerderdatenbank.wirtschaft-entwicklung.de>

1.2.2 Neue Vorschriften

Beim Export müssen klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) eine Vielzahl von Vorschriften beachten und Genehmigungsregeln einhalten. Diese werden auch immer wieder aktualisiert bzw. ergänzt oder grundsätzlich geändert. Zudem können neue hinzukommen wie etwa das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, das zwar in der EU noch nicht endgültig festgelegt ist, aber als deutsches Gesetz ab dem 1. Januar 2023 bereits gilt. KMU sind vorerst allerdings nicht direkt betroffen.

1.2.2.1 Exportgenehmigungen

Bei den Exportkontrollvorschriften und Genehmigungspflichten ist zu beachten, dass es nicht nur um Waren, sondern auch etwa um Zeichnungen und Datensätze bzw. Software geht. Außerdem gelten diese Pflichten auch für Güter, die zivil wie auch militärisch genutzt werden können (Dual-Use-Güter) wie z.B. Ventile und Pumpen. Neu aktualisiert wurden zuletzt u.a. die Anhänge der Dual-Use-Verordnung der EU, die im Januar 2022 in Kraft getreten sind. Entsprechende Güterlisten und Informationen dazu gibt es auf den Webseiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) siehe www.bafa.de



Deutsche Exportunternehmen müssen in diesem Zusammenhang auch überprüfen, inwieweit Sanktionen gegenüber Staaten bestehen. Der russische Angriff 2022 auf die Ukraine führte zu umfangreichen Wirtschafts- und Finanzsanktionen der EU gegen Russland und Belarus. Im Oktober 2022 wurden diese noch einmal

Neue Sanktionen
gegen Russland

verschärft. Handel mit Russland ist nur noch in einem sehr beschränkten Umfang möglich.

Ob der Krieg im Laufe des Jahres 2023 beendet und die umfassende Sanktionspolitik gelockert wird, kann niemand voraussagen. Jedenfalls habe sich, so BAFA-Abteilungsleiter Georg Pietsch in seinem Vortrag Ende Oktober 2022 auf dem Tag der Exportweltmeister in Frankfurt, die Außen- und Sicherheitspolitik Deutschlands, der EU sowie der USA und vieler Industriestaaten grundlegend verändert. Russland könne aber, meinte Pietsch, nicht komplett isoliert werden. Es bleibe wegen seiner Größe und geopolitischen Bedeutung ein wichtiger Spieler und Partner auf den Weltmärkten.

Gebühren künftig
möglich

Pietsch kündigte an, dass es weitere Änderungen in der Exportkontrolle geben werde, insbesondere bei Rüstungsexportkontrollen. Die Themen Menschenrechte und Korruption werden zudem künftig eine größere Rolle spielen. Überraschend erklärte er, dass in den nächsten Jahren Gebühren für BAFA-Leistungen eingeführt werden könnten.

US-Export-
und -Reexport
Bestimmungen

Besonders zu beachten sind für deutsche Exportunternehmen die rechtlich genau geregelten US-Export- und -Reexport Bestimmungen, besonders beim Export von Waren US-amerikanischer Herkunft in Drittländer, selbst wenn es sich nur um Bestandteile von Produkten handelt. Die zuständigen US-Behörden können nämlich bei Verstößen drastische Strafen verhängen, nicht nur Geldstrafen, sondern etwa auch die Einreise oder überhaupt Geschäfte in den USA zu machen verbieten.

Hinweis

In diesem Zusammenhang ist für deutsche Exportunternehmen wichtig zu prüfen, inwieweit Sanktionen bzw. Embargos gegenüber anderen Staaten weltweit bestehen. Zum Thema Embargos siehe auch das Fachbuch „Das Exportjahr – Embargos“ (Pro Management Verlag).

- ➡ Einzelheiten über Vorschriften und das Kontrollsystem der EU für Dual-Use-Güter: <https://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/export-from-eu/dual-use-controls>
- ➡ Rechtstexte zum US-Exportrecht: <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-sanctions/sanctions-programs-and-country-informationw.bafa.de>



1.2.2.2 Lieferkettengesetz

Neu für deutsche Unternehmen sind 2023 die Aufgaben, die sich aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) ergeben, komplett heißt es „Gesetz über unternehmerische Sorgfaltspflichten in Lieferketten“. Ziel des Gesetzes ist es, Menschenrechte und Umwelt in der globalen Wirtschaft besser zu schützen, indem vor allem große Unternehmen in ihren Lieferketten genau darauf achten.

Die Vorschriften gelten zunächst nur für große Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitern und Sitz in Deutschland, ab 2024 dann auch für Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten. Indirekt sind allerdings kleinere Unternehmen und KMU, die großen Betrieben zuliefern, ebenso von dem Gesetz betroffen. Sie können nämlich

von den Großbetrieben aufgefordert werden, darzulegen, wie es mit ihrer Lieferkette aussieht.

Konkret bedeuten die im Gesetz geforderten Sorgfaltspflichten, dass interne Prozesse und Präventionsmaßnahmen definiert und Risikoanalysen durchgeführt werden, ein Beschwerdemechanismus eingerichtet und ein Jahresbericht veröffentlicht wird. Dieser Jahresbericht muss dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zugeleitet und auf der Unternehmenswebseite veröffentlicht werden. Das zuständige Kontrollorgan BAFA für dieses Gesetz hat dazu auf seinen Webseiten umfassende Informationen bereitgestellt (siehe www.bafa.de).

Im Fall von Verstößen gegen das Gesetz drohen hohe Bußgelder von bis zu 8 Mio. Euro oder bis zu 2 Prozent des Jahresumsatzes. Außerdem können Unternehmen ab einer bestimmten Höhe des Bußgeldes bis zu drei Jahren von der Vergabe öffentlicher Aufträge ausgeschlossen werden. Die BAFA hat für die Überwachung dieses Gesetzes eine eigene Dienststelle in Borna eingerichtet. Ihr ist es sogar gestattet, zur Überprüfung Geschäftsräume zu betreten und Unterlagen einzusehen.

1.3 Aussichten 2023

1.3.1 Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und die damit verbundenen Auswirkungen auf den globalen Handel, wie etwa unterbrochene Lieferketten oder Bestellstornierungen aus dem Ausland, erfordern von

deutschen Exportunternehmen flexibles Handeln. Dazu gehört evtl., neue ausländische Märkte zu erschließen. Den Marktzugang erleichtern und die Wettbewerbssituation verbessern können Freihandelsabkommen und regionale wirtschaftliche Zusammenschlüsse zwischen zwei oder mehreren Staaten. Auch mit der weltweiten Handelsliberalisierung durch die Welthandelsorganisation (WTO) eröffnen sich neue Chancen.

WTO-Abkommen

Eines der wichtigsten globalen Abkommen der Welthandelsorganisation (WTO) ist das über Handelserleichterungen (Trade Facilitation Agreement – TFA). Stand 2022 haben 156 Staaten und damit fast alle WTO-Mitglieder das Abkommen inzwischen ratifiziert. 74 Prozent von ihnen, u.a auch die großen Wirtschaftsnationen wie etwa Deutschland, die USA, Russland und China, erfüllen die Umsetzungsverpflichtungen zu 100 Prozent. Zu diesen Verpflichtungen zählen weniger Bürokratie an den Grenzen, eine stärkere Kooperation der Zollbehörden sowie Transparenzvorschriften bei der Gesetzgebung. Vor allem KMU können davon profitieren.

- ➡ Die WTO will sich künftig verstärkt um die Anliegen von KMU kümmern. Zu diesem Zweck wurde etwa ein Global Trade Helpdesk im Internet geschaffen: <https://globaltrahelpdesk.org/en>
- ➡ Abkommen der WTO sowie eine Übersicht über die einzelnen WTO-Mitglieder sind u.a. auf den umfangreichen Internetseiten der WTO in englischer Sprache zu finden: www.wto.org, weitere Angaben zum globalen Handel auch unter www.wto-ilibrary.org.



EU-Freihandelsabkommen

Neben den WTO-Abkommen gibt es zahlreiche regionale Freihandelsabkommen sowie entsprechende bilaterale Abkommen. Und jedes Jahr werden es mehr. Die EU z.B. setzt zwar auch auf das TFA der WTO, strebt aber weitere bilaterale Abkommen an, die nicht nur Zollfreiheit beinhalten, sondern auch Regelungen etwa zu Dienstleistungen und Investitionen und damit oft noch viel mehr regeln als die TFA-Abkommen. Von rund 50 solcher Freihandelsabkommen der EU, die fast 80 Partnerstaaten umfassen, können deutsche und europäische Unternehmen profitieren.

Einfuhr von Rohstoffen erleichtert

Laut einem Bericht der EU-Kommission im Oktober 2022 überstiegen 2021 die EU-Exporte an Abkommenspartner erstmals 1 Billion Euro. Der Bericht weist auch darauf hin, dass die Handelsabkommen die Einfuhr von Rohstoffen erleichtern. Ein Freihandelsabkommen mit Australien, über das derzeit verhandelt werde, könnte diese Situation noch mal deutlich verbessern, ebenso wie die Modernisierung des Abkommens mit Chile.

Drei besondere Abkommen, die noch umstritten sind:

EU – Mercosur-Staaten

Für das 2019 ausgehandelte Freihandelsabkommen der EU mit den südamerikanischen Mercosur-Staaten Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay, das bisher auf Eis lag, haben sich nach der Wahl des Sozialisten Luiz Inácio Lula da Silva im Oktober 2022 zum neuen Staatspräsidenten Brasiliens neue Chancen eröffnet. Bisher hatten die EU-Staaten das Abkommen wegen der verstärkten Abholzung im Amazonasgebiet blockiert. Lula dürfte die Umweltpolitik wieder mehr in den Vordergrund

rücken. Die EU-Kommission hat auch schon neue Gespräche angestoßen, insbesondere vor dem Hintergrund von Veränderungen in den globalen Lieferketten durch den Krieg in der Ukraine. Deutschen Exportunternehmen würde das Abkommen enorm helfen, da bisher fast 90 Prozent der Ausfuhren in die Mercosur-Länder verzollt werden müssen.

Andere bereits zum größeren Teil ausgehandelte Abkommen, wie etwa das transatlantische Abkommen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) der EU mit den USA, liegen weiterhin auf Eis. 2021 wurden jedoch Verhandlungen mit einem von den USA und der EU neu gegründeten Handels- und Technologierat (TTC) aufgenommen, die eventuell wieder zu einem Abkommen führen könnten. Im Mai 2022 fand das zweite Treffen des TTC auf Ministerebene in Frankreich statt. Beschlossen wurden zum Abschluss u.a. Ankündigungen zu gemeinsamen Vorhaben und engerer Kooperation der EU und USA in der Exportkontrolle, bei Halbleitern, der Reduzierung von Abhängigkeiten in kritischen Lieferketten und der Zusammenarbeit im Bereich Standardisierung.

EU – USA

Vor dem Hintergrund der derzeitigen globalen Probleme und dem damit einhergehenden Bedürfnis, Partnerschaften zu diversifizieren, hat Mitte 2022 die EU die Verhandlungen mit Indien über ein Freihandelsabkommen wieder aufgenommen. Die EU möchte möglichst bis Ende 2023 das Abkommen mit dem nach den USA zweitgrößten Handelspartner der EU finalisieren.

EU – Indien

Praxistipp

- Grundsätzlich: Wenn ein Freihandelsabkommen, gleich welcher Art, Zollerleichterungen oder völligen Wegfall von Zöllen vorsieht, sollten das exportierende EU-Unternehmen nutzen und nicht aus Bequemlichkeit oder welchen Gründen auch immer die vollen Zollsätze zahlen.
 - Hilfreich bei der Nutzung eines Freihandelsabkommens ist der Handelsassistent, der in das EU-Handelsportal „Access2Markets“ integriert ist: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/>
 - Unternehmen sollten sich auch überlegen, ob ausländische Konkurrenz nicht ihrerseits durch Zollvergünstigungen Wettbewerbsvorteile erzielt. Manche Länder haben ja nicht nur Freihandelsabkommen mit der EU.
 - Zollerleichterungen können je nach Abkommen unterschiedlich sein. Da gilt es, vor allem die produktspezifischen Ursprungsregeln zu beachten, d.h., ob ein Produkt vollständig oder zumindest zum großen Teil im Vertragsstaat hergestellt wurde. Da hilft das Präferenzportal der deutschen Generalzolldirektion weiter: https://wup.zoll.de/wup_online/index.php.
 - Neben den Zollerleichterungen sollte beachtet werden, dass durch Handelsabkommen vielfach Rechtsbereiche neu und transparenter geregelt wurden.
- ➡ Die WTO hat eine Datenbank geschaffen, die etwa 400 weltweit existierende Freihandelsabkommen erfasst. Die Datenbank ist nach Ländern gegliedert.

Im Internet kann darin unter <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> recherchiert werden.

1.3.2 Export nimmt 2023 neuen Anlauf

Die zahlreichen Freihandelsvereinbarungen mit Drittländern sowie der EU-Binnenmarkt sind wichtige Grundlagen dafür, dass der deutsche Exporthandel 2023 wieder mehr Schwung aufnimmt. Allerdings bleiben die Herausforderungen weiterhin groß. Zunächst gilt es, mit den exorbitant gestiegenen Energiepreisen sowie den Störungen in den Lieferketten in der Kalkulation klarzukommen. Dies könnte allerdings auch mittel- und längerfristig zu Chancen führen, etwa wenn die Energietechnik umgestellt wird, z.B. weg vom Gas oder Öl, und zwar nicht nur in der Produktion, sondern auch in Bestandsgebäuden. Um eine solche Dekarbonisierung bzw. Defossilierung voranzubringen, helfen auch besondere staatliche Maßnahmen. Eine weitere Aufgabe für deutsche Exportunternehmen besteht dann noch darin, Produktionsprozesse und Geschäftsmodelle insgesamt weiter zu digitalisieren, um im internationalen Wettbewerb erfolgreich bestehen zu können.

Die führenden deutschen Wirtschaftsinstitute, zu denen u.a. das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin, das ifo Institut in München und das Institut für Weltwirtschaft (IfW) in Kiel zählen, prognostizieren in ihrer Gemeinschaftsdiagnose „Herbst 2022“, dass der deutsche Export zunächst sich nur verhalten entwickelt, „da sich das wirtschaftliche Umfeld weiter eintrübt.“ Stützend wirken sie, dass die Auftragslage in den Unternehmen nach wie vor recht gut sei und die Lieferengpässe nachließen. In der Diagnose blicken sie vorsichtig optimistisch in die Zukunft. Sie stellen fest:

Export mit geringem Zuwachs

„Ab Mitte 2023, wenn sich, wie in der Prognose unterstellt, die Nachfrage aus dem Ausland allmählich belebt, dürfte die Exportdynamik wieder Fahrt aufnehmen.“

Für die Exporte erwarten die Institute in ihrer Herbstdiagnose, dass diese 2022 und 2023 real um 1,5 Prozent zunehmen. Sie verweisen in diesem Zusammenhang darauf, dass der Preisdruck im Prognosezeitraum nur langsam abnehmen werde, da die Unternehmen die gestiegenen Kosten für Energie und Vorleistungsgüter weitergeben dürften und die Energiepreise selbst wohl nur leicht rückläufig sein würden. Was den Export von Dienstleistungen betrifft, gehen die Institute für 2023 ähnlich wie im Jahr zuvor von einer Steigerung von rund 7 Prozent aus.

Unterschiedliche
Erwartungen

Die Umfragen nach Exporterwartungen, welche das ifo Institut regelmäßig durchführt, bestätigen im Wesentlichen die Einschätzungen der Gemeinschaftsdiagnose. Bei der Umfrage unter den deutschen Exporteuren im Oktober habe sich demnach laut Ifo-Institut die Stimmung leicht verbessert, zumindest gegenüber dem September, bleibe aber dabei immer noch im Minus-Bereich. Innerhalb der verschiedenen Branchen gab es bei der ifo-Umfrage jedoch Unterschiede. Die Getränkeindustrie sowie die Hersteller von elektronischen Einrichtungen erwarten deutliche Zuwächse im Gegensatz zu den Autobauern, die keine Zuwächse mehr im Auslandsgeschäft erwarten würden. Die Lage für energieintensive Bereiche wie Chemie, Glaswaren und Metallerzeugung bleibe schwierig.

DHK skeptischer
als Sachverständige

Monatliche Umfragen zu Erwartungen können sich jedoch schnell auch wieder ändern. Generell skeptischer als der Sachverständigenrat in seiner Gemeinschafts-

diagnose betrachtet der Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) die wirtschaftliche Situation der Unternehmen. In einer Stellungnahme zu dieser Diagnose erklärte DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben: „Der DIHK geht von einem Rückgang der Wirtschaftsleistung 2023 von rund 3 Prozent aus. Uns berichten die Unternehmen von massiv zurückgefahrenen Investitionsplänen, und auch der Export droht im kommenden Jahr schlechter auszufallen als noch in diesem Jahr.“

- ➡ Die Gemeinschaftsdiagnose „Herbst 2022“ der führenden deutschen Wirtschaftsinstitute ist im Internet veröffentlicht unter <http://gemeinschaftsdiagnose.de>.



1.3.3 Aussichtsreiche Märkte

Entschieden werden deutsche Exporterfolge auf den Märkten vor allem in Europa, China und den USA. Eventuell müssen deutsche Exportunternehmen überlegen, in welchen Ländern sie ihr Geschäft verstärken wollen, oder Engagements zurückfahren. Das hängt u.a. von der dortigen Konjunkturentwicklung allgemein wie auch in einzelnen Branchen ab.

EU-Staaten

Das Hauptgeschäft des deutschen Exports wird trotz der Probleme durch den Krieg in der Ukraine auch 2023 auf die Märkte der EU-Länder entfallen. Die OECD (Organization for Economic Co-operation and Development), die bedeutendste Wirtschaftsorganisation der westlichen Industrieländer, prognostiziert in ihrem Economic Outlook vom September 2022 für die Eurozone für 2023 nur noch eine minimale Wachstumsrate von 0,3 Prozent.

Die deutschen Unternehmen können bei ihrem Exportgeschäft innerhalb der EU von den vielen Milliarden Fördergeldern profitieren, welche die EU ihren Mitgliedstaaten oder auch Unternehmen direkt zukommen lässt (siehe auch 2.1.3)

Frankreich Das wichtigste Bestimmungsland für den deutschen Export in der EU bleibt auch 2023 Frankreich. Nach Berechnungen der OECD im September 2022 nimmt das Bruttoinlandsprodukt in unserem größten Nachbarland 2023 um 0,6 Prozent zu, während für Deutschland ein Minus von 0,7 Prozent prognostiziert wurde. Die Regierung in Paris stützt die Wirtschaft mit umfangreichen Konjunktur- und Förderprogrammen. Dazu kommen große Konjunkturpakete und staatliche Großprojekte, von denen auch in Frankreich niedergelassene deutsche Firmen profitieren können. Die traditionell starken Branchen Flugzeugbau und Kfz sind auf viele Vorleistungsgüter aus dem Ausland angewiesen. Dass Paris 2024 die olympischen Spiele organisiert, bietet zusätzliche Chancen. Die Ausschreibungen des Organisationskomitees laufen weiter (siehe: www.paris2024.org/fr/appels-doffres-et-consultations-en-cours/).

Italien Italien, neben Frankreich und den Niederlanden der wichtigste Ländermarkt in der EU für deutsche Exportunternehmen, kann nach der OECD-Prognose 2023 ähnlich wie Frankreich mit einem geringeren Wirtschaftswachstum von 0,4 Prozent rechnen. Die seit Oktober 2022 neue rechtspopulistische Regierung in Rom setzt im Wesentlichen die erfolgreiche Wirtschaftspolitik der Vorgängerregierung fort. Italien erhält mehr als andere Länder EU-Gelder. Allein die Aufbau- und Resilienzpläne Italiens unterstützt die EU mit Zuschüssen in Höhe von 68,9 Mrd. Euro. Besonders Branchen, die in Mobilität,

Nachhaltigkeit und Energie investieren, profitieren davon. Für deutsche Firmen eröffnen sich in diesem Zusammenhang Geschäftschancen, aber auch im Automobilsektor oder beim Ausbau der Infrastruktur des Landes.

Außereuropäischer Handel

Wesentlich zum Exportplus der deutschen Wirtschaft 2023 wird der Handel mit außereuropäischen Ländern beitragen. Für die USA – wichtigstes Exportland für deutsche Unternehmen – prognostiziert die OECD für 2023 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,5 Prozent. Deutsche Unternehmen profitieren von umfangreichen Konjunkturprogrammen der Regierung Biden. In den ersten acht Monaten des Jahres 2022 stieg der Wert der deutschen Lieferungen laut U.S. International Trade Commission im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3 Prozent. Vor allem Fahrzeuge und Fahrzeugteile, Maschinen und Anlagen, pharmazeutische Produkte, optische Fasern sowie Erzeugnisse der Elektrotechnik wurden nachgefragt. Noch mehr Digitalisierung und Automatisierung in der US-Industrie bieten deutschen Unternehmen zusätzliche Chancen. So könnten deren Ausfuhren in die USA 2023 trotz Konjunkturkrise voraussichtlich um bis zu 5 Prozent oder mehr zunehmen.

USA dynamisch

Nach den USA wird China der wichtigste Markt für die deutschen Exportunternehmen bleiben. Für 2023 rechnet die OECD mit einem Plus des Wirtschaftswachstums von 5,8 Prozent, was etwas optimistisch erscheint angesichts vielerorts weiter bestehender Covid-Maßnahmen und zunehmender geopolitischer Spannungen. Gute Geschäftschancen für deutsche Unternehmen gibt es im bevölkerungsreichsten Land der Erde aber weiter-

China

hin. China ist vor allem in den Sektoren Kfz und Maschinenbau von deutschen Zulieferungen abhängig. So konnte im 1. Halbjahr 2022 laut Berechnungen von Destatis und GTAI im Vergleich zum Vorjahreszeitraum der Export von Straßenfahrzeugen um 11 Prozent zulegen. Maschinen wurden dagegen wertmäßig etwas weniger exportiert. Insgesamt könnten die Exporte deutscher Firmen 2023 nach China im Vergleich zum Vorjahr leicht um etwa 2 Prozent zunehmen.

Zentralasien

Nachdem Russland als Geschäftsmarkt für deutsche Exportunternehmen voraussichtlich auch 2023 nur noch in wenigen Fällen eine Rolle spielt, rücken „neue Tigerstaaten“ in Zentralasien wie etwa Kasachstan und Usbekistan als Alternative in den Vordergrund. Ulf Schneider, Präsident der Schneider Group, wies auf dem „Tag der Exportweltmeister“ im Oktober 2022 auf viele Vorteile hin, die diese Staaten inzwischen haben. Dazu gehört beispielsweise, dass in Kasachstan der Importzoll durchschnittlich nur noch 5 Prozent beträgt und in Usbekistan ein großer IT-Park für Unternehmer lockt. Schneider meinte auch, dass diese Staaten für China-Rückzieher interessant werden könnten, da sie näher an Europa, aber auch noch in Richtung China liegen und agieren würden.

1.3.4 Wichtige Exportbranchen

Die vier wichtigsten deutschen Exportbranchen bleiben auch 2023 Kfz-Industrie, Maschinenbau, chemisch-pharmazeutische Industrie sowie Elektro- und Elektronikindustrie. Allein auf diese vier Branchen entfällt laut Destatis-Angaben mehr als die Hälfte der gesamten deutschen Exporte.

Kfz-Industrie

Die Kfz-Branche, im Export die Nummer eins der deutschen Industriebranchen, hat mit besonders vielen Problemen zu kämpfen, neben den allgemeinen wie etwa Zuliefererengpässen auch noch mit Umstrukturierungsprozessen. Dennoch stiegen die Produktionszahlen von Pkw in den ersten zehn Monaten 2022 nach Angaben des Verbandes der Automobilindustrie (VDA) gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 10 Prozent und die Zahl der Pkw, die in den Export gingen, um 9 Prozent. Die Abhängigkeit vom Export bleibt weiterhin hoch. Mehr als zwei Drittel der im Inland hergestellten Fahrzeuge – Pkw und Nutzfahrzeuge – gehen ins Ausland.

Für 2023 erwarten Experten allerdings sinkende Zahlen. Peter Fuß, Autoexperte der Unternehmensberatung EY, meint, dass die Neuzulassungen in Europa in den nächsten Monaten noch steigen dank des Rückstaus bei Aufträgen, die wegen der Chipkrise noch nicht abgearbeitet werden konnten. Für das erste Halbjahr seien die Aussichten aber düster. Die VDA-Konjunkturoperaten sehen das mit Blick auf die Absatzmärkte ähnlich. Nur für China erwarten sie ein Wachstum des Marktes von 9 Prozent. Nutzfahrzeuge verzeichneten bereits 2022 gegenüber dem Vorjahr sinkende Produktionszahlen. Insgesamt könnte der Export 2023 nach unserer Meinung minimal zunehmen – nicht zuletzt aufgrund höherer Produktionszahlen von Elektroautos. Allerdings werde man dann immer noch hinter den Zahlen des Vor-Corona-Jahres 2019 zurückbleiben.

- ➡ Aktuelle Monatszahlen zum Export und sonstige automobilspezifische Eckdaten werden auf den Internetseiten des deutschen Verbandes der Automobilindustrie veröffentlicht: www.vda.de.



Maschinen- und Anlagenbau

Das Exportgeschäft der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer, die zweitgrößte Industriebranche hierzulande, hat sich auch im Krisenjahr 2022 gut behauptet. Nach Angaben des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) stieg die Maschinenausfuhr in den ersten neun Monaten 2022 wertmäßig um 4 Prozent, was allerdings vor allem auf Preiseffekte zurückzuführen ist. Real kam es zu einem Minus von 2,8 Prozent Auffallend: Das Exportgeschäft mit Russland brach in den neun Monaten um 44,5 Prozent ein, mit China sank es um 2,8 Prozent während es mit den USA um 19,4 Prozent zunahm. Fast ein Viertel des gesamten Maschinenaußenhandels entfällt auf die beiden Länder USA und China. Die Branche lebt vom Export. Die Exportquote lag 2021 laut Statista bei rund 82 Prozent

Für 2023 rechnet der Verband mit einem Rückgang der Produktion, preisbereinigt um etwa 2 Prozent Die Auftragsbücher seien aber immer noch gut gefüllt und der deutsche Maschinen- und Anlagenbau technisch hervorragend aufgestellt, so der VDMA-Chefvolkswirt Ralph Wiechers. Ähnlich wie der prognostizierte Produktionsrückgang könnte unserer Meinung nach 2023 der Export ein geringes Minus aufweisen.



➔ Umsatz-, Produktions- und Exportzahlen werden auf der VDMA-Homepage veröffentlicht. Dort gibt es auch Links zu den Internetseiten der einzelnen Fachverbände: www.vdma.org.

Chemie/ Pharmazie

Die deutsche Chemie- und Pharmaindustrie, der drittgrößte Industriezweig Deutschlands, leidet mehr noch als andere Branchen unter der Energiekrise und dem Materialmangel. Fast die Hälfte des Energieverbrauchs deckte sie bisher mit Erdgas ab. 2022 wurde von vielen

Betrieben des Öfteren die Produktion gedrosselt. Im dritten Quartal 2022 sank der Gesamtumsatz der Branche nach Angaben des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI) mengenmäßig um 1,6 Prozent. Die Auslandsumsätze zeigten sich dagegen stabiler. Der hohe Auftragsbestand ermöglichte, so der VCI, noch einmal ein Plus gegenüber dem Vorquartal um saisonbereinigt 2,3 Prozent.

Die Exportquote bei chemischen Erzeugnissen stieg laut VCI 2021 auf 80,1 Prozent. Die Aussichten für 2023 sind verhalten. Es hängt viel davon ab, ob die Preise an den Energie- und Rohstoffmärkten nachgeben und wie sich die wirtschaftliche Konjunktur in den wichtigsten Absatzmärkten entwickelt. Auch wenn es mengenmäßig weiter weniger wird, könnte die Ertragslage aber durch steigende Preise zumindest stabil bleiben.

- ➡ Quartalsberichte und andere Neuigkeiten zur Branche gibt es auf den Internetseiten des Verbandes der Chemischen Industrie (VCI): www.vci.de.

Zu den exportstärksten deutschen Branchen zählt auch die Elektro- und Digitalindustrie. Im Krisenjahr 2022 zeigte sie, dass sie gut aufgestellt ist, denn sie konnte ihren Umsatz sowohl im Inlands- wie im Auslandsgeschäft ausweiten. In den ersten drei Quartalen 2022 stiegen laut dem Verband Elektro- und Digitalindustrie (ZVEI) die wertmäßigen Elektroausfuhren um 8,2 Prozent verglichen mit dem Vorjahreszeitraum. Besonders stark nahmen die Elektroexporte in diesem Zeitraum nach Amerika zu, nämlich um 21,2 Prozent.

Elektro- und Digitalindustrie

Für 2023 sieht der ZVEI ein Wachstum des Weltmarktes von 3 Prozent voraus. Entscheidend wird aber sein, wie

sich China, der größte Ländermarkt für Elektro- und Digitalindustrie, weiterentwickelt. Für diesen Markt prognostizieren die ZVEI-Konjunkturoperatoren für 2023 ein Plus von 8 Prozent. Wenn größere geopolitische Turbulenzen ausbleiben, könnten die Exporte der deutschen Elektro- und Digitalindustrie 2023 um rund 3 Prozent zulegen.



➡ Neue Nachrichten zur Branche gibt es auf den Internetseiten des Zentralverbandes Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI) aktuell meist unter der Rubrik „Presse und Medien“: www.zvei.org.

Fazit: Export konsolidiert sich

Branchenübergreifend werden die Exporte deutscher Firmen 2023 voraussichtlich, ähnlich wie im Jahr zuvor, zunehmen, real also nur gering um 1 bis 2 Prozent. Das bedeutet, dass sich der Export von Waren und Dienstleistungen weiter konsolidiert. Im Laufe des Jahres könnten die Exporte sich sogar wieder etwas dynamischer entwickeln. Mit der Gas- und Strompreisbremse, die auch für Unternehmen in Deutschland gilt, können Kosten wieder besser kalkuliert werden. Liquiditätshilfen des Staates kommen in bestimmten Fällen noch hinzu. Energiesparen mit dem Ziel, weg vom Gas und Öl in der Produktion und in den Gebäuden, könnte mittelfristig weiterhelfen, ebenso wie verbesserte Förderprogramme des Staates und der EU. Ein Unsicherheits- und Risikofaktor bleibt der Krieg in der Ukraine, von dessen Auswirkungen besonders die wirtschaftliche Entwicklung in Europa betroffen ist, zumal das Verhalten der handelnden Akteure in Moskau kaum einzuschätzen ist.

Prof. Dr. Galina Kolev

2 Entwicklung der Exportregionen

2.1 Gesamtbild

2.1.1 Weltwirtschaftliche Entwicklung: Überblick

Zum Jahreswechsel 2022/2023 zeichnet sich ein weltwirtschaftliches Bild geprägt von zahlreichen Abwärtsrisiken und Unsicherheiten ab. Der Ausbruch des russischen Angriffskriegs in der Ukraine verzeichnet einen dramatischen Wendepunkt in der Geopolitik, der nicht nur die aktuelle Wirtschaftsentwicklung beeinträchtigt, sondern auch neue Fragen bezüglich der Funktionsweise und der Prinzipien der Weltwirtschaftsordnung aufwirft. Die bereits zum Beginn des Jahres 2022 anziehenden Preise wichtiger Rohstoffe, insbesondere im Energiebereich, erfuhren einen weiteren Anstieg infolge des Krieges, und die Störungen globaler Lieferketten, die seit Beginn der COVID-19-Pandemie das Geschäftsmodell vieler international aufgestellter Unternehmen infrage stellen, nahmen eine neue Dimension ein. Zwar ließ die Auswirkung der Pandemie in vielen Ländern weltweit im Laufe des Jahres 2022 nach. Doch gerade die zweitgrößte Volkswirtschaft China bleibt nach wie vor dabei, durch die Verfolgung einer Null-COVID-Strategie das wirtschaftliche Geschehen einzuschränken, was weitreichende Folgen nicht nur für das Land selbst, sondern auch für die Handelspartner nach sich zieht.

2.1.2 Ausblick für 2023

In vielen entwickelten Volkswirtschaften wird die wirtschaftliche Dynamik auch im Jahr 2023 erheblich vom vorherrschenden inflationären Umfeld und der damit verbundenen schrumpfenden Kaufkraft der privaten Haushalte beeinträchtigt. Die geldpolitischen Antworten zwecks Bekämpfung der Inflation und das daraus resultierende anziehende Zinsniveau in den betroffenen Ländern wie USA und der Euroraum bremsen weiterhin die wirtschaftliche Aktivität aus. Die Fiskalpolitik steht vor der Herausforderung, eine Entlastung für die insbesondere von den hohen Energiepreisen betroffenen Haushalte und Unternehmen zu schaffen, ohne dabei die Bemühungen der Zentralbanken zur Inflationsbekämpfung zu untergraben. Nach einem Einbruch der Wachstumsdynamik im Jahr 2022 dürfte sich der Trend bei der Weltwirtschaft und dem Welthandel vor diesem Hintergrund auch 2023 fortsetzen, so dass sich das Wachstum der preisbereinigten globalen Wirtschaftsleistung gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) sowohl im Jahr 2022 als auch 2023 gegenüber 2021 in etwa halbieren dürfte. Somit beläuft sich die Prognose des Internationalen Währungsfonds für das Wachstum des globalen BIP auf 3,2 Prozent für das Jahr 2022 und 2,7 Prozent im Jahr 2023, nach einer Zunahme der Weltwirtschaftsleistung um 6,0 Prozent im Jahr 2021 (IMF, 2022). Unter Berücksichtigung des konvergenzbedingten deutlich höheren Wirtschaftswachstums in zahlreichen Schwellenländern wie Indien oder vielen Ländern aus Südostasien, deutet diese schwache Entwicklung der Weltwirtschaft auf eine Seitwärtsbewegung oder gar Rezession in einzelnen Industrieländern hin.

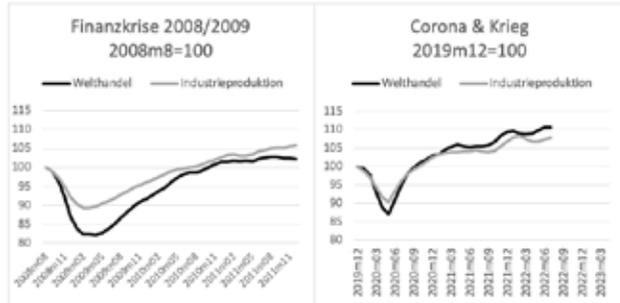
2.2 Weltproduktion und globaler Handel

2.2.1 Globale Entwicklung im Vergleich der Krisen

Dabei zeichnete sich zu Beginn des Jahres 2022 eine stabile wirtschaftliche Erholung ab. Entgegen den Erwartungen vieler Prognostiker konnten sowohl die globale Industrieproduktion als auch der Welthandel deutlich schneller den pandemiebedingten Einbruch wieder wettmachen, als dies zur Zeit der globalen Finanzkrise 2008/2009 der Fall war (Abbildung 1). Nach einem ähnlich hohen Einbruch der globalen Industrieproduktion um etwa ein Zehntel dauerte es zur Zeit der Finanzkrise etwa zwei Jahre, bis das Vorkrisenniveau erreicht wurde. Die Erholung des Welthandels, der Mitte 2009 um etwa 18 Prozent unter dem Niveau zu Beginn der Krise lag, nahm einen noch längeren Zeitraum in Anspruch. Im Zuge der Pandemie setzte die Erholung bereits in den Sommermonaten ein, und das Vorkrisenniveau sowohl der globalen Industrieproduktion als auch des Welthandels konnte bereits nach weniger als einem Jahr im Oktober 2020 erreicht werden. Im Sommer 2022 lag der Welthandel selbst nach einer erneuten Delle im Zuge des Ausbruchs des russischen Angriffskriegs in der Ukraine bereits um mehr als 10 Prozent über dem Vorkrisenniveau von Ende 2019. Die Entwicklung der Industrieproduktion blieb jedoch hinter dem Anstieg des Welthandels in preisbereinigter Rechnung. Nicht nur die aufgrund der zunehmenden globalen Unsicherheiten nachlassende Investitionstätigkeit beeinflusste dabei die Industrieproduktion in zahlreichen Ländern, sondern auch der massive Anstieg der Rohstoffpreise, der weltweit verzeichnet wurde.

Abbildung 1.:

Welthandel und Industrieproduktion im Vergleich der großen Krisen
Index; preis- und saisonbereinigt; gleitende Dreimonatsdurchschnitte



Quelle: CPB World Trade Monitor; eigene Berechnungen

2.2.2 Industrieproduktion nach Exportregionen

Die Entwicklung der globalen Industrieproduktion im Laufe des Jahres 2022 zeigt dabei ein stark differenziertes Bild in den unterschiedlichen Exportregionen. Während in China und anderen asiatischen Schwellenländern eine Zunahme der preis- und saisonbereinigten Industrieproduktion in den Monaten Januar bis August von etwa 4 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnet wurde, war der Trend in einzelnen Industrieländern rückläufig. So schrumpfte das Volumen der produzierten Industrieprodukte in Japan in diesem Zeitraum um 1,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr; im Vereinigten Königreich fiel der Rückgang mit 2,6 Prozent noch deutlicher aus. Der Euroraum verzeichnete eine nahezu Seitwärtsbewegung, während in den USA ein vergleichsweise deutlicher Anstieg von 4,5 Prozent verbucht wurde. Insgesamt ließ das Tempo der Entwicklung der

globalen Industrieproduktion aufgrund von geopolitischen Spannungen, inflationären Tendenzen und hohen Unsicherheiten im Jahresverlauf 2022 nach, und auch im Jahr 2023 ist von einer unterdurchschnittlichen Dynamik oder gar von rückläufigen Werten in einzelnen Weltregionen auszugehen.

2.2.3 Globaler Handel

Nach einer nahezu Seitwärtsbewegung in den Sommermonaten 2021 startete der globale Handel recht dynamisch in das Jahr 2022. Doch die zunehmende geopolitische Unsicherheit im Zuge des Krieges in der Ukraine und die weiterhin strikte Null-COVID-Strategie in China hinterließen auch hier ihre Spuren. Insgesamt lag das Volumen der weltweit gehandelten Waren in den Monaten Januar bis August nach Angaben des niederländischen CPB um 4,4 Prozent über dem Vorjahresniveau (CPB, 2022). Dabei zeigen sich erhebliche Unterschiede im internationalen Vergleich: Während die chinesischen Importe in den ersten acht Monaten des Jahres in preisbereinigter Rechnung um 6,0 Prozent unter dem Wert aus dem Jahr 2021 lagen, konnten die restlichen asiatischen Schwellenländer einen Anstieg von 13,7 Prozent verbuchen. Eine überdurchschnittliche Dynamik der preisbereinigten Importe zeigte sich auch im Euroraum und den USA, mit einem Anstieg von 7,7 bzw. 8,2 Prozent.

Auf der Exportseite sind die Unterschiede weniger gravierend. Auch hier entwickelte sich das Exportgeschäft asiatischer Schwellenländer besonders dynamisch. Chinas preisbereinigten Exporte legten in den ersten acht Monaten des Jahres hingegen um lediglich 2,4 Prozent gegen-

über dem Vorjahr zu. Insgesamt betrachtet, wiesen die Schwellenländer eine stärkere Dynamik der Exporttätigkeit auf als die entwickelten Volkswirtschaften.

2.2.4 Rohstoffpreise und -versorgung

Bereits im Jahr 2021 lag der durchschnittliche Preis für Rohöl der Sorte Brent mit 71 US-Dollar pro Barrel um 70 Prozent über dem krisenbedingt vergleichsweise niedrigen Vorjahresniveau. 2022 wurde ein weiterer starker Anstieg verzeichnet. Nachdem der Hochpunkt im Sommer erreicht wurde und seitdem ein fallender Trend zu beobachten ist, dürfte insgesamt im Durchschnitt des Jahres 2022 ein Anstieg des Ölpreises um etwa die Hälfte seines Wertes gegenüber dem Jahr 2021 verbucht werden. Die Energy Information Administration (EIA) geht in ihrer Prognose von einem ähnlich hohen Niveau im Jahr 2023 aus, sodass zwar kein weiterer Anstieg des Preises dieses wichtigen Vorprodukts zu erwarten ist, jedoch auch keine weitere Entlastung vonseiten des Ölpreises kommen dürfte (EIA, 2022).

Was den Gaspreis angeht, war die Entwicklung noch dramatischer, insbesondere für europäische Unternehmen und Haushalte. Nur etwa ein Zehntel des EU-Bedarfs an Erdgas kann durch lokale Produktion gedeckt werden, was eine starke Abhängigkeit von den Lieferungen dieses Energieträgers und Rohstoffs für die chemische Industrie aus Drittstaaten offenbart (Europäische Kommission, 2022). Anfang 2022 kamen die Erdgasimporte der EU zu etwa 40 Prozent über die Pipeline aus Russland. Im Zuge des Krieges und spätestens nach Einstellung der Lieferungen russischen Gases über Nordstream 1 mussten

neue Gaslieferanten herangezogen werden, sodass die Bedeutung von verflüssigtem Gas (liquified natural gas, LNG) für die Versorgung der europäischen Haushalte und Unternehmen stark zunahm. Die Europäische Kommission verabschiedete Ende März 2022 gemeinsam mit der US-Regierung eine Absichtserklärung, die LNG-Importe aus den USA zu steigern. Die Vereinbarungen dieser Erklärung wurden bereits im August und somit vier Monate vor dem gesetzten Ziel erreicht, sodass mittlerweile fast die Hälfte der LNG-Importe der EU aus den USA kommt.

Diese Entwicklungen spiegeln sich auch im Verlauf des Gaspreises auf dem europäischen Markt wider, der insbesondere in den Sommermonaten auf nahezu das 3,5-Fache seines Wertes zu Beginn des Jahres anstieg. Seitdem zeigt sich zwar ein Rückwärtstrend, und die milden Temperaturen im Herbst führten zu einer Entspannung auf dem Gasmarkt. Der Verbrauch blieb zunächst auf einem niedrigen Niveau, und die Gasspeicher konnten weitestgehend gefüllt werden. Es kam sogar zu Rückstaus bei der Abnahme von LNG-Lieferungen an den europäischen Häfen, die den Spot-Preis nach unten drückten. Doch diese Entwicklung dürfte sich schnell umkehren, sobald der witterungsbedingte Verbrauch im Winter zunimmt. Es bleibt ein mit hoher Wahrscheinlichkeit versehenes Abwärtsrisiko für die europäischen Volkswirtschaften, ob es auch nach dem Sommer 2023 gelingt, mit einigermaßen gefüllten Gasspeichern in die Heizsaison zu starten.

2.2.5 Annahmen

Die Erholung des globalen Handels sowie der Industrieproduktion dürfte zum Jahreswechsel insbesondere in den großen Industrieländern deutlich nachgelassen haben. Sowohl die weiterhin bestehenden Lieferschwierigkeiten von wichtigen Vorprodukten als auch die enorm gestiegenen geopolitischen Risiken und das inflationäre Umfeld dürften ihre Spuren bei der wirtschaftlichen Entwicklung und somit auch bei der Entwicklung des globalen Handels hinterlassen. Erst im Jahr 2024 dürfte sich die globale wirtschaftliche Dynamik zunehmend normalisieren. Dies setzt jedoch voraus, dass es zu keiner weiteren Zuspitzung geopolitischer Spannungen kommt. Des Weiteren kann sich die wirtschaftliche Erholung insbesondere in den entwickelten Volkswirtschaften erst dann fortsetzen, wenn die inflationäre Tendenz nachlässt und sich die Erwartungen hinsichtlich der Preisentwicklung stabilisieren. Doch die aktuelle Unsicherheit bleibt sehr hoch, und zahlreiche Abwärtsrisiken sowohl aus der Bekämpfung der Inflation als auch vonseiten der Geopolitik bleiben bestehen, und auch die weiterhin strikte No-COVID-Strategie in China könnte weitere Dämpfer auf die wirtschaftliche Entwicklung ausüben.

2.3 Entwicklung einzelner Handelspartner

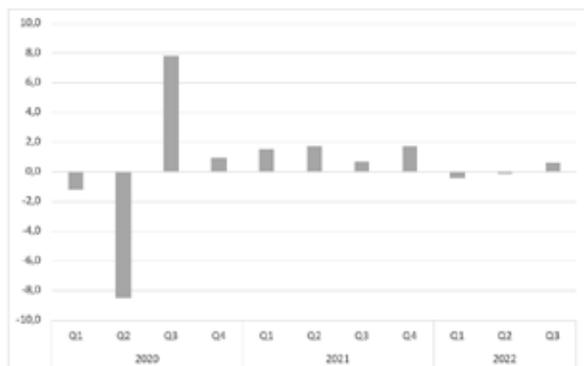
2.3.1 USA

Nachdem die US-Wirtschaft eine stabile Erholung im Zuge der Pandemie verzeichnete, war der Start in das Jahr 2022 enttäuschend (Abbildung 2). Die gesamtwirtschaftliche Leistung schrumpfte sowohl im ersten als

auch im zweiten Quartal des Jahres 2022 um 0,4 bzw. 0,2 Prozent, jeweils gegenüber dem Vorquartal. Das Wachstum des privaten Verbrauchs ließ nach, und auch vonseiten der Staatsausgaben und -investitionen, insbesondere auf der Bundesebene, kamen zu Beginn des Jahres negative Impulse. Im ersten Quartal 2022 kam ein stark negativer Impuls auch vom Außenhandel, nachdem der Anstieg der Importe bei Weitem die Zunahme der Exporte übersteigt. Im zweiten Quartal kamen vom Außenhandel zwar positive Signale, doch die steigenden geopolitischen Risiken und das zunehmend inflationäre Umfeld steigerten die wirtschaftspolitische Unsicherheit, sodass die Investitionstätigkeit erheblich nachließ. Im dritten Quartal belebte sich die US-Wirtschaft etwas und der Rückgang aus dem ersten und zweiten Quartal konnte wettgemacht werden. Doch die Wachstumsdynamik ließ gegenüber dem Jahr 2021 insgesamt erheblich nach.

Abbildung 2.: Wirtschaftswachstum in den USA

Wachstum des preis- und saisonbereinigten BIP gegenüber dem Vorquartal in Prozent



Quelle: Bureau of Economic Analysis; eigene Berechnungen

Ein besonderer Druck auf die US-Wirtschaft kam von den anziehenden Preisen, die sowohl die Kostenseite der Unternehmen als auch die Kaufkraft der Verbraucher belasteten. Bereits Ende 2021 lag die an der Entwicklung des Verbraucherpreisindex gemessene Inflationsrate bei 7 Prozent (Abbildung 3). Das Gros der Inflation war dabei auf die gestiegenen Energiepreise zurückzuführen, deren Steigerungsrate Ende 2021 bei über 30 Prozent lag. Zum Jahreswechsel 2021/2022 übertrug sich die Inflation auch auf weitere Komponenten des Verbraucherpreisindex, sodass im Laufe des Jahres 2022 die Steigerungsrate etwa bei den Nahrungsmitteln ebenfalls zweistellig wurde. Die Kerninflation ohne die Komponenten Nahrungsmittel und Energie zog auch an, doch sie blieb deutlich unter der Gesamtinflation und lag Ende 2022 bei etwa 6 Prozent. Doch auch die Fiskalpolitik der US-Regierung trug seit 2021 zum zunehmend inflationären Umfeld bei. Der American Rescue Plan von März 2021 mit einem Volumen von etwa 1,7 Billionen US-Dollar hatte als Ziel, die US-Konjunktur nach dem pandemiebedingten Einbruch anzukurbeln und die gestiegene Arbeitslosigkeit zu senken, die Mitte 2021 noch bei etwa 6 Prozent lag. In Bezug auf die gesetzten Ziele zeigte das Programm Wirkung, sodass die Arbeitslosenquote im Laufe des Jahres 2022 das Vorkrisenniveau erreichte. Die zunehmende gesamtwirtschaftliche Nachfrage ließ jedoch zusätzlich die Inflation steigen. Auf die gestiegene Inflation reagierten sowohl die US-Notenbank Federal Reserve als auch die Bundesregierung. So wurde der Leitzinssatz der USA durch die Federal Reserve in mehreren Schritten bis auf 3,75 bis 4,00 Prozent im Herbst 2022 angehoben. Die Regierung verabschiedete den Inflation Reduction Act, der zwar darauf abzielt, die Geldpolitik bei der Inflationsbekämpfung

zu unterstützen, doch auch handelspolitische Implikationen nach sich zieht. So ist darin vorgesehen, dass die steuerliche Förderung der Herstellung von E-Autos, die sowohl der Senkung der Inflation als auch klimapolitischen Zielen dient, sich auf lokal hergestellte Fahrzeuge beschränkt (Matthes, 2022).

Abbildung 3.: Inflation und Arbeitslosenquote in den USA in Prozent



Quelle: Bureau of Labor Statistics

Insgesamt kämpft die US-Wirtschaft zum Jahreswechsel 2022/2023 insbesondere mit der hohen Inflationsrate und wird durch die nachlassende globale Wirtschaftsdynamik ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen. Der Einkaufsmanagerindex für das Verarbeitende Gewerbe ist seit April 2022 in der Tendenz fallend und lag im Oktober nur knapp über der Expansionsgrenze von 50 Punkten. Der entsprechende Index für den Dienstleistungssektor liegt bereits seit Juli unterhalb der

Schwelle von 50 Punkten. Das Wirtschaftswachstum im Jahr 2023 dürfte nach Prognosen des Internationalen Währungsfonds bei lediglich einem Prozent liegen, nach gut anderthalb Prozent im Jahr 2022.

2.3.2 China

Die Wachstumsperspektiven der chinesischen Wirtschaft haben sich im Laufe des Jahres 2022 erheblich verschlechtert. Insbesondere die strikte Verfolgung der Null-COVID-Strategie und die damit verbundenen Lock-downs in großen Industriezentren wie Shanghai haben die wirtschaftliche Entwicklung stark beeinträchtigt. Die zahlreichen Schließungen trugen zu einem erheblichen Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Aktivität von -2,7 Prozent im zweiten Quartal 2022 gegenüber dem Vorquartal bei. Auch die abnehmende Dynamik der Weltwirtschaft und die gedämpfte Entwicklung des Immobiliensektors dürften weiter zu der Wachstumsverlangsamung beitragen. Traditionell war der Immobiliensektor mit seinem hohen Anteil am BIP von etwa einem Fünftel ein wichtiger Wachstumsmotor für die chinesische Wirtschaft, doch aktuell drohen Zahlungsausfälle und Lieferengpässe, was auch Schwierigkeiten im Bankensektor und damit verbunden Ansteckungseffekte auslösen könnte (IMF, 2022). Im dritten Quartal konnte der Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Leistung durch einen BIP-Anstieg von 3,9 Prozent gegenüber dem Vorquartal mehr als wettgemacht werden. Doch die Vorlaufindikatoren weisen darauf hin, dass die wirtschaftliche Dynamik eher gedämpft bleibt und im Jahr 2022 das Wachstum bei kaum mehr als gut 3 Prozent liegen könnte – ein Wert, der im Vorfeld der großen Wachstumsunterschiede

zwischen den Provinzen Chinas auf eine Seitwärtsbewegung oder gar Rezession in zahlreichen wichtigen Wirtschaftszentren hindeutet. Der Caixin Einkaufsmanagerindex für das Verarbeitende Gewerbe liegt seit August erneut deutlich unter der Expansionsschwelle von 50 Punkten und auch der NBS Einkaufsmanagerindex für die gesamte chinesische Wirtschaft lag im Oktober bei 49 Punkten, was auf eine weitere, zumindest kurzfristige Kontraktion der Wirtschaftsleistung hindeutet. Das Verbrauchervertrauen schrumpfte im April 2022 aufgrund der Lockdowns und der Schwierigkeiten im Immobiliensektor und bleibt seitdem auf diesem historisch niedrigen Niveau. Der Start in das Jahr 2023 ist somit von zahlreichen Risiken und Unsicherheiten geprägt, sodass das Wirtschaftswachstum im Jahr 2023 nur bei gut 4 Prozent liegen dürfte.

2.3.3 Entwicklung in anderen wichtigen Schwellenländern

In zahlreichen Schwellenländern wurde die wirtschaftliche Entwicklung von den inflationären Tendenzen der entwickelten Volkswirtschaften mit beeinflusst. Die geldpolitische Antwort der Zentralbanken etwa in den USA oder im Euroraum und die damit verbundenen steigenden Zinsniveaus führten zu zunehmenden Kapitalbewegungen aus den Schwellenländern, die den Wechselkurs der betroffenen Länder unter Druck setzten. Somit sahen sich die Zentralbanken der Schwellenländer ebenfalls unter Zugzwang und strafften selbst vielerorts den geldpolitischen Kurs. Das Ergebnis ist zwar eine Entspannung auf dem Devisenmarkt, jedoch auch nachlassende private Investitionstätigkeit aufgrund der damit verbundenen Zinsanstiegen. Der leitende Zinssatz stieg

etwa in Indien von 4 auf knapp 6 Prozent im Jahr 2022, um die Abwertung der indischen Rupiah gegenüber dem US-Dollar bei knapp 10 Prozent zu halten. Eine ähnliche Entwicklung wurde auch in Indonesien beobachtet. In Chile wertete der Peso um 14 Prozent binnen Jahresfrist, der leitende Zinssatz wurde von gut 2 Prozent auf etwa 11 Prozent im Laufe des Jahres 2022 angehoben. Die Inflationsrate war im September und Oktober leicht rückläufig, bleibt jedoch seit April zweistellig. In Brasilien wurde der leitende Zinssatz kontinuierlich von 2 Prozent Anfang 2021 auf knapp 14 Prozent Ende 2022 angehoben. Dabei konnte die Inflationsrate von über 12 Prozent im April 2022 auf 6,5 Prozent im Oktober gesenkt werden, und der brasilianische Real erfuhr sogar zwischenzeitlich eine Aufwertung gegenüber dem US-Dollar. In der Türkei entschied sich die Zentralbank für einen Sonderweg und senkte den Zinssatz seit Mitte 2021 auf zuletzt 10,5 Prozent im Oktober, um die Bremseffekte des hohen zweistelligen Zinssatzes auf die wirtschaftliche Aktivität etwas abzumildern. Damit verbunden verlor die türkische Lira innerhalb eines Jahres etwa zwei Drittel ihres Wertes gegenüber dem US-Dollar, was die Importe zusätzlich verteuerte. Die Inflationsrate schnellte von gut 20 Prozent im November 2021 auf über 85 Prozent im Oktober 2022.

Die wirtschaftliche Lage der Länder aus Lateinamerika hat sich im Laufe des Jahres 2022 etwas stabilisiert, sodass der Internationale Währungsfonds seine Prognose für das Jahr 2022 um 0,5 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent an hob (IMF, 2022). Für die Rohstoffexporteure aus der Region haben die anziehenden Rohstoffpreise positive Impulse geliefert. Hinzu kam auch die Erholung im Zuge der Pandemie, die sich insbesondere im Dienst-

leistungssektor zeigte. Doch die abnehmende Wachstumsdynamik in zahlreichen Handelspartnerländern und die etwas nachlassenden Rohstoffpreise sprechen dafür, dass sich das Wachstum der Region insgesamt im Jahr 2023 gegenüber dem Vorjahr halbieren dürfte. Die indische Wirtschaft startete ebenfalls recht dynamisch in das Jahr 2022, nach einem kräftigen Wachstum sowohl im dritten als auch im vierten Quartal 2021. Doch das Tempo ließ zu Beginn des Jahres 2022 schnell nach, sodass die gesamtwirtschaftliche Leistung in der ersten Jahreshälfte 2022 rückläufig war. Dank eines starken Überhangs aus dem Jahr 2021 dürfte die indische Wirtschaft sowohl 2022 als auch 2023 ein Wirtschaftswachstum von über 6 Prozent verzeichnen, wobei die Wachstumsdynamik 2023 aufgrund des sich eintrübenden weltwirtschaftlichen Umfelds etwas nachlassen wird. In der Türkei konnte das Wirtschaftswachstum trotz der hohen Inflation im positiven Bereich bleiben. Nach einem Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Leistung um 1,2 Prozent im ersten Quartal, verzeichnete die türkische Wirtschaft einen Anstieg um 2,1 Prozent im zweiten Quartal, jeweils gegenüber dem Vorquartal. Für das gesamte Jahr 2022 rechnet der Internationale Währungsfonds mit einem Wachstum des preisbereinigten BIP von etwa 5 Prozent (IMF, 2022). 2023 dürfte die wirtschaftliche Dynamik auch hier nachlassen, sodass eine Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Aktivität von 3 Prozent erwartet wird.

2.3.4 Vereinigtes Königreich

Die britische Wirtschaft kämpft nach wie vor mit den Folgen des Brexits, der Pandemie und der zunehmenden

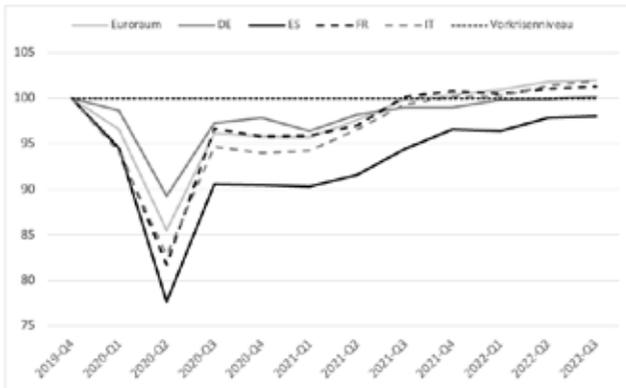
geopolitischen Konflikte, wie die wechselhafte politische Lage im Jahr 2022 zeigte. Ähnlich wie bei anderen entwickelten Volkswirtschaften auch, legte die Inflationsrate im Laufe des Jahres 2022 zu und erreichte 11,1 Prozent im Oktober. Dabei spielen die hohen Energiepreise eine wichtige Rolle, die sich aber auch auf andere Wirtschaftsbereiche übertragen, sodass auch die Kerninflationsrate ohne Energie im Oktober bei 6,5 Prozent lag. Die Industrieproduktion liegt seit Anfang des Jahres 2022 unter dem Vorjahresniveau. Im dritten Quartal 2022 fiel die gesamtwirtschaftliche Leistung gemessen am BIP um 0,2 Prozent gegenüber dem Vorquartal, was den ersten Rückgang in anderthalb Jahren darstellt. Die Vorlaufindikatoren weisen darauf hin, dass sich die schwache Wirtschaftsdynamik auch zum Jahreswechsel fortgesetzt haben dürfte. Der Einkaufsmanagerindex für das Verarbeitende Gewerbe liegt seit August unter der Expansionsschwelle von 50 Punkten, Tendenz fallend. Auch der entsprechende Index für den Dienstleistungssektor fiel im Oktober auf 48,8 Punkte, sodass im vierten Quartal insgesamt ein Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Aktivität nicht ausgeschlossen ist. Der Internationale Währungsfonds prognostiziert für das Jahr 2023 eine nahezu Seitwärtsbewegung der britischen Wirtschaft, nach einem Wachstum von 3,6 Prozent im Jahr 2022.

2.3.5 Euroraum

Im Euroraum zeichnet sich ein stark differenziertes Bild der wirtschaftlichen Entwicklung ab. Während das Vorkrisenniveau in Ländern wie Frankreich und Italien bereits in der zweiten Jahreshälfte 2021 erreicht werden konnte, dauerte das in Deutschland bis zum dritten

Quartal 2022 (Abbildung 4). In Spanien bleibt die gesamtwirtschaftliche Leistung selbst nach dem dritten Quartal 2022 um rund 2 Prozent unter dem Vorkrisenniveau. Im Euroraum insgesamt blieb das Wirtschaftswachstum im Laufe des Jahres 2022 trotz des Krieges in der Ukraine und der damit verbundenen steigenden Energiepreise positiv. Im ersten Quartal war das insbesondere dem Außenhandel zu verdanken. Sowohl der private Verbrauch als auch die Investitionstätigkeit waren rückläufig. Im zweiten Quartal stabilisierte sich die Lage, sodass ein Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Leistung von 0,8 Prozent gegenüber dem Vorquartal verbucht wurde, getragen vor allem durch eine anziehende Binnennachfrage.

Abbildung 4.: BIP-Entwicklung in den großen Euroraum-Ländern; preis- und saisonbereinigt, Index, 2019Q4 = 100



Quelle: Eurostat; eigene Berechnungen

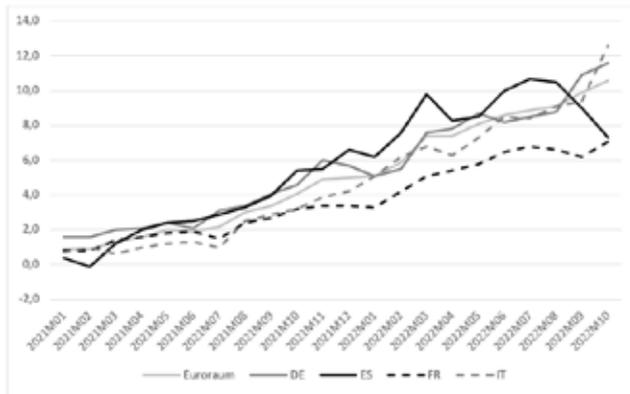
Doch die hohe Unsicherheit rund um den Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Lieferschwierigkei-

ten wichtiger Rohstoffe beeinträchtigten die Wirtschaftsaktivität vieler Unternehmen zusätzlich zu den Lieferkettenstörungen im Zuge der Pandemie und den andauernden Schließungen in China. Zwar dürfte das Wirtschaftswachstum 2022 für den Euroraum insgesamt mit gut 3 Prozent über dem langfristigen Durchschnitt bleiben, doch für das Jahr 2023 rechnet der Internationale Währungsfonds bereits mit einer deutlichen Wachstumsverlangsamung und einer nahezu Seitwärtsbewegung (IWF, 2022). Neben Deutschland dürfte auch Italien gemäß der Prognose im Jahr 2023 ein negatives Wachstum verbuchen. In den anderen großen Euroraum-Mitgliedstaaten wird aber auch von einem deutlich schwächeren Expansionstempo ausgegangen als dies in den vergangenen zwei Jahren der Fall war.

Stark bremsende Effekte kommen insbesondere von dem zugenommenen Inflationsdruck in vielen Ländern (Abbildung 5). Die stark gestiegenen Energiepreise trugen nicht nur selbst zu der steigenden Inflation bei; sie lösten auch Zweitrundeneffekte aus, die infolge zahlreiche andere Konsumgüter, wie etwa Nahrungsmittel, verteuerten. So lag die Inflationsrate im Euroraum insgesamt im Oktober 2022 bei 10,6 Prozent, der Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex ohne Energie lag bei 6,9 Prozent. Einzelne Euroraumländer versuchten dabei, durch Markteingriffe den Anstieg der Energiepreise zu begrenzen. In Spanien und Portugal wurden Maßnahmen ergriffen, um den Anstieg der Strompreise auszubremsen. In Frankreich wurde ein Preisdeckel für Erdgas eingeführt, um die Belastung der privaten Haushalte und der Unternehmen zu senken. Somit konnte die Inflationsrate in Spanien von 10,7 Prozent im Juli 2022 auf 7,3 Prozent im Oktober reduziert werden. In Frank-

reich blieb die Inflationsrate insgesamt im Vergleich zu den Euroraum-Mitgliedstaaten unterdurchschnittlich und belief sich im Oktober 2022 auf 7,1 Prozent.

Abbildung 5.: Inflationsrate in den großen Euroraum-Ländern
Änderung des Harmonisierten Verbraucherpreisindex gegenüber dem Vorjahr in Prozent



Quelle: Eurostat

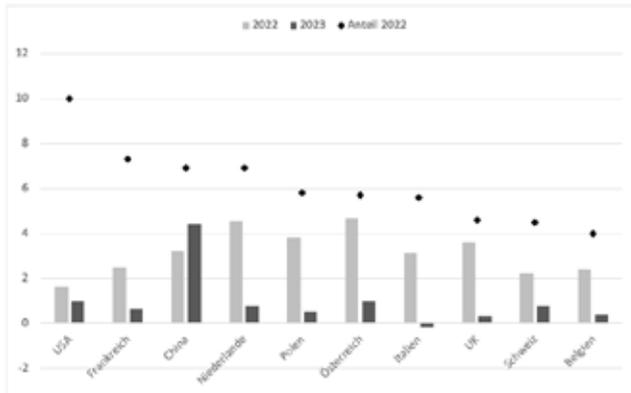
Die Europäische Zentralbank reagierte auf die gestiegene Inflation mit Zinsanhebungen, sodass der Hauptrefinanzierungszinssatz im November 2022 bei 2 Prozent lag. Der Zinsanstieg fiel dabei deutlich geringer aus als in den USA. Zum einen lag das an der Natur der Inflation im Euroraum, die in den ersten Monaten hauptsächlich auf die Entwicklung der Energiepreise zurückzuführen war. Somit wäre die Auswirkung einer restriktiven Geldpolitik eingeschränkt und indirekt vor allem über die Wechselkursentwicklung. Zum anderen war die Europäi-

sche Zentralbank aufgrund des hohen Verschuldungsniveaus einiger großer Mitgliedstaaten zurückhaltend, was Zinserhöhungen angeht. Doch die gestiegenen Inflationserwartungen sind ein Argument, den geldpolitischen Kurs zu straffen, bevor in einzelnen Euroraumländern Lohn-Preis-Spiralen in Gang gesetzt werden und die Inflation dauerhaft auf einem hohen Niveau verharret.

2.3.6. Gesamtbild für die Exportregionen

Insgesamt ergibt sich ein stark eingetrübtes weltwirtschaftliches Bild zum Jahreswechsel 2022/2023 (Abbildung 6). In neun der zehn gemessen am Exportumsatz wichtigsten Exportzielländern dürfte das Wirtschaftswachstum gemäß Prognosen des Internationalen Währungsfonds im Jahr 2023 deutlich nachlassen. Nur in China wird von einem leicht höheren Wachstum für 2023 ausgegangen, das sowohl 2022 als auch 2023 weit unter dem langfristigen Durchschnitt bleibt und somit genauso wie bei den anderen Handelspartner auf ein schwieriges Exportumfeld für die deutschen Unternehmen hindeutet. Erst im Laufe des Jahres 2024 dürfte es zu einer weiteren Entspannung kommen, wenn es den Zentralbanken vieler vom Inflationsdruck betroffenen Länder gelingt, den Preisanstieg auszubremsen, und es zu keinen weiteren geopolitischen Spannungen kommt.

Abbildung 6.: Wirtschaftswachstum in den zehn wichtigsten Exportzielländern 2022 und 2023; Wachstum des preisbereinigten BIP gegenüber dem Vorjahr in Prozent – Prognose des Internationalen Währungsfonds; Anteil an den deutschen Warenexporten von Januar bis August 2022 in Prozent



Quelle: Internationaler Währungsfonds; Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

Literatur

CPB – Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2022, World Trade Monitor, August 2022, <https://www.cpb.nl/en/world-trade-monitor-august-2022> [20.11.2022].

EIA – Energy Information Administration, 2022, Short-Term Energy Outlook vom 8. November 2022, <https://www.eia.gov/outlooks/steo/> [19.11.2022].

Europäische Kommission, 2022, Liquefied natural gas, [https://energy.ec.europa.eu/topics/oil-gas-and-coal/liquefied-natural-gas_en#:~:text=From%20the%20beginning%20of%202022,time%20record%20year%20\(2019\).](https://energy.ec.europa.eu/topics/oil-gas-and-coal/liquefied-natural-gas_en#:~:text=From%20the%20beginning%20of%202022,time%20record%20year%20(2019).) [20.11.2022].

IMF – Internationaler Währungsfonds, 2022, World Economic Outlook Report – Countering the Cost-of-Living Crisis, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/10/11/world-economic-outlook-october-2022> [19.11.2022].

Matthes, Jürgen, 2022, Handelsbeziehungen zu den USA: Das Glas ist mehr als halb voll, IW-Kurzbericht Nr. 78/2022, <https://www.iwkoeln.de/studien/juergen-matthes-das-glas-ist-mehr-als-halb-voll.html> [19.11.2022].

Jonas Bazan

3 Zoll- und Exportbestimmungen – Veränderungen 2023

3.1 Exportbestimmungen

Die europäische Exportpolitik wird aktuell von zwei großen Themenbereichen geprägt, die maßgeblich für die kommenden Jahre sein werden:

Der Freihandel und die liberale Weltwirtschaftsordnung sind in den letzten Jahren stark unter Druck geraten. Politisch gesehen haben antidemokratische und globalisierungskritische Strömungen in vielen Ländern an Einfluss gewonnen, teils sogar die Regierung gestellt. Die Zunahme an protektionistischen Maßnahmen bei oftmals gleichzeitiger Erosion freiheitlicher Grundsätze waren die Folge. Dazu nehmen geopolitische Spannungen im pazifischen Raum zu. Die globalen Lieferketten sind insbesondere infolge der Corona-Pandemie unter Druck geraten, was bis dato teils erhebliche Lieferverzögerungen mit sich bringt und die starke Abhängigkeit Europas von Produzenten in Asien mehr als verdeutlicht hat. Die sich aktuell abzeichnende Energiekrise wird die europäische (Export-)Wirtschaft erheblich unter Druck setzen und voraussichtlich eine Rezession auslösen. Über all diesen Entwicklungen hängt zudem das Damoklesschwert des Klimawandels, dessen Auswirkungen bereits mehrfach in Ansätzen zu spüren waren und eine schnelle Dekarbonisierung der Weltwirtschaft anmahnen.

Eine Antwort der Europäischen Union auf diese Herausforderungen sind der verstärkte Auf- und Ausbau von Handelsbeziehungen mit strategischen Partnern, insbesondere in Form von **Freihandelsabkommen**. Diese sollen die eigene Wirtschaft und den liberalen Welthandel stärken, die Beziehungen zu ausgewählten Ländern und Ländergruppen verbessern und als Fenster für die Förderung von ökologischer Nachhaltigkeit und demokratischen Grundsätzen dienen. In den vergangenen Jahren war eine deutliche Ausweitung der Handelsgespräche zu beobachten, die bereits in mehreren Fällen zu erfolgreichen Abkommen geführt haben.

Der russische Angriff auf die Ukraine stellt einen erheblichen Einschnitt in die Annahmen und Glaubensgrundsätze der europäischen Außen- und Sicherheitspolitik dar. Eine Folge ist, dass das Thema **Exportkontrolle** sowohl in der EU als auch den USA aktuell präsenter denn je ist – einerseits durch massive Embargo- und Sanktionsmaßnahmen gegenüber Russland und Weißrussland, andererseits durch die Ausweitung von Kontrollmaßnahmen. Standen bis vor Kurzem noch Menschenrechte im Fokus der politischen Debatte (eine Folge des Arabischen Frühlings), hat sich der Schwerpunkt mittlerweile deutlich in Richtung **Rüstungskontrolle** verschoben. Die Folgen für Exporteure sind oftmals erhöhte Unsicherheit, insbesondere in Hinsicht auf Geschäfte in und mit Russland sowie assoziierten Staaten.

3.1.1 Freihandel

3.1.1.1 Eine europäische Zukunft für die Ukraine und Moldau

Die Bemühungen um die wirtschaftliche Anbindung der beiden ehemaligen Sowjetrepubliken Moldau und Ukraine an die Europäische Union blicken auf eine turbulente Geschichte zurück, die die Region nachhaltig geprägt hat. Insbesondere das seit 2012 geplante Assoziationsabkommen mit der Ukraine war innen- wie außenpolitisch hochbrisant, da es den Interessen Russlands zur Integration der Ukraine in den eigenen Wirtschaftsraum widersprach. In der Ukraine selbst entzündeten sich an der Debatte um die Unterzeichnung des Abkommens die Spannungen zwischen der russlandaffinen Regierung und proeuropäischen Strömungen im Land. Nachdem eine Protestwelle die ukrainische Regierung im Jahr 2014 zum Rücktritt zwang, war der Weg für das Abkommen frei – das Volk hatte sich für den europäischen Weg entschieden. Gleichzeitig läutete dies aber auch den Beginn der russischen Intervention in der Ukraine ein, die mit der Annexion der Krim begann und mit dem Angriffskrieg im Februar 2022 ihren traurigen Höhepunkt fand.

Die Abkommen mit der Ukraine und Moldau traten 2014 vorläufig und seit 2016 in vollem Umfang in Kraft. Bereits am ersten Tag hob die EU alle Zölle auf Waren aus Moldau sowie die meisten ukrainischen Produkte auf, während sich die beiden Partnerstaaten zum schrittweisen Abbau verpflichteten. Ausgenommen blieben (wie für europäische Freihandelsabkommen üblich) bestimmte landwirtschaftliche Produkte, für die Zollkontingente vereinbart wurden. Im Jahr 2019 wurde der

Zollabbau in der Republik Moldau vollständig abgeschlossen.

Seit dem russischen Angriff auf die Ukraine hat sich die wirtschaftliche Partnerschaft beider Staaten mit der EU in rasantem Tempo weiter vertieft:

- Seit März 2022 sind die Stromnetze beider Staaten mit dem der europäischen Union synchronisiert, der Stromhandel begann Ende Juni.
- Seit dem 30.05.2022 wurden alle verbleibenden Zollsätze auf ukrainische Waren seitens der EU vorübergehend ausgesetzt. Gleiches gilt für Zollkontingente und Einfuhrpreisregelungen. Für Moldau gelten seit Juli 2022 zusätzliche Kontingente.
- Die Ukraine hat ca. 95 Prozent aller Zölle auf europäische Waren abgebaut. Aktuell bestehen noch (geringe) Zollsätze u.a. für Kraftfahrzeuge und Mineralien. Der Abbau ist für das Jahr 2023 vorgesehen.
- Seit dem 23.05.2022 haben beide Staaten den **Beitrittskandidatenstatus** für die Europäische Union erlangt und erstatten regelmäßig Bericht über die Umsetzung der Beitrittsbedingungen. Aufgrund des laufenden Krieges wird dies aktuell eher als symbolischer Akt angesehen, eröffnet aber Chancen für eine weitere Integration in der Zukunft.
- Seit dem 05.09.2022 nimmt die Ukraine am EU-Programm *Zoll und Fiscalis* teil. Dieses soll das Land beim Aufbau einer zentralen Zoll-IT sowie bei der Korruptionsbekämpfung unterstützen.

- Am 01.10.2022 trat die Ukraine dem *Gemeinsamen Versandverfahren* und dem *Übereinkommen zur Vereinfachung der Förmlichkeiten im Warenverkehr* bei. Dadurch ist es möglich, gemeinsame Versandverfahren mit der Ukraine als Abgangs-, Durchgangs,- oder Beendigungsland durchzuführen. Die Nutzung des Verfahrens erfolgt in Deutschland über das ATLAS-System.
- Die Ukraine hat bekannt gegeben, die Implementierung der *Konformitätsbewertung und Anerkennung gewerblicher Produkte* möglichst schnell abzuschließen.
- Am 01.11.2022 trat das Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung des Verfahrens zum Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (AEO) zwischen der EU und Moldau in Kraft. Entsprechend zertifizierte Unternehmen können dadurch weitere Zollvorteile nutzen.

Die Verluste an Menschenleben, Zerstörungen und humanitären Katastrophen des laufenden Krieges setzen der ukrainischen Wirtschaft massiv zu. Die zunehmende Integration in den europäischen Wirtschaftsraum mag dagegen aktuell noch von geringer Auswirkung sein, dennoch werden gerade durch diese Schritte die Grundsteine für einen wirtschaftlichen Wiederaufbau gelegt.

3.1.1.2 Übergangsfristen beim Handel mit dem Vereinigten Königreich

Im Zuge des Brexits gilt für den Handel zwischen der EU und dem Vereinigte Königreich seit dem 1. Mai 2021 das **Handels- und Kooperationsabkommen (TCA)**. Doch die Umstellung vieler Maßnahmen hat sich immer wieder verzögert – zuletzt aufgrund der Corona-Pandemie.

Unter anderem sind folgende Änderungen im Jahr 2022 erfolgt:

- Seit dem 01.01.2022 akzeptiert die britische Zollverwaltung die Ursprungsbezeichnung „EU“ nicht mehr. Anzugeben sind stattdessen die entsprechenden Länderkürzel. Ausgenommen davon sind Präferenzangaben, für die weiterhin nur die Bezeichnung „EU“ gültig ist. Im britischen Zollsystem werden daher Ursprungs- und Präferenzangaben getrennt behandelt.
- Seit dem 01.04.2022 werden Unternehmen, die mehr als 10 t Plastikverpackungen pro Jahr herstellen oder importieren, zusätzlich besteuert. Ausgenommen sind:
 - Verpackungen von Arzneimitteln
 - Verpackungen zur dauerhaften Wiederverwendung (z.B. Plastikpaletten), Aufbewahrung (z.B. Boxen) oder die einen integralen Bestandteil der Ware darstellen (z.B. Kartuschen)
 - Verpackung, die 30 Prozent oder mehr recycelten Kunststoff enthalten

Insbesondere der letzte Punkt ist für europäische Exporteure interessant, da die Verwendung von Recycling-Verpackungen dadurch einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil darstellen kann.

- Für alle Produkte tierischen Ursprungs ist seit dem 01.01.2022 eine Voranmeldung abzugeben
Für die kommenden Jahre sieht der aktuelle Zeitplan folgende Änderungen vor:
 - Summarische Eingangsmeldungen werden nicht wie geplant ab 2022, sondern voraussichtlich erst zum Ende 2023 verpflichtend.
 - Bis zum 31.03.2023 wird das britische Zollsystem CDS (Customs Declaration Service) die aktuellen Systeme CHIEF (Customs Handling of Import and Export Freight)

und NES (National Export System) vollständig ersetzen. Seit Ende September 2022 werden von CHIEF keine Einfuhrmeldungen mehr angenommen.

- Die UCKA-Kennzeichnung auf Produkten ist ab dem 01.01.2026 verpflichtend. Bis maximal Ende 2027 dürfen in der EU vorgenommene UKCA-Konformitätsbewertungen angewendet werden.
- CE-Waren, die vor dem 01.01.2023 in das Vereinigte Königreich verbracht wurden, benötigen keine Rezertifizierung.
- CE-Waren dürfen weiterhin mit CE-zertifizierten Ersatzteilen repariert werden.
- Auf unbestimmte Zeit verschoben wurde die Einführung von sanitären und phytosanitären Kontrollen sowie die Pflicht zur Abgabe im Ursprungsland ausgestellter Gesundheitszeugnisse für Produkte tierischen und pflanzlichen Ursprungs.

3.1.1.3 Neuerungen in der Pan-Euro-Med-Zone

Seit Jahren im Gange ist die Überarbeitung des gemeinsamen Freihandelsabkommens zwischen der EU und den Staaten Paneuropa-Mittelmeer-Zone (PEM). Da sich die Vertragsstaaten bislang nicht auf eine einheitliche Neuauflage einigen konnten, hat die Europäische Union im Jahr 2021 begonnen, mit einer „Koalition der Willigen“ bilaterale Verträge über die Anwendung der geplanten Neuregelungen abzuschließen. Diese **Übergangsregelungen** („transitional rules“) können alternativ zu dem weiterhin bestehenden Regionalen Abkommen angewendet werden und beinhalten u.a.:

- neue und deutlich leichter zu erfüllende Listenregeln
- Möglichkeit zur vollen Kumulation (Anrechnung von ursprungsbezüglichen Fertigungsschritten)
- Erleichterungen bei Toleranzen, dem Territorialitätsprinzip und der buchmäßigen Trennung
- Abschaffung des Drawback-Verbots für viele Produkte
- Präferenzkalkulation anhand von Durchschnittspreisen
- Wegfall der EUR-MED und des Kumulationsvermerks

Im Jahr 2021 traten die neuen Regelungen für folgende Staaten in Kraft:

- Färöer
- Georgien
- Island
- Jordanien
- Palästina
- Norwegen
- Schweiz (inkl. Liechtenstein)
- Nordmazedonien
- Moldau

Im Jahr 2022 traten die Regelungen in Kraft für:

- Albanien
- Kosovo
- Montenegro
- Serbien

Mit dem Inkrafttreten der Übergangsregelungen und der Ausweitung der Anwendung auf weitere Staaten wurde

die Matrix zur diagonalen Kumulierung (Ursprungserwerb durch Fertigungsschritte innerhalb mehrerer Vertragsstaaten) regelmäßig aktualisiert, zuletzt am 15. Oktober 2022. Nach aktuellem Stand ist die diagonale Kumulierung möglich zwischen:

- der EU und allen Vertragspartnern, die die Übergangsregeln anwenden
- den EFTA-Staaten (Island, Norwegen, Schweiz, Liechtenstein)
- Albanien und den EFTA-Staaten
- Montenegro und den EFTA-Staaten
- Nordmazedonien und den EFTA-Staaten
- Serbien und den EFTA-Staaten

Hinweis

Die aktuelle Matrix (Stand: November 2022) findet sich in der Mitteilung der Kommission 2022/C 405/04.

3.1.1.4 Verringerte Zollsätze beim Handel mit Vietnam

Das Freihandelsabkommen mit Vietnam trat am 1. August 2020 in Kraft. Vereinbart wurde ein stufenweiser Abbau von nahezu allen Zöllen auf europäische Waren bis 2030. Im Gegenzug werden die Zölle auf vietnamesische Produkte bis 2027 schrittweise aufgehoben. Für Deutschland war dieses Abkommen besonders

interessant, da etwa ein Drittel aller Exporte aus der EU nach Vietnam aus der Bundesrepublik stammen. Im Jahr 2021 betrug der Gesamtwert aller europäischen Ausfuhren nach Vietnam etwa 10,6 Mrd. Euro.

Mit dem Inkrafttreten des Abkommens hob Vietnam etwa zwei Drittel aller Zölle auf EU-Produkte auf. Weitere Erleichterungen werden in der Regel zum Jahreswechsel, teilweise aber auch zum August des jeweiligen Jahres eingeführt. Die wichtigsten Erleichterungen für das Jahr 2023 sind:

- generelle Senkung der meisten noch verbliebenen Zollsätze
- Zollfreiheit für eine Reihe an Waren aus den Bereichen **Chemie und Pharmazeutika** (Kapitel 25–38), **Kunststoff-, Leder- und Holzwaren** (Kapitel 39–49) sowie **Textil und Bekleidung** (Kapitel 50–67)
- Zollfreiheit für **Möbel** und **sonstige Waren** (Kapitel 94–97)

Die Zollsenkungen erfolgen nach einem komplizierten System verschiedener Abbaustufen über einen Zeitraum von 3, 5, 7, oder 10 Jahren. Die Definition der Zollabbau-stufen Vietnams können im Freihandelsabkommen (deutsche Fassung: Amtsblatt der Europäischen Union L186/3 vom 12.06.2020) im Anhang 2-A (Seite 162) eingesehen werden, der Zeitplan für den Zollabbau in Anhang 2-A (Seite 674).

Hinweis

Eine einfache Recherchemöglichkeit und einen guten Überblick über aktuelle und zukünftige Zollvergünstigungen bietet die europäische Datenbank Access-2Markets:

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/home>



Hinweis

Parallel zum Freihandelsabkommen können für Importe aus Vietnam auch Zollvergünstigungen durch das Schema Allgemeiner Präferenzen für Entwicklungsländer (APS) in Anspruch genommen werden. Da die noch verbliebenen Präferenzzollsätze der EU für vietnamesische Waren in der Regel geringer sind als die APS-Zollsätze, ist dies in der Praxis allerdings nur selten relevant.

3.1.2 Verhandlungen zu neuen Freihandelsabkommen

Als gemeinsame Antwort auf den nur noch geringfügig wachsenden Welthandel und die Zunahme protektionistischer Maßnahmen vieler Staaten (darunter auch verstärkt die USA) hat die Europäische Kommission in den vergangenen Jahren ihre Bemühungen zur Aushandlung neuer Freihandelsabkommen mit strategischen Partnerstaaten merklich erhöht. Die jüngsten Erfolge umfassen die Abkommen mit Japan und Singapur (beide 2019) sowie Vietnam (2020). Mitte 2022 konnten die Verhandlungen mit Neuseeland abgeschlossen werden. Zudem wurden nach beinahe zehnjähriger Pause erneute Gespräche über ein mögliches Abkommen mit Indien begonnen.

Kernelement dieser Abkommen der „neuen Generation“ sind und bleiben wirtschaftliche Vorteile durch den gegenseitigen Abbau von Handelshemmnissen. Darüber hinaus enthalten sie eine Vielzahl an Regelungen u.a. zum Investitionsschutz, Urheberrecht und Angleich von Standards. Neu ist, dass durch das Instrument des Freihandelsabkommens auch verstärkt europäische Werte wie demokratische Grundsätze, Arbeitnehmerrecht, Geschlechtergleichheit und Klimaneutralität gefördert werden sollen.

3.1.2.1 Erfolgreicher Abschluss des Abkommens mit Neuseeland

Mit einem Handelsvolumen von ca. 7,8 Mrd. Euro im Jahr 2021 liegt Neuseeland auf Platz 50 der wichtigsten Handelspartner der Europäischen Union. Die seit jeher positiven politischen Beziehungen wurden im Jahr 2016 mit einem Partnerschaftsabkommen vertraglich verbrieft, 2018 wurde gleichzeitig mit Australien mit den Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen begonnen.

Die Verhandlungen verliefen relativ einfach und schnell, was auf die hohe Übereinstimmung politischer und moralischer Werte sowie einem beidseitigen Interesse am Ausbau des liberalen Welthandels zurückgeführt werden kann. Der Hauptstreitpunkt war (wie auch im Falle Australiens) die Frage nach der Einfuhr von Agrarprodukten in die EU.

Ende Juni 2022 konnten die Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden. Zum Zeitpunkt des Verfassens dieses Beitrags liegt bereits ein schriftlicher Entwurf vor,

der im weiteren Verfahren noch juristisch überprüft, übersetzt und durch die europäische und neuseeländische Gesetzgebung ratifiziert werden muss. Der Abschluss dieses Prozesses sowie das Inkrafttreten des Abkommens werden für 2023 erwartet.

Hinweis

Der Entwurf des Abkommens ist in englischer Sprache unter <https://circabc.europa.eu> unter European Commission > Trade > Trade relations, negotiations and agreements > Bibliothek > New Zealand > Free Trade Agreement einsehbar

Für europäische Unternehmen hat das Abkommen eine Reihe an Vorteilen:

- Abschaffung nahezu sämtlicher Zölle für die Ausfuhr europäischer Ursprungswaren nach Neuseeland
- Öffnung des neuseeländischen Dienstleistungsmarkts u.a. in den Bereichen Finanzen, Telekommunikation und Seeverkehr
- diskriminierungsfreie Behandlung von europäischen Investoren
- verbesserter Zugang für europäische Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen
- verstärkter Schutz personenbezogener Daten
- erhebliche Verringerung der Einhaltungsanforderungen und -verfahren bei der Einfuhr
- Schutz des geistigen Eigentums im Einklang mit EU-Standards

Das Verfahren des Registrierten Ausführers (REX) soll auch beim Abkommen mit Neuseeland gelten. Dadurch können Ursprungsnachweise auf der Rechnung ohne Wertobergrenze ausgestellt werden. Die Verwendung der Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 ist nicht vorgesehen.

Im Bereich Landwirtschaft und Lebensmittel wurden seitens Neuseelands erhebliche Zugeständnisse eingeräumt, zu denen u.a. die Abschaffung von Einfuhrzöllen auf Schweinefleisch, Wein, Schaumwein und diverse Süßwaren aus der EU sowie der namentliche Schutz von mehr als 2.000 EU-Produkten und 163 Herkunftsangaben (z.B. „Lübecker Marzipan“) zählen. Andersherum ist die Europäische Kommission nicht von ihrer protektionistischen Agrarpolitik abgewichen, weshalb für die Einfuhr „sensibler“ landwirtschaftlicher Erzeugnisse aus Neuseeland (u.a. diverse Milchprodukte, Rind- und Schafsfleisch, Ethanol und Zuckermais) lediglich steigende Zollkontingente vereinbart wurden.

Im Abkommen mit Neuseeland wurden erstmals verbindliche Nachhaltigkeitsverpflichtungen für die Produktion von Lebensmitteln sowie der Schutz von Arbeitsrechten und Geschlechtergleichheit vereinbart. Als Grundlage gelten die Kernarbeitsnormen und das Pariser Klimaschutzabkommen. Die Bestimmungen sollen rechtlich einklagbar und bei fortlaufender Missachtung mit Sanktionen bestraft werden können.

3.1.2.2 Stand der Verhandlungen mit Australien

Australien und die Europäische Union führen aktuell Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen, die im Jahr

2018 gleichzeitig mit Neuseeland begonnen wurden. Mit einem etwa fünfmal größeren Handelsvolumen von ca. 42,3 Mrd. Euro (2021) stellt Australien den gewichtigeren potenziellen Partner unter den beiden Pazifikstaaten dar.

Die Verhandlungen sind nach aktuellem Stand bereits weit fortgeschritten und für einen Großteil der Kapitel abgeschlossen. Anders als im Falle Neuseelands, haben sich die Verhandlungsrunden in den vergangenen Jahren allerdings schwieriger gestaltet. Zwar stimmen die EU und Australien politisch in vielen Punkten überein – so etwa bei der Förderung des Freihandels, der Demokratie und einer liberalen Weltordnung sowie gemeinsamen Sicherheitsinteressen in der Pazifikregion. Die Themen Nachhaltigkeit und Agrarpolitik stellen allerdings zwei große Streitpunkte dar:

So wurden die von der EU geforderten Nachhaltigkeitsstandards – seit Neuestem integraler Teil ihrer Freihandelsabkommen – lange von der australischen Regierung abgelehnt. Seit der Wahl im Mai 2022 zeichnet sich allerdings zunehmend eine Annäherung ab, da die neue australische Regierung eine deutlich klimafreundlichere Politik vertritt. Ob einem Sanktionsmechanismus wie im Neuseeland-Abkommen zugestimmt werden wird, ist bis dato allerdings noch unklar.

Im Bereich der Landwirtschaft besteht weiterhin ein starker Gegensatz zwischen der ausgeprägten Exportorientierung Australiens und den protektionistischen Maßnahmen der EU. Anders als Neuseeland, befindet sich Australien aufgrund der Größe des Marktes und der wachsenden europäischen Nachfrage nach australischen Rohstoff-

fen und Energieträgern in einer stärkeren Verhandlungsposition. Große Zugeständnisse an die EU wie im Neuseeland-Abkommen sind daher unwahrscheinlich.

Ob es im nächsten Jahr zu einer Einigung kommen wird, lässt sich nach aktuellem Stand noch nicht vorhersagen. Zwar sind die meisten Verhandlungspunkte erfolgreich abgeschlossen und es fand eine deutliche Annäherung im Bereich der Klimapolitik statt. Die Frage nach dem Umgang mit Agrarprodukten bleibt zzt. allerdings noch unbeantwortet.

3.1.2.3 Indien – Chancen für einen Neustart?

Nachdem die letzten Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen im Jahr 2013 scheiterten, hat in den vergangenen Jahren das Interesse der EU an den Wirtschaftsbeziehungen mit Indien wieder zugenommen: Bedrohungen wie die Corona-Pandemie, instabile globale Lieferketten, Spannungen mit China und zuletzt der russische Angriff auf die Ukraine lässt Indien als wichtigen strategischen Partner erscheinen. Im Jahr 2021 machte Portugal im Rahmen der EU-Ratspräsidentschaft die Beziehungen zu Indien zu einem Leitthema, das Mitte des Jahres 2022 im EU-Indien-Gipfel in der Ankündigung der erneuten Aufnahme von Handelsgesprächen mündete.

Im Juni 2022 begannen die Gespräche über ein Freihandelsabkommen, ein Investitionsschutzabkommen und ein Abkommen über geografische Angaben. Die Verhandlungen verliefen bislang allerdings ohne größere Ergebnisse. Dies hat verschiedene Gründe:

- Indien verfolgt in diversen Wirtschaftsbereichen (z.B. im Fahrzeugbau) eine protektionistische Handelspolitik, die von starken Interessensgruppen innerhalb des Landes unterstützt wird. Ein Grund für das Scheitern der Gespräche von 2013 war die indische Forderung, bestimmte Produkte vom Zollabbau auszuschließen.
- Der indische Dienstleistungssektor ist durch viele Subsistenzbetriebe gekennzeichnet. Die von der EU als Teil ihrer Freihandelsabkommen geforderte Durchsetzung der Kernarbeitsnormen wäre nur sehr schwer realisierbar.
- Die in den europäischen Freihandelsabkommen verankerten Grundwerte wie die Förderung der liberalen Demokratie, Menschenrechte und Geschlechtergleichstellung mussten in den vergangenen Jahren in Indien Rückschläge hinnehmen.
- Die indische Regierung hat mehrfach verlauten lassen, dass sie die Verantwortung für den Klimawandel vor allem in den westlichen Industrieländern sieht und hohen Nachhaltigkeitsstandards, wie von der EU gefordert, ablehnend gegenübersteht.

Beide Parteien haben verlauten lassen, die Abkommen bis Ende 2023 abschließen zu wollen. Die meisten Beobachter der Verhandlungen sind allerdings skeptisch, ob dieses ambitionierte Ziel erreicht werden kann. Aufgrund der zum Teil starken Gegensätze zwischen Indien und der EU ist in jedem Fall eindeutig, dass ein Abschluss nur mit beidseitig großen Zugeständnissen möglich sein wird.

3.1.2.4 Mercosur – Kehrtwende für Wirtschaft und Klima?

Im Jahr 2019 wurde nach gut 20 Jahren der Verhandlungen das Freihandelsabkommen zwischen der EU und den Mercosur-Staaten (Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay) abgeschlossen. Die Öffnung dieser durch hohe Zollschränken geschützten südamerikanischen Märkte ist für europäische Exporteure sehr interessant, da sie mit mehr als 265 Mio. Konsumenten große Absatzchancen bieten. Durch den Abbau von Zöllen würden jährliche Abgaben in Milliardenhöhe wegfallen. Gleichzeitig steht das Abkommen seit Jahren vor allem aufgrund der Bedenken in der Kritik, dass eine Liberalisierung des Handels zu einer Erhöhung der Nachfrage nach südamerikanischen Agrarprodukten führen und dadurch erheblich zur weiteren Zerstörung der Regenwälder beitragen könnte.

Trotz der Einigung lag das Abkommen die letzten Jahre auf Eis, aufgrund einer Blockade diverser europäischer Institutionen und Mitgliedstaaten. Ausschlaggebend dafür war die Politik der brasilianischen Regierung unter Bolsonaro, unter der die legale wie illegale Abholzung des Amazonas seinen bisherigen Höhepunkt erreichte, Umwelt- und Arbeitsstandards gesenkt und wiederholt die von der EU vertretenen liberalen Grundwerte verletzt wurden. Eine Ratifizierung seitens Europas galt unter diesen Bedingungen als undenkbar.

Mit der Abwahl Bolsonaros und der planmäßigen Amtseinführung Lulas am 1. Januar 2023 könnte diese Blockade überwunden werden. Lula hat bereits eine erhebliche Ausweitung des Umwelt- und Klimaschutzes ange-

kündigt. Bezüglich des Mercosur-Abkommens gab er bislang bekannt, nachverhandeln zu wollen. Auch seitens der EU scheint Interesse für eine Wiederaufnahme der Gespräche zu bestehen.

Ob eine Einigung erzielt werden kann, ist aktuell allerdings noch unklar. So haben bereits Lula als auch die argentinische Regierung bekannt gegeben, an protektionistischen Maßnahmen in bestimmten Wirtschaftsbereichen festhalten zu wollen. Seitens der EU ist aufgrund der Erfahrungen bisheriger Freihandelsverhandlungen Gleiches im Bereich der Landwirtschaft zu erwarten. Ein Hauptstreitpunkt werden zudem voraussichtlich die Klima- und Nachhaltigkeitsziele der EU sein, insbesondere die Frage nach der Rechtsverbindlichkeit.

3.1.3 Exportkontrollbestimmungen

In der europäischen Exportkontrolle gab es in den vergangenen zwei Jahren große Veränderungen:

Mit der Novelle der Dual-Use-Verordnung im Jahr 2021 hat das europäische Außenwirtschaftsrecht zwar keine grundlegenden, nichtsdestotrotz aber bedeutende Neuerungen erfahren. Wie bei umfassenden Gesetzesänderungen üblich, werden die kommenden Jahre von der genaueren Definition von unklaren Passagen sowie kleineren Korrekturen geprägt sein.

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine hat zu einer erheblichen Ausweitung der europäischen und US-amerikanischen Embargos und Sanktionen geführt und das Thema Exportkontrolle sowohl für die Zollämter als auch exportierende Unternehmen mit besonderer Rele-

vanz versehen. In Deutschland ist aktuell insbesondere die Frage nach der Weitergabe von Rüstungsgütern auf der politischen Agenda.

3.1.3.1 Verschärfte Embargoregelungen gegenüber Russland und Belarus

Die europäische Union hat als Reaktion auf den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine erhebliche Embargomaßnahmen gegen Russland und Belarus verhängt. Die letzte große Änderung fand mit dem mittlerweile achten Sanktionspaket am 8. Oktober 2022 statt. Die Maßnahmen beinhalten u.a. Ausfuhr-, Einfuhr- und Erfüllungsverbote, Genehmigungspflichten sowie Einschränkungen im Transport-, Reise- und Zahlungsverkehr. Die Ziele der Embargos sind die Beschränkung des russischen Zugangs zu militärisch relevanten Gütern, die Reduktion der Abhängigkeit von russischen Energieträgern, die Schwächung ausgewählter Industriebereiche sowie die Verwehrung von Finanzmitteln für kriegsunterstützende Akteure.

Die Maßnahmen sind sehr komplex und können daher an dieser Stelle nur verkürzt dargestellt werden. Sie sind in der europäischen **Verordnung 833/2014** aufgeführt und beinhalten u.a.:

- **Ausfuhrverbote** für sämtliche **Rüstungs- und Dual-Use-Güter** gegenüber Russland und Belarus
- **Ausfuhrverbote gegenüber Russland** für ausgewählte Güter im Zusammenhang mit

- Hochtechnologie aus dem Bereich Chemie, Werkzeugmaschinen, Elektronik, IT und Telekommunikation (Art. 2a),
 - Ausrüstung im Energiebereich (Artikel 3 und 3a),
 - Öltraffinerie (Art. 3b),
 - Luft- und Raumfahrt (Art. 3c),
 - Seeschifffahrt (Art. 3f),
 - Luxusartikel (Art. 3h) sowie
 - bestimmte Industriegüter (Art. 3k)
- **Ausfuhrverbote gegenüber Belarus** für Güter im Zusammenhang mit
- Tabakverarbeitung,
 - bestimmten Maschinen, Geräten und Apparaten sowie
 - Banknoten eines Mitgliedstaats
- **Einfuhr- und Beförderungsverbote gegenüber Russland** für
- Eisen- und Stahlerzeugnisse (Art. 3g),
 - Luxusgüter (Art. 3i),
 - Holz, Zement und Kunststoffe (Art. 3i),
 - Kohle und andere fossile Brennstoffe (Art. 3j),

- Rohöl und Ölerzeugnisse (Art. 3m) sowie
- Gold (Artikel 30)
- **Einfuhr- und Beförderungsverbote gegenüber Belarus**
für
 - Erdölerzeugnisse,
 - Kaliumchlorid-Produkte,
 - Holzerzeugnisse,
 - Zementerzeugnisse,
 - Eisen- und Stahlerzeugnisse sowie
 - Kautschukerzeugnisse
- **Verbote** im Bereich **Verkehr** und **Logistik**:
 - Beförderungsverbot für russische und belarussische Kraftverkehrsunternehmen
 - Anlage- und Auslaufverbot für russischer Schiffe
 - Überflugverbot für russische Flugzeuge
- **Beschränkungen** des Zugangs zum **Kapitalmarkt**

Hinweis

Die genannten Verbote schließen Kauf, Verkauf, Lieferung und Verbringung sowie die Weitergabe relevanter Technologien, technische Unterstützung, Finanzhilfen und weitere zugehörige Dienstleistungen mit ein.

Eine große Erleichterung bei der Prüfung der Embargos ist, dass die Listung verbotener bzw. beschränkter Güter in vielen Fällen anhand der **Kombinierten Nomenklatur** (erste 8 Stellen der Zolltarifnummer) erfolgt. Die Vorsilbe „ex“ bedeutet in diesem Zusammenhang, dass sich die Maßnahmen nur auf bestimmte Güter der genannten Nummer beziehen.

KN-Code	Beschreibung
ex 2710 19 83	Hydrauliköle zur Verwendung in Fahrzeugen des Kapitels 88
2710 19 99	Andere Schmieröle und andere Öle zur Verwendung in der Luftfahrt
4011 30 00	Luftreifen aus Kautschuk, neu, von der für Luftfahrzeuge verwendeten Art
ex 6813 20 00	Bremsscheiben und Bremsklötze zur Verwendung in Luftfahrzeugen
6813 81 00	Bremsscheiben und Bremsklötze

Beispiel: Sämtliche Güter der Nummern 2710 19 99, 4011 30 00 und 6813 81 00 unterliegen den Beschränkungen. Güter der Nummer 2710 19 83 oder 6813 20 00 sind nur im Zusammenhang mit bestimmten Verwendungszwecken erfasst (Anhang XI Verordnung 833/2014).

Hinweis

Aufgrund der Relevanz der Zolltarifnummer für die Embargoprüfung muss sichergestellt werden, dass die korrekte Nummer verwendet wird. Im Zweifelsfall sollte eine verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA) beantragt werden.

Unbedingt zu beachten ist, dass die direkte oder mittelbare Weitergabe von Gütern an das russische oder belarussische Militär (und ggf. auch andere Staatsorgane) gemäß den Catch-all Klauseln der europäischen Exportkontrolle ebenfalls Beschränkungen unterliegt. Ebenso ist die Weitergabe von gelisteten Gütern auch an Akteure außerhalb Russlands bzw. Belarus verboten, wenn die Kenntnis vorliegt, dass diese für den Weiterverkauf an genannte Länder vorgesehen sind.

Beispiel 1: Ein Kunde in Kasachstan bestellt Güter, die vom Russlandembargo erfasst sind. Vor der Ausfuhr muss sichergestellt werden, dass der Endverbleib der Güter außerhalb Russlands liegt.

Beispiel 2: Ein Schwesterunternehmen in Russland bestellt Güter, die nicht vom Embargo erfasst sind. Vor der Ausfuhr muss sichergestellt werden, dass diese weder an sanktionierte Personen noch an militärische oder ggf. polizeiliche Einrichtungen weitergegeben werden.

Hinweis

Für den Nachweis des Endverbleibs können z.B. Endverbleibsdokumente verwendet werden.

Die Embargomaßnahmen gehen mit **Erfüllungsverboten** einher. Das bedeutet, dass auch laufende Aufträge und

Bestellungen nicht mehr erfüllt werden dürfen. Die Verbote treten in der Regel nicht direkt, sondern nach einer Übergangszeit in Kraft. Bis dahin können entsprechende Güter genehmigungspflichtig aufgrund von **Altvertragsregelungen** ausgeführt werden. Aktuell gelten Übergangsfristen u.a. für:

- Einfuhren von **Gütern des Anhang XVII Teil B** (Eisen- und Stahlerzeugnisse) bis zum 08.01.2023 für Verträge von vor dem 07.10.2022
- Einfuhren von **Gütern der Nummer 7207 12 10** (best. Halbzeug aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl) bis zu einem maximalen Gesamtvolumen von 3.747.905 t jeweils für die Zeiträume 07.10.2022 bis 30.09.2023 und 01.10.2023 bis 30.09.2024
- Einfuhren von **Gütern der Nummer 7207 11** (best. Halbzeug aus Eisen oder nichtlegiertem Stahl) bis zu einem maximalen Gesamtvolumen von 487.202 t jeweils für die Zeiträume 07.10.2022 bis 30.09.2023, 01.10.2023 bis 31.12.2023 und 01.01.2024 bis 31.03.2024
- Einfuhr von Eisen- und Stahlerzeugnissen, die im Drittland unter Verwendung von **russischen Vormaterialien** der Nummer **7207 11** oder **7207 12 10** verarbeitet wurden bis zum 30.09.2023 sowie zum 01.10.2024 für Vormaterialien der Nummer 7207 12 10
- Einfuhren von **Gütern des Anhangs XXI Teil B** (Luxusgüter) bis zum 08.01.2023 für Verträge von vor dem 07.10.2022

- Ausfuhren von **Gütern des Anhangs XXIII** (Industriegüter) mit der Nummer 2701 bis 2704 (Kohle, Torf und Koks) bis zum 08.01.2023 für Verträge von vor dem 07.10.2022
- Einfuhr bestimmter **Rohölerzeugnisse des Anhangs XXV** bis zum 05.02.2023
- Dienstleistungen im Zusammenhang mit der **Beförderung vom bestimmten Ölerzeugnissen** bis zum 05.02.2023

3.1.3.2 Personenbezogene Sanktionslisten erheblich erweitert

Im Rahmen der von der EU beschlossenen Sanktionspakete wurde auch die Liste von Personen, über die ein Bereitstellungsverbot verhängt wurde, erheblich erweitert. Sanktionierten Personen (wozu natürliche wie juristische Personen gehören) dürfen bis auf wenige Ausnahmen keinerlei Güter oder Wertmittel zur Verfügung gestellt werden.

Insgesamt wurden 116 Organisationen und mehr als 1.000 Einzelpersonen in die Liste aufgenommen, darunter diverse hochrangige russische Oligarchen.

Dringend zu beachten ist das **mittelbare Bereitstellungsverbot**, nach welchem Unternehmen und Organisationen, die sich zu mindestens 50 Prozent im Besitz einer sanktionierten Person befinden, ebenfalls wie eine sanktionierte Person zu behandeln sind (für die wiederum auch das mittelbare Bereitstellungsverbot gilt). Insbesondere im Hinblick auf Russland ist dies von höchst-

ter Relevanz, da sich viele der größten Unternehmensgruppen des Landes in den Händen von sanktionierten Personen befinden.

Abgesehen von Russland und Belarus gab es im Jahr 2022 kleinere Änderungen der Sanktionslisten für Bosnien/Herzegowina, Demokratische Republik Kongo, Iran, Irak, Libyen, Nordkorea, Südsudan, Syrien, Tunesien, Ukraine und ISIS.

3.1.3.3 Neue Ausfuhrkodierungen Ukraine/Russland/Belarus

Um die Vielzahl an neuen Verfahren und Situationen aufgrund der Sanktionspakete und Hilfsleistungen für die Ukraine abbilden zu können, wurde eine Reihe an neuen ATLAS-Codierungen geschaffen oder geändert:

Warenverkehr mit Belarus

Y813: „Die zur Ausfuhr bestimmten Banknoten unterliegen nicht dem Ausfuhrverbot gemäß Art. 1za Abs. 1 VO (EG) Nr. 765/2006.“

Y814: „Die zur Ausfuhr bestimmten auf Euro laufenden Banknoten unterliegen gemäß Art. 1za Abs. 2 VO (EG) Nr. 765/2006 nicht dem Ausfuhrverbot gemäß Art. 1za Abs. 1 VO (EG) Nr. 765/2006.“

Warenverkehr mit Russland

Y810: „Die zur Ausfuhr bestimmten Banknoten unterliegen nicht dem Ausfuhrverbot gemäß Artikel 5i Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Y812: „Die zur Ausfuhr bestimmten Banknoten unterliegen gemäß Artikel 5i Abs. 2 VO (EU) Nr. 833/2014 nicht dem Ausfuhrverbot des Artikel 5i Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Y815: „Die Güter und Technologien unterliegen nicht dem Ausfuhrverbot gemäß Art. 3f Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Y816: „Genehmigungsfreie Ausnahme gemäß Art. 3f Abs. 3 bzw. genehmigungsfreie Ausnahme gemäß Art. 3f Abs. 4 vom Verbot der Ausfuhr von Anhang-XVI-Gütern nach Art. 3f Abs. 1 der VO (EU) Nr. 833/2014.“

Die Ausnahmetatbestände beinhalten Güter zur humanitären Hilfe sowie der nichtmilitärischen maritimen Sicherheit.

Y818: „Genehmigungsfreie Ausnahme gemäß Artikel 3 Abs. 3 vom Verbot der Ausfuhr von Anhang II-Gütern nach Artikel 3 Abs. 1 der VO (EU) Nr. 833/2014.“

Die Ausnahmen beziehen sich u.a. auf bestimmte Güter zum Transport von Erdöl sowie zum Katastrophenschutz.

Y821: „Die Güter unterliegen nicht dem Ausfuhrverbot gemäß Artikel 3h Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Y822: „Genehmigungsfreie Ausnahme gemäß Artikel 3h Abs. 2 bzw. Artikel 3h Abs. 3 vom Verbot der Ausfuhr von Anhang XVIII-Gütern nach Artikel 3h Abs. 1 der VO (EU) Nr. 833/2014.“

Die Ausnahmen beziehen sich auf Güter von geringem Wert sowie zur Tätigkeit diplomatischer bzw. konsularischer Missionen.

Y833: „Genehmigungsfreie Ausnahme gemäß Artikel 3k Abs. 4 vom Verbot der Ausfuhr von Anhang XXIII-Gütern nach Artikel 3k Abs. 1 der VO (EU) Nr. 833/2014.“

Ausgenommen sind Güter zur Tätigkeit diplomatischer bzw. konsularischer Missionen.

Y846: „Die Güter unterliegen nicht dem Ausfuhrverbot gemäß Artikel 2aa Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Y847: „Die zur Ausfuhr bestimmten Güter und Technologien unterliegen nicht dem Ausfuhrverbot gemäß Artikel 3c Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Y939: „Waren, die keinen Einschränkungen nach der VO (EU) Nr. 833/2014 unterliegen“

Diese Codierung betrifft Einschränkungen des Art. 3 VO (EU) Nr. 833/2014 in Verbindung mit Anhang II.

Y987: „Genehmigungspflichtige Ausnahme gemäß Art. 2 Abs. 3 vom Verbot der Ausfuhr von Dual-Use-Gütern nach Art. 2 Abs. 1 bzw. genehmigungsfreie Ausnahme gemäß Art. 2a Abs. 3 vom Verbot der Ausfuhr von Anhang-VII-Gütern nach Art. 2a Abs. 1 der VO (EU) Nr. 833/2014“

Die o.g. Ausnahmeregelungen betreffen u.a. Ausfuhren zu humanitären oder medizinischen Zwecken, Softwareaktualisierungen, vorübergehende Ausfuhren zur

Verwendung durch Nachrichtenmedien sowie persönliches Reisegepäck. Der Ausnahmetatbestand ist ergänzend glaubhaft zu machen.

Y990: „Genehmigungspflichtige Ausnahmetatbestände gemäß Art. 2 Abs. 4, Art. 2a Abs. 4 und Art. 2b Abs. 1 von Ausfuhrverboten nach Art. 2 Abs. 1 und Art. 2a Abs. 1 der VO (EU) Nr. 833/2014.“

Die Ausnahmetatbestände beinhalten zwischenstaatliche Kooperationen u.a. für die Luft- und Raumfahrt, zivile Kernenergie oder maritime Sicherheit.

Y992: „Genehmigungspflichtige Ausnahme vom Verbot der Ausfuhr der in Anhang X ausgeführten Güter und Technologien gemäß Art. 3b Abs. 4 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Die Ausnahmeregelung bezieht sich auf Güter zum Katastrophenschutz.

Y995: „Die Güter und Technologien unterliegen nicht den Ausfuhrverboten gemäß Art. 2 Abs. 1 bzw. Art. 2a Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Y996: „Die Güter und Technologien unterliegen nicht den Ausfuhrverboten gemäß Art. 3b Abs. 1 VO (EU) Nr. 833/2014.“

Warenverkehr mit der Ukraine

Y984: „Die zur Ausfuhr bestimmten Waren sind nicht für die Regionen Cherson, Donezk, Luhansk und Saporischja bestimmt.“

3.1.3.4 Strengere Kontrollen durch deutsche Zollbehörden

Aufgrund einer zunehmenden Zahl an Verstößen gegen das Russlandembargo wurden die Kontrollen durch die deutschen Zollbehörden seit der zweiten Hälfte des Jahres 2022 verschärft. Bei Ausfuhren nach Russland, Belarus sowie in benachbarte oder assoziierte Staaten ist für Unternehmen daher mit häufigeren Nachfragen oder weiteren Auflagen wie der Vorlage eines Nullbescheids zu rechnen. Eventuelle Lieferverzögerungen sollten eingeplant werden, zumal sich Genehmigungsanträge aufgrund der aktuell hohen Auslastung des BAFA über mehrere Monate hinweg ziehen können.

3.1.3.5 Eckpunkte des Rüstungsexportkontrollgesetzes veröffentlicht

Im Koalitionsvertrag zwischen SPD, FDP und den Grünen wurde vereinbart, ein neues Gesetz über die Ausfuhr von Rüstungsgütern zu erarbeiten. Darin soll die restriktive Rüstungsexportkontrollpolitik Deutschlands erstmalig festgeschrieben werden.

Über das Jahr 2022 hinweg wurden Fachgespräche mit Stakeholdern aus Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft durchgeführt und Vorschläge für einen gesetzlichen Rahmen des geplanten Rüstungsexportkontrollgesetzes (REKG) gesammelt. Am 14. Oktober veröffentlichte das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz einen Eckpunkteentwurf. Dieser enthält folgende Vorschläge:

- Schaffung eines **verbindlichen Kriterienkatalogs** für Rüstungsexportentscheidungen
- Berücksichtigung der **Menschenrechtslage** im Empfängerland als Entscheidungskriterium
- Schaffung einer **EU-Rüstungsexportverordnung**
- **Privilegierung** NATO-gleichgestellter Länder bei Rüstungsexportentscheidungen
- Erhöhung der Transparenz durch **Veröffentlichung von Genehmigungsdaten**
- Ausweitung von **Post-Shipment-Kontrollen (PSK)** auf alle Kriegs- und Schusswaffen, die staatlichen Akteuren geliefert wurden. Möglichkeit für das BAFA, PSK im Einzelfall als Kriterium für Ausfuhrgenehmigungen einzufordern.
- Schaffung einer **zentralen Meldestelle** beim BAFA für Hinweise zu unbefugt weitergeleiteten oder abhandengekommenen Waffen
- Möglichkeit für durch Exportkontrollpflichtverstöße Geschädigte, als zivilrechtlicher Nebenkläger aufzutreten
- Abschaffung der **zweifachen Genehmigungserfordernis** für Kriegswaffen
- Einstufung von Ausführern als „unzuverlässig“ auch bei **Korruptionsdelikten** ohne klaren Zusammenhang mit Rüstungsgütern

- Erweiterung des BAFA durch Personal und Sachmittel zur Verfahrensbeschleunigung

Im weiteren Verfahren können Stakeholder bis Ende November 2022 ihre Standpunkte zu dem vorgeschlagenen Entwurf einreichen, zudem sind weitere Fachgespräche in Planung. Nach deren Abschluss wird auf Grundlage der abgestimmten Eckpunkte wahrscheinlich im Jahr 2023 ein Gesetzesentwurf erarbeitet.

3.1.3.6 Änderungen der Allgemeine Genehmigungen

Alle Allgemeinen Genehmigungen des BAFA wurden im Laufe des Jahres 2022 verlängert und sind bis zum 31.03.2023 gültig (mit Ausnahme der AGG Nr. 28, die bereits bis zu diesem Datum gültig war, und der neuen AGG Nr. 32, s.u.). Inhaltlich ergeben sich folgende Änderungen:

- AGG Nr. 18 („Bekleidung und Ausrüstung mit Signatur-Unterdrückung“): Aufnahme der Ukraine in den Kreis der begünstigten Länder
- AGG Nr. 19 („Geländegängige Fahrzeuge“): Streichung von Ägypten, Äthiopien, China (inkl. Hong Kong), Marokko, Mosambik, Ruanda, Sierra Leone, Thailand, Türkei und Usbekistan aus dem Kreis der begünstigten Länder
- AGG Nr. 23 („Wiederausfuhr“): Streichung von China (inkl. Hong Kong), Ruanda und Sierra Leone sowie Aufnahme der Ukraine in den Kreis der begünstigten Länder

- AGG Nr. 25 („Ausfuhr und Verbringung von Rüstungsgütern in bestimmten Fallgruppen“): Aufnahme der Ukraine in den Kreis der begünstigten Länder

Das Vereinigte Königreich wurde in die Europäische AGG EU001 aufgenommen. Die übergangsweise geschaffene AGG Nr. 15 („Brexit“) mit gleichem Inhalt wird daher voraussichtlich nicht über den 31.03.2023 hinaus verlängert werden.

Im April 2022 wurde die neue nationale Allgemeine Genehmigung Nr. 32 („Schutzausrüstung Ukraine“) veröffentlicht. Diese kann bei Ausfuhren von Gütern in die Ukraine genutzt werden, die wie folgt erfasst sind:

- Ausfuhrliste Teil I Abs. A: Nummer 0007f bis 0007i sowie 0013
- Anhang I Dual-Use-Verordnung: Nummer 1A004, 1A005, 6A003b4, 5A002a2, 5A001h und 5D002c1

Die AGG Nr. 32 gilt befristet bis zum 31.12.2022, eine Verlängerung ist wahrscheinlich. Sie ist nicht gültig für Ausfuhren in die Regionen Donezk, Luhansk, Krim und Sewastopol. Für die ATLAS-Ausfuhr ist die Codierung „3LLC/A32“ anzugeben.

Als Teil der Sanktionspakete wurde Russland aus der Liste der begünstigten Länder folgender AGGs gestrichen:

- EU003 („Wiederausfuhr von Gütern nach Instandsetzung oder Ersatz in der EU“)

- EU004 („Ausfuhr von Gütern für Messen oder Ausstellungen“)
- EU005 („Ausfuhr von Telekommunikationseinrichtungen“)

Hinweis

Zur Prüfung, ob eine AGG genutzt werden kann, eignet sich das Tool „AGG-Finder“ des BAFA.

3.2 Importbestimmungen

Bei der Einfuhr von Waren in die europäische Union sind die Sicherheit der Lieferketten und die Abwendung einer durch die Energiekrise drohenden Rezession aktuell die bestimmenden Themen. Zudem wurden, wie im vorherigen Abschnitt genauer beschrieben, massive Einfuhrverbote für viele russische und belarussische Waren verhängt sowie die Verhandlungen über Freihandelsabkommen intensiviert.

Die europäischen Systeme der Allgemeinen Präferenzen und Autonomen Zollaussetzungen/Zollkontingente, die insbesondere der Förderung des Imports von Rohstoffen, Lebensmitteln und Halbprodukten dienen, werden im kommenden Jahr einige Änderungen erfahren. Gleiches gilt für Anti-Dumping-Maßnahmen zum Schutz der europäischen Produktion, die allem voran Importe aus Asien betreffen werden.

Die Digitalisierung von Zollprozessen schreitet zudem mit der endgültigen Abschaffung des Einheitspapiers für die meisten Einfuhrzollanmeldungen langsam; aber ste-

tig voran. Insbesondere im Handel mit der Schweiz können sich dadurch Änderungen in der Logistik ergeben, auf die Unternehmen sich entsprechend vorbereiten sollten.

3.2.1 Verpflichtung zur elektronischen Einfuhrzollanmeldung

Zum Jahreswechsel läuft die Übergangsfrist zur Nutzung des Einheitspapiers für Einfuhrzollanmeldungen aus. Somit können ab dem 01.01.2023 Standard-Zollanmeldungen, vereinfachte Zollanmeldungen, Gestellungsmittelungen sowie Anmeldungen zur vorübergehenden Verwahrung nur noch elektronisch abgegeben werden. In Deutschland ist dafür das IT-Verfahren ATLAS zu verwenden. Für deutsche Unternehmen betrifft das Ende des Einheitspapiers insbesondere den Warenverkehr mit der Schweiz. Eine Abstimmung mit Speditionen und Zolldienstleistern wird daher angeraten.

Nicht betroffen ist der Reiseverkehr, in dem die Nutzung des Einheitspapiers weiterhin möglich bleibt. Gleiches gilt für die Ausnahmeregelung zur Anmeldung in Papierform bei einem Ausfall von ATLAS. Darüber hinaus gibt es weiterhin Verfahren, in denen die Umstellung auf die elektronische Anmeldung noch nicht abgeschlossen ist und das Einheitspapier weiterhin verwendet werden kann. Dazu zählen:

Verfahrenscode	Verfahren
46	Einfuhr von im Rahmen einer passiven Veredelung aus den Ersatzwaren hergestellten Veredelungserzeugnissen vor der Ausfuhr der Waren, die sie ersetzen

48	Gleichzeitige Überlassung von Ersatzzeugnissen zum zoll- und steuerrechtlich freien Verkehr im Rahmen der passiven Veredelung vor Ausfuhr der schadhafte Waren
53	Überführung in die Vorübergehende Verwendung
68	Wiedereinfuhr mit gleichzeitiger Überlassung zum zoll- und teilweise steuerrechtlich freien Verkehr und Überführung in ein anderes Lagerverfahren als das Zolllagerverfahren
76	Überführung von Unionswaren in das Zolllagerverfahren gemäß Art. 237 Abs. 2 UZK
95	Überführung von Unionswaren in ein anderes Lagerverfahren als das Zolllagerverfahren, bei dem weder die Umsatzsteuer noch, falls zutreffend, Verbrauchsteuern entrichtet werden
96	Überführung von Unionswaren in ein anderes Lagerverfahren als das Zolllagerverfahren, bei dem die Umsatzsteuer oder, falls zutreffend, die Verbrauchsteuern entrichtet werden und die Zahlung der jeweils anderen Steuer ausgesetzt ist
99	Überführung in die Truppenverwendung

3.2.2 Änderungen Allgemeiner Präferenzen

Das Schema Allgemeiner Präferenzen (APS) ist ein autonomes Instrument der Europäischen Union zur Förderung von Entwicklungsländern. Im Rahmen der APS

werden einseitige Zollpräferenzen bei der Einfuhr der meisten Waren in der EU eingeräumt. Es besteht aus folgenden Regelungen:

- Allgemeine Präferenzregelung (APS)
- Sonderregeln zur Förderung nachhaltiger Entwicklung und guter Regierungsführung (APS+)
- Zollfreiheit für alle Waren außer Waffen (EBA – „Everything but arms“) für die Gruppe der am wenigsten entwickelten Länder (LDC)

Zur Vereinfachung der Einfuhr sind die geförderten Länder angehalten, das Verfahren des Registrierten Ausführers (REX) zu implementieren.

Die ASP-Verordnung stammt aus dem Jahr 2012 und sollte für zehn Jahre gültig sein. Da die Neuverhandlungen am Ende der Laufzeit Mitte des Jahres 2022 noch nicht abgeschlossen waren, wurde diese bis zum 30. Juni 2023 verändert.

Die Zollaussetzungen werden jährlich überprüft und angepasst. Die Einfuhren einer ASP-begünstigten Warengruppe dürfen dabei pro Land maximal einen bestimmten Prozentsatz (i.d.R. 17,5 Prozent) des insgesamt begünstigten Einfuhrvolumens dieser Warengruppe in die EU betragen. Wird der Grenzwert drei Jahre in Folge überschritten, werden die Präferenzen ausgesetzt.

Folgende Änderungen haben sich im Schema Allgemeiner Präferenzen ergeben:

- Seit dem 05.09.2022 ist das REX-Verfahren für die Nutzung der ASP mit der Demokratischen Republik Kongo möglich.
- Ab dem 01.01.2023 werden die Präferenzen für bestimmte Produkte aus Indien, Indonesien und Kenia für ein Jahr ausgesetzt (siehe Tabelle).

Ausgesetzte APS-Präferenzen für das Jahr 2023

Land	APS	Warenbezeichnung
Indien	S-6a	Anorganische und organische chemische Erzeugnisse
	S-7a	Kunststoffe und Waren daraus
	S-8b	Lederwaren; Pelzfelle und künstliches Pelzwerk
	S-11a	Spinnstoffe
	S-13	Waren aus Stein, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; keramische Waren; Glas und Glaswaren
	S-14	Perlen und Edelmetalle
	S-15a	Eisen, Stahl und Waren aus Eisen und Stahl
	S-15b	Unedle Metalle (ausg. Eisen und Stahl), Waren aus unedlen Metallen (ausg. Waren aus Eisen und Stahl)
	S-16	Maschinen, Apparate und mechanische Geräte; Elektrische Maschinen, Apparate, Geräte und andere elektronische Waren, Teile davon
	S-17a	Schienenfahrzeuge
Indonesien	S-1a	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs, ausgenommen Fisch
	S-3	Tierische und pflanzliche Fette und Öle, Wachse
	S-5	Mineralische Stoffe
	S-9a	Holz und Holzwaren, Holzkohle
Kenia	S-2a	Lebende Pflanzen und Waren des Blumenhandels

3.2.3 Anti-Dumping-Maßnahmen

Zum Schutz der europäischen Wirtschaft hat die EU eine Reihe an Maßnahmen erlassen, um die Einfuhr von Dumpingwaren oder anderweitig subventionierten Produkten durch zusätzliche Abgaben (Zölle) zu verteuern. Im üblichen Sprachgebrauch werden diese Maßnahmen **Anti-Dumping- bzw. Ausgleichszölle** genannt. Sie werden üblicherweise über einen Zeitraum von fünf Jahren verhängt und können nach Ablauf dieser Frist verlängert werden.

Folgende Maßnahmen werden im kommenden Jahr eingeführt:

Ursprungsland	Ware	KN-Code	Höhe & Anwendungsbereich	Einführung
VR China	Fässer aus nichtrostendem Stahl, nachfüllbar	ex 7310 10 00 ex 7310 29 90	Noch nicht festgesetzt	Bis 13.12.2022, spätestens 13.01.2023
VR China	Garne aus Polyester, hochfest	ex 5402 20 00	Höhe noch nicht festgesetzt Beschränkt auf: Zhejiang Hailide New Material Co. Ltd	Bis 30.01.2023, spätestens 02.03.2023
VR China	Wulstflachprofile (Wulstflachstahl)	ex 7216 50 91	Noch nicht festgesetzt	Bis 15.06.2023, spätestens 15.07.2023

Indien	Keramikfliesen	6907 21 00 6907 22 00 6907 23 00 6907 30 00 6907 40 00	Noch nicht festgesetzt	Spätestens 13.01.2023
Marokko	Kraftfahrzeugräder aus Aluminium	8701 bis 8705 ex 8708 70 10 ex 8708 70 50	16,5 % Allgemein 8 % für HANDS 8 S.A.	Spätestens 15.01.2023
Türkei	Keramikfliesen	6907 21 00 6907 22 00 6907 23 00 6907 30 00 6907 40 00	Noch nicht festgesetzt	Spätestens 13.01.2023
Türkei	Wulstflachprofile (Wulstflachstahl)	ex 7216 50 91	Noch nicht festgesetzt	Bis 15.06.2023, spätestens 15.07.2023

Maßnahmen die im kommenden Jahr voraussichtlich auslaufen werden (Verlängerung vorbehalten) finden Sie online unter:

<https://www.mwm-medien.de/fb-23-tabelle>



3.2.4 Neue „Runden“ für Autonome Zollaussetzungen und -kontingente 2023

Die Europäische Kommission hat im Oktober 2022 die Mitteilung veröffentlicht, dass alle Anträge auf Zollaussetzungen und -kontingente für die Runde im Juli 2023 übermittelt wurden. Einwände können bis zum 16. Dezember 2022 eingereicht werden.

Autonome Zollaussetzungen/Zollkontingente (AZZ) können von Wirtschaftsbeteiligten in der EU beantragt werden. Diese dienen vor allem dazu, Unternehmen den Zugang zu Rohstoffen, Teilen und Halbzeugen für die weitere Produktion zu ermöglichen und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Auf Fertigprodukte werden keine Zollvorteile gewährt, Gleiches gilt für Waren aus Ländern des ASP. Mengenmäßig begrenzte Erleichterungen werden *Zollkontingente* genannt, unbegrenzte *Zollaussetzungen*.

Änderungen der AZZ werden halbjährlich in sog. „Runden“ implementiert, jeweils zum 01. Januar und 01. Juli des Jahres.

Neuanträge benötigen etwa ein Jahr Vorlaufzeit und müssen bis jeweils Ende Januar bzw. Ende Juli eingereicht werden.

Die aktuelle deutsche Antragsliste für das Jahr 2023 kann auf der Website des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz unter dem Suchbegriff „Liste ZA/ZK“ abgerufen werden.

Hinweis

Aktuell gültige Zollaussetzungen können in der (regelmäßig aktualisierten) Verordnung (EU) Nr. 2021/2278 eingesehen werden, Zollkontingente unter der Nr. 2021/2283.

Die Datenbank der Europäischen Kommission bietet zudem eine Suchfunktion anhand der Zolltarifnummer: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/susp/susp_home.jsp?Lang=de

3.3 Zollbestimmungen

Im Bereich der europäischen Zollbestimmungen sind die letzten Jahre von der bis dato noch nicht vollständig abgeschlossenen Umsetzung des **Unionszollkodex** geprägt. Mittlerweile wurde von der EU ein großer Nachholbedarf identifiziert – sowohl im Gesetzeswerk selbst als auch insbesondere bei der **Digitalisierung**. Neben der geplanten Neuauflage des UZK zielt ein großer Teil der für die kommenden Jahre geplanten Maßnahmen daher auf die Schaffung von digitalen Angeboten für die Zollabwicklung und die schrittweise Ablösung der Papierformulare durch den elektronischen Datenaustausch ab.

3.3.1 Reform des Unionszollkodex – Kernthemen festgelegt

Der Unionszollkodex (UZK) ist die zentrale Verordnung des europäischen Zollrechts und stellt einen umfassenden Rahmen für die Bestimmungen, Vorschriften und Verfahren der Zollunion dar. Darüber hinaus regelt er durch die Verbote und Beschränkungen (VuB) auch Themen wie Produktsicherheit sowie Umwelt-, Gesundheits- und Verbraucherschutz.

Der UZK ist im Jahr 2016 vollständig in Kraft getreten und seitdem bereits mehrfach geändert und ergänzt worden. Die Ziele der Verordnung sind:

- Vereinfachung der Zollvorschriften, -prozesse und -verfahren
- Stärkung der Rechtssicherheit
- Digitalisierung der Zollabwicklung
- Harmonisierung der nationalen Zollbehörden

Die Umsetzung der Vorschriften des UZK erfolgt durch die nationalen Zollbehörden der EU-Mitgliedstaaten. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre haben dabei gezeigt, dass bei vielen Verfahren und Regelungen sowohl Verzögerungen und Schwierigkeiten bei der Umsetzung (insbesondere bei der Digitalisierung) als auch vermehrt Ungleichheiten zwischen den Mitgliedstaaten aufgetreten sind. Zusätzlich zu diesen administrativen Problemen haben der Brexit, die Corona-Pandemie und zuletzt der russische Angriff auf die Ukraine die europäische Zollpolitik vor wachsende Herausforderungen gestellt. Im Jahr 2021 wurde von der EU daher eine Reform des UZK angestoßen. Diese soll ein einheitlich geschlossenes Vorgehen der Zollunion ermöglichen, den Handel durch Vereinfachung der Zollabwicklung stärken und europäische Bürger wie Unternehmen vor dem Inverkehrbringen schädlicher oder illegaler Waren schützen.

Der erste Schritt zur Reform war die Konsultation von Zollämtern und Wirtschaftsbeteiligten Ende des Jahres 2021. Die Ergebnisse wurden Mitte des Jahres 2022

veröffentlicht und konnten bis in den September durch Stellungnahmen ergänzt werden. Nach aktuellem Stand hat die Europäische Kommission mehrere Kernthemen festgelegt, die in der Reform behandelt werden sollen. Dazu zählen:

- **Zollrechtliche Entscheidungen:** Harmonisierung und möglicher Abbau von nationalen Parallelsystemen im Zollentscheidungssystem
- **Vereinfachungen:** Adressierung der zusätzlichen Belastung für Unternehmen durch die erforderlichen Bewilligungen für Vereinfachungen
- **Rechtssicherheit:** Klärung von Lücken oder Ungeheimheiten in verschiedenen Rechtsbereichen, u.a. Sicherheitsleistungen, AOE-Monitoring und Bewilligung der Eigenkontrolle
- **AEO:** Potenziell weitere Vereinfachungen und Erleichterungen für zuverlässige Wirtschaftsbeteiligte
- **Sicherheitsleistungen:** Einsparpotenziale durch harmonisierte Überwachung des Referenzbetrags von Sicherheitsleistungen
- **Risikomanagement:** Verbesserung der Koordinierung zwischen den Zoll- und sonstigen Behörden im Bereich Verbote und Beschränkungen
- **E-Commerce:** Verbesserung der Koordinierung zwischen Zoll- und Steuerbehörden; Adressierung des Problems strikter Datenschutzregeln
- **Integration einer grünen Agenda**

Im weiteren Verlauf soll bis zum Ende des Jahres 2022 ein Gesamtbericht über die Konsultation und die Stellungnahmen vorgelegt werden. Auf diesem wird der kommende Gesetzesentwurf für die geplante Reform des UZK aufbauen.

3.3.2 Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr: Abschluss der Phase I im Jahr 2023

Die Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr (Centralised clearance import, CCI) ist ein Verfahren, das den mitgliedstaatenübergreifenden Import von Waren in die EU vereinfachen soll. Es ermöglicht die Abgabe einer Zollanmeldung im Inland, auch wenn die Ware in einem anderen Mitgliedstaat gestellt und in die Vorübergehende Verwahrung überführt wird. Dadurch können Unternehmen ihre Importzollanmeldungen zentralisieren.

Beispiel: Ein deutsches Unternehmen führt Waren über eine französische Zollstelle ein. Durch das CCI-Verfahren kann die Zollanmeldung in Deutschland abgegeben werden.

Die Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr sollte ursprünglich bis Ende 2020 EU-weit implementiert werden. Diese Frist konnte allerdings nicht eingehalten werden und wurde bis 2025 verlängert. Der Grund für die Verzögerung ist der schleppende Aufbau der digitalen Infrastruktur und Kommunikationswege in den Mitgliedstaaten, die für die automatische Abwicklung unabdingbar sind. Aktuell erfolgt der Datenaustausch in vielen Fällen noch manuell durch Zollbeamte.

Im Rahmen des Arbeitsprogramms zur Umsetzung des Zollcodex wurde die Implementierung des CCI in zwei Phasen unterteilt:

Phase I begann im März 2022 und soll bis Ende 2023 abgeschlossen sein (in Deutschland bereits erfolgt). Sie sieht die Inbetriebnahme der Zentralen Zollabwicklung bei der Einfuhr für alle Waren vor, mit Ausnahme von

- verbrauchsteuerpflichtigen Waren und
- Waren, die gemeinsamen agrarpolitischen Maßnahmen unterliegen.

Die CCI-Einfuhr ist sowohl bei Standard- als auch vereinfachten Zollanmeldungen/Anschreiben nutzbar. Wie bei allen mitgliedstaatenübergreifenden Verfahren ist eine Bewilligung über das EU-Trader-Portal notwendig.

Im Rahmen der Phase I soll die Nutzung des Verfahrens für folgende Zollverfahren ermöglicht werden:

- Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr
- Zolllagerverfahren
- Aktive Veredelung
- Endverwendung
- vorübergehende Verwendung

Nach Abschluss der Phase I sieht die Phase II die Ausweitung auf sämtliche Waren und Zollverfahren sowie

eine Kombination mit dem Anschreibeverfahren vor. Sie ist für den Zeitraum zwischen Oktober 2023 und Juni 2025 vorgesehen.

3.3.3 Geplante Einführung der Verbindlichen Zollwertauskunft

Die Europäische Union sieht vor, Entscheidungen über Verbindliche Zollwertauskünfte (vZWAs) in die europäischen Zollvorschriften aufzunehmen.

Der **Zollwert** ist ein wesentlicher Bestandteil der Zollanmeldung, da sowohl die Zollabgaben als auch die zu entrichtende Einfuhrumsatzsteuer von ihm abhängig sind. In der Praxis sind Fehler oder Unklarheiten bei der Zollwertermittlung eines der häufigsten Probleme bei der Einfuhrabwicklung: Zum einen sind die Ermittlung und Bewertung aller wertändernden Tatbestände komplexe Unterfangen. Zum anderen liegt die genaue Ausgestaltung der Zollabwicklung trotz Harmonisierungsbestrebungen weiterhin im Ermessen der jeweiligen EU-Mitgliedstaaten. Dadurch können sich die behördlichen Praktiken bei der Ermittlung des Zollwerts von Land zu Land unterscheiden, was insbesondere bei schwierigeren Fällen zusätzlich problematisch ist.

Mit der geplanten Verbindlichen Zollwertauskunft sollen Wirtschaftsbeteiligte in die Lage versetzt werden, rechtsverbindliche Vorabauskünfte über den Zollwert ihrer Waren zu beantragen. Dadurch sollen Rechtssicherheit und Transparenz gewährleistet werden. Durch den Austausch von Daten könnte sich das Vorhaben zudem positiv auf die Harmonisierung zwischen den europäischen Zollbehörden und (durch schnellere Abwicklung

komplizierter Verfahren) die Wirtschaftlichkeit des Binnenmarkts an sich auswirken.

Der Unionszollkodex beinhaltet bereits einen Artikel (Nr. 35 UZK) über die Verbindliche Zollwertauskunft. Zur Einführung bedarf es allerdings noch eines Rechtsaktes der Kommission. Dieser ist nach aktuellem Stand bereits entworfen und beinhaltet auch weitere Änderungen der Zollformalitäten, insbesondere bezüglich der Rücksendung von Leerverpackungen. Die Annahme durch die Kommission war für das Jahr 2022 angesetzt, ist zum Zeitpunkt des Verfassens jedoch noch nicht erfolgt.

3.3.4 Vorlage digitaler Transportdokumente ab 2024 EU-weit möglich

Die Digitalisierungsstrategie der EU sieht die möglichst vollständig digitale Abwicklung des Informationsaustausches zwischen Behörden und Wirtschaftsbeteiligten bis 2030 vor. Ein Schritt in diese Richtung ist die 2021 beschlossene Verordnung zu **elektronischen Frachtbriefen** (engl. Electronic Freight Transport Information – eFTI).

Die „eFTI-Verordnung“ 2020/1056 sieht vor, dass bis zum 21. August 2024 alle europäischen Behörden „Datenelemente zum Austausch gesetzlich vorgeschriebener Informationen“ anstelle von Papieren akzeptieren. Dadurch soll das hohe Papieraufkommen in der Logistik reduziert werden. Gemäß der o.g. Formulierung bezieht sich die Verordnung sowohl auf die digitale Version von Frachtbriefen, Ursprungszeugnissen o.Ä. als auch auf weitere, nicht formularbasierte Informationen.

Die Anwendung der digitalen Kommunikationsmöglichkeiten ist für Unternehmen zunächst nicht verpflichtend, sondern soll eine universelle Option darstellen. Die Abgabe von Dokumenten und Informationen in Papierform bleibt bis aufs Weitere möglich.

Zur digitalen Darstellung von CMR-Frachtbriefen (eCMR) wurde bereits 2008 ein Zusatzprotokoll zum CMR-Übereinkommen beschlossen, das in Deutschland Mitte 2022 ratifiziert wurde. Darin sind die Rahmenbedingungen für die Nutzung von eCMRs festgelegt. Da es aktuell noch keinen Standard für digitale Frachtbriefe gibt, haben Unternehmen einige Gestaltungsspielräume, z.B. beim Dateiformat. Zu beachten ist, dass die Nutzung von eCMRs gemäß dem Zusatzprotokoll zwischen allen Beteiligten (Versender, Frachtführer und Empfänger) entweder im Vertrag oder den AGBs festgehalten werden muss.

3.3.5 ATLAS 10.1 und AES 3.0

Das Automated Export System (AES) ist ein EU-weit einheitliches Softwaresystem zur Abgabe und Verarbeitung von Ausfuhranmeldungen. Darauf aufbauend verwenden die Zollbehörden der einzelnen Mitgliedstaaten eigene EDV-Systeme, durch die alle Zollvorgänge abgefertigt und überwacht werden können. In Deutschland ist dies ATLAS.

Im Jahr 2021 wurde das AES von Version 2.4 auf Version 3.0 umgestellt. Dadurch ergab sich eine Reihe an Änderungen, u.a.:

- Änderung des Aufbaus der MRN; Erstellung der MRN bereits zum Zeitpunkt der Annahme
- Identifizierung von Ausfuhrvorgängen anhand der LRN (Local Reference Number) anstatt der Arbeitsnummer
- neue Beteiligte:
 - außenwirtschaftsrechtlicher Ausführer
 - Versender
 - Beförderer
 - Lieferketten-Beteiligter
- neue Systematik für die Art der Ausfuhranmeldung anhand einer Zahlenreihe:
 1. Zeitpunkt der Abgabe der Anmeldung (0=vorab, 1=nachträglich, 2=gesammelt)
 2. Grund (0=ohne, 1=Korrektur, 2=Notfallverfahren, 3=Carnet-ATA)
 3. Art der Passiven Veredelung (0=keine, 1=zollrechtliche, 2=wirtschaftliche)
 4. Art der PV-Bewilligung (0=keine, 1=OPO-PV, 2=Antrag auf vereinfachte Bewilligung)
 5. Art der bewilligten Vereinfachung (0=keine, 1=SDE)

6. Ort der Gestellung (0=keiner, 1=Ausfuhrzollstelle, 2= § 12 (4) AWW, 3=SDE-Bewilligung, 4=CCL-Bewilligung, 9=Ausgangszollstelle)

7. Umfang der Anmeldung (Vereinfachung) (0=Standard-Ausfuhranmeldung, 1=vereinfachte Ausfuhranmeldung)

8. Sonderfall (0=keiner, 1=geringwertig, 2=begründet)

- Anmeldung von Unterlagen auf Kopf- und Positionsebene möglich
- Anmeldungen im EDIFACT-Format nicht mehr möglich (zugunsten von XML)

Für die Umstellung auf AES 3.0 ist eine Übergangszeit bis zum 16. Juli 2023 vorgesehen („weiche Migration“). Ab diesem Zeitpunkt werden Ausfuhranmeldungen im AES 2.4-Format nicht mehr angenommen. Die Online-Anwendung IAA+ sowie die meisten kommerziellen Softwarelösungen wurden bereits entsprechend umgestellt. Unternehmen ist angeraten zu prüfen, ob eine Umstellung ihrer Software bereits erfolgt ist, insbesondere bei Custom-made- und selbst geschriebenen Anwendungen. Für die Umstellung ist die Neuzertifizierung der Software erforderlich.

Hinweis

Die Übergangszeit zur Implementierung des jüngsten Updates des NCTS-Versandverfahrens endet ebenfalls bis zum 16.07.2023.

Neben dem AES-Update wurde Anfang des Jahres 2022 die ATLAS-Version 10.0 veröffentlicht. Diese dient vorrangig der Einführung des IMPOST-Verfahrensbereichs. Dieser umfasst den neuen Zollanmeldungstyp APK für Post- und Kuriersendungen bis 150 Euro. Für die Implementierung von IMPOST in eine eigene Zollsoftware ist eine Zertifizierung erforderlich. Im Gegensatz zu AES 3.0 gilt dies allerdings nur für die neuen Verfahrensbereiche. Alle anderen Anwendungsbereiche können ohne Nachzertifizierung auf ATLAS 10.0 umgestellt werden.

Zum 25. November 2023 ist das Release der ATLAS-Version 10.1 geplant. Darin soll das Verfahren ATLAS-EAS zur Abgabe summarischer Ein- und Ausgangsmeldungen ersetzt und die beiden Verfahren technisch voneinander getrennt werden. Eingangsmeldungen erfolgen über das Import Control System 2 (ICS2) mit der nationalen Anwendung Eingangskontrollsystem (EKS). Für Ausgangsmeldungen und Wiederausgangsmitteilungen soll das Wiederausfuhrkontrollsystem (WKS) implementiert werden.

Für eine noch unbekannte Übergangszeit sollen EAS und das WKS parallel zueinander betrieben werden. Letztendlich wird die Teilnahme an WKS verpflichtend und das EAS abgelöst. Für die Implementierung des WKS in Zollsoftware wird eine Zertifizierung notwendig sein, die voraussichtlich ab September 2023 beantragt werden kann.

Offen ist noch, ob ATLAS 10.1 eine Software-Nachzertifizierung für alle Anwendungen oder nur die neu geschaffenen Verfahren mit sich bringen wird.

3.3.6 Stand der ZELOS-Einführung

Mit der Anwendung ZELOS („zentraler Austausch von Unterlagen, Anfragen oder Stellungnahmen“) soll die Übermittlung von Dokumenten und weiteren Informationen an die Zollämter im Rahmen des IT-Verfahrens ATLAS (anstelle von E-Mails oder Post) erfolgen. Dadurch sollen Abfertigungsprozesse beschleunigt werden.

Die Verwendung von ZELOS ist für folgende Verfahren vorgesehen:

- Einfuhranmeldung (SumA, Zollbehandlung, AEGZ, Zolllager, Nacherhebung/Erstattung)
- Ausfuhr (Überführung und Überwachung)
- Versandverfahren (Überführung)
- EAS (ASumA und ESuma; wird ersetzt durch WKS und EKS)

Geplant ist sowohl die Übermittlung von angeforderten Unterlagen als auch die Möglichkeit zum proaktiven Einreichen durch Unternehmen. Zur Nutzung von ZELOS ist eine Software-Zertifizierung erforderlich.

Nach aktuellem Stand ist ZELOS nur für Importverfahren zertifizierbar. Bis zum Ende der Übergangszeit im Juni 2023 ist die Anwendung noch optional. Die Zertifizierung für das Versandverfahren wird frühestens Ende 2022 beginnen, für die Ausfuhr ist noch kein entsprechendes Datum festgelegt. Die proaktive Übermittlung

von Unterlagen ist zzt. in der Testphase und noch nicht vollständig implementiert.

3.3.7 Änderungen der Kombinierten Nomenklatur

Die **Kombinierte Nomenklatur (KN)** stellt die Stellen 7 bis 10 der Zolltarifnummer dar. Sie wird jährlich von der Europäischen Kommission herausgegeben und ist europaweit jeweils ab dem ersten Tag des neuen Jahres ohne Übergangsfrist gültig.

Alle fünf Jahre wird zudem das international gültige **Harmonisierte System** (Stelle 1–6 der Zolltarifnummer) aktualisiert, was zu einer Vielzahl an Änderungen der nachgelagerten Kombinierten Nomenklatur führt. Dies war zuletzt 2022 der Fall. Für das kommende Jahr 2023 sind lediglich kleinere Anpassungen vorgesehen:

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **0809 30 10** „Brugnolen, Nektarinen, frisch“ und **0809 30 90** „Pfersiche, frisch (ausg. Brugnolen und Nektarinen“:

Warennummer	Warenbezeichnung
0809 30 20	Plattpfirsiche (<i>Prunus persica</i> var. <i>Platycarpa</i>) und Plattnektarinen (<i>Prunus persica</i> var. <i>Platerina</i>)
0809 30 30	Nektarinen
0809 30 80	Aprikosen [Marillen], Kirschen, Pfirsiche, einschl. Brugnolen und Nektarinen, Pflaumen und Schlehen, frisch – andere

- **Einführung** neuer Warennummern für die genauere Unterteilung von **Reis (1006)**:

Warennummer	Warenbezeichnung
1006 10 90	Rohreis (Paddy-Preis) – anderer
1006 20 19	Geschälter Reis („Cargo-Reis oder „Braunreis“ – anderer
1006 20 99	Geschälter Reis („Cargo-Reis oder „Braunreis“ – anderer
1006 30 29	Halbgeschliffener oder vollständig geschliffener Reis, auch poliert oder glasiert – anderer
1006 30 49	Halbgeschliffener oder vollständig geschliffener Reis, auch poliert oder glasiert – anderer
1006 30 69	Halbgeschliffener oder vollständig geschliffener Reis, auch poliert oder glasiert – anderer
1006 30 99	Halbgeschliffener oder vollständig geschliffener Reis, auch poliert oder glasiert – anderer

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **2530 90 00** „Arsensulfide, Alunit, Puzzolanerde, Farberden und andere mineralische Stoffe, a.n.g.“

Warennummer	Warenbezeichnung
2530 90 30	Coelestin und Strontianit
2530 90 40	Spodumen, Petalit, Lepidolith, Amblygonit, Hectorit, Jadarit und ähnliche Mineralien, geeignet zur Gewinnung von Lithium
2530 90 50	Bastnäsit, Xenotim und ähnliche Mineralien, geeignet für die Gewinnung von Seltenerdmetallen, Scandium oder Yttrium
2530 90 70	Arsensulfide, Alunit, Puzzolanerde, Farberden und andere mineralische Stoffe, a.n.g. – andere

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **2619 00 90** „Schlacken, Zunder und andere Abfälle aus der Eisen- und Stahlherstellung [ausg. granuliert Schlacke, Abfälle, geeignet zur Wiedergewinnung von Eisen oder Mangan]“:

Warennummer	Warenbezeichnung
2619 00 95	Abfälle, geeignet zur Wiedergewinnung von Vanadium
2619 00 97	Schlacken, Zunder und andere Abfälle aus der Eisen- und Stahlherstellung (ausg. granuliert Schlacke) – andere

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummern **2805 30 20** „Cer, Lanthan, Praseodym, Neodym und Samarium, [...]“ und **2805 30 30** („Europium, Gadolinium, Terbium, Dysprosium, Holmium, Erbium, Thulium, Ytterbium, Lutetium und Yttrium, [...]“:

Warennummer	Warenbezeichnung
2805 30 21	Cer und Lanthan
2805 30 29	Praseodym, Neodym und Samarium
2805 30 31	Gadolinium, Terbium und Dysprosium
2805 30 39	Europium, Holmium, Erbium, Thulium, Ytterbium, Lutetium und Yttrium

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummern **2846 90 10** „Lanthan-, Praseodym-, Neodym- oder Samariumverbindungen, anorganisch oder organisch“ und **2846 90 20** „Europium-, Gadolinium-, Terbium-, Dysprosium-, Holmium-, Erbium-, Thulium-, Ytterbium-, Lutetium- oder Yttriumverbindungen, anorganisch oder organisch“:

Warennummer	Warenbezeichnung
2846 90 40	Lanthanverbindungen
2846 90 50	Praseodym-, Neodym- oder Samariumverbindungen
2846 90 60	Gadolinium-, Terbium- oder Dysprosiumverbindungen
2846 90 70	Europium-, Holmium-, Erbium-, Thulium-, Ytterbium-, Lutetium- oder Yttriumverbindungen

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **2917 39 95** „Carbonsäuren, aromatisch, mehrbasisch, ihre Anhydride, Halogenide, Peroxide, Peroxysäuren und ihre Halogen-, Sulfo-, Nitro- oder Nitrosoderivate [...]“:

Warennummer	Warenbezeichnung
2917 39 35	Bis(2-ethylhexyl)-1,4-benzoldicarboxylat (DOTP)
2917 39 85	Carbonsäuren, mehrbasisch, ihre Anhydride, Halogenide, Peroxide und Peroxysäuren; ihre Halogen-, Sulfo-, Nitro- oder Nitrosoderivate – andere

- **Streichung** der Warennummer **3002 90 90** „Erzeugnisse unter 3002, die nicht unter die vorhergehenden Unterpositionen fallen“

- **Umformulierung** der Warennummer **3923 40** „Spulen, Spindeln, Hülsen, und ähnl. Warenträger, aus Kunststoffen“:

Warennummer	Warenbezeichnung
3923 40	Spulen, Spindeln, Garnspulen und ähnliche Warenträger

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **4421 20 00** „Särge aus Holz“:

Warennummer	Warenbezeichnung
4421 20 10	Särge – aus Faserplatten
4421 20 90	Särge – andere

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **7601 10 00** „nicht legiertes Aluminium“:

Warennummer	Warenbezeichnung
7601 10 10	Nicht legiertes Aluminium – Barren
7601 10 90	Nicht legiertes Aluminium – andere

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **7601 20 20** „Rohe Aluminiumlegierungen, in Barren oder Bolzen“:

Warennummer	Warenbezeichnung
7601 20 30	Aluminiumlegierungen – Barren
7601 20 40	Aluminiumlegierungen – Barren

- **Zusammenlegung** der Warennummern **8462 29 10** (leerer Code) und **8462 29 90** „Maschinen zum Biegen, Abkanten oder Richten für Flacherzeugnisse [...]“:

Warennummer	Warenbezeichnung
8462 29 00	Maschinen zum Biegen, Abkanten oder Richten für Flacherzeugnisse (ausg. numerisch gesteuert sowie Profildormmaschinen) – andere Aluminiumlegierungen – Barren

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **8485 80 00** „Maschinen für die additive Fertigung [...]“:

Warennummer	Warenbezeichnung
8485 80 10	Maschinen für die additive Fertigung durch Ablagerung von Sand, Beton oder anderen mineralischen Erzeugnissen
8485 80 90	Maschinen für die additive Fertigung (ausg. durch Metall-, Kunststoff-, Kautschuk-, Gips-, Zement-, Keramik- oder Glasablagerung) – andere

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummern **8504 40 30** „Stromrichter [...]“, **8504 40 55** „Akkumulatorenladegeräte [...]“, **8504 40 82** „Gleichrichter [...]“, **8504 40 84** „Wechselrichter mit einer Leistung von $\leq 7,5$ kVA [...]“, **8504 40 88** „Wechselrichter mit einer Leistung von $> 7,5$ kVA [...]“ und **8504 40 90** „Stromrichter, statische [...]“:

Warennummer	Warenbezeichnung
8504 40 60	Akkumulatorenladegeräte
8504 40 83	Gleichrichter
8504 40 85	Wechselrichter – mit einer Leistung von 7,5 kVA oder weniger
8504 40 86	Wechselrichter – mit einer Leistung von mehr als 7,5 kVA
8504 40 95	Wechselrichter – andere

- **Streichung und Ersetzung** der Warennummer **8505 11 00** „Dauermagnete und Waren, die dazu bestimmt sind, nach Magnetisierung Dauermagnete zu werden, aus Metall [...]“:

Warennummer	Warenbezeichnung
8505 11 10	Dauermagnete und Waren, die dazu bestimmt sind, nach Magnetisierung Dauermagnete zu werden – aus Metall – Neodym, Praseodym, Dysprosium oder Samarium enthaltend
8505 11 90	Dauermagnete und Waren, die dazu bestimmt sind, nach Magnetisierung Dauermagnete zu werden – aus Metall – andere

Zusätzlich zu den genannten Änderungen enthält die KN 2023 diverse Anpassungen der **Formulierungen** und **Anmerkungen** in den Kapiteln 04, 10, 22, 28, 39, 44, 69, 70, 81, 84 95 und 98.

Eine Komplettübersicht der Änderungen kann unter www.destatis.de unter Methoden/Klassifikationen/ Außenhandel eingesehen werden.



4 Praxisbeiträge

Wird die Energie- zu einer Systemkrise?

Von Karsten Koch, Credendo

Die seit dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs explodierenden Energiepreise machen sich in allen Bereichen der Wirtschaft und des Lebens immer stärker bemerkbar – auch dort, wo man es vielleicht nicht sofort erwartet. Dabei ist der Winter noch lange nicht vorbei. Wie geht es 2023 weiter?

Der Ukraine-Krieg hat Folgen für den Gasmarkt in Europa. Die Liefermengen fallen geringer aus, die Preise für Gas und Strom sind deutlich gestiegen. Die russischen Gaslieferungen wurden seit Beginn des Angriffs auf die Ukraine um etwa 80 Prozent reduziert. Die Entscheidung Russlands, die Lieferungen durch die Nord Stream 1-Pipeline auf unbestimmte Zeit einzustellen, hat die Besorgnis über eine Energieknappheit im Winter in ganz Europa verstärkt. Die Zerstörung der Pipelines Nord Stream 1 und Nord Stream 2 stellte eine weitere Eskalation dar.

Aufgrund der reduzierten Verfügbarkeit und der Angst vor weiteren Störungen sind die Erdgaspreise im Sommer in Europa auf Rekordhöhen gestiegen. Dies trieb zwar alle anderen internationalen Gaspreise nach oben, aber nicht so stark wie in Europa. Die Differenz bedeutet gravierende Wettbewerbsnachteile für europäische Unternehmen im Vergleich zu anderen Weltregionen, insbesondere gegenüber amerikanischen und asiatischen Konkurrenten. Seit Ende August ist ein leichter Rückgang der Preise zu beobachten.

Fragmentierung des europäischen Markts?

Russische Gaslieferungen nach Polen, Bulgarien, Finnland, Dänemark und in die Niederlande wurden bereits im Sommer gestoppt, die Lieferungen nach Deutschland, Italien, Frankreich und andere Länder deutlich reduziert. Während die bestehenden Gasinfrastrukturen diese Kürzungen für die betroffenen Länder bisher auffangen konnten, könnten größere Störungen im beginnenden Winter dazu führen, dass einige Staaten nicht mehr versorgt werden und der europäische Markt teilweise fragmentiert wird.

Tatsächlich unterliegt der Gastransport innerhalb Europas technischen Engpässen. Es braucht etwas Zeit, Energieströme in Pipelines umzukehren. Die mitteleuropäischen Länder Tschechische Republik, Slowakei und Ungarn sind am stärksten von Engpässen bedroht, da diese Staaten besonders von russischem Gas abhängig sind. Darüber hinaus führen ihre Hauptalternativrouten durch Länder mit unterschiedlichen Beschränkungen (Deutschland, Italien), in denen Übertragungsengpässe bestehen und die die Zuflüsse weiter versiegen lassen könnten. Die Kosten für die Versorgung dieser Märkte wären extrem hoch, wenn die russischen Lieferungen komplett eingestellt werden sollten.

Während die Gaspreise für einige Zeit auf hohem Niveau und volatil bleiben dürften, wird ihr tatsächliches Niveau von politischen Entscheidungen – wie der Einführung von Preisobergrenzen etwa in Deutschland – auf Länder- und EU-Ebene, der weiteren Entwicklung der russischen Lieferungen und den Temperaturen im Winter abhängen.

Welche Branchen am stärksten betroffen sind

Aufgrund der Auswirkungen auf die Strompreise werden diejenigen Branchen direkt betroffen sein, deren Produktion stark von Gas und Strom als Ausgangsmaterial und/oder als Endverbrauch abhängig ist. Credendo sieht hier insbesondere die Metallindustrie (wie Stahl, Aluminium und Zink), Düngemittel, Chemikalien, Baumaterialien (wie Zement und Glas), die Landwirtschaft, die Lebensmittelindustrie, die Ö Raffination, die Papier- und Textilindustrie und die Stromerzeugungsbranche, die auch auf Gas angewiesen ist.

Aufgrund der hohen Gaspreise sind auf dem europäischen Kontinent längst Produktionskürzungen zu beobachten. Dies gilt insbesondere für den Stahlsektor, in dem im Spätsommer innerhalb der EU neun Stahlwerke die Produktion ganz oder teilweise eingestellt hatten. Weitere Werke folgten im September, sodass die Stahlproduktion in Europa im Vorjahresvergleich um knapp 7 Prozent zurückging. Die meisten Produktionsstopps wurden von ArcelorMittal initiiert.

Die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Stahlwerke leidet unter höheren Energiekosten als im Rest der Welt, aber auch unter einer schwachen Nachfrage, die teilweise durch die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in China erklärt werden kann. Verschärft sich die Energiekrise, ist im Laufe des Winters der Todesstoß für die europäische Stahlindustrie zu befürchten.

In ähnlicher Weise erfährt auch der Düngemittelsektor erhebliche Einschnitte, da Erdgas ein häufig verwendeter Rohstoff ist, um zwei stickstoffbasierte Düngemittel – Ammoniak und Harnstoff – in großen Mengen herzustellen. Außerdem ist ein Nebenprodukt der Ammoniakproduktion CO_2 , das als Input verwendet wird, um Bieren und Erfrischungsgetränken die Kohlensäure zu geben. CO_2 wird auch bei chirurgischen Eingriffen in Krankenhäusern und zum Schlachten von Tieren verwendet.

Ammoniak wird für AdBlue gebraucht

Ammoniak wird für die Herstellung von AdBlue ebenfalls gebraucht. Das ist die Abgasreinigungsflüssigkeit, die benötigt wird, um die Umweltverschmutzung zu reduzieren. Mit diesem Hilfsmittel können Diesel-Lkw und -Busse trotz strenger Umweltvorschriften weiterfahren. In Deutschland stellte der größte AdBlue-Hersteller im Sommer die Produktion ein und gab bekannt, dass die Lagerbestände zur Neige gehen, was Auswirkungen auf den Transportsektor hat. Ein Versorgungsengpass auf breiter Front ist zwar noch nicht eingetreten, die Endkundenpreise haben sich aber zwischen August und Oktober mehr als verdoppelt.

Neben einem Rückgang der landwirtschaftlichen Erträge sind all die anderen Sektoren von den Auswirkungen in der Düngemittel-lieferkette betroffen. Die europäische Chemiebranche verzeichnet seit Anfang des Jahres einen Produktionsrückgang. Die Abnehmerindustrien der direkt betroffenen Branchen werden sekundär durch höhere Inputkosten und mögliche Materialknappheit beeinträchtigt. In dieser Hinsicht sind die Branchen Bauwesen, Automobil, Maschinen und Ausrüstung sowie Transportdienstleistungen am anfälligsten.

Verbrauchervertrauen lässt nach

Da hohe Energiepreise die Inflation durch erhöhte Kosten in den Lieferketten und Zweitrundeneffekte bei den Löhnen anheizen, hat zudem das Verbrauchervertrauen nachgelassen. Alle Branchen, die direkt von den Verbraucherausgaben abhängen – wie beispielsweise Einzelhandel, Hotellerie und Gastronomie, Tourismus und Unterhaltungselektronik –, werden voraussichtlich ebenfalls von einer geringeren Nachfrage betroffen sein. Auch das generelle Geschäftsklima sieht Credendo in einem Abwärtstrend.

Karsten Koch ist Country Manager bei der Kreditversicherungsgruppe Credendo.

Die Hüter des Geldes: Corporate Treasurer

Von Bastian Frien

Treasurer finden sich auch in mittelständischen Unternehmen immer häufiger. Die Liquiditäts- und Finanzrisikospezialisten sind begehrt und nicht billig. Wer ein komplexes internationales Geschäft hat, sollte auf ihre Dienste dennoch nicht verzichten.

Die englische Fregatte „Treasurer“, die 1613 die berühmte Häuptlingstochter nach England verschleppt haben soll, hatte stets mehr als eine Handbreit Liquidität unter dem Kiel. Die heutigen Treasurer müssen ihr Unternehmen durch alle finanziellen Tiefen und Untiefen steuern und das Sinken verhindern.

„It's all about the money, stupid!“ Was für die Jongleure des Finanzsystems eine Selbstverständlichkeit ist, steht für Unternehmer oft nicht ganz oben auf der Prioritätenliste: Treue Kunden, sichere Lieferketten, verlässliche Produktqualität, zufriedene Mitarbeiter – all das ist für die meisten Firmenlenker viel wichtiger als der Blick auf den Kontostand. Und für den nachhaltigen unternehmerischen Erfolg auch von erheblich größerer Bedeutung.

Aber manchmal geht es wirklich nur ums Geld. Das gilt vor allem für die akute Krise, in der es ohne ausreichende Liquidität einfach nicht weitergeht. Aber auch wenn die Existenz nicht bedroht ist, sondern einfach nur die Geschäfte volatil werden, rutscht das Konto schnell einmal unter die vereinbarte Linie. Und selbst rasches Wachstum birgt seine Tücken, weil die künftigen Umsätze oft vorfinanziert werden müssen und darum erst einmal viel mehr Liquidität erfordern, als das operative Geschäft Geld in die Kasse spült.

Die Stunde der Profis

In kleineren Unternehmen übernehmen in der Regel Buchhaltung und Steuerberater die Aufgabe, auf ausreichend Liquidität zu achten. Doch schon mittelgroße Unternehmen haben oft anspruchsvolle Themen auf dem Tisch: komplexe Zahlungsaus- und -egänge, Auslandszahlungsverkehr, Wechselkursrisiken, Bankbeziehungen in verschiedenen Ländern, manchmal auch Rohstoffrisiken. Dann schlägt die Stunde der Profis, für die es keine deutsche Berufsbezeichnung gibt: die Treasurer.

Noch vor 20 Jahren waren Treasurer im Mittelstand eine Seltenheit. Seitdem ist die Funktion von den Großkonzernen immer

weiter nach unten gesickert – ein Zeichen auch für die zunehmende Professionalisierung mittelständischer Unternehmen in den Finanzbereichen. Das hat zu einer enorm angespannten Arbeitslage bei den Finanzspezialisten geführt: Das Fachmagazin „Der Treasurer“ registrierte im ersten Halbjahr des laufenden Jahres 292 ausgeschriebene Stellen im deutschsprachigen Raum – so viele waren es bis 2020 in keinem einzigen kompletten Jahr.

Das Angebot an guten Treasurern ist nicht im selben Maße gestiegen, sodass die Suche sich oft sehr mühsam gestaltet und immer teurer wird. „Wir beobachten eine Knappheit an versierten Treasurern“, sagt Uwe Hadel, der bei der Deutschen Bank das Firmenkundengeschäft in Norddeutschland verantwortet. Und die Qualität hat ihren Preis: Unter 50.000 Euro sind auch Anfänger kaum zu bekommen, erfahrene Kräfte kosten schnell 100.000 Euro, Leiter einer kleinen Treasury-Abteilung verlangen auch 150.000 Euro, die Chefs in den Großkonzernen verdienen noch erheblich mehr.

Das ist eine Menge Geld. Andererseits: Treasurer kontrollieren die Schlagader des Unternehmens, ohne die kein Überleben möglich ist. Die Spezialisten sorgen nicht nur für jederzeit ausreichende Liquidität, sondern sichern auch den reibungslosen Zahlungsverkehr und steuern die finanziellen Risiken. „Das Treasury hat sich aus dem Zahlungsverkehr heraus entwickelt und umfasst auch die Fremdfinanzierung“, präzisiert Andreas Sowa, Vorstand im Verband Deutscher Treasurer (VDT) und im Hauptberuf „Head of Treasury“ bei der McKesson Europe AG. „Außerdem identifiziert, bewertet und managt der Treasurer auch alle finanziellen Risiken, egal, ob sie aus Zinsen, Rohstoffen, Forderungen oder operativen Risiken im Treasury stammen – darum gehören heute auch Kundenfinanzierungen, Working Capital Management oder Versicherungen in den Aufgabenbereich.“

Verständnis für IT-Prozesse notwendig

Ein weiterer Know-how-Baustein ist in den vergangenen Jahren immer wichtiger geworden: Verständnis für IT-Prozesse und IT-Lösungen. Der Zahlungsverkehr wird nämlich nicht nur immer schneller und digitaler, sondern auch zunehmend zum Einfallstor für Cyber-Betrug. Außerdem geben die Treasurer ihren Chefs mithilfe moderner Treasury-Management-Systeme (TMS) jederzeit auf Knopfdruck den Überblick über die Liquidität und alle finanziellen Risiken. Auch regulatorische und Compliance-Anforderungen spielen in vielen Branchen eine immer wichtigere Rolle.

Für all das braucht es Menschen mit viel Erfahrung und ganz unterschiedlichen Fähigkeiten, die nun einmal ihren Preis haben. Gute Treasurer sind starke Persönlichkeiten, die sich intern wie extern zu behaupten wissen. Auf Augenhöhe mit den Banken zu sein, ist ein Muss: „Bei Unternehmen mit einem Umsatz über 500 Mio. Euro ist der Treasurer in der Regel unser Hauptsprechpartner“, sagt Hadelér. Aber auch intern braucht es Durchsetzungsfähigkeit: „Treasurer streben üblicherweise ein Cashpooling über das gesamte Unternehmen hinweg und eine Zentralisierung der Fremdwährungsgeschäfte an“, berichtet Sowa. „Damit nimmt man natürlich den lokalen Finanzverantwortlichen einen Teil ihres Einflusses.“

Mittlerweile haben viele ehemalige Banker den Weg in das Treasury von Mittelständlern gefunden. Aus Sicht von Hadelér ist das Vor- und Nachteil zugleich: „Die Banker sprechen unsere Sprache und kennen die Themen sehr gut, müssen sich aber natürlich zuerst einmal im Unternehmen verdrahten.“ Die Arbeit im Silo ist aber Vergangenheit: „Man kann heute als Treasury nicht mehr allein agieren“, betont Sowa. „Viele operative Entscheidungen wie die Aufstockung des Lagers oder die Festlegung von Zahlungskonditionen betreffen auch das Treasury, umgekehrt können Entscheidungen im Treasury rechtliche, steuerliche oder buchhalterische Fragen aufwerfen.“

Die Umsatzgrenze gilt nicht mehr

Welcher Mittelständler braucht ein professionelles Treasury mit gut bezahlten Mitarbeitern? Früher hieß es einmal, spätestens ab 500 Mio. Euro Umsatz sollte man einen Treasurer haben. Heute blicken Experten anders auf das Thema: „Die Umsatzgrenze gilt nicht mehr“, sagt Treasurer Sowa. „Die Frage lautet vielmehr: Wie komplex sind die Aufgaben im Treasury?“ Banker Hadelér findet einige qualitative Kriterien: „Wenn man Tochterunternehmen gründet, ins Ausland geht und zunehmend mit Devisen zu tun hat, dann ist ein Treasurer sicherlich sinnvoll.“ Hadelér sieht ein Treasury auch als Zeichen eines professionellen Finanzmanagements, das unabhängig von der Größe ist: „Wir haben Kunden, deren 80 Mio. Euro Umsatz rund um den Erdball verteilt sind. Die daraus resultierenden Risiken müssen angemessen gesteuert werden.“

Gibt es den Profi in der Finanzabteilung nicht, muss man auf das Know-how externer Partner zugreifen. „Wir als Bank müssen dann unsere Kunden über die Risiken aufklären und den Part des Treasu-

ners mit übernehmen“, sagt Haderer. „Treasurer wiederum unterbreiten uns ihre Vorschläge und nutzen uns gern als Sparringspartner.“ In Unternehmen ohne echtes Treasury beobachtet der Banker häufig ein weniger koordiniertes Handeln von Vertrieb, Einkauf und Produktion. „Professionelle Treasurer dagegen geben Ziele und Guidelines bei Zahlungszielen und zur Lagerhaltung vor.“

Für viele Mittelständler ist es nicht einfach, gute Treasurer für sich zu begeistern. Abhilfe schaffen Interim-Treasurer, die oft über jahrzehntelange Erfahrung in verschiedenen Treasury-Abteilungen verfügen. Sie können den Aufbau einer Organisation planen, spezifische Projekte übernehmen oder auch Personal schulen und fit für einzelne Treasury-Funktionen machen. Auch der Treasurer-Verband VDT stellt ein breites Fortbildungsangebot bereit. Manche Dienstleistungen können in einem Rent-a-Treasurer-Modell sogar dauerhaft ausgelagert werden. Das dürfte für viele Mittelständler im Übergangsstadium ein sinnvoller Weg zu einer noch professionelleren Aufstellung ihrer Finanzabteilung sein.

Exkurs als Kasten: Wie wird man Treasurer?

Treasurer wird man nicht durch seine Ausbildung, sondern durch seine Tätigkeit. Der Treasurer-Verband VDT bietet aber auch Zertifizierungslehrgänge an, um Fach- und Praxiswissen zu vermitteln. Das Postgraduierten-Programm „Certified Corporate Treasurer“ soll eine umfassende und praxisnahe Qualifizierung im Treasury bieten. Zielgruppe sind Hochschulabsolventen, die idealerweise bereits im Treasury arbeiten.

Seit einigen Jahren zielt der VDT aber auch auf Unternehmen, die keine Vollzeit-Treasurer beschäftigen, aber Treasury-Aufgaben erledigen müssen. Für deren Mitarbeiter gibt es die „Basisqualifizierung Treasury“, die in sechs Tagen die Grundlagen von Unternehmensfinanzierung, Zahlungsverkehr, Liquiditätsplanung und finanziellem Risikomanagement vermittelt. Wer sehr spezielle Treasury-Themen wie Trade Finance, Zins- und Währungsderivate oder die Bilanzierung von Finanzinstrumenten auf der Agenda hat, der kann sein Wissen in themenbezogenen Seminaren erweitern.

Bastian Frien ist Chefredakteur von results. FinanzWissen für Unternehmen, Herausgeber ist die Deutsche Bank AG.

Prüfpflichten Russland-Embargo – einige Thesen

Von RA PD Dr. Harald Hohmann (Rechtsanwalt), Kanzlei Hohmann
Rechtsanwältin Gelnhausen

Die Russland-Sanktionen führen zu zahlreichen Prüfpflichten. Viele Exporteure fragen sich, welche Prüfpflichten sie wirklich haben. Das wird nachfolgend anhand von zwei Fällen und einigen Thesen verdeutlicht.

Ausgangsfall 1: Firma D in Deutschland möchte Holz (mit der Zolltarifnummer ZTN 44) von R aus Russland beziehen, das unter Anhang XXI der Russland-Embargo-VO 833/2014 (Russland-VO) fällt. Anfang Juli 2022 wird das Holz erstmals zur Einfuhr-Abfertigung an der deutschen Grenze gestellt. Reicht es für die Altvertragsklausel der Verordnung, wenn ein mündlicher Kaufvertrag im Dezember 2021 geschlossen wurde?

Ausgangsfall 2: Firma D in Deutschland verkauft ein Gut, das unter Russland-Anhang XXIII fällt, an P in Polen, obwohl sie Anhaltspunkte dafür hat, dass P das Gut weiterliefern könnte, möglicherweise auch nach Russland. Welches Risiko besteht hier? Und wie muss sich D absichern?

Lösung: Ausgangsfall 1

Alle Arten von Holz und Holzwaren mit der ZTN 44 fallen unter Anhang XXI der Russland-VO. Nach Art. 3i der Russland-VO ist es verboten, diese Güter in die EU einzuführen – es sei denn, die Altvertragsklausel trifft zu: „Erfüllung von Verträgen bis zum 10.07.2022, die vor dem 09.04.2022 geschlossen wurden.“ Der „Erfüllung bis zum 10.07.2022“ ist Genüge getan, weil hier auf das Datum abzustellen ist, an dem das Holz erstmals zur Einfuhrabfertigung gestellt wurde. Wenn D nachweisen kann, dass im Dezember 2021 ein mündlicher Kaufvertrag wirksam zustande kam, in dem man sich über das zu liefernde Gut, die Menge und den Preis einigte, reicht das für das Eingreifen der Altvertragsklausel im Zweifel aus.

Schwierig könnte dann aber evtl. die Nachweisbarkeit sein, weil die Zollämter an den Nachweis von Altverträgen hohe Anforderungen stellen. Daher dürfte es empfehlenswert (aber nicht zwingend notwendig) sein, wenn der Kaufvertrag schriftlich fixiert ist. Hierfür reicht ein schriftlicher Rahmenvertrag in der Regel nicht

aus, wenn unklar bleibt, welche Güter in welcher Menge und zu welchem Preis geliefert werden sollen. Allerdings übersehen die Zollämter teilweise, dass auch ein Rahmenvertrag ausgelegt werden kann. Wenn sich z.B. aus den Anhängen zum Rahmenvertrag im Wege der Auslegung ergibt, um welche Restmenge Holz es geht, was der Preis ist und in welchem Lieferzeitraum geliefert werden soll, dann reicht das für den Nachweis des Altvertrags völlig aus.

Lösung: Ausgangsfall 2

Nach Art. 3k VO Russland-VO ist es D verboten, dieses Gut, das unter Russland-Anhang XXIII fällt, „unmittelbar oder mittelbar“ an Personen in Russland zu verkaufen, zu liefern oder auszuführen. Die Herausforderung besteht darin, dass auch der „mittelbare“ Verkauf nach Russland verboten ist. Indem D dieses Gut an P in Polen verkauft, obwohl er Anhaltspunkte dafür hat, dass P nach Russland weiterliefern könnte, besteht das hohe Risiko, dass D das Gut mittelbar nach Russland verkauft. Wenn dies so eintritt, wäre dies ein Embargoverstoß durch D und durch P.

Um dieses Risiko zu minimieren, sollte D nachfragen, ob auch eine Weiterlieferung nach Russland möglich ist, bzw. er sollte sich eine Endverbleibserklärung (End-user Certificate, EUC) geben lassen, aus dem das Endverwendungsland ersichtlich ist. Sollte P bestätigen, dass auch nach Russland weitergeliefert werden soll, muss der Verkauf an P unterbleiben. Hier kann auch eine vertragliche Absicherung helfen, durch die P (zur Vermeidung einer Vertragsstrafe) untersagt wird, die von D erhaltenen Güter an Russland weiterzuliefern; dies setzt allerdings voraus, dass D davon ausgehen kann, dass sich P an diesen Vertrag halten wird.

Thesen zu den Prüfpflichten Russland-Embargo

1. Ständige Änderungen: Täglich können sich die Russland-Sanktionen verschärfen, sodass der Russland-Export, der gestern noch zulässig gewesen war, morgen schon verboten ist; daher sind ständige Überprüfungen erforderlich, sodass selbst ein vor Kurzem erteilter BAFA-Bescheid im Zweifel einer neuen Überprüfung (wegen eines neuen Sanktionspakets) bedarf. Gleichzeitig ist die Anzahl der Genehmigungsanträge beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) „explodiert“, nach Schätzungen von Mitarbeitern auf etwa das Acht- bis Zehnfache des bisherigen Umfangs, was auch zu Überlastung geführt haben soll.

Selbst wenn beim BAFA ein Genehmigungsantrag bereits von den Technikern abschließend bearbeitet worden ist, muss er – wenn in der Zwischenzeit ein neues Sanktionspaket für Russland verabschiedet wird – vom Genehmigungsreferat wieder an das Technikreferat zurückgegeben werden, um zu prüfen, ob das Gut nach den neuen Russland-Sanktionen gelistet ist.

2a. Strikte Prüfung der Altvertragsklauseln: Die Beratungserfahrungen zeigen, dass die Altvertragsklauseln von den Behörden sehr streng geprüft werden. Wenn nämlich der zugrunde liegende Rahmenvertrag nicht die Kernpunkte des Kaufvertrags – Nennung des Gutes, seiner Stückzahl und seines Preises – regelt, ist zur Bestimmung des Zeitpunkts, zu dem der Vertrag geschlossen worden ist, im Zweifel auf die spätere Auftragsbestätigung abzustellen. Allerdings kann möglicherweise auch schon eine Auslegung des Rahmenvertrags mithilfe weiterer Dokumente ausreichen.

Dies ist ein Punkt, bei dem es in unserer Beratungspraxis am häufigsten aufgrund falscher Annahmen bzgl. des Vertragsdatums zu Verstößen kam. Daher sollte dieser Punkt von den Exporteuren genau geprüft werden.

2b. Strikte Prüfung humanitärer Ausnahmen: Ähnlich strikt erfolgt die Prüfung, ob eine humanitäre Ausnahme vorliegt, die z.B. nach Art. 2 Abs.3 VO 833/2914 Ausnahmen vom Lieferverbot enthält.

3. Besonders strenge Prüfung der Sanktionslisten: Im Russland- und Belarus-Geschäft sind Sanktionslisten besonders streng zu prüfen, vor allem im Hinblick auf Anteilseigner: Sollte der Kunde selbst nicht gelistet sein, aber ein gelisteter Oligarch mindestens 50 Prozent der Anteile halten, darf der Kunde wegen mittelbarer Leistung nicht beliefert werden.

Hiervon können nach den EU-Sanktionsleitlinien Ausnahmen dann bestehen, wenn es als gesichert erscheint, dass die Gelder oder wirtschaftlichen Ressourcen nicht an den gelisteten Anteilseigner weitergegeben werden. Da dies eine schwierige Einzelfallabwägung ist, sollte hierfür zur Absicherung eine „Sonstige Anfrage“ an das BAFA gerichtet werden.

4. Gründliche Prüfung aller Einkäufe: Die Einfuhrverbote nach den Russland-Anhängen XVII (Eisen und Stahl), XXI (Güter mit erheblichem Einnahmepotenzial für Russland), XXII (Kohle, Erz), XXIV (bestimmte chemische Erzeugnisse), XXV (Öl), XXVI (Gold)

und XXVII (Schmuckwaren) gelten nicht nur für die unmittelbare Einfuhr aus Russland bzw. für die unmittelbare Einfuhr von Gütern mit Ursprung Russland, sondern auch für deren mittelbare Einfuhr. Das bedeutet, dass Firmen in der EU, die sich beliefern lassen, prüfen müssen, ob es sich erstens um Güter aus Russland bzw. mit Ursprung Russland handelt und (bejahendenfalls) zweitens, ob diese Güter von einem der genannten sieben Russland-Anhänge erfasst sind. Hierfür bieten sich u.a. vertragliche Absicherungen an.

5. Gründliche Prüfung aller Verkäufe: Sollte ein Gut von einem der Russland-Anhänge II (für Erdöl-Förderung), VII (strategische Güter), X (Öl-Raffination), XI (Luft- und Raumfahrt), XVI (Meeres- und Schiffstechnik), XVIII (Luxusgüter), XX (Kraftstoffe) und XXIII (Güter zur Stärkung der industriellen Kapazität Russlands) erfasst sein, gilt nicht nur ein Lieferverbot, sondern auch ein Verkaufsverbot. Daher muss vor jedem Verkauf (also vor jeder vertraglichen Verpflichtung zur später erfolgenden Lieferung) – auch vor jedem mittelbarem Verkauf – gründlich geprüft werden, ob die Güter von einem dieser Anhänge erfasst sind. Wenn vor Abgabe eines Angebots eine solche Prüfung nicht möglich ist, darf das Angebot nur aufschiebend bedingt erfolgen, um einen Embargoverstoß zu vermeiden.

6. Strikte Prüfung aller Lieferungen: Nicht nur Direktlieferungen nach Russland, sondern selbst Lieferungen innerhalb Deutschlands bzw. innerhalb der EU, bei denen Anhaltspunkte für eine mögliche Weiterlieferung nach Russland bestehen, sind gründlich darauf zu überprüfen, ob sie von einer der genannten acht Russland-Anhänge erfasst sind. Auch hier können sehr strikte vertragliche Vereinbarungen helfen.

Resümee

Die neuen Russland-Sanktionen bedeuten ein Fast-Total-Embargo für das Russland-Geschäft. Das wiederum erfordert umfangreiche Prüfungen, damit ein Embargoverstoß sicher vermieden werden kann. Es müssen nicht nur die ständigen Änderungen, die strikten Anforderungen an Ausnahmen (wie Altvertragsklausel oder humanitäre Ausnahme), die Sanktionslisten (v.a. auch hinsichtlich der Anteilseigner), sondern auch alle Einkäufe, Verkäufe und Lieferungen – auch solche mittelbarer Art – umfassend geprüft werden.

Beratungen durch Exportanwälte sind daher häufig sehr ratsam. Dabei sollte unbedingt das Risiko von Embargoverstößen (und möglichst auch von unnötigen BAFA-Genehmigungsanträgen) vermieden werden.

Hinweis: Wegen Hinweisen zur Prüfreihenfolge, vgl. unseren Beitrag in AW-Prax Service Guide 2023, S. 29 f.

RA PD Dr. Harald Hohmann ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Hohmann Rechtsanwälte in Gelnhausen.

Wie lässt sich der Zollprozess möglichst automatisiert und unkompliziert abwickeln?

Von Nico K. Pereira da Silva, K&S Informatik

Bevor Waren ihre internationale Reise zum Empfänger starten können, müssen Versender sie zunächst beim Zoll anmelden. Dafür sind bestimmte Ausfuhrdeklarationen notwendig. ERP-Systeme liefern hierfür alle relevanten Daten – nur erstellen sie daraus nicht automatisch eine Ausfuhrdeklaration und kommunizieren auch nicht mit dem Zoll. Der Einsatz einer zusätzlichen Software ist unabdingbar. Im Idealfall lässt sich der Deklarationsprozess mit einer Datentransformationsplattform sogar vollständig automatisieren.

Zollanmeldungen gehören für exportorientierte Unternehmen zum täglichen Brot, dennoch ist das Prozedere nicht unbedingt einfach. Denn die Anforderungen des Zolls sind hoch: Elektronische Ausfuhrdeklarationen – bzw. die Systeme, die diese an den Zoll schicken – müssen bestimmte Logiken, Regeln und Anforderungen der Behörden erfüllen. Sämtliche relevanten Daten für die Ausfuhr wie Ware, Werte, Bestimmungsort, Tarifnummer und Bewilligungen liegen zwar bereits im Warenwirtschaftssystem vor, der Zoll akzeptiert eine Kommunikation direkt aus dem ERP-System aber nicht.

Stattdessen muss die Zollabwicklung über das IT-Verfahren ATLAS (Automatisiertes Tarif- und Lokales Zollabwicklungssystem) erfolgen und die Software, die der Versender hierfür im Einsatz hat, entsprechend zertifiziert sein.

Mit einer einmaligen Zertifizierung ist es indes nicht getan: Jedes Jahr müssen die Systeme aufs Neue beweisen, dass sie den Ansprüchen des Zolls genügen. Zusätzlich behält sich die Bundeszollverwaltung vor, ihre Regeln monatlich zu aktualisieren, entsprechende Änderungen müssen dann zügig in der verwendeten Software implementiert werden. Kurzum: Für Deklaranten sind die Anforderungen hoch; ohne einen IT-Dienstleister, der ein unterstützendes und stets aktuelles System zur Verfügung stellt, ist eine reibungslose Kommunikation mit dem Zoll kaum möglich.

Spezialisierte Logistiksoftware automatisiert Zollanmeldung

Einige Hersteller haben bereits Zoll- und Logistiksoftware entwickelt, die die Deklaration enorm vereinfachen. Im Idealfall können diese Systeme die Erstellung der Ausfuhrdokumente und die Kommunikation mit dem Zoll sogar vollständig automatisieren. Dies gelingt mit einer Datentransformationsplattform: Die Plattform nimmt die Daten aus dem Warenwirtschaftssystem entgegen und transformiert sie passend zur Kommunikation mit den Zollbehörden in die notwendigen Formate.

Damit erfolgt die Erstellung der Ausfuhrdeklaration und die damit zusammenhängende Kommunikation mit dem Zoll vollautomatisiert. Die Daten im ERP-System werden hierzu von der Zollsoftware entgegengenommen und darauf geprüft, ob die Zollanforderungen eingehalten werden. Gegebenenfalls meldet das System Fehler direkt und automatisiert an den Versender zurück – und zwar noch bevor die Dokumente an den Zoll geschickt wurden. Das spart auf Deklaranten- und Zollseite Zeit und Ärger.

Manuelle Interaktion des Versenders entfällt

Ist die Compliance-Prüfung direkt erfolgreich, formatiert eine solche Plattform die Daten in das gültige Zollformat und plausibilisiert sie entsprechend den Zollanforderungen. Die Ausfuhrdeklaration wird dann an die Behörden weitergeleitet. Akzeptieren diese die Anmeldung, werden Zollpapiere und Status übermittelt. Gibt es seitens des Zolls noch Rückmeldungen, erhält der Versender diese automatisch über die Software zurückgespiegelt – ebenso die Ausfuhrbegleitdokumente und Ausfuhrbestimmungen. Ein solches System übernimmt also die gesamte Kommunikation mit dem Zoll, eine zusätzliche Interaktion des Deklaranten ist nicht notwendig.

Voraussetzung für die vollständige Automatisierung ist jedoch, dass die Datenqualität im ERP-System bei 100 Prozent liegt. Feh-

len an dieser Stelle Datensätze, weil beispielsweise keine Tarifnummern eingetragen werden können oder der Versender spezielle Waren verschickt, für die er jedes Mal eine neue Genehmigung einholen muss, ist es notwendig, dass der Deklarant diese Daten über die Benutzeroberfläche der Zollsoftware einpflegt. Gewisse Softwarehersteller unterstützen ihre Kunden jedoch darin, eine 100-prozentige Datenqualität und somit eine vollständig automatisierte Zollkommunikation zu erreichen.

Automatisierung spart Zeit, Personal und vermeidet Fehler

Nutzen Versender ein System mit einer solchen Plattform, haben sie gleich mehrere Vorteile: Zum einen sparen sie viel Zeit, weil die gesamte Zollanmeldung automatisch und ohne manuelles Zutun erfolgt. Das Personal, das sich ansonsten um die Deklarationen und die Kommunikation mit dem Zoll kümmern müsste, kann anders und sinnvoller eingesetzt werden. Zum anderen merzt das System und die damit verbundene Automatisierung typische Fehlerquellen aus, die den Prozess der Zollanmeldung unnötig verzögern würden: Wenn beispielsweise Werte oder Tarifnummern aus dem ERP-System manuell in die Ausfuhrdeklaration übertragen werden, schleichen sich nicht selten Zahlendreher ein; der Zoll lehnt die Anmeldung dann erst einmal ab, der Versender muss nacharbeiten. Die Plattform hingegen zieht sich die Daten aus dem ERP-System, formatiert und plausibilisiert sie und vermeidet auf diese Weise Fehler.

Wer nun meint, dass die Software die Zollanmeldung insofern verzögere, als dass das Einlesen, Prüfen und Weitersenden der Daten nur in unregelmäßigen Abständen oder auf manuelle Abfrage hin erfolgen, der irrt. Denn alle 60 Sekunden prüft eine moderne Zollsoftware, ob es seitens des Deklaranten neue Daten für eine Ausfuhr und Zollanmeldung gibt. Auch das IT-Verfahren ATLAS arbeitet in solch kurzen Intervallen und sendet die Zollpapiere unmittelbar zurück. Spätestens nach 120 Sekunden hat der Kunde wiederum über die Plattform eine Rückmeldung – in der Regel erhält er sofort die nötigen Begleitdokumente und Bestimmungen für die Ausfuhr.

Fehler, die der Versender noch beheben müsste, passieren dank der Plattform äußerst selten. Der typischste Fauxpas wäre noch, dass die angegebene Tarifnummer ungültig ist und der Versender eine neue Nummer für die Ausfuhr braucht. Andere Fehler erkennt die Plattform bereits, bevor die Sendungsdaten beim Zoll landen, und meldet diese zuvor an den Versender.

Fazit

Eine Zollsoftware mit integrierter Plattform erleichtert die Zollanmeldung ungemein: Die für die Ausfuhr notwendigen und im ERP-System vorliegenden Daten werden direkt eingelesen, in das vom Zoll vorgeschriebene Format gebracht und entsprechend den Zollanforderungen plausibilisiert. Die Ausfuhrdeklaration sendet das System direkt an den Zoll und spielt die Zollpapiere sowie eventuelle Rückmeldungen wiederum an den Versender zurück. Die Plattform übernimmt die gesamte Kommunikation mit dem Zoll, der Deklarant erspart sich dadurch die damit verbundene Mühe und Zeit. Zudem vermeidet das automatisierte System typische Fehler wie Zahlendreher und damit verbundene Unannehmlichkeiten und Nacharbeiten.

Nico K. Pereira da Silva ist Chief Operating Officer bei der K&S Informatik GmbH.

Zeitenwende – auch bei den Förderinstrumenten für die Außenwirtschaft?!

Von Nanette Bubik, Landesbank Baden-Württemberg

Die Herausforderungen unserer Zeit verändern die weltweiten Handelsbeziehungen grundlegend. Um weiterhin international wettbewerbsfähig zu bleiben und die Transformation zu bewältigen, müssen auch die Förderinstrumente des Bundes mitziehen.

Der Schwarze Schwan steht in der Finanz- und Wirtschaftswelt für ein Ereignis, mit dem niemand rechnet und das deshalb auch keiner wirklich einplanen kann. Schwarze Schwäne kommen in der Natur so gut wie nie vor – und deshalb gilt der metaphorische Schwarze Schwan der Wirtschaft als äußerst unwahrscheinlich. Die zurückliegenden drei Jahre haben uns allerdings eines Besseren belehrt. Statt mit einem Schwarzen Schwan hat es die globale Wirtschaft gleich mit einer ganzen Kolonie zu tun bekommen.

Rohstoffknappheit und Lieferkettenprobleme hatten den globalen Handel bereits erschüttert, ehe Sanktionen und die Energiekrise alles noch schlimmer gemacht haben. Hinzu kommen Inflation und Zinswende, die weltweit die Finanzmärkte umkrepeln; Strukturbrüche und Zeitenwende allerorten also.

Auch die Außenwirtschaftsförderung muss sich anpassen, denn das bisher erfolgreiche deutsche Geschäftsmodell bringt unter den neuen Voraussetzungen große Herausforderungen mit sich. Instabile Lieferketten, steigende Rohstoffpreise und diplomatische Verwerfungen haben die einstige Stärke zur Belastung für die deutsche Volkswirtschaft gemacht. Deutschland ist nicht nur stark von Energie- und Rohstoffimporten abhängig. So konzentrieren sich auch die Exporte auf wenige Warengruppen und Zielländer – allen voran die Volksrepublik China, die 2021 mit rund 250 Mrd. Euro und 18 Prozent des gesamten deutschen Handelsvolumens (Im- und Exporte) zum sechsten Mal Deutschlands wichtigster Handelspartner war. Geopolitische Risiken und Abhängigkeiten etwa im Handel mit China und technologische Innovationen in der Automobilbranche können diesen Vorsprung leichter gefährden als in der Vergangenheit.

In Zukunft wird es für die Stabilität der Exportbranche daher entscheidend sein, dass Exporteure ihre Lieferketten diversifizieren und flexibel auf globale Veränderungen reagieren können. Hier steht die deutsche Außenwirtschaftsförderung exportorientierten Unternehmen bereits mit diversen Instrumenten zur Verfügung: vor allem die Exportkreditgarantien des Bundes. Aus der Praxis heraus ergeben sich aber auch einige Ansätze sowie Trends für die strategische Weiterentwicklung und Neuausrichtung dieser Instrumente:

1. Importdeckung strategisch ausrichten

In Zeiten der Rohstoffknappheit gewinnen „Ungebundene Finanzkredite (UFK)“ an Bedeutung. Diese sichern die Finanzierungen deutscher Banken ab, wenn sie im Ausland Rohstoffprojekte finanzieren – vorausgesetzt, es liegt ein langfristiger Rohstoffliefervertrag mit einem deutschen Abnehmer vor.

Der Rohstoffbedarf Deutschlands wurde bislang über wenige einzelne Beschaffungsmärkte gedeckt – die Abhängigkeit bei Erdöl und Erdgas von Russland ist bekannt. Aber auch bei mineralischen Rohstoffen ist Deutschland auf Importe – wiederum aus China – angewiesen. Um hier eine Diversifizierung zu erreichen, ist der UFK das Instrument der Stunde.

Der Ausbau von zweckgebundenen Neu- und Erweiterungsinvestitionen hin zu ungebundenen Corporate-Finanzierungen kommt zur richtigen Zeit. Denn so können Unternehmen Finanzierungen erhalten, bei denen die Mittel nicht an ein konkretes Investitionsvorhaben gebunden sind.

Dreh- und Angelpunkt ist ein langfristiger Rohstoffabsicherungsvertrag. Diese Weiterentwicklung des UFK wird ein wichtiger Bestandteil sein, um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie im internationalen Wettbewerb zu wahren. Denn damit können auch wichtige Vorprodukte wie Chips, Halbleiter oder Batterien für die deutsche Industrie gesichert werden.

Ein weiteres wichtiges Element in Krisenzeiten ist für Unternehmen die Liquidität. In der Corona-Pandemie hat die Bundesregierung die deutsche Exportwirtschaft mit dem 5-Punkte-Maßnahmenpaket unterstützt. Ein Blick in unsere Nachbarländer zeigt allerdings, dass andere Staaten den Unternehmen direkter unter die Arme greifen – ein konkretes Beispiel ist Großbritannien.

In Großbritannien etwa hat die staatliche Exportkreditversicherung UKEF mit Beginn der Pandemie Exporteure mit Garantien für Finanzierungen von Working Capital unterstützt. Dank dieser zusätzlichen Liquidität konnten die Firmen Schwierigkeiten in ihren Lieferketten ausgleichen. Einzige Voraussetzung: Die Unternehmen mussten einen Mindestexportanteil von rund 30 Prozent aufweisen.

Aber auch in Österreich gibt es Instrumente zur Schaffung von Liquidität direkt bei den Unternehmen: eine revolvierende Betriebsmittellinie zur Finanzierung der Exportgeschäfte, der sogenannte „Exportfonds Kredit“. Dieser Rahmenkredit für KMU kann für maximal 30 Prozent des Exportumsatzes zur Verfügung gestellt werden und somit die Rohstoffbeschaffung für die Produktion vorfinanzieren.

2. Förderungswürdigkeit breiter denken

Strategische Ansätze sind im Bereich der Förderungswürdigkeit angesiedelt. Damit ein Projekt als förderungswürdig anerkannt wird, sollte der ausländische Wertschöpfungsanteil am Exportgut bei höchstens 49 Prozent liegen, die wesentliche Wertschöpfung muss in Deutschland stattfinden. Es sind zwar Einzelfallprüfungen möglich, die höhere ausländische Wertschöpfungsanteile ermöglichen, allerdings ist diese Vorgehensweise recht aufwendig. Das Problem: In einer effizienten, stark arbeitsteiligen Produktion mit weltweit komplexen Lieferketten ist es beim herrschenden Preisdruck oft enorm schwierig, den vorgeschriebenen deutschen Wertschöpfungsanteil zu erreichen.

Ein denkbarer Lösungsansatz wäre, Wertschöpfung auf europäischer Ebene zu definieren und dabei auch Montage, Wartung oder

Dienstleistungen einzubeziehen. Dass Flexibilität möglich ist, zeigen andere Exportkreditversicherer – diese arbeiten bei der nationalen Wertschöpfung bereits mit deutlich geringeren Mindestsätzen oder definieren Unternehmen generell als maßgeblich für die nationale Volkswirtschaft und stufen sie damit als förderungswürdig ein. Damit ermöglichen sie dem Exporteur, strategisch wichtige Projekte alternativ mit höheren Auslandsanteilen zu strukturieren, also eine Abkehr von der reinen Projektsicht.

3. Energiewende – ein Thema für die Exportförderung

Die Klimakrise rückt angesichts der vielen Schwarzen Schwäne dieser Tage vielleicht in den Hintergrund, verliert aber nichts von ihrer Brisanz. Lösungen für die Dekarbonisierung der Wirtschaft zu finden, ist nicht Kür, sondern Pflicht; u.a. die Klimastrategie des Bundes will es so.

Der Bund hat die Bedingungen für Exporteure im Bereich erneuerbarer Energien bereits 2020 erheblich verbessert. Mit der „Sonderinitiative Erneuerbare Energien“ hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) festgelegt, dass Exporte auch dann für eine Bundeskreditgarantie infrage kommen, wenn der Anteil ausländischer Zulieferung bei bis zu 70 Prozent liegt. Zudem deckt der Bund höhere lokale Kosten, die im Zielland unter Umständen anfallen.

Das ist der richtige Weg, um strategisch wichtige Exporteure und Branchen zu fördern. Das sollte auch auf andere Branchen und Unternehmensgruppen ausgedehnt werden. So könnten beispielsweise Technologien, die Emissionen reduzieren, auch unter eine „Sonderinitiative“ fallen. Ein Anreizsystem für klimafreundliche Unternehmen anderer Branchen ist ebenfalls denkbar.

4. Small Tickets in der Exportfinanzierung

Im Interesse kleiner und mittelgroßer Unternehmen (KMU) lohnt sich ebenfalls ein Blick auf die außenwirtschaftlichen Förderstrukturen. In dieser Unternehmensgruppe finden sich besonders viele sog. Hidden Champions. Diese erfolgreichen Unternehmen sind in der Regel Weltmarktführer und finden so auch außerhalb des heimischen Marktes Absatz für ihre hochspezialisierten Produkte und Dienstleistungen. Allerdings sind die Auftragswerte ihrer Exporte oft schlicht zu gering, um eine klassische Exportfinanzierung für alle beteiligten Parteien wirtschaftlich attraktiv darzustellen. Ein Auftrag unter z.B. 10 Mio. Euro gilt für eine Bank im Regelfall als Small Ticket – und häufig als zu gering für eine

Exportfinanzierung. Gleichzeitig stellen Beträge im einstelligen Millionenbereich für exportorientierte KMU das existenzsichernde Alltagsgeschäft dar, und es werden eben nicht immer gleich zehn oder 15 Maschinen auf einen Schlag verkauft.

Obwohl einige – wenngleich wenige – Kreditinstitute, darunter auch die LBBW, kleine Auftragsvolumina über klassische Bestellerkredite finanzieren und auch die AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH ein konkretes Angebot für Small-Ticket-Finanzierungen (Smatix) geschaffen hat, reicht dies nicht aus, um die Bedarfe und Nöte der KMU zu decken.

Die bislang zumeist genutzte Finanzierungsvariante von KMU bei Geschäften in Schwellen- und Entwicklungsländern ist die Abtretung von hermesgedeckten Lieferantenkrediten. Dadurch können Exporteure ihre Forderung aus einem gedeckten Lieferantenkreditvertrag mit einem ausländischen Importeur an ein Kreditinstitut zum Ankauf übertragen. Im Zuge der Forfaitierung erhält der Exporteur unmittelbar Liquidität.

Abhängig von der Ausgestaltung des Forfaitierungsvertrags wird auch die Bilanz des Exporteurs entlastet. Sowohl die Entlastung der Bilanz des Exporteurs als auch das Veritätsrisiko sind allerdings Knackpunkte für die Akzeptanz des Produkts. Je nach Gestaltung des Ankaufs der Forderung übernimmt die Bank auch das Risiko, dass die Forderung rechtsbeständig und frei von Einreden ist. Insgesamt sind mit dieser Finanzierungsvariante zu viele Stolpersteine verbunden.

Ein Lösungsansatz, um eine schlanke und somit auch günstigere Finanzierung zu ermöglichen, wäre die Einführung einer Forfaitierungsgarantie des Bundes für Kreditinstitute. Mit Schaffung einer solchen Garantie zugunsten der forfaitierenden Bank werden wirtschaftliche und politische Risiken inklusive des Veritätsrisikos vom Bund übernommen. Ob hiermit Risiken passend auf die Parteien verteilt sind, ist durchaus zu vertiefen. Die Wirtschaftlichkeit und Attraktivität würde auf alle Fälle steigen und damit wohl auch die Unterstützung für den deutschen Export.

5. Kundenbedarfe stärker berücksichtigen

„Made in Germany“ ist im Ausland weiterhin hoch angesehen. Doch Käufer bzw. Abnehmer in Schwellen- und Entwicklungsländern sind nicht immer in der Lage, die Maschine zu finanzieren,

oder können aufgrund saisonaler Schwankungen nicht regelmäßig tilgen. Eine Lösung könnte das sog. Pay-per-Use-Modell sein. Die Maschine bleibt im Besitz des Anbieters, und der Nutzer zahlt eine Gebühr für jedes Teil, das auf ihr produziert wird.

Die derzeitige Hermesdeckung fördert nur den grenzüberschreitenden, klassischen Export, bei dem Maschinen ins Eigentum des Importeurs übergehen. Damit fehlt die Möglichkeit Pay-per-Use-Modelle oder andere moderne Finanzierungsansätze mit Exportkreditgarantien des Bundes abzusichern. In der Praxis versuchen Banken aktuell, das Pay-per-Use-Prinzip im Rahmen von Hermesdeckungen über Sondertilgungen abzubilden. Dazu ist allerdings eine variable Verzinsung notwendig. Der manuelle Aufwand ist zudem hoch.

Fazit

Die Herausforderungen unserer Zeit sind vielfältig, die Lösungsansätze sind es glücklicherweise ebenfalls. Eine Weiterentwicklung der Förderinstrumente kann entscheidend dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportindustrie zu steigern. Wichtig ist es, jetzt schnell zu sein. Wer weiß, welcher Schwarze Schwan künftig noch auf uns wartet.

Nanette Bubik ist Head of Export Finance bei der Landesbank Baden-Württemberg.

Zollvorschriften: Warum Sie ein Handbuch zur Einhaltung der Einfuhrbestimmungen brauchen

Von Arne Mielken, Customs Manager

Die Einfuhr von Waren nach Deutschland oder in ein anderes Land kann eine heikle Angelegenheit sein. Wer sich nicht an die Regularien hält, dem drohen Verzögerungen und unter Umständen sogar empfindliche Geldstrafen. Wie lässt sich also sicherstellen, dass das Unternehmen alles Notwendige getan hat, um die Einfuhrbestimmungen des Zolls einzuhalten? Der angelsächsische Sprachraum kennt hierfür das sog. „Import Compliance Manual“. Es ist eine Art Anleitung, in der die Schritte beschrieben

werden, die ein Betrieb zur Einhaltung der Zollbestimmungen unternehmen muss.

Was steckt hinter dem Begriff „Import Compliance“?

Bei der Import Compliance geht es darum, dass Ihr Unternehmen alle geltenden Einfuhrgesetze einhält. Dies ist aus nachfolgenden Gründen unabdingbar:

- Die Einhaltung der Einfuhrbestimmungen ist wichtig für Ihr Unternehmen. Wenn Sie sich nicht an die richtigen Verfahren halten, riskieren Sie den Verlust von Geld, Zeit und Ressourcen – ganz zu schweigen von den potenziell verheerenden rechtlichen Auswirkungen, die auf Sie zukommen können.
- Die Einhaltung ist auch wichtig für Ihre Kunden. Wenn Sie die richtigen Verfahren nicht beachten, kann es passieren, dass Sie Produkte ausliefern, die nicht den Anforderungen entsprechen – oder schlimmer noch: dass Sie sie überhaupt nicht ausliefern dürfen. Das kann unzufriedene Kunden und empfindliche Umsatzeinbußen nach sich ziehen.
- Die Einhaltung der Einfuhrbestimmungen ist wichtig für Ihren Ruf. Demonstrieren Sie selbstbewusst nach außen, dass Sie die Verantwortung ernst nehmen, indem Sie bei der Einfuhr von Waren in Ihr Land alle einschlägigen Vorschriften und Verfahren berücksichtigen.
- Die Einhaltung ist auch für Ihre Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung; sie stellt sicher, dass jeder genau weiß, was er zu tun hat, damit nichts verzögert wird.

Eine Möglichkeit, Komplikationen zu vermeiden, ist die Erstellung eines Handbuchs. Darin werden idealerweise alle Verfahren im Zusammenhang mit dem internationalen Handel an einem Standort beschrieben – etwa, wie Waren bei der Ankunft, beim Zoll und bei eventueller Rücksendung behandelt werden sollen.

Was ist ein Import-Compliance-Handbuch?

Das Handbuch für die Einhaltung der Einfuhrhandelsbestimmungen ist ein umfassender Leitfaden für die Verpflichtungen eines Unternehmens und seiner Mitarbeiter in diesem Bereich. Ein solches Handbuch ist letztlich eine Sammlung von Dokumenten, in denen beschrieben wird, wie ein Unternehmen seinen rechtlichen Verpflichtungen nachkommt. Es enthält alle Unterlagen, die für die Einfuhr von Produkten in ein Land erforderlich sind (z.B. Zerti-

fizierungen, Lizenzen und andere Dokumente). Es beschreibt die Methoden, wie erforderliche Dokumente von Lieferanten oder Verkäufern beschafft werden können. Dabei definiert es die Rollen und Verantwortlichkeiten aller beteiligten Mitarbeiter und legt eine klare Strategie fest – unabhängig davon, welche Person in dem Unternehmen tatsächlich den jeweiligen Schritt durchführt.

Wie kann ein Import-Compliance-Handbuch meinem Unternehmen helfen?

Die Einhaltung von Einfuhrbestimmungen ist ein komplexer Prozess mit vielen Regularien, die sich auf verschiedene Waren unterschiedlich auswirken können. Import-Compliance-Anweisungen sind wichtig, weil sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen bei der Einfuhr von Waren in andere Länder alle einschlägigen Vorschriften und Gesetze einhält. Dabei kann das Handbuch im Idealfall sowohl von neuen Kollegen als auch von langjährigen Mitarbeitern verwendet werden. Somit leistet es einen wichtigen Beitrag, dass Unwissenheit oder Missverständnisse nicht zu unbeabsichtigten Verstößen führen. Ein gut ausgearbeitetes Handbuch für die Einhaltung der Einfuhrbestimmungen kann Ihnen auch dabei helfen, die doppelte Zahlung von Steuern auf eingeführte Waren zu vermeiden, indem Sie die Waren bei ihrer Ankunft am endgültigen Bestimmungsort ordnungsgemäß dokumentieren. Das Erstellen und Pflegen eines Import-Compliance-Handbuchs ist für Importeure eine der effektivsten Strategien, um die Compliance sicherzustellen.

Was ist das Ziel eines Import-Compliance-Handbuchs?

Die Einfuhr von Waren in Ihr Land kann kompliziert sein – besonders dann, wenn Sie mit den Zollvorschriften nicht vertraut sind. Mit einem Handbuch zur Einhaltung der Einfuhrbestimmungen haben Sie eine klare Dokumentation darüber, wie Sie jede Phase des Prozesses handhaben: von der Bearbeitung von Bestellungen bis zur Lieferung und darüber hinaus.

Der Zweck eines Compliance-Handbuchs besteht daher darin, sicherzustellen, dass alle Beschäftigten in einem Unternehmen die gleichen Verfahren befolgen. Die Einfuhr von Waren erfolgt ja in den meisten Fällen nach einem ganz bestimmten Schema. Das Compliance-Handbuch für die Einfuhr kann gewährleisten, dass diese unabhängig von den bearbeitenden Personen einheitlich durchgeführt wird. Es sollte alle Einzelheiten der verschiedenen Vorschriften – wie Regeln im Zusammenhang mit dem Zoll, Dokumentationsanforderungen oder Zahlungsverfahren – auflisten.

Im Fall der Fälle müssen Sie einem Kunden erklären können, warum seine Fracht sich verzögert oder einfach verweigert wird. Ein Import-Compliance-Handbuch hilft dabei, das Risiko von Fehlern und Missverständnissen zu verringern. Es unterstützt auch Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei, ihrer Verantwortung gerecht zu werden und die Folgen richtig einzuschätzen, wenn gegen Regeln verstoßen wird.

Zusammengefasst: Ein umfassendes Handbuch zur Einhaltung der Einfuhrhandelsbestimmungen sollte sowohl die allgemeinen Pflichten Ihres Unternehmens als auch die Pflichten Ihrer Mitarbeiter enthalten.

Gibt es ein Best-Practice-Modell?

Leitfäden zur Einhaltung von Vorschriften sind ein wichtiger Bestandteil der erfolgreichen Führung eines Unternehmens. Handbücher werden erstellt, um sicherzustellen, dass jeder Mitarbeiter seine Rolle in den Abläufen des Betriebs und den Gesamtzusammenhang versteht. Alle Unternehmen benötigen irgendeine Form von Compliance-Handbuch; es gibt jedoch verschiedene Arten, darunter Datensicherheitsanforderungen, Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften, Qualitätsstandards und Umweltverfahren. Fast jede Branche hat ihre eigenen Regeln. Es existieren auch Best-Practice-Vorlagen für „Import Compliance“. So lässt sich mit relativ wenig Anpassungsaufwand ein eigenes Handbuch für die Einhaltung der Einfuhrbestimmungen erstellen.

Welche Themen werden in einem Import-Compliance-Handbuch behandelt?

Jeder Aspekt, die „Import Compliance“ einzuhalten, kann sich auf den gesamten Betrieb Ihres Unternehmens auswirken. Alle Verantwortlichkeiten des zugewiesenen Personals sollten erwähnt werden. Im Idealfall besteht das Handbuch aus zahlreichen Kapiteln mit eindeutigem Inhalt, einschließlich Antworten auf die genauen Verfahren, die zu ergreifen sind. Ein Handbuch zur Einhaltung der Einfuhrbestimmungen deckt einige oder alle der folgenden Themen ab:

- Verpflichtung zur Einhaltung der Einfuhrbestimmungen
- Weiterbilden und „up to date“ bleiben
- Einhaltung der Zollklassifizierung
- Zollwertkonformität

- Genehmigungen und Lizenzen
- Kennzeichnung und Herkunftsland
- Zollsparprogramme und wie sichergestellt wird, dass die korrekten Zollgebühren entrichtet werden
- Vereinfachungen
- Incoterms
- Selbstaudits
- Ausgleichszölle und Antidumping-Maßnahmen
- Anforderungen für Handelsrechnungen
- Berichterstattung und Aufzeichnungen
- Umgang mit Fehlern

Die Einleitung und der Schluss können auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten werden. Der Inhalt als solcher sollte sich darauf konzentrieren, unmissverständlich darzulegen, was die Gesamtverantwortung der jeweiligen Abteilung ist und welche Mitarbeiter für die Einhaltung der jeweiligen Schritte verantwortlich sind.

Was passiert mit meinem Handbuch, wenn sich die Zoll- und Welthandelsregeln ändern?

Die internationalen Handelsvorschriften sind kompliziert. Der globale Handel ist ein sich ständig änderndes Regime, da jedes Jahr neue Abkommen und Zölle unterzeichnet werden. In dem Maße, wie sich diese Abkommen weiterentwickeln, ändern sich auch die für sie geltenden Einfuhrgesetze. Zusätzlich zu den ständigen Änderungen in der Wirtschaftspolitik (die es schwieriger machen, den Überblick über alle Gesetze zu behalten) regeln mehrere Regulierungsbehörden bestimmte Bereiche des Import-Compliance-Prozesses Ihres Unternehmens: Importe werden von Zollbeamten überwacht, während andere Organisationen die Produktsicherheit kontrollieren und geistige Eigentumsrechte schützen.

Für Unternehmen ist es von entscheidender Bedeutung, ihre Compliance-Handbücher zu überwachen und zu aktualisieren, wenn sich Gesetze, Richtlinien und andere organisatorische Änderungen ergeben. Etwaige Änderungen können sich ganz unterschiedlich auswirken.

Berücksichtigen Sie bei der Aktualisierung des Handbuchs u.a.:

- neue Gesetze oder Vorschriften
- neue Unternehmensrichtlinien und -praktiken
- Änderungen der von den Mitarbeitern verwendeten Technologien
- kulturelle Veränderungen (z.B. Bemühungen um Vielfalt)

Die Rolle des Zolls im Handbuch

Der Zoll weist die Unternehmen zwar nicht direkt an, ein Handbuch für die Einhaltung der Einfuhrbestimmungen zu erstellen. Ein solches Handbuch kann aber für die Behörden besonders bei einer Überprüfung relevant sein. Daher sollte das Handbuch auch nach außen hin deutlich machen, dass Sie als Unternehmen nicht nur wissen, was zu tun ist, sondern auch, dass Sie vor, während und nach dem eigentlichen Importprozess alle lokalen Anforderungen in Bezug auf Importe einhalten werden.

Dient das Handbuch auch anderen Zwecken?

Viele Unternehmen nutzen ihr Compliance-Handbuch auch als Verkaufsinstrument, um potenziellen Kunden zu demonstrieren, dass sie über zuverlässige Systeme verfügen. Einige Unternehmen nehmen das Compliance-Handbuch sogar in neue Kaufverträge mit auf. Das gesamte Qualitätsmanagementsystem eines Unternehmens ist oft wichtiger als ein einzelner Schritt oder ein Prozess zur Einhaltung der Vorschriften. Ein erfolgreiches Verfahren, um den Einfuhrbestimmungen nachzukommen, kann jedoch als Hinweis auf solide Qualitätskontrolltechniken und -standards angesehen werden.

Fazit

Handbücher zur Einhaltung der Einfuhrbestimmungen können in der heutigen globalen Wirtschaft den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg machen. Daher sollten Sie sämtliche Anstrengungen unternehmen, um die Einhaltung aller geltenden Vorschriften zu gewährleisten, wenn Sie Produkte in ein Land oder Gebiet importieren, in dem sie nicht hergestellt oder vermarktet werden.

Ein solches Handbuch sorgt für Konsistenz in den Abteilungen Ihres Unternehmens, während Sie sich mit den komplizierten

internationalen Handelsgesetzen befassten. Die Nichteinhaltung dieser Vorschriften kann zu Rufschädigung und Geldstrafen führen. Wenn ein Vorgesetzter absichtlich gegen das Gesetz verstößt oder es versäumt, die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, kann er oder sie bestraft werden. Gleiches gilt, wenn dies einem einfachen Mitarbeiter passiert.

Ein gutes Handbuch zur Einhaltung der Einfuhrbestimmungen enthält relevante Informationen über:

- Einfuhrrichtlinien für jedes Land, in dem Sie geschäftlich tätig sind (einschließlich Zolltarifcodes)
- Zollverfahren und Dokumentationsanforderungen
- Einhaltung von Vorschriften bei der Zollabfertigung von Waren in Eingangshäfen
- Informationen darüber, wie Strafen für die Nichteinhaltung von Zollvorschriften vermieden werden können

Arne Mielken ist Geschäftsführer der Customs Manager Ltd.

Personal-Benchmarking und Unternehmenserfolg: Der richtige Country Manager zur richtigen Zeit

Von Tilman Bender, TH Bender & Partners, Inc.

Auslandsniederlassungen sind eine immer wichtigere Komponente für den nachhaltigen Erfolg deutscher Mittelständler. In den Kernmärkten USA und China sind tausende Niederlassungen aktiv, die maßgeblich zum Ergebnis ihrer Muttergesellschaften beitragen. Mit regionalen Märkten vertraute Praktiker berichten jedoch immer wieder, dass deren Größe oft deutlich hinter dem Marktpotenzial des Gastlandes hinterherhinkt.

Der reale Marktanteil von Niederlassungen liegt oft eklatant unter dem Marktanteil, welcher erreichbar wäre, wie drei Praxisbeispiele zeigen: Ein Unternehmen aus der Leistungselektronik verzeichnete regelmäßig ansteigende Umsätze in den USA. Das Erfolgsgefühl verging, als bekannt wurde, dass der Markt dreimal so schnell wie die Unternehmensumsätze wuchs. Ein Betrieb für

Mess- und Regeltechnik wertete den Marktanteil von 80 Prozent in seinem Kernmarkt als großen Erfolg – doch die Anteilseigner realisierten frustriert, dass man große Marktchancen in anderen Segmenten nicht rechtzeitig erkannt hatte. Ein Maschinenhersteller freute sich über einen Umsatz von 25 Mio. US-Dollar aus den USA – bis der Vorstand realisierte, dass der erreichbare Markt mehr als 1 Mrd. US-Dollar groß war.

Erste Analysen kommen in allen Fällen zu ähnlichen Schlussfolgerungen: Das lokale Managementteam hat es verfehlt, Marktchancen zu erkennen, zu ergreifen und/oder überzeugend zu kommunizieren. Vereinfacht ausgedrückt: Es besteht „nur“ ein Personalproblem mit dem ausländischen Management.

Nach differenzierten Betrachtungen liegt dahinter ein wesentlich komplexeres, oft systemisches Problem: Sowohl das Team der Niederlassung als auch das Mutterhaus befinden sich in einer Art „Erhaltungsmodus“. Das Management vor Ort hat die ursprünglich von der Geschäftsführung definierten Ziele erreicht, jedoch keine neuen erkannt, definiert oder kommuniziert. Das Management des Mutterhauses, inzwischen mit neuen Schwerpunktthemen befasst, verlässt sich auf die Berichte der Niederlassungen und übersieht dabei, dass die Marktkenntnisse lediglich aus einer einzigen Quelle stammen, während die Verantwortlichen eigentlich unabhängige Informationsquellen hätten aufbauen sollen.

Eine Lösung dieses Problems liegt in der Installation einer Geschäftsführung, die auf die jeweilige „Lebensphase“, in der sich die Auslandsniederlassung befindet, genau abgestimmt ist.

Der Lebenszyklus einer Niederlassung und die optimale Besetzung der Managementpositionen

Alle Unternehmen durchlaufen einen Lebenszyklus. Der einer lokalen Niederlassung reicht von der Gründung über den Aufbau von Vertriebskanälen und Serviceabteilungen, die Adaptation der Produkte und Dienstleistungen an die speziellen Anforderungen des lokalen Marktes bis zum eventuellen Niedergang. Jede Phase bringt spezielle Herausforderungen und strategische Imperative mit sich – und damit ändern sich die Anforderungen an die Leitung der Niederlassung.

Zu Beginn, wenn ein Unternehmen in einem neuen Land Fuß fassen will, braucht es einen mit der Industrie erfahrenen, vertriebstechnisch kompetenten Allrounder, der erforderliche Produkteigenschaften definiert und erste Kunden an Bord holt. Eigenschaften

wie Dynamik, Überzeugungsstärke, die Fähigkeit, verschiedene Funktionen zu übernehmen sowie mit einem kleinen Budget und einem engen Produkt- und/oder Dienstleistungsportfolio das Start-up in Gang zu bringen, sind ausschlaggebend. In dieser Phase erweist sich ein erfahrener Vertriebler mit Führungs- und Budgeterfahrung als optimaler Geschäftsführer, während Erfahrung in der Leitung eines Gesamtunternehmens nicht notwendig ist. Ein typisches Beispiel ist ein regionaler Vertriebsleiter eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens aus dem Mitbewerberumfeld.

Wurden die von der Niederlassung angebotenen Produkte und/oder Dienstleistungen vom Auslandsmarkt akzeptiert und rechtfertigt der Cashflow weitere Investitionen, so rückt die Fähigkeit des Managements zum Aufbau des Unternehmens in den Vordergrund: Existierende Produkte müssen besser an lokale Bedürfnisse angepasst, neue Anwendungsgebiete gefunden und lokale Prozesse und Funktionen aufgebaut werden – die Abhängigkeit von den Ressourcen des Mutterhauses wird reduziert. Ein strategisch und analytisch denkender Geschäftsführer ist gefragt, der als Führungsperson die Aufgaben und Positionen im Unternehmen definiert und entsprechende Prozessabläufe darstellt. Die Idealbesetzung ist hier ein Vertriebsleiter oder General Manager, der aus einem größeren Unternehmen die benötigten Strukturen kennt, diese Prozesse definieren und die Implementierung sicherstellen kann.

Wenn sich die Niederlassung entwickelt und stabilisiert hat, stehen die Anteilseigner am Scheideweg: Entweder bleibt die Niederlassung „nur“ eine lokale Vertriebseinheit oder sie wird unabhängig von der Mutter, um im Ausland als lokales Unternehmen wahrgenommen zu werden. In der Praxis bedeutet dies eine Abwägung zwischen dem Einsatz von Ressourcen (oft müssen neue Entwicklungsabteilungen aufgebaut werden) und den erzielbaren Erträgen.

Am Wachstum interessierte Unternehmen streben mit ihrer Niederlassung in der Regel ein lokales Unternehmen an und wollen die Wertschöpfung vor Ort erhöhen. Dann erfordern die Einrichtung von regionalen Lieferketten und Produktionskapazitäten, die Skalierung des Vertriebs sowie die Etablierung eines professionellen Serviceteams einen strategisch und analytisch kompetenten Geschäftsführer. Geeignet sind Führungskräfte, welche die Reifung eines Unternehmens schon einmal begleitet haben und in der Lage sind, die komplexen Anforderungen zu erkennen und umzusetzen. Zur Idealbesetzung zählen hier Geschäftsführer, die ihre Karriere bei einem erfolgreichen größeren Unternehmen begonnen und ihr

erworbenes Wissen danach in einem kleineren Unternehmen schon einmal erfolgreich umgesetzt haben.

Wenn die Niederlassung etabliert ist, von Kunden als „lokaler Player“ angesehen wird und ihr Marktanteil nahe am erreichbaren Level liegt, stehen die Suche nach neuen Märkten sowie die Reifung der Organisation an, um bestehende Marktanteile zu verteidigen und Gewinne zu optimieren. Das lokale Management muss Prozesse verbessern und Kosten minimieren. Die Optimierung der Dividenden (sprich: Transfer zurück in das Mutterhaus, um dessen Anfangsinvestitionen zu rechtfertigen) wird oft zum Leitfaden des unternehmerischen Handelns. In dieser Phase ist ein kaufmännisch geprägter Country Manager mit Blick für geschäftliche Details sowie der Fähigkeit, abstrakte und komplexe Vorgänge zu verstehen und ggf. anzupassen, unabdingbar.

Stolpersteine beim Erkennen und Umsetzen neuer Marktchancen

Wer der Theorie zustimmt, dass für eine erfolgreiche Auslandsniederlassung die Führungsqualitäten der Geschäftsführung die speziellen Anforderungen einer spezifischen Lebensphase abdecken müssen, kann an dieser Stelle sicher nachvollziehen, warum das Potenzial der Auslandsniederlassung oft wesentlich vom erreichbaren Marktanteil divergiert.

Das sog. Peter-Prinzip, das beinhaltet, dass in einer Hierarchie jeder Beschäftigte dazu neigt, bis zu seiner Stufe der Unfähigkeit aufzusteigen, lässt sich nicht nur auf Individuen anwenden, sondern auch auf alle Niederlassungen. Bedauerlicherweise ist das Prinzip vielfach gelebte Realität: In der betrieblichen Praxis erbringt das sorgfältig zusammengestellte Team einer Niederlassung anfänglich die definierten Leistungen – aber nach Initialerfolgen entwickelt sich das Team bzw. das Unternehmen häufig nicht weiter. Das Mutterhaus ist zufrieden mit dem Erreichten und wendet sich anderen Projekten zu, das Engagement der lokalen Manager lässt nach, Marktchancen werden nicht erkannt und nicht umgesetzt. Die Folgen dieser Fehlbesetzung reichen von „vernachlässigbar“ bis zum Ruin.

Uausgeschöpftes Marktpotenzial ist für ein Unternehmen sicherlich suboptimal. Die Besetzung einer Position mit einer Führungskraft, die die Reputation der Marke und den Verlust von qualifizierten Mitarbeitern verursacht, kann jedoch katastrophal sein. Im besten Fall erkennt die Führungskraft selbst, welche Fähigkeiten für den Erfolg der Niederlassung notwendig sind, nimmt Eigenkorrekturen vor und findet einen Mitarbeiter, dessen Fähigkeiten im

Sinne einer symbiotischen Partnerschaft integriert werden können. Im schlimmsten Fall ist ein stark fehlangepasster Geschäftsführer in seiner Position langfristig verwurzelt – z.B., weil das deutsche Mutterhaus sich zu wenig um den Auslandsmarkt kümmert, erpressbar geworden ist oder einfach die reale Lage nicht erkennt. Dies führt häufig zu einem Ruin der Niederlassung.

In der betrieblichen Realität wird ein Leitungswechsel oft erst dann durchgeführt, wenn Schwachstellen und Schäden nicht mehr ignoriert werden können. Da sich die meisten Schäden unter der Oberfläche abspielen, sind sie meist schwer zu quantifizieren: Wie etwa soll man verlorene Zeit und Opportunitätskosten bewerten oder aber einen Imageverlust der Marke bei potenziellen Kunden quantifizieren?



Multisource-Wissensaufbau und Benchmarking: Vorausschauend alle Phasen des Lebenszyklus im Griff

Wie also kann ein Unternehmen sicherstellen, dass seine Marktpotenziale im Auslandsmarkt ausgeschöpft werden? Unabdingbar ist ein unabhängiger Informationsfluss über den Markt und die Wahrnehmung der Niederlassung im Markt. Statt sich von einer einzigen Quelle vor Ort (Single-Source) – nämlich dem Wissenstransfer durch das lokale Management – abhängig zu machen, sollte das Mutterhaus unabhängige Knowledge-Center im Auslandsmarkt aufbauen. Ein Multisource-Wissensaufbau für eigene Marktkenntnisse im Mutterhaus gelingt beispielsweise durch von der Niederlassung unabhängige Berater, Interimsmanager, Verbandsmitarbeit sowie Messe- und Konferenzbesuche von Vertretern des deutschen Stammhauses. Auch ergänzende Unternehmensorgane wie Advisory Boards oder die Besetzung von Boards durch externe (non-executive) Direktoren werden oft eingesetzt.

Aufbauend auf der Analyse der Marktpotenziale, sollte eine regelmäßige, neutrale Kompetenzanalyse durchgeführt werden: Welche Fähigkeiten muss das lokale Management aufweisen, um die Marktchancen auszuschöpfen? Durch ein Benchmarking des Füh-

rungsteams werden diese erforderlichen Fähigkeiten dann mit den Fähigkeiten des lokalen Teams verglichen. Im letzten Schritt der Analyse ist zu bestimmen, wie das Know-how in das Unternehmen integriert werden kann. Durch Management-Coaching, externe Berater und Interimsmanager lassen sich notwendige Qualifikationen aufbauen. Manchmal ist jedoch das Auswechseln der lokalen Geschäftsführung oder die Schaffung neuer Positionen notwendig, um die unternehmerischen Ziele zu erreichen.

Abschließend ein Beispiel aus der Praxis, das den Erfolg dieser Vorgehensweise belegt: Ein deutsches Unternehmen eröffnete eine Niederlassung in den USA mit einem amerikanischen Geschäftsführer sowie einem Team von fünf Mitarbeitenden. Das Projektvolumen stieg in den einstelligen Millionenbereich an. Nach mehreren Finanzsprühen der Anteilseigner stieß ein deutscher Mitarbeiter durch Zufall auf eine Branchenveröffentlichung, die offenbarte, dass sich der Markt in kurzer Zeit enorm entwickelt hatte, der erzielte Umsatz jedoch in den USA weit unter den Möglichkeiten geblieben war. Eine Analyse ergab, dass die zupackende Art des jungen Geschäftsführers, der während der Gründungsphase das Unternehmen von der Konzeptionsphase in die Realisierung überleitete, von potenziellen Kunden als nicht professionell wahrgenommen wurde, die daher mit der Auftragsvergabe zögerten.

Ein neuer Geschäftsführer, der das Wachstum eines anderen Marktteilnehmers erfolgreich begleitet hatte, wurde rekrutiert und setzte den Aufbau von Prozessen und Funktionen durchdacht um. Das wurde von Kunden positiv wahrgenommen und belohnt: Das Auftragsvolumen wuchs innerhalb von zwei Jahren in den neunstelligen Bereich. Die Anteilseigner waren plötzlich in der Lage, durch den Erfolg in den USA die Firma an einen finanzstarken Partner gewinnbringend zu verkaufen.

Tilman Bender ist Managing Partner bei TH Bender & Partners, Inc.

Stichwortverzeichnis

A

Argentinien	38, 90,
Ausblick	13, 50
Ausfuhrkontrolle	33, 36, 142
Ausführer	86, 104, 110, 123
Auslandsmesse	26, 28
Außenhandelsbilanz	21

B

Brasilien	27, 38, 64, 90
Brexit	65, 77, 106, 116
Belarus	25, 33, 92, 93 94, 96, 99, 103, 107, 143

C

China	16, 20, 37, 43, 45, 54, 55, 62, 66, 68, 70
Corona	13, 15, 20, 23, 24, 26, 47, 73, 77, 88, 116, 150

D

Deutschland	14, 22, 31, 34, 35, 44, 48, 50, 66, 68, 77, 81, 103, 108, 118, 122, 134, 136, 141, 144, 149, 153
Dienstleistungen	21, 22, 26, 38, 42, 50, 98, 140, 151, 160,

Dual-Use 33, 35, 91, 92, 101, 106

E

EBA 110

Embargos 35, 91, 92, 95

Enterprise Europe Network 31

EU-Förderung 28, 32

Eurozone 19, 43

Exporthandel 41

Exportinitiative Energie 27

Exportkontrolle 34, 39, 74, 91

Exportkreditgarantien 24, 25, 149

F

Frankreich 19, 20, 35, 44, 66, 68, 134

Freihandelsabkommen 37, 38, 39, 40, 74, 79, 81, 83, 84,
87, 88, 89, 90, 107

G

Großbritannien 150

I

Irak 99

Iran 99

Italien	19, 44, 66, 69, 68, 134
J	
Japan	54, 83
K	
Kombinierte Nomenklatur	127
L	
Lateinamerika	64
M	
Mercosur	38, 39, 88, 90
Messen	107, 26, 27
Mittelstand	27, 33, 137
P	
Präferenz	78, 80, 83, 107, 111
R	
Russland	13, 20, 25, 33, 46, 56, 74, 92, 96, 98, 99, 103, 106, 134, 141, 142, 143, 149

S

Singapur	83,
Spanien	20, 67, 68
Syrien	99

T

TTIP	39
------	----

U

Ukraine	13, 16, 25, 33, 39, , 43, 50, 51, 55, 67, 73, 74, 75, 88, 91, 99, 102, 105, 106, 116, 134
Unionszollkodex (UZK)	113, 115, 121,
USA	20, 21, 22, 27, 34, 37, 39, 43, 45, 48, 52, 54, 55, 57, 58, 60, 63, 69, 74, 83, 159, 160, 164,

V

Veredelung	108, 119, 123
Vorleistungsgüter	17, 21, 44

W

Welthandel	52, 53, 74, 83, 84
Welthandelsorganisation	37
WTO	37, 38, 40

Z

Zollanmeldung	107, 108, 118, 119, 120, 125, 145, 146, 147
Zolltarif	95, 127, 141
Zollwert	118, 120, 12, 157,



AHK debelux – Ihr Partner in Belgien und Luxemburg

Die Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer (AHK debelux) unterstützt seit 128 Jahren Unternehmen dabei, erfolgreich in den drei Ländern Geschäfte aufzubauen.

Dies machen wir an unserem Hauptsitz in Brüssel und in einer Geschäftsstelle in Köln.

Deutschland liegt für Belgien in den Top-2 der wichtigsten Handelspartner mit einem Handelsvolumen von 104 Mrd EUR im Jahr 2021. Der Geschäftsraum Belgien und Luxemburg wird von vielen Firmen zusammen bearbeitet, daher sind wir für beide Märkte zuständig.

Wichtige Stützpfeiler der erfolgreichen Markterschließung sind sowohl der Port of Antwerp-Bruges, wovon 30% aller Güter nach Deutschland abgehen, als auch Europas größtes Chemiecluster, das sich im Norden Belgiens befindet. Zudem ist Belgien für den Automotive und Healthcare Bereich ein wichtiger Standort.

Luxemburg besticht im Bereich Finanzdienstleistungen und Innovation, produziert aber auch noch Stahl und ist genau wie Belgien eng mit den angrenzenden Ländern verbunden.

AHK debelux bietet Ihnen Unterstützung bei:

- Markteintritt in Belgien und Luxemburg
- Marktstudien und Geschäftspartnersuche
- Lohnbuchhaltung für Ihre Mitarbeitenden im Auslandsmarkt
- Beratung und Registrierung von Verpackungen für bestimmte Industrien
- Umsatzsteuer

650 Unternehmen schenken uns ihr Vertrauen. Bei unseren Veranstaltungen erhalten Sie wichtige Informationen zu aktuellen Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Energieeffizienz usw. Zudem halten wir Sie mit breiten Informationsangeboten über die neuesten Markttrends und Geschäftsmöglichkeiten in Belgien und Luxemburg auf dem Laufenden.

Wir bilden eine grenzüberschreitende Plattform, auf der Sie Kontakte zu anderen politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern knüpfen können. Kontaktieren Sie uns, wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

Anschrift

AHK debelux
Avenue du Boulevard 21
1210 Brüssel
Belgien

Kontaktdaten

Telefon: 0032 2203 5040
Mail: ahk@debelux.org
Web: debelux.ahk.de





AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE



HAMBURGER
ZOLLAKADEMIE

Die gesetzlichen Vorgaben für den Import und Export – das Zoll- und Außenwirtschaftsrecht – sind umfangreich, bieten aber auch Spielraum, den sich Außenhändler zu Nutze machen können. Unternehmen, die z.B. Zollpräferenzen geschickt nutzen und Zollverfahren strategisch klug anwenden, dürfen im besten Fall mit **weniger Zollabgaben** bis hin zu **Zollbefreiungen** rechnen.

Was soll wohin, an wen und wofür geliefert werden? Das sind die zentralen Fragen, die sich jeder Exporteur stellen sollte. **Exporte** müssen **gewissenhaft geprüft** werden. Bei Verstößen drohen hohe Bußgelder, Strafen und ein immenser Imageschaden.

Der **Schlüssel** für Ihren erfolgreichen und sicheren Außenhandel: **hervorragend geschultes Personal!** Sie sollten sich zwei Adressen merken: die AWA AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE und die HZA Hamburger Zollakademie.

Die AWA ist **seit über 25 Jahren** am Markt aktiv und zählt zu den **Top-Spezialanbietern** auf dem Gebiet von **Schulungen zum Zoll- und Außenwirtschaftsrecht**. In Seminaren, Webinaren, Inhouse Trainings, Fernlehrgängen, Studiengängen und Konferenzen vermittelt Ihnen die Außenwirtschafts-Akademie Know-how zu den Themengebieten Zoll, Exportkontrolle, Präferenzrecht, Umsatzsteuer und Management. Die AWA ist Teil des renommierten Beck-Verlags. Sämtliche AWA-Schulungen sind durch den **TÜV Nord zertifiziert**. **Standorte** der AWA: **Münster, München und Hamburg**.

Durch die **Hamburger Zollakademie** ist die AWA auch im Norden sehr gut vertreten. Die **HZA** ist **seit 2012 Hamburgs erste Adresse für Zoll und Außenwirtschaft**.

Praxisnah, kundennah, citynah: Neben Seminaren, Webinaren und Hybrid-Veranstaltungen bieten Ihnen die Experten der HZA Workshops, Symposien, Inhouse Trainings, Bildungswege und Zertifikatslehrgänge rund um Zoll, Exportkontrolle, Umsatzsteuer, Verbrauchsteuer und Compliance (Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz (LkSG); Menschenrechtsbeauftragte etc.) **im gesamten deutschsprachigen Raum** an.

Mit Webinaren und Seminar-Livestreams ist die Hamburger Zollakademie seit Jahren im E-Learning gut aufgestellt. **Gemeinsam mit der AWA** bietet die **HZA** spannende **Kooperations-Veranstaltungen rund um Zoll und Außenwirtschaft** an.

Anschrift

AWA AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE GmbH
Königsstraße 46
48143 Münster
www.awa-seminare.com
info@awa-seminare.de



Anschrift

HZA Hamburger Zollakademie GmbH
Holzdam 28-32 | Pacific Haus
20099 Hamburg
www.hza-seminare.de
info@hza-seminare.de





Mit über 75 Jahren Erfahrung und dem dichtesten internationalen Netzwerk ist Coface führend in der Warenkreditversicherung und bei Finanzdienstleistungen wie Factoring, Bonding/Single Risk Cover, Inkasso oder Wirtschaftsauskünften. Die rund 4.500 Mitarbeitenden von Coface arbeiten am Puls der globalen Wirtschaft und unterstützen rund 50.000 Kunden in 100 Ländern beim Aufbau erfolgreicher, wachsender und dynamischer Unternehmen - sowohl im Inland als auch im Exportgeschäft.

Coface steht für den Handel

Mit Insights von Coface können Unternehmen in jeder Phase ihrer Entwicklung fundierte Entscheidungen treffen und ihre Position stärken, indem sie sich vor Zahlungsausfallrisiken schützen und verlässliche Informationen über Geschäftspartner erhalten. Dafür treffen unsere Kreditprüfer täglich bis zu 10.000 Kreditentscheidungen.

Unser Claim „COFACE FOR TRADE“ drückt dabei unsere Leidenschaft für den Handel aus. Unser Ziel ist es, mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten, um stabile und sichere Geschäfte zu ermöglichen. Dadurch leisten wir einen Beitrag, um Unternehmen und die Wirtschaft zu stärken und sorgen aktiv für einen reibungslosen Ablauf von Handelsgeschäften. Dabei folgen wir der Vision, einer der agilsten Kreditversicherungspartner der Branche zu werden.

Anschrift

Coface, Niederlassung in Deutschland
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz

Kontaktdaten

Telefon: 06131/323-0
Mail: info-germany@coface.com
Web: www.coface.de



Credendo ist eine europäische Kreditversicherungsgruppe, die auf dem gesamten Kontinent vertreten ist. Der Hauptsitz befindet sich in Brüssel. Die Gruppenmuttergesellschaft ist die staatliche belgische Exportagentur Credendo – Export Credit Agency (ECA). Wir sind in allen Bereichen der Warenkreditversicherung und der Versicherung von politischen Risiken tätig und bieten Produkte für die weltweite Abdeckung Ihrer Risiken.

Credendo – Short-Term Non-EU Risks (STN), gegründet 2004, ist spezialisiert auf die individuelle Risikoabsicherung für kurzfristige Risiken in Schwellen- und Entwicklungsländern. Wir können sowohl die Risiken vor und nach Lieferung oder Erbringung der Dienstleistung als auch die Risiken der Vertragskündigung und/oder Nichtzahlung bei Dienstleistungsverträgen absichern. Der Versicherungsschutz erstreckt sich auf Zahlungsausfälle von privaten Abnehmern, zum Beispiel Nichtzahlungstatbestand, Zahlungsunfähigkeit und andere Gründe. Auch die Nichtzahlung durch öffentliche Abnehmer kann abgesichert werden.

Niederlassungen gibt es im Vereinigten Königreich, Frankreich, Italien und den Niederlanden. Das deutsche Büro befindet sich in Wiesbaden.

Anschrift

*Credendo
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden*

Kontaktdaten

*Telefon: 0611-504052-02
Mail: k.koch@credendo.com
Web: www.credendo.com*



Die Deutsche Bank hat ihr Geschäftsmodell seit 2019 grundlegend verändert. Daraus folgt für die Bank nun eine Phase des nachhaltigen Wachstums, in der sie von einer schlankeren und zielgerichteteren Aufstellung profitiert. Im Mittelpunkt steht das Ziel, die Position der Deutschen Bank als ‚Globale Hausbank‘ weiter auszubauen. Als führende Bank in Deutschland mit starken europäischen Wurzeln, einem globalen Netzwerk und breit gefächertem Produktangebot will die Deutsche Bank für noch mehr Kunden der erste Ansprechpartner in allen finanziellen Belangen werden.

Die Deutsche Bank will ihre Kunden durch geopolitische und makroökonomische Veränderungen navigieren und die Transformation zu einer nachhaltigen und digitalisierten Wirtschaft beschleunigen. Die Deutsche Bank hat sich zum Ziel gesetzt, nachhaltiges Wachstum, attraktive Renditen und Ausschüttungen in beträchtlichem Umfang an Aktionäre zu erreichen.

Jeder der vier Geschäftsbereiche ist gut positioniert, um den strukturellen Trends zu begegnen, die unsere Wirtschaft langfristig prägen und für Wachstum sorgen:

- Die Unternehmensbank ist der Partner für Finanzierungen und für das Transaktionsbankgeschäft mit Konzernen und Mittelständlern in 151 Ländern weltweit.
- Die Investmentbank bietet ihre umfassende Expertise für institutionelle und Unternehmenskunden weltweit an – vom Risikomanagement im Zins- und Währungshandel und die Versorgung mit Liquidität über Finanzierungslösungen bis hin zum Beratungs- und Finanzierungsgeschäft.
- Die Privatkundenbank ist der beste Ansprechpartner für alle Finanzierungs- und Anlagefragen unserer Privatkunden in Deutschland, und sie versorgt anspruchsvolle vermögende Kunden und Familienunternehmer in aller Welt mit maßgeschneiderten Anlagelösungen.
- Die Vermögensverwaltung verfügt über ein breites Angebot an aktiven, passiven und alternativen Produkten, mit denen sich Anleger für jedes Marktumfeld positionieren können.

Anschrift

*Deutsche Bank AG
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main*

Kontaktdaten

*Telefon: 069-910-32296
Mail: kerstin.schirduan@db.com
Web: www.deutsche-bank.de/unternehmensbank*

Hohmann Rechtsanwälte

Die „häufig für Außenwirtschaftsrecht empfohlene Kanzlei“ (Juve Handbuch) zeichnet sich aus durch:

- maßgeschneidertes Engagement auf höchstem außenwirtschaftlichem Niveau, und das seit 20 Jahren,
- optimalen Zugang zu den Entscheidungsbehörden (D, EU, USA) durch langjährige gute Kontakte,
- die Bodenständigkeit eines mittelständischen, metropolnahen Standorts kombiniert mit einem dichten internationalen Netzwerk,
- hochrangige Empfehlungen und Referenzen, langjährige Praxis-Erfahrung, umfassende Veröffentlichungen,
- regelmäßige Seminare, v.a. In-house-Seminare, aber auch für Bundestag (Berlin), ICC (Wien) und METI (Tokio)
- gute und langfristige Mandanten-Kontakte

Tätigkeitsmerkmale

Leistungsspektrum

Rechtsberatung und Seminare:

- EU-Exportrecht und US-Exportrecht (EAR, OFAC, ITAR)
- EU- und US-Embargos, v.a. Iran und Russland
- EU- und US-Zollrecht
- Export- und Zollverstöße sowie Sanktionslisten
- rechtliche Begleitung Exportfinanzierung
- internationales Vertragsrecht
- internationales Vertriebs- und Transportrecht
- Beilegung von Streitigkeiten sowie Genehmigung-Diplomatie
- Stoffrecht sowie sonstiges Wirtschaftsrecht

Branchen

- Hersteller von: Maschinen, Anlagen, Elektronik, Automotive, Rüstung,
- Medizingerätetechnik, Chemikalien und Kosmetika
- Dienstleister: Banken, Speditionen und Handel

Regionale Schwerpunkte

- Deutschland, EU-Staaten/Schweiz, USA, Japan, China

Anschrift

Hohmann Rechtsanwälte
Am Galgenfeld 14-16
D-63571 Gelnhausen

Kontaktdaten

Telefon: 06051-8888-644
Mail: info@hohmann-rechtsanwaelte.com
Web: www.hohmann-rechtsanwaelte.com



Ihr Business ist unser Business. Die LBBW begleitet Sie als Finanzpartner, wohin Sie auch aufbrechen. Bereit für Neues, seit mehr als 200 Jahren.

Unternehmen brauchen eine verlässliche und kreativ lösungsorientierte Bank. Diese Bank ist die LBBW. Die LBBW ist eine mittelständische Universalbank. Als Finanzpartner durchdringt und versteht sie das Geschäftsmodell und die Strategie ihrer Kunden. Ihr Business ist unser Business. So können wir die Aufgabe als Sparringspartner und Wegbegleiter ideal ausfüllen. Immer auf Augenhöhe, pragmatisch und so schnell wie möglich. Wir begleiten Sie und sorgen für den finanziellen Rückhalt, damit Sie Ihre Ziele erreichen.

Unternehmen wachsen nicht von allein, sie brauchen Kapital und eine exzellente Beratung bei Finanzierungsvorhaben. Es liegt seit mehr als 200 Jahren in unserer DNA, solide zu wirtschaften und gleichzeitig mit mutigen Ideen voranzugehen. Bereit für Neues: Dieses Selbstverständnis schätzen sowohl Mittelständler als auch global agierende Konzerne.

Die deutsche Wirtschaft lebt vom Export. Was deutsche Unternehmen mit dem Gütesiegel „Made in Germany“ anbieten, ist weltweit gefragt und sichert so Arbeitsplätze und Wohlstand in Deutschland. Es ist vor allem der Motor Außenhandel, der die Konjunktur antreibt. Die LBBW sorgt dafür, dass dieser Motor nicht ins Stottern gerät. Sie ermöglicht Exportfinanzierungen, stellt Akkreditive und Bankgarantien, wickelt Zahlungsvorgänge ab und realisiert Fremdwährungsgeschäfte.

Natürlich ist die LBBW dort vor Ort, wo ihre Kunden sind: Das weltweite Netzwerk der LBBW umfasst 17 Standorte in 16 Ländern. Dazu kommen vier „German Centres“ in Singapur, Peking, Mexiko und Moskau.

Die LBBW begleitet ihre Kunden beim Eintritt in fremde Märkte, finanziert mit ihnen Großprojekte und sichert Exportrisiken ab. Ihre Aufgabe besteht allerdings ebenso darin, für Unternehmen überall auf der Welt internationale Geschäftsbeziehungen zu Deutschland und zu deutschen Unternehmen einzufädeln, zu etablieren und zu betreuen. An dieser Schnittstelle spielt die LBBW ihr Wissen und Können aus – zum Wohle ihrer Kunden.

Anschrift

*Landesbank Baden-Württemberg
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart*

Kontaktdaten

*Telefon: 0711/127-79053
Mail: nanette.bubik@LBBW.de
Web: www.LBBW.de*





ODDO BHF

INTERNATIONAL
& CORPORATE BANKING

Über ODDO BHF

ODDO BHF ist eine deutsch-französische Finanzgruppe mit einer über 170-jährigen Geschichte. Die Gruppe ist aus einer französischen Familienbank und einer deutschen Privatbank mit Schwerpunkt auf dem Mittelstand hervorgegangen. ODDO BHF beschäftigt 2.500 Kolleginnen und Kollegen und ist in den Bereichen Corporates & Markets, Private Wealth Management sowie Asset Management tätig.

International Banking – From Local to International

Im International Banking unterstützen wir unsere Kunden aktiv in ihren Auslandsaktivitäten als Spezialanbieter für export- und handelsbezogene Länderrisiken in dynamischen Regionen weltweit.

Unser Leistungsversprechen

- Langjährige Erfahrung im Bereich Handelsfinanzierung, exzellente Reputation und treuer Kundenstamm
- Umfassende Marktkenntnis und Tools für das Management und die Absicherung von Risiken
- Exzellentes Serviceniveau und umfangreiche Kenntnis der Kundenbedürfnisse sowie tiefgreifendes interkulturelles Verständnis
- Umfassendes und seit langem etabliertes Netzwerk von Korrespondenzbanken
- Starker Schwerpunkt auf wachstumsstarken Emerging und Frontier Markets, u. a. in Afrika
- Hervorragende Beziehungen zu europäischen Exportkreditversicherern (ECAs) und starke Erfolgsbilanz bei Transaktionen mit Euler-Hermes-Deckung

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, neue Märkte zu erschließen

- Seit vielen Jahren unterstützen wir den europäischen Export und Handelsgeschäfte weltweit.
- Basierend auf unseren Erfahrungen finden wir ambitionierte Lösungen für Ihr internationales Geschäft, und zwar unabhängig von dessen Umfang.

International Banking – unsere Dienstleistungen

- Beratung und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen
- Absicherung von lang- und kurzfristigen Exportgeschäften
- Finanzierung von Rohstofftransaktionen in Emerging Markets

Anschrift

*ODDO BHF SE Bockenheimer
Landstr. 10
60323 Frankfurt a. M.*

Kontaktdaten

*Telefon: 069-718 – 0
Mail: info.frankfurt@oddo-bhf.com
Web: www.oddo-bhf.com/de*





TH Bender: Die USA-Zukunftsgestalter für deutsche Mittelständler. Rekrutieren. Führen. Wachsen.

TH Bender ist die führende deutschsprachige Personalberatung in den USA und hilft Kunden ihre nordamerikanische Geschäftsstrategie erfolgreich umzusetzen. Die Personalberatung vermittelt Führungskräfte für Unternehmen in den USA und in Kanada. Die Recruiter sind auf die Bedürfnisse von Mittelständlern in der DACH-Region spezialisiert.

Hinter TH Bender stehen vertrauenswürdige internationale Personalberater für Geschäftsinhaber, Investoren und leitende Angestellte von börsennotierten und nicht börsennotierten Unternehmen sowie Private-Equity-Firmen aus aller Welt.

Die Personaldienstleistungen umfassen die Suche nach Führungskräften - vom Aufbau und Ausbau des Teams, über Nachfolgeplanung bis zur Verjüngung der Mannschaft - sowohl für Vollzeit- als auch für Interimspositionen. Darüber hinaus bietet TH Bender Teambewertungen, Nachfolgeplanung und Vergütungsstudien an.

Als hochgradig integriertes Team mit 20 Mitarbeitern bietet die Personalberatung eine unvoreingenommene Perspektive, ehrliche Beurteilungen und ein großes Engagement für den Erfolg ihrer Kunden.

Das Unternehmen hat - seit der Gründung vor 16 Jahren - tiefe und dauerhafte Beziehungen zu Kunden und Kandidaten aufgebaut und bietet seinen Kunden umfangreiche Branchenkenntnisse und ein hervorragendes Netzwerk an.

Im Jahr 2021 hat TH Bender die Auszeichnung „Winner of National Service Award“ von der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer erhalten.

Anschrift

2200 Pennsylvania Avenue NW
East Tower – 4th Floor
Washington, DC 20037
United States of America

Kontaktdaten

Telefon USA: +1 202 536 4441
Telefon Deutschland (Anrufbeantworter):
+49 7161 62 700 41
Mail: info@thbender.com
Web: www.thbender.com/de/



ecovium

Außenhandelsprozesse im digitalen Zeitalter: neue Chancen für Unternehmen

Ohne digitale Unterstützung sind Herausforderungen im Export kaum noch zu bewältigen. Um im internationalen Wettbewerb zu bestehen, müssen sämtliche Unternehmensprozesse optimiert und auf Effizienz überprüft werden. Hinzu kommen komplizierte Compliance-Vorschriften und eine sehr dynamische Entwicklung von Zollverfahren und Handelsräumen. Der Einsatz von IT-Systemen erleichtert das Alltagsgeschäft wesentlich und ermöglicht schlanke Unternehmensprozesse. Gelingt darüber hinaus das Zusammenspiel aller relevanten IT-Systeme, steht einer grenzübergreifenden Supply Chain nichts mehr im Wege.

Sichere Geschäftskontakte mit automatisierter Sanktionslistenprüfung



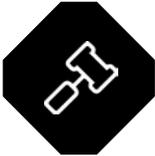
Ein rechtskonformer Abgleich der zahlreichen, laufend aktualisierten Sanktionslisten ist ohne Softwareunterstützung mit hohem Zeit- und Arbeitsaufwand verbunden. Mit der richtigen Softwarelösung läuft der gesamte Prüfprozess unter Einhaltung aller Compliance-Vorgaben automatisiert im Hintergrund ab. Dadurch sinkt die Fehlerquote deutlich. Ist die Software über Schnittstellen mit vorgelagerten Systemen wie ERP verbunden, sind die Prüfergebnisse und Protokolle immer aktuell.

Unkomplizierte Abwicklung der Exportkontrolle



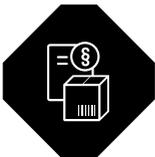
Mit digitaler Unterstützung wird die Fehlerquote im komplexen Exportkontrollprozess verringert. Damit minimiert sich ebenfalls das Risiko, unwissentlich gegen Compliance-Vorgaben zu verstoßen. Die schnelle und einfache Abwicklung der Ausführprozesse resultiert in kürzeren Dispositions- und Reaktionszeiten der Geschäftspartner und beschleunigt den gesamten Warenfluss.

Schneller und effizienter international handeln mit Warenursprung und Präferenzkalkulation



Alle Zollregeln zu kennen und diese korrekt einzuhalten ist eine große Herausforderung. Allein für die Vorgaben der Lieferantenerklärungen oder der Ursprungsnachweise, verbringen die Mitarbeiter viel Zeit mit der manuellen Recherche und der Auswahl sowie Dokumentation der richtigen Daten. Der Einsatz einer geeigneten Softwarelösung vereinfacht und beschleunigt die Abwicklung wesentlich. Anstelle von aufwändig erstellten Tabellen tritt ein übersichtlicher Workflow, mit dem anhand von Checklisten und Plausibilitätsprüfungen das Pflegen und Ausstellen von Lieferantenerklärungen ein rechtssicherer und transparenter Prozess im Unternehmen wird.

Vertrauen als Wettbewerbsfaktor mit der Zollsoftware-Suite



Werden internationale Handelsabläufe digital unterstützt, steigert dies nicht nur die Effizienz im Tagesgeschäft. Mit übersichtlichen Echtzeit-Daten tragen Softwarelösungen zur optimierten Entwicklung des gesamten Zollmanagements eines Unternehmens bei. Die Lösung deckt dabei alle zentralen Prozesse der Zollabwicklung ab, automatisiert die komplexe Verwaltung von Produkten und sorgt für Compliance und durchgängige Sicherheit über den gesamten Verlauf hinweg.

Die neu gewonnene Transparenz und Sicherheit bilden die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit allen Beteiligten der Lieferkette. Zollbehörden quittieren diesen Vertrauensgewinn nicht zuletzt mit vereinfachten, beschleunigten Verfahren, wovon wiederum die Unternehmen profitieren.

Das könnte Sie auch interessieren:

Praxisleitfaden Exportabwicklung: Sicherheit für den Exportsachbearbeiter



Die fundierte Bedienungsanleitung für den kompletten Exportprozess erklärt Sachverhalte verständlich und übersetzt das „Zolldeutsch“.

Ob Warenursprung und Präferenzen, Ein- und Ausfuhrkontrolle oder Wareneinreihung und Zolltarifizierung – stillen Sie Ihren Informationsbedarf ab sofort aus einer umfassenden und deutlich beschriebenen Praxislösung und sparen Sie sich ein zeitraubendes Zusammensuchen aus mehreren Quellen.

Preis für das Grundwerk: € 148,-

Jetzt bestellen unter:

www.mwm-medien.de/praxisleitfaden-exportabwicklung



Import- und Exportgeschäfte: Schnell und sicher abwickeln



Mit diesem Praxiswerk haben Sie alle relevanten Regelungen im Blick: Von Außenwirtschaftsgesetz und Außenwirtschaftsverordnung über Ausfuhrliste, Unionszollkodex bis hin zu Durchführungsbestimmungen und der neuen EG-Dual-Use-Verordnung.

Damit sind sämtliche grundlegende Bestimmung, die im Außenhandel tätige Unternehmen immer im Blick haben sollten, in einem Nachschlagewerk zusammengefasst. Für mehr Praxisbeispiele, Musterunterlagen und Arbeitshilfen liegt eine DVD-Software bei, welche auch den gesamten Inhalt als eBook aufzeigt.

Preis für das Grundwerk: € 198,-

Jetzt bestellen unter:

www.mwm-medien.de/import-export/



Schulungen und Seminare für Außenhandel, Export und Zoll



Legen Sie die fachliche Aus- und Weiterbildung zur Bewältigung Ihrer Export- und Zollaufgaben in kompetente Hände!

Erfahrene Referentinnen und Referenten stehen Ihnen und Ihren KollegInnen und MitarbeiterInnen zur Seite, damit Warenein- und Warenausfuhrprozesse rechtssicher, effektiv abgestimmt ablaufen.

Mehr Informationen unter:

www.mwm-medien.de/exportseminare/

Jetzt kostenfrei beraten lassen:

Telefon: +49 (0) 821 24280-25

E-Mail: seminare@mwm-medien.de

