

# ExportManager

Ausgabe 1 | 12. Februar 2020  
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



## Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Nordafrika/Naher Osten

Golfstaaten öffnen sich | Algerien unter Reformdruck | Jordaniens stille Kraft | Lebensmittelindustrie anfällig | Türkei mit kürzeren Zahlungszielen | Arbeitsmarkt für Exportmanager | Absicherung in Ägypten | Brexit 2020 | Handelschancen in der Türkei und dem arabischen Raum | Neues US-Iran-Embargo

Die südliche Nachbarregion der EU zählt zu den spannendsten Absatzmärkten der deutschen Wirtschaft. Kräftige Zuwächse und Rückgänge der Exporte liegen – oft von der Politik getrieben – dicht beieinander. Dabei werden in der Region die Weichen für die Megatrends Energieversorgung und Migration gestellt.

In der aktuellen Ausgabe des **ExportManagers** blicken wir zunächst auf die Situation in den Golfstaaten, Algerien und Jordanien. Außerdem stellen wir die Ergebnisse einer Befragung zu den Zahlungserfahrungen türkischer Unternehmen vor. Die Nutzung von Akkreditiven im Handel mit Ägypten ist Thema der Rubrik Finanzieren.

In der Rubrik Liefern widmen wir uns dem Handel mit der Türkei und den arabischen Staaten sowie der Verschärfung des US-Iran-Embargos. Weitere Beiträge gehen auf die Übergangsphase nach dem Brexit und auf den Arbeitsmarkt für Exportmanager ein.

In der kommenden Ausgabe blicken wir zurück auf zehn Jahre **ExportManager**. Schicken Sie mir gerne ein Statement.

*Gunther Schilling*

## THEMEN

### VERKAUFEN

- 3 Golfstaaten auf dem Weg in die Zukunft**  
Wenn der Brunnen voll ist, dann spart selten jemand am Wasser.  
*Andreas Roth, KfW IPEX-Bank*
- 5 Algeriens neuer Präsident unter Reformdruck**  
Die algerische Volkswirtschaft ist extrem von Öleinnahmen abhängig.  
*Karsten Koch, Credendo*
- 8 Jordanien, die stille Kraft im Nahen Osten**  
Das haschemitische Königreich Jordanien nimmt eine wichtige geopolitische Position ein.  
*Youssef Bouya, ODDO BHF Aktiengesellschaft*
- 10 Lebensmittelindustrie 2020 vor magerem Jahr**  
Die wirtschaftliche Situation in der Lebensmittelbranche ist aktuell noch als „stabil“ zu bewerten.  
*Michael Karrenberg, Atradius*
- 12 Unternehmen in der Türkei verkürzen Zahlungsziele**  
Die Türkei hat die Rezession überwunden, in die die türkische Wirtschaft in der zweiten Hälfte des Jahres 2018 geraten war.  
*Erich Hieronimus, Coface*

### VERNETZEN

- 14 Attraktiver Arbeitsmarkt für Exportmanager**  
Exportmanager können 2020 mit einer erfreulichen Wertschätzung auf dem Arbeitsmarkt rechnen.  
*Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA*

### FINANZIEREN

- 16 Sicher in Ägypten unterwegs**  
Die ägyptische Regierung baut die Infrastruktur des Landes aus und setzt dabei auf ausländische Technik.  
*Xaver Milz, LBBW*

### LIEFERN

- 18 Trennung auf Raten – Brexit 2020**  
Es ist so weit: Der Brexit wurde am Freitag, dem 31. Januar 2020, um Mitternacht vollzogen.  
*Dr. Clemens Keim, GvW Graf von Westphalen*  
*Renata Karina Rehle, LL.M., GvW Graf von Westphalen*
- 20 Handelschancen in der Türkei und dem arabischen Raum**  
Die politischen Turbulenzen in Vorderasien und im Mittleren Osten haben die Complianceherausforderungen beim Export in diesen Wirtschaftsraum in die Höhe geschraubt.  
*Arne Mielken, E2open*
- 23 Das neue US-Iran-Embargo (E.O. 13902)**  
Am 10. Januar 2020 hat US-Präsident Trump die Executive Order 13902 (E.O. 13902) verkündet, mit der das US-Iran-Embargo weiter verschärft werden soll.  
*PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte*

### 25 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

# Golfstaaten auf dem Weg in die Zukunft

Wenn der Brunnen voll ist, dann spart selten jemand am Wasser. Die hohen Ölpreise bis 2014 hatten Haushaltsdisziplin und Kostenkontrolle in den Ländern des Golf-Kooperationsrates (GKR) vorübergehend in den Hintergrund treten lassen. Spätestens seit 2016 jedoch haben die niedrigeren Ölpreise eine neue Realität geschaffen, mit der die Golfstaaten seither umgehen.



**Andreas Roth**  
Leiter Repräsentanz Abu Dhabi, KfW IPEX-Bank

[andreas.roth@kfw.de](mailto:andreas.roth@kfw.de)  
[www.kfw-ipex-bank.de](http://www.kfw-ipex-bank.de)



Die Vereinigten Arabischen Emirate setzen zunehmend auf Sonnenenergie.

Der Umfang der Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung, wie die Reduzierung der Strom- und Treibstoffsubventionen, sowie die Geschwindigkeit der Umsetzung dieser Maßnahmen durch die GKR-Mitglieder waren recht unterschiedlich ausgeprägt.

## Golfstaaten reagieren auf Ölpreisschwäche

Mittlerweile hat auch Bahrain die GKR-weit beschlossene Mehrwertsteuer eingeführt und schließt diesbezüglich zu den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) und Saudi-Arabien auf. Oman hat die Mehrwertsteuereinführung nach dem gerade erfolgten Führungswechsel für

2021 angekündigt, muss aber noch weitere Maßnahmen umsetzen, um das herrschende Haushaltsdefizit einzudämmen.

Bahrain hat Wirtschaftsreformen eingeleitet, die Bedingung für ein Ende 2018 geschnürtes Hilfspaket über 10 Mrd USD der Nachbarn Kuwait, Saudi-Arabien und der VAE waren und helfen sollen, die hohe Schuldenlast des kleinen Königreichs zu begrenzen.

Kuwait und Qatar dürften wegen der Vermögen ihrer Staatsfonds weniger akuten Handlungsdruck verspüren. Dennoch empfiehlt der IWF auch ihnen die Einführung einer Mehrwertsteuer nebst besserer Kostenkontrolle. Die Umsetzung von notwendigen Wirtschaftsreformen und

der Neuzuschnitt von Staatsfirmen in Kuwait verzögern sich – auch aufgrund von Widerständen im dort existierenden gewählten Parlament.

Die resultierende Investitionszurückhaltung und nachlassende Konsumbereitschaft haben die Importe aus Deutschland in den Golfstaaten von 2015 bis 2018 um ein Drittel auf nun rund 19 Mrd EUR einbrechen lassen. Die Gesamtausfuhren aus der EU beliefen sich 2018 jedoch immer noch auf über 90 Mrd EUR, wobei die VAE und Saudi-Arabien weiterhin die größten Zielmärkte in dieser Region darstellen.

## Golfstaaten erschließen neue Wachstumsquellen

Der Ressourcenreichtum an Öl und Gas hat Kuwait, Abu Dhabi, Qatar und Saudi-Arabien großvolumige Vermögenswerte im In- und Ausland beschert. Diese Reserven dienen zwar als Puffer für Schwankungen in Fördermengen und Marktpreisen, um so die immer noch maßgeblich von den Rohstoffexporteinnahmen abhängigen Budgets zu stützen. Als Ruhekissen werden diese Reserven jedoch nicht verstanden, vielmehr als Startkapital für künftig breiter aufgestellte Volkswirtschaften.

Insbesondere die VAE, die ihre Abhängigkeit vom Öl schon etwas reduziert haben, konnten sich als regionaler Finanzplatz

und Touristendestination etablieren. Dubai, das schon die Endlichkeit der Öllreserven erfahren musste, hat sich zusätzlich schon vor Jahrzehnten über den Hafen Jebel Ali und seinen Flughafen den Platz als Logistikkreuzung am Golf gesichert. Nun steht dort im Oktober 2020 die Weltausstellung ins Haus – die vom Veranstalter ausgelobte „biggest show on earth“ soll die Nachfrage nach Hotelkapazitäten und Immobilien befeuern. Und doch muss sich Dubai auch danach als Standort immer wieder neu erfinden und moderierend auf die privaten und staatsnahen Immobilienentwickler einwirken, um die große Zahl an fertiggestellten Einheiten an die Nachfrage anzupassen.

Saudi-Arabien hat über ein Paket von sozialen Reformen, die meist auch eine wirtschaftliche Komponente enthalten, die Türen für eine nationale Unterhaltungsindustrie geöffnet, die Kinos, Freizeitparks und Konzerte ermöglicht. Die Fahrerlaubnis für Frauen und die Aufhebung der strikten Geschlechtertrennung am Arbeitsplatz dürften helfen, die Arbeitslosigkeit zu vermindern und, damit einhergehend, das Haushaltseinkommen der saudischen Familien und die Staatseinnahmen zu steigern. Die seit Herbst 2019 verfügbaren Tourismusvisa unterstützen zusätzlich die Binnennachfrage nach Unterhaltungsangeboten. Hochwertige Tourismusprojekte der Superlative, wie das „Red Sea Project“, tragen ebenfalls dazu bei, die Investitions- und Bautätigkeit im Land zu steigern.

### Golfstaaten öffnen sich

Die Golfstaaten verfolgen langfristige Strategien, die eine Diversifikation der jeweiligen Volkswirtschaft vorsehen und so ergänzend neue Sektoren eröffnen sollen. In den angestammten Kernsektoren und in der logischen Erweiterung der Wertschöpfung fällt dies leichter. Für die Industrialisierung müssen klare Standortvorteile herausgearbeitet werden – so wurden in einigen Ländern wie den VAE und Qatar jüngst die Regelungen zu Eigentümerstrukturen angepasst, um die Mitsprachemöglichkeiten für Investoren zu verbessern.

*„Europäische Investoren und Exporteure müssen mit langlebigen und qualitativ hochwertigen Gütern sowie attraktiven Finanzierungspaketen überzeugen, um gegen die asiatische Konkurrenz zu bestehen.“*

Entsprechend steigen die Auslandsdirektinvestitionen (FDI) – ausgehend von einem niedrigen Niveau – wieder langsam wie z.B. in Saudi-Arabien um rund 10% in den ersten neun Monaten 2019 gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die GKR-Staaten suchen nach langfristigen Partnern, die neben Kapital auch Know-how für z.B. großvolumige Petrochemieprojekte in der Golfregion und in den Zielmärkten mitbringen, die die staatlichen Ölgesellschaften von Riad bis Maskat vor-

bereiten. Dahinter steckt eine klare Strategie, die auf Veredelung der Rohstoffe in zukunftsfähige Produkte und Sicherung von Absatzmärkten setzt.

Bezüglich Absatzmärkten, Investitionen und strategischen Partnerschaften geht der Blick am Golf stärker nach Asien, insbesondere zu den großen Volkswirtschaften Indien und China. Europäische Investoren und Exporteure müssen mit langlebigen und qualitativ hochwertigen Gütern sowie attraktiven Finanzierungspaketen überzeugen, um gegen die asiatische Konkurrenz zu bestehen.

### Interessante Großprojekte

Solche Bemühungen lohnen sich, denn am Golf bietet sich ein ganzer Strauß von Großprojekten, die neben der Begebung von Anleihen auch über Bankfinanzierung dargestellt werden sollten. Die Golfländer erfahren einen regelrechten Boom von Erneuerbare-Energie-Projekten, die mehrheitlich auf Photovoltaik basieren. So wurden in der Region in kurzen Abständen immer neue, günstige Rekordtarife von inzwischen deutlich unter 2 US-Cent pro kWh erzielt. Der billige Solarstrom soll teilweise Gaskraftwerke ersetzen und dient insbesondere der nunmehr entkoppelten Meerwasserentsalzung mittels Umkehrosmose.

Die aufwendigen Meerwasserentsalzungsprojekte, bei denen sich auch euro-

päische Know-how-Träger tummeln, sind jedoch nur ein Baustein zu mehr Ressourceneffizienz. Hocheffiziente Gaskraftwerke werden weiterhin gebraucht. Ein Beispiel stellt ein Projekt in Bahrain dar, für das die KfW IPEX-Bank im April 2019 auf Basis von Siemens gelieferter Kernkomponenten den Großteil einer Euler-Hermes-gedeckten Tranche bereitgestellt hat. Neue Kläranlagen sollen Brauchwasser liefern sowie Recyclingbemühungen und Müllverbrennungsanlagen die Lagerung auf Mülldeponien verringern.

Ende Januar 2020 wurden die Finanzierungs- und Projektverträge für das Kläranlagenprojekt Umm Al-Hayman mit einer Kapazität von 500.000 cbm pro Tag unterzeichnet. Die KfW IPEX-Bank hat dieses Projekt aufgrund der etablierten und vertrauensvollen Beziehung zu dem deutschen Koinvestor WTE seit der Frühphase in führender Rolle begleitet und stellt einen Teil der langfristigen Kredite.

Inzwischen ist am Golf die Erkenntnis eingekehrt, dass man mit Wasser haushalten muss. Die VAE haben beispielsweise eine Wassersicherungsstrategie etabliert, um Brauchwasser aus Kläranlagen in der Bewässerung zu nutzen, und es wurden Maßnahmen definiert, um den Verbrauch zu senken. Nicht nur in den VAE, sondern auch in der gesamten Region hofft man, die Wasserflasche gut gefüllt zu halten für den langen Marsch der Golfstaaten in die Zukunft. ◀

## Algeriens neuer Präsident unter Reformdruck

Die algerische Volkswirtschaft ist extrem von Öleinnahmen abhängig. Der Absturz des Ölpreises im Jahr 2014 sowie fehlende Reformen haben zu einer drastischen Verschlechterung der Wirtschaftslage geführt. Mit der Wahl von Abdelmadjid Tebboune zum neuen Staatspräsidenten verbinden sich kaum Hoffnungen auf Reformen.



**Karsten Koch**  
Country Manager,  
Credendo

K.Koch@credendo.com  
www.credendo.com

**A**us der algerischen Präsidentschaftswahl vom 12. Dezember 2019 ging Abdelmadjid Tebboune als Sieger hervor und wurde Nachfolger des langjährigen Präsidenten Abdelaziz Bouteflika. In Ermangelung glaubwürdiger Kandidaten waren die Wahlen zuvor bereits zweimal verschoben worden. Außerdem wurden sie von mehreren Oppositionsparteien boykottiert. Abdelmadjid Tebboune sowie ein weiterer Kandidat hatten unter Bouteflika bereits das Amt des Premierministers inne. Tebboune genießt dennoch eine gewisse Glaubwürdigkeit, da er 2017 nur wenige Monate Regierungschef war und nach der Einleitung eines Antikorruptionsverfahrens, das den Interessen Said Bouteflikas zuwiderlief, rasch zurücktreten musste.

### Kein politischer Neuanfang

Nach dem Rücktritt Abdelaziz Bouteflikas am 2. April 2019 wurde Algerien de facto von der Armee regiert. Gleichzeitig wurde eine Übergangsregierung unter Vorsitz von Nouredine Bedoui eingerichtet. Um den Frust der Demonstranten über die grassierende Korruption zu mindern, wurde eine Reihe von Korruptionsverfahren gegen hochrangige Personen eingeleitet. Das Ergebnis waren lange Haftstrafen für einige der unpopulärsten Persönlichkeiten unter Bouteflikas Vertrauten, darunter sein Bruder und verschiedene andere Geschäftsleute mit Verbindungen zum alten Regime. Diese Verfahren sind jedoch vielmehr als Abrechnung innerhalb der Elite denn als

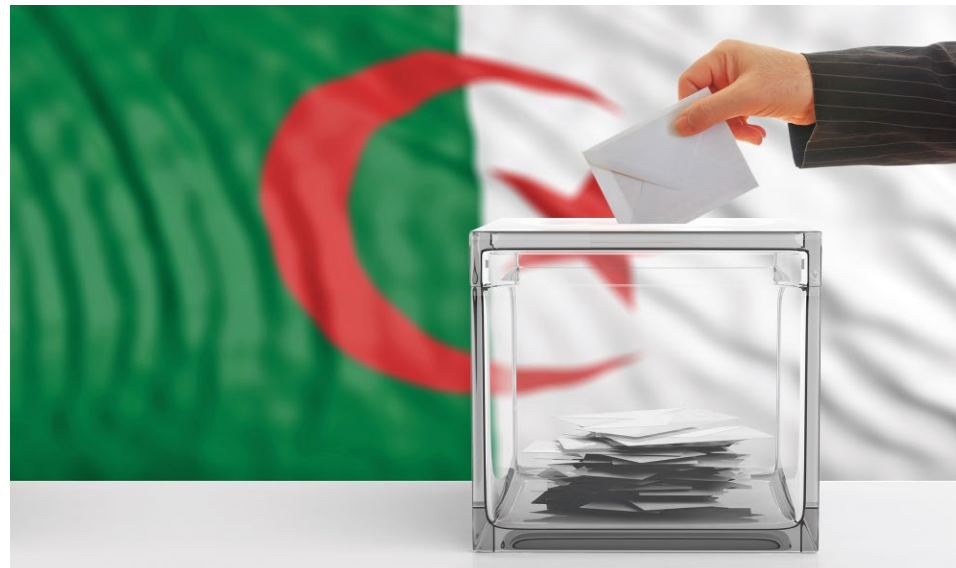
ernsthafte Versuch zur Bekämpfung der hohen Korruption zu bewerten.

Es ist zu erwarten, dass die Armee nach den Wahlen auf einen zügigen Übergang drängen wird. Gleichzeitig bestehen keine Anzeichen für einen strukturellen Bruch mit der Politik (bzw. dem Mangel einer Wirtschaftspolitik) des alten Regimes. Vor dem Hintergrund weitverbreiteter sozialer Unzufriedenheit dürften auch die Proteste anhalten, was die Umsetzung von Reformen zusätzlich erschwert.

### Verschlechterung der Wirtschaftslage

Seit dem Absturz des Ölpreises hat Algerien ein hohes Zwillingsdefizit aufgebaut und kaum entschlossene Reformmaßnahmen ergriffen. Dies hat zu umfangreichen innen- und außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten geführt und stellt damit ein erhebliches Problem dar. 2013, vor dem Ölpreisverfall, bildeten Öleinnahmen einen wesentlichen Teil der Staatseinkünfte und einen noch bedeutenderen Anteil an den gesamten Leistungsbilanzeinnahmen.

Die Auswirkungen auf die Haushaltslage waren demnach beträchtlich, insbesondere da Algerien bereits während des Ölpreisooms ein Staatsdefizit aufwies. In den Jahren 2012 bis 2013, als der Ölpreis im Durchschnitt bei über 100 USD pro Barrel lag, betrug das durchschnittliche



Die Präsidentschaftswahlen Ende 2019 haben die Staatsführung erneuert, nicht aber die Politik.

© Rawf6/Stock/Getty Images

Haushaltsdefizit immer noch 2,4% des BIP. Mit dem Rückgang des Ölpreises schnellte das Defizit entsprechend in die Höhe und erreichte 2015 einen Spitzenwert von 15% des BIP. Danach sank es bis 2018 kontinuierlich auf 4,8%, dürfte 2019 jedoch wieder auf 8,1% des BIP angeschwollen sein. Der Rückgang des Staatsdefizits zwischen 2015 und 2018 ist auf höhere Steuereinnahmen (insbesondere durch höhere Importzölle) sowie eine Erholung des Ölpreises zwischen 2015 und 2018 zurückzuführen.

Infolge des strukturellen Haushaltsdefizits stieg die Staatsverschuldung von 7,7% des BIP im Jahr 2013 auf 38,3% im Jahr 2018. Für 2019 wird ein Wert von 46,1% des BIP erwartet. Für die kommenden Jahre ist der IWF recht optimistisch, da mit einer stetigen Haushaltskonsolidierung gerechnet wird, die bis 2023 zu einem Primärüberschuss führen sollte. Im aktuellen politischen Klima ist jedoch unsicher, ob die Behörden zur Durchsetzung einer solchen Konsolidierung in der Lage sind.

Die Auswirkungen auf die Leistungsbilanz waren noch deutlicher: Algeriens Leistungsbilanzüberschuss, der 2013 noch 0,3% des BIP betrug, wandelte sich bis 2016 in ein Defizit von 16,5% des BIP. Dieser Wert war bis Ende 2018 auf 9,6% zurückgegangen, dürfte 2019 jedoch wieder auf 12,6% des BIP angestiegen sein und bis 2023 bei über 10% verbleiben. Auffallend ist, dass Algerien dieses Leistungsbilanzdefizit nahezu vollständig

unter Verwendung seiner Währungsreserven und seines Ölstabilisierungsfonds finanziert hat. Die ausländischen Investitionen sind ausgesprochen niedrig und Portfolioinvestitionen nicht vorhanden.

**„Positiv anzumerken ist, dass das Land kaum Auslandsschulden hat. Seit der Schuldenkrise in den 90er Jahren hat die Regierung stets die Politik verfolgt, Kreditaufnahmen im Ausland zu vermeiden.“**

Im Ergebnis werden Reserven in hohem Tempo aufgezehrt. Ende 2013 lagen Algeriens Währungsreserven bei 192 Mrd USD, während der Ölstabilisierungsfonds weitere 70 Mrd USD enthielt. Insgesamt konnte dieser Puffer 42 Monatsimporte abdecken und entsprach 125% des BIP. Die umfangreiche Verwendung dieser Mittel führte bis Ende 2017 zur Erschöpfung des Ölstabilisierungsfonds und bis Ende 2019 zu einem Rückgang der Reserven auf 65 Mrd USD bzw. zwölf abgedeckte Monatsimporte. Angesichts des anhaltend hohen, wenngleich rückläufigen Leistungsbilanzdefizits wird für die kommenden Jahre mit einem weiteren Rückgang der Reserven gerechnet.

Positiv anzumerken ist, dass das Land kaum Auslandsschulden hat. Seit der Schuldenkrise in den 90er Jahren hat die Regierung stets die Politik verfolgt, Kreditaufnahmen im Ausland zu vermeiden. Da

die Reserven jedoch weiterhin unter Druck stehen, verfügt die Regierung in den kommenden Jahren nur über eingeschränkte Möglichkeiten: Entweder sie leitet drastische Reformen ein (einschl. der Begrenzung der Importe), oder sie greift auf Auslandskredite zurück.

### Bescheidene Reformbilanz

Die bisherige Reformbilanz ist ausgesprochen bescheiden, und derzeit gibt es keine Aussicht auf eine Änderung der Wirtschaftspolitik. Im aktuellen politischen Klima und angesichts der anhaltenden Proteste gestaltet sich die Konsolidierung des Haushalts als äußerst schwierig. Einige der ergriffenen Maßnahmen haben darüber hinaus negative Auswirkungen auf die Wirtschaft. Zur Verringerung des Drucks auf die Währungsreserven hat die Regierung Maßnahmen getroffen, die den Import teurer und schwieriger machen sollen.

Während diese Schritte das Potential haben, den Import (und damit außenwirtschaftliche Ungleichgewichte) leicht zu reduzieren, beeinträchtigen sie gleichzeitig das Geschäftsklima, da die Einfuhr von Produkten umständlicher und schwieriger wird. Solche Maßnahmen sind eine Art des Wirtschaftsnationalismus, mit dem nach offizieller Lesart die lokalen Industrien geschützt, tatsächlich jedoch die Gewinnspannen einiger der Führungselite nahestehender Unternehmen

abgesichert werden sollen. Außerdem führen sie zu höherer Ineffizienz, da Unternehmen weniger Anreize haben, ihre Effizienz zu steigern.

Diese Art von Maßnahmen beeinflusst damit die langfristigen Wachstumsprognosen. Seit Jahren bleibt das Wachstum Algeriens hinter der Entwicklung der anderen Staaten in der Region zurück. So erreichte das Wachstum seit 2008 einen Durchschnittswert von nur 2,8% und lag 2017 sowie 2018 bei lediglich 1,3%. Für die Zukunft erwartet der IWF derzeit weiterhin ein Wachstum von rund 1,9%. Obwohl es sich hierbei um eine optimistische Einschätzung handelt, wäre selbst dieser Wert angesichts der zahlreichen Ursachen sozialer Unzufriedenheit nicht ausreichend, um die strukturell hohe Arbeitslosenquote zu beseitigen. Diese betrug Ende 2018 12%, während die Jugendarbeitslosigkeit bei nahezu 30% liegt.

Obwohl sich die Situation in Algerien deutlich verschlechtert hat, ist es aufgrund der verschwindend geringen Auslandsverschuldung des Landes unwahrscheinlich, dass diese Schulden nicht beglichen werden können. Daher stuft Credendo das mittel- bis langfristige politische Risiko Algeriens unverändert in Kategorie 4 ein, auch wenn weiterhin ein deutlicher Druck besteht. ◀

► Ausführliche Länderberichte finden Sie auf der Seite [www.credendo.com](http://www.credendo.com).

**ExportManager**  
Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Ausgabe 10 | 11  
www.exportmanager.de

**10 Jahre**

**Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südosteuropa**

Südosteuropa wartet auf die EU | Griechenland braucht vor allem Liquidität | Automobilbranche mit Risiken | Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken | Zentralasien im Fokus der EU | Compliance im Handel mit den Balkanländern | Sanktionen gegen die Türkei | Aussetzung von Exportgenehmigungen

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

# Präsentieren Sie Ihr Unternehmen in der Jubiläumsausgabe am 11. März 2020

**JETZT ANZEIGE BUCHEN!**  
**Anzeigenschluss: 2. März 2020**

Ansprechpartner: Jens Walther, Senior Sales Manager,  
Telefon: (069) 7591-2214, jens.walther@frankfurt-bm.com

Die Strategischen Partner:



FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag, Frankenallee 68-72, 60327 Frankfurt am Main, E-Mail: verlag@frankfurt-bm.com

## Jordanien, die stille Kraft im Nahen Osten

Das haschemitische Königreich Jordanien nimmt eine wichtige geopolitische Position ein. Mit Grenzen zu Syrien, dem Irak, Saudi-Arabien, Israel und den Palästinensischen Gebieten steht es im Zentrum politischer sowie wirtschaftlicher Fragestellungen, die die gesamte Region und deren Wohlstand betreffen. Weniger als 2% des Landes sind landwirtschaftlich nutzbar. Im Süden Jordaniens erstreckt sich eine 27 km lange Küstenlinie am Roten Meer, an der sich der einzige größere Hafen des Landes befindet: Akaba.



**Youssef Bouya**  
International Banking,  
ODDO BHF Aktiengesellschaft  
youssef.bouya@oddo-bhf.com  
www.oddo-bhf.com

Jordanien ist ein Aufnahmeland für Flüchtlinge aus den Nachbarländern. Als Zufluchtsort für mehr als 2 Millionen Palästinenser, von denen die meisten die jordanische Staatsbürgerschaft erworben haben, musste das Land auch den Zustrom weiterer Flüchtlinge verkraften, die insbesondere aus Syrien und dem Irak kamen. Dieser Zustrom von Flüchtlingen hat natürlich Folgen für die Wirtschaft des Landes.

### Wachstum noch durch Konflikte in den Grenzländern behindert

Für das Jahr 2020 wird in Jordanien ein Wirtschaftswachstum von 2,4% prognostiziert, während die Prognose für 2019 über 2,2% voraussichtlich erfüllt wird. Somit wird das Wachstum Jordaniens auch weiterhin moderat bleiben. Dies ist u.a. auf das schwache Vertrauen der Akteure des Privatsektors angesichts der Instabilität in der Region zurückzuführen. Generell wird die Wirtschaftstätigkeit des Landes durch den Bergbau und den Tourismussektor angetrieben. Letzterer genießt seit neustem die besondere Aufmerksamkeit der Regierung. Im Jahr 2017 erreichte die Besucherzahl knapp 4,2 Millionen. Das Ziel der Regierung ist es nun, die Zahl der Touristen in Jordanien im Jahr 2020 auf 7 Millionen zu erhöhen.

Wie in den vergangenen Jahren stellen Bank- und Versicherungsaktivitäten (20% des BIP im Jahr 2017) fundamentale

Wachstumstreiber dar. Zudem werden Exporte, die zurzeit etwa 20% des BIP ausmachen, voraussichtlich leicht zunehmen. Allerdings leidet das Land trotz der Wiederöffnung der Grenze zum Irak im Jahr 2017 weiterhin unter regionaler Instabilität. Seit dem Arabischen Frühling 2011 ist das Königreich nicht mehr in der Lage, ausländische oder sonstige Investitionen zu fördern. Daher ist davon auszugehen, dass die Inlandsnachfrage auch weiterhin durch die Politik der Haushaltskonsolidierung im Rahmen einer Erweiterten Fondsfasilität (EFF) des IWF begrenzt sein wird. Neben der besonders hohen Jugendarbeitslosigkeit (18,7% im zweiten Quartal 2018) belastet die 2018 durchgeführte

Senkung der Subventionen für Strom, Brot und Benzin den privaten Konsum und schürt die Inflation. Dennoch wird erwartet, dass sich die Inflation verlangsamen wird.

### Starke Energieabhängigkeit von Nachbarländern

Jordanien gehört zu den Ländern mit der weltweit höchsten Abhängigkeit von ausländischen Energiequellen: 96% des Energiebedarfs des Landes werden aus importiertem Öl und Erdgas gedeckt, das aus den Nachbarländern des Nahen Ostens stammt.



Die jordanische Felsenstadt Petra ist ein attraktives Ziel vieler Touristen. Ihre Zahl nimmt seit Jahren zu.



Um diese Abhängigkeit teilweise zu beheben, hat die jordanische Regierung beschlossen, bis 2025 zwei 1.000-MW-Kernkraftwerke in Betrieb zu nehmen. Um dieses Ziel zu erreichen, erwägt sie zunächst den Einsatz von kleinen modularen Reaktoren.

Auch Jordaniens Bewegung hin zu erneuerbaren Energien gewinnt an Dynamik. Durch mehr als 300 Sonnentage im Jahr in Jordanien hat sich die Solarenergie schnell zum Schwerpunkt der Energieinvestitionen des Staates entwickelt. Ende 2018 hat Jordanien 1.130 MW Strom aus Erneuerbare-Energie-Quellen produziert, was etwa 11% des gesamten Strombedarfs ausmacht. Laut einer Erklärung des Ministeriums für Energie und Bodenschätze (MEMR) soll sich bis 2021 die installierte Kapazität auf 2.400 MW mehr als verdoppelt haben. Zudem sollen bis 2025 20% des Strombedarfs Jordaniens aus Erneuerbare-Energie-Ressourcen erzeugt werden.

Das MEMR befindet sich in abschließenden Verhandlungen mit Unternehmen, um die Vereinbarungen für die Windparkprojekte vorzubereiten und zu unterzeichnen. Ziel ist der Aufbau eines speziellen Projekts zur Erzeugung von Elektrizität aus Windkraft auf der Basis eines Bau-, Eigen- und Betriebsvertrags (BOO) mit einer Gesamtkapazität von etwa 300 MW. Ferner plant das MEMR in den kommenden Jahren die Eröffnung

weiterer kommerzieller Angebote für Windparkanlagen.

### Das Dilemma der natürlichen Ressourcen

Aufgrund des starken Ansturms der Flüchtlinge, die in Jordanien ein neues Leben beginnen möchten, wurden die Ressourcen des Landes, insbesondere in Bezug auf Wasser und Landwirtschaft, stark beansprucht.

*„Es gibt vielversprechende Investitionsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen in den Bereichen erneuerbare Energien, Dienstleistungen, Gesundheitswesen und Tourismus sowie im Bereich der grünen Technologien.“*

Der Agrarsektor macht 4% des BIP aus und umfasst 3,7% der arbeitenden Bevölkerung. Als Hauptkulturen sind Weizen, Gerste, Linsen, Obst und Gemüse sowie Oliven zu finden. Phosphate und Kalium sind die einzigen im Land vorkommenden natürlichen Ressourcen. Ihre Verarbeitungsindustrie gehört zu den wichtigsten Industriezweigen des Landes. Sechs Uranvorkommen, die 3% der weltweiten Reserven ausmachen, wurden in den vergangenen Jahren entdeckt, und die erste Uranmühle wird voraussichtlich dieses Jahr in Betrieb genommen.

Die Wasserknappheit stellt eine große Bedrohung für die Entwicklung des Landes und insbesondere des Agrarsektors dar. Um hier Abhilfe zu schaffen, hat Jordanien große Projekte durchgeführt, die darauf abzielen, die verfügbare Wassermenge durch die Mobilisierung neuer Ressourcen zu erhöhen, insbesondere durch Entsalzung und den Aufbau von Infrastrukturen, die Wasser in alle Regionen bringen. Darüber hinaus soll die Verteilungsleistung verbessert werden (Verringerung der physischen und kommerziellen Verluste, Verbesserung der Energieeffizienz, Anschlussraten und Häufigkeit der Verteilung). Schließlich wird der Sammlung und Wiederverwertung von Abwasser besondere Aufmerksamkeit gewidmet, um die Verschmutzung an der Quelle zu begrenzen und gleichzeitig eine nützliche Ressource für die Landwirtschaft zu schaffen.

### Perspektiven für Ex- und Import

Die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Jordanien haben eine lange Tradition des freundschaftlichen bilateralen Austauschs. Deutschland gilt in verschiedenen Bereichen als einer der wichtigsten Partner Jordaniens. Die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern werden vom Warenaustausch dominiert, das Handelsvolumen beläuft sich 2017 auf 780 Mio EUR. Deutschland exportiert hauptsächlich

Kraftfahrzeuge und Kfz-Teile (24,3%), Maschinen (15,6%) und chemische Produkte (7,8%) nach Jordanien, während Jordanien vor allem Nahrungsmittel (19,5%), Textilien/Bekleidung (17,0%) sowie Rohstoffe – außer Brennstoffe – (16,7%) exportiert.

Es gibt vielversprechende Investitionsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen in den Bereichen erneuerbare Energien, Dienstleistungen, Gesundheitswesen und Tourismus sowie im Bereich der grünen Technologien. Weiterhin könnte Jordanien in Zukunft als Plattform für Geschäfte mit dem Irak eine Rolle spielen. Im Jahr 2017 hat Jordanien seine Grenze zum Irak wieder geöffnet und seine Zollgebühren für Waren gesenkt, die in den Irak geliefert werden. Der Hafen von Akaba soll perspektivisch für irakische Importe/Exporte dienen. Auch hier könnte sich für deutsche Unternehmen aus den Bereichen Energie, Bau und Maschinen die Gelegenheit ergeben, über Jordanien den irakischen Markt für den Wiederaufbau des Landes zu erschließen.

Die ODDO BHF Gruppe verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich der Handelsfinanzierung und begleitet deutsche sowie europäische Exporteure bei ihren Aktivitäten im Ausland. Dank ihrer Partnerschaften mit führenden Korrespondenzbanken kann sie ihren Kunden im Nahen Osten, wie beispielsweise in Jordanien, eine breite Palette von Finanzdienstleistungen anbieten. ◀

## Lebensmittelindustrie 2020 vor magerem Jahr

Die wirtschaftliche Situation in der Lebensmittelbranche ist aktuell noch als „stabil“ zu bewerten. Der Sektor verhält sich in unsicheren Zeiten nicht zyklisch – gegessen wird immer. Dafür ist die Branche anfällig für unvorhersehbare Ereignisse wie schwankende Rohstoffpreise oder auch Seuchen wie die aktuell in einigen Teilen der Welt grassierende afrikanische Schweinepest.



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

michael.karrenberg@  
atradius.com  
www.atradius.de



Der Konkurrenzdruck in der Lebensmittelindustrie ist hoch, gleichzeitig wachsen die Ansprüche der Verbraucher.

Die Lebensmittelindustrie ist ein Schlüsselsektor der französischen Wirtschaft, die eine führende Position in der Produktion von Käse, Wein, Geflügelprodukten oder auch Zucker einnimmt. Das Land ist der sechstgrößte Nahrungsmittelexporteur weltweit. Nach Angaben des nationalen Verbandes der Lebensmittelindustrie (ANIA) erwirtschaftete die Branche im Jahr 2018 Einnahmen in Höhe von 184 Mrd EUR, 1,5% mehr als im Vorjahr. Blickt man auf die einzelnen Untersektoren, zeigt sich jedoch ein differenziertes Bild. So ist die aktuelle Handelsbilanz nur für die französische Getränke-, Milch- und Getreidebranche positiv. Rechnet man die Getränkebranche heraus,

wurden in Frankreich zuletzt sogar mehr Lebensmittel ein- als ausgeführt.

Ein Grund hierfür ist, dass französische Lebensmittelverarbeiter, insbesondere in der Fleischindustrie, aufgrund mangelnder Wettbewerbsfähigkeit Marktanteile im Inland verlieren. Volatile Rohstoffpreise bleiben eine Herausforderung. Viele Firmen haben angesichts der großen Marktmacht der Einzelhändler und der starken Konkurrenz aus anderen EU-Ländern Mühe, die höheren Rohstoffpreise weiterzugeben. Die 2017 eingeführte nationale Lebensmittelkonferenz, die die jährlichen Preisverhandlungen zwischen Herstellern und Verarbeitern neu regelte, greift aus

Sicht vieler Marktteilnehmer zu kurz, um die Situation nachhaltig zu verbessern. Weitere Herausforderungen sind steigende Arbeitskosten sowie ein Fachkräftengpass.

### Mehr Insolvenzen in französischer Fleischindustrie erwartet

In Frankreich ging der Verbrauch bestimmter Milchprodukte wie Frischmilch oder Joghurt zuletzt zurück. Die Nachfrage nach Käse und Bioprodukten blieb hingegen robust, ebenso die Exportquote dieser Produkte. Die deutlich größeren Probleme bestehen derzeit im französischen Fleischsektor, wo es zuletzt vermehrt zu Zahlungsverzögerungen und Insolvenzen kam.

Außer den Rohstoffpreisen und dem Verlust von Marktanteilen gegenüber den ausländischen Wettbewerbern macht der Branche das sich verändernde Ernährungsverhalten der Bevölkerung zu schaffen. So aßen die Franzosen zuletzt weniger Rindfleischprodukte, was als Zeichen des spürbar zunehmenden Gesundheits- und Umweltbewusstseins gedeutet wird. Im Geflügelsegment wird die wachsende Nachfrage zunehmend durch Importe (hauptsächlich aus Polen) gedeckt. Die Schlachtpreise für Schweine haben aufgrund der afrikanischen Schweinepest-epidemie in China stark zugenommen. Das setzt die Schweinefleischverarbeiter zusätzlich unter Druck.

Atradius geht davon aus, dass der Druck auf die Margen in der französischen Lebensmittelindustrie hoch bleibt und die Insolvenzzahlen in den kommenden sechs Monaten zunehmen. Besondere Unsicherheiten sieht der Kreditversicherer weiterhin bei den Abnehmern aus der fleischverarbeitenden Industrie.

**Italienische Nahrungsmittelbranche: Konsolidierung setzt sich fort**

Auch in Italien gehört die Nahrungsmittelbranche zu den wichtigsten Säulen der Volkswirtschaft. 2018 erzielte sie einen Gesamtumsatz von mehr als 140 Mrd EUR, was 8% des italienischen Bruttoinlandsproduktes ausmachte.

Während der Export von italienischen Agrarprodukten im ersten Halbjahr 2019 um 5,5% zunahm, erholt sich die lokale fleischverarbeitende Industrie nur schleppend. 2018 und 2019 sind die Fleischverkaufszahlen zwar einigermaßen stabil geblieben, zuvor war die Nachfrage jedoch mehrere Jahre gesunken, unter anderem aufgrund eines sich verändernden Konsumverhaltens.

Fleischverarbeitende Firmen in Italien haben zwar zuletzt von einem leichten Anstieg der Verkaufspreise profitieren können. Im Bereich Schweinefleisch bekamen aber auch die italienischen Unternehmen die Zunahme der Rohstoffpreise zu spüren, die durch die afrikanische

Schweinepest und die erhöhte Nachfrage in China ausgelöst wurden.

Derzeit gilt die italienische Nahrungsmittelbranche als relativ widerstandsfähig, begünstigt durch einen positiven Kreditzyklus, der das Risiko von Liquiditätspässen abmindert. Die Rentabilität ist jedoch weiterhin verhältnismäßig gering. In dem Markt herrscht ein intensiver Wettbewerb vor. Insbesondere im Lebensmittelhandel gibt es eine Vielzahl von kleineren Marktteilnehmern, die nicht nur untereinander konkurrieren, sondern sich auch gegen große, internationale Konzerne behaupten müssen. Vor diesem Hintergrund ist damit zu rechnen, dass sich der Konsolidierungsprozess, der 2019 schon zu sehen war, in diesem Jahr fortsetzt.

*„Außer den Rohstoffpreisen und dem Verlust von Marktanteilen gegenüber den ausländischen Wettbewerbern macht der Branche das sich verändernde Ernährungsverhalten der Bevölkerung zu schaffen.“*

Insgesamt gehen die Atradius-Risikoanalysten davon aus, dass sich die Zahlungsverzögerungen in der Branche in den kommenden sechs Monaten leicht erhöhen und die Insolvenzzahlen stagnieren werden. Weiterhin groß ist hingegen das Betrugsrisiko, dem italienische Lebensmittelunternehmen ausgesetzt sind, ins-

besondere Großhändler von Fleisch und Fisch.

**Lebensmittelbranche Deutschland: Anstieg der Insolvenzen um bis zu 2%**

In Deutschland rechnet Atradius in diesem Jahr mit einem beträchtlich zunehmenden Risiko für Zahlungsausfälle- und Verzögerungen bei Geschäften mit Abnehmern aus der Lebensmittelbranche. Die Insolvenzen dürften in diesem Jahr um bis zu 2% steigen.

Eine der Ursachen hierfür sind die anhaltend schwierigen Marktbedingungen. Trotz zunehmender Verkaufszahlen sind die Margen im vergangenen Jahr abermals gesunken, unter anderem wegen steigender Herstellungskosten und eines intensiven Wettbewerbs. Weiterhin besonders hoch dürften die Unsicherheiten in der fleischverarbeitenden Industrie sein, daneben erhöhen sich aber auch die Unsicherheiten in der Getränkewirtschaft und im Segment Obst und Gemüse. Darüber hinaus hat Atradius eine zunehmende Zahl von Betrugsversuchen bei Abnehmern aus den Bereichen Fisch sowie Obst und Gemüse festgestellt.

➤ Die vollständige Analyse der Lebensmittelbranche von Atradius kann kostenlos im Menüpunkt Publikationen unter [www.atradius.de](http://www.atradius.de) heruntergeladen werden.

Anzeige

## Das Online-Magazin für Compliance in Unternehmen



[www.compliancebusiness-magazin.de](http://www.compliancebusiness-magazin.de)

---

**Herausgeber**



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



German Law Publishers  
[www.germanlawpublishers.com](http://www.germanlawpublishers.com)

---

**Partner**













---

**In KOOPERATION MIT**













FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag  
Frankenallee 68-72 • 60327 Frankfurt am Main • 069/75 91-22 17

## Unternehmen in der Türkei verkürzen Zahlungsziele

Die Türkei hat die Rezession überwunden, in die die türkische Wirtschaft in der zweiten Hälfte des Jahres 2018 geraten war. Coface hat die Einschätzung des Länderrisikos gerade von C auf B hochgestuft. Trotzdem bleibt der private Sektor in Bezug auf die wirtschaftlichen Aussichten skeptisch. Kürzere Zahlungsziele spiegeln eine starke Präferenz für Liquidität wider.



**Erich Hieronimus**  
Pressesprecher NER,  
Coface

[erich.hieronimus@coface.com](mailto:erich.hieronimus@coface.com)  
[www.coface.de](http://www.coface.de)

Türkische Unternehmen sind in Bezug auf die wirtschaftlichen Aussichten eher skeptisch. Das hat eine Befragung von 586 Unternehmen in der Türkei zum Zahlungsverhalten ihrer Kunden ergeben. Demnach erwarten viele Unternehmen (44%), dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen in der Türkei im Jahr 2020 verschlechtern werden. 21% gehen allerdings von einer Verbesserung aus. Die Verlangsamung der Inlandsnachfrage, die zwei Drittel des türkischen BIP ausmacht, ist einer der Gründe für die verhal-

tenen Erwartungen. Tatsächlich gaben über 40% der Unternehmen an, dass ihre Verkäufe auf dem Inlandsmarkt im Jahr 2019 zurückgegangen seien. 39% gehen davon aus, dass die Umsätze im Inland 2020 auf dem gleichen Niveau bleiben werden, während 35% mit einem Anstieg rechnen. Die Erwartungen für den Export sind positiver: Zwei Drittel (65%) der Unternehmen gehen davon aus, dass ihre Exportumsätze im Jahr 2020 steigen werden, 25% erwarten, dass sie stagnieren werden.



Der Trend geht zu kürzeren Zahlungszielen – trotzdem warten türkische Unternehmen recht lange auf ihr Geld.

### Kürzere Zahlungsziele spiegeln Präferenz für Liquidität wider

Die Zahlungsverzögerungen bei türkischen Unternehmen betragen im Durchschnitt 41 Tage auf dem Inlandsmarkt und 58 Tage bei Exportverkäufen. Die durchschnittlichen Zahlungsziele, die türkische Unternehmen ihren Kunden einräumen, sind 85 Tage auf dem Inlandsmarkt und 69 Tage auf den Exportmärkten. In der ersten Befragung 2017 waren es für beide Marktbereiche 108 Tage. „Die kürzeren Zahlungsziele zeigen die Vorsicht der Unternehmen“, meint Seltem Iyigun, Economist bei Coface für die Region Naher Osten und Türkei.

**„Als Schlüsselfaktoren, die die Unternehmen dazu drängen, auf Zahlungsziel zu verkaufen, werden der Liquiditätsgap der inländischen Kunden und der Wettbewerb auf den Exportmärkten genannt.“**

Dabei ist die durchschnittliche Zahlungsfrist im internationalen Maßstab nach wie vor recht lang. In der Türkei verlangen nur 40% der Unternehmen von ihren Exportkunden, dass die Zahlungen innerhalb von 60 Tagen erfolgen. Auf dem Inlandsmarkt ist dieser Anteil mit 33% noch geringer. In Deutschland beträgt die Zahlungsfrist bei 87% der Unternehmen bis 60 Tage, in Polen bei 65% und in China bei 44%.

Als Schlüsselfaktoren, die die Unternehmen dazu drängen, auf Zahlungsziel zu verkaufen, werden der Liquiditätsengpass der inländischen Kunden und der Wettbewerb auf den Exportmärkten genannt. Trotz der jüngsten Verbesserungen bleiben Kredite weiterhin ein Thema für den türkischen Unternehmenssektor. Denn für den Fall, dass die Forderungen auf dem Inlandsmarkt nicht eingezogen werden können, decken 40% den Ausfall aus Eigenmitteln ab, während 28% Bankkredite aufnehmen. Mehr als ein Drittel der Unternehmen (37%) verlangt von seinen Kunden eine Anzahlung. Dagegen hat die Kreditversicherung noch Wachstumspotential. Auch wenn ihre Funktion einer Mehrheit (62%) bekannt ist, nutzen sie nur 26% gegen eine mögliche Nichtzahlung ihrer Kunden.

**Ausblick**

Hinsichtlich der zukünftigen Zahlungserfahrungen haben die Unternehmen eine vorsichtigeren Sichtweise. Tatsächlich erwarten 46% der befragten Unternehmen, dass sich die Zahlungsfristen auf dem Inlandsmarkt im Jahr 2020 verlängern werden, während 45% längere Laufzeiten auf den Exportmärkten erwarten. Diese Angaben liegen jedoch sehr nahe bei denen, die erwarten, dass die Zahlungsbedingungen auf dem Inlandsmarkt (45%) und dem Exportmarkt (44%) unverändert bleiben.

**Papier, Pharmazie, Metall und Baupessimistisch**

Im Inlandsgeschäft erwartet annähernd die Hälfte der befragten Unternehmen, dass sich die Zahlungsziele verlängern und öfter Zahlungsziele eingeräumt werden. Vor allem die Hersteller von Papier, Pharmazeutika, Metall und der Bausektor sind hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung pessimistisch. Härtere Bedingungen für den Zugang zu Finanzierungen und eine geringere Inlandsnachfrage gehören zu den Faktoren, die die Zahlungsfähigkeit der Unternehmen belasten würden.

Trotz dieser Herausforderungen ist die Bereitschaft zu Neuinvestitionen im Jahr 2020 in einigen Sektoren wie der Pharma- und der Agrarnahrungsmittelwirtschaft nach wie vor hoch. Auf der Exportseite geben sich die Automobilunternehmen vergleichsweise vorsichtig: Davon haben fast 20% der Unternehmen niedrigere Erwartungen an die Exporteinnahmen im Jahr 2020. Bei allen Unternehmen sind es nur 9%. Das ist nicht verwunderlich, da die Automobilhersteller auf dem Weltmarkt vor großen Herausforderungen stehen (Umweltauflagen, Nachfrageschwäche und sinkende Profitabilität).

- Die ausführliche Studie in englischer Sprache steht auf der Website von Coface zum Download bereit. Nutzen Sie den [Link](#) zur Studie.

Anzeige

**COFACE**  
**KONGRESS**  
**LÄNDERRISIKEN**  
7. MAI 2020  
HALLE 45, MAINZ

**PERSPEKTIVEN**  
**FÜR DIE DEUTSCHE**  
**AUSSENWIRTSCHAFT**

**NEU**  
LOCATION,  
SETUP,  
PERSPEKTIVEN

**BEWÄHRT**  
VORTRÄGE,  
PANELS,  
WORKSHOPS

**INTERESSANT**  
THEMEN,  
EXPERTEN,  
GESPRÄCHE

**SPANNEND**  
CHANCEN,  
RISIKEN,  
BRENNPUNKTE

Foto: Amanda Berens  
Keynote-Speaker  
**Prof. Dr. Richard David Precht**  
Philosoph, Publizist und Autor

**NO RISK, MORE FUN?! –**  
**RISIKEN MANAGEN IN**  
**UNSICHEREN ZEITEN**

Wer ist dabei?

Unternehmer, Risikomanager, Einkäufer, Finanzierer, Versicherer, Gründer, Startups, Volks- und Betriebswirte, Studenten... Und Sie?

[www.laenderrisiken.de](http://www.laenderrisiken.de)

**coface**  
FOR TRADE

# Attraktiver Arbeitsmarkt für Exportmanager

Exportmanager können 2020 mit einer erfreulichen Wertschätzung auf dem Arbeitsmarkt rechnen. Die einschlägigen Stellenportale weisen zahlreiche Angebote aus, und das Gehaltsniveau bietet eine interessante Vergütungsspanne. Vor allem in Süddeutschland, Nordrhein-Westfalen und Hamburg liegt das Durchschnittsgehalt über dem Bundesdurchschnitt.



**Gunther Schilling**  
Leitender Redakteur  
ExportManager,  
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@frankfurt-bm.com  
www.frankfurt-bm.com

**B**lickt man auf die aktuellen Stellenangebote für Exportmanager, zeigt sich der Arbeitsmarkt vor allem für Exportleiter, Sales Manager und Exportkontrolleure empfänglich. Gefragt sind neben Englischkenntnissen und Exportkompetenz vor allem Erfahrungen im Umgang mit Kunden. Hinzu kommen, je nach Ausrichtung, Kenntnisse der gängigen Büro- und ERP-Software sowie Erfahrungen in Verhandlungsführung, Zollmanagement, Logistik und Vertrieb.

## Exportmanager gesucht – vor allem in Hamburg, München, Frankfurt am Main und Berlin

Ob Hamburg, Berlin oder München: Die Nachfrage nach Fach- und Führungskräften im Export bleibt auch 2020 rege. So registrierte das Onlineportal [StepStone](#) zu Jahresbeginn 675 Angebote für Exportmanager, von denen 95 aus Hamburg, 59 aus München und jeweils 33 aus Berlin und Frankfurt am Main kamen. Auch Stuttgart (32) und Bremen (24) gehörten zu den Städten mit einer höheren Nachfrage. Das Jobportal [Indeed](#) kommt zu einer etwas anderen regionalen Verteilung der 594 registrierten Stellenangebote für Exportmanager: An der Spitze steht München mit 68 Angeboten, gefolgt von Frankfurt am Main (37), Hamburg (34) und Berlin (26).

Unter den Angeboten auf [StepStone](#) waren 84 aus Transport & Logistik, 73 aus



© DZM/istock/Getty Images

Zufrieden mit dem Job, aber offen für neue Herausforderungen? Exportmanager haben gute Perspektiven.

dem Maschinen- und Anlagenbau, 72 aus Elektrotechnik, Feinmechanik & Optik sowie 67 aus dem Groß- und Einzelhandel. Weitere bedeutende Arbeitgeber waren die Nahrungs- und Genussmittelbranche (38) sowie der Fahrzeugbau mit seinen Zulieferern (37) und die Konsumgüterbranche (34).

## Höchste Gehälter in Süddeutschland

Die Durchschnittsgehälter für Exportmanager variieren von Bundesland zu Bundesland erheblich. Während in Bayern und Hessen im Monat 6.288 Euro gezahlt werden, sind es im Nachbarland Thüringen nur 2.946 Euro, stellte das Online-

portal [Gehaltsvergleich](#) auf der Basis von 4.545 Datensätzen Anfang Januar 2020 fest. Im Bundesdurchschnitt kamen Exportmanager danach auf ein Bruttomonatsgehalt von 5.891 Euro.

Doch die Bandbreite der Gehälter ist teilweise erheblich. So liegt das unterste Quartil (25% der Gehälter liegen unter diesem Wert) in Mecklenburg-Vorpommern bei lediglich 1.733 Euro, während das oberste Quartil (25% der Gehälter liegen über diesem Wert) 9.668 Euro beträgt. Den höchsten Wert für das oberste Quartil erreicht mit 11.637 Euro übrigens das Saarland. Es folgen Bayern, Berlin und Rheinland-Pfalz. Auch Hessen und Baden-Württemberg liegen bei den Spitzengehältern über dem Bundesdurchschnitt. ◀

# Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte



3. NOVEMBER 2020, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

Anlässlich der US-Präsidentschaftswahl im Fokus: Marktbedingungen in den USA und Zukunft der weltweiten Wirtschaftsordnung

SAVE THE DATE!



Impulsvortrag: Dr. Josef Braml,  
Programmleiter USA/Transatlantische  
Beziehungen der Deutschen Gesellschaft  
für Auswärtige Politik



VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



[www.tag-der-exportweltmeister.de](http://www.tag-der-exportweltmeister.de)

## Sicher in Ägypten unterwegs

Die ägyptische Regierung baut die Infrastruktur des Landes aus und setzt dabei auf ausländische Technik. Auch deutsche Firmen sind mit dabei. Voraussetzung für den Geschäftserfolg ist allerdings eine solide Risikoabsicherung.



**Xaver Milz**  
Fachberater International  
Business, LBBW

xaver.milz@lbbw.de  
www.lbbw.de

Wer mit dem Auto aus Ägyptens Hauptstadt Kairo Richtung Osten fährt, erblickt am Horizont nach wenigen Minuten hohe Minarette und eine große Kuppel. Sie gehören zu einer riesigen Moschee, die die Ägypter mitten in der Wüste gebaut haben – sie ist eine der größten weltweit. Die Moschee ist nicht nur ein Gotteshaus, sie fungiert auch als Pforte zum neuen Kairo. Hier, rund 50 km von der alten Metropole entfernt, stampfen die Ägypter derzeit eine neue Verwaltungshauptstadt aus dem Boden.

Kritik an dem Projekt gibt es reichlich. Und doch steht das 40 Mrd EUR teure Bauvorhaben sinnbildlich für den wirtschaftli-

chen Aufschwung Ägyptens: Präsident Abd al-Fattah as-Sisi will dem nordafrikanischen Land mit seinem Entwicklungsprogramm „Egypt Vision 2030“ zu neuem Glanz verhelfen. Die Schreckensjahre nach dem Arabischen Frühling vor fast zehn Jahren sind längst vergessen. Auch starke Wechselkursschwankungen, steigende Inflationsraten und strenge Devisenkontrollen, die das Land jüngst aufrüttelten, gehören der Vergangenheit an.

### Aufschwung in Sicht

Ägypten ist wirtschaftlich und politisch stabil. Im vergangenen Jahr wuchs die Wirtschaft um mehr als 5%. 2020 sollen es

laut Prognosen fast 6% sein. Zuletzt sorgten die gestiegene Gasproduktion und die damit verbundenen Exporte für zusätzliche Investitionen in der petrochemischen Industrie. Auch der Tourismus trägt zum Wirtschaftswachstum bei – vorausgesetzt, die Sicherheitslage im Land bleibt weiterhin stabil. Auch das Leistungsbilanzdefizit, das den Ägyptern jahrelang Probleme bereitete, zeigt eine positive Tendenz: Im vergangenen Jahr importierte Ägypten Waren im Wert von 65 Mrd USD und exportierte Güter im Wert von rund 30 Mrd USD.

*„Zusätzlich zum Bau der neuen Verwaltungshauptstadt modernisiert Ägypten seine Verkehrswege, baut den öffentlichen Nahverkehr in Alexandria und Kairo aus.“*



Kairo wächst, eine neue Verwaltungshauptstadt soll die Metropole entlasten.

© Givaga/Stock/Getty Images

Präsident as-Sisi will dieses Momentum nutzen und der Wirtschaft weiter Schub verleihen. Ganz oben auf der Liste: die Infrastruktur. Das Geld zur Modernisierung stammt aus Töpfen der Weltbank und aus arabischen Fonds. Zusätzlich zum Bau der neuen Verwaltungshauptstadt modernisiert Ägypten seine Verkehrswege, baut den öffentlichen Nahverkehr in Alexandria und Kairo aus. Das ist dringend nötig, denn die Einwohnerzahl steigt immer weiter – von 80 Millionen im Jahr 2008 auf fast 98 Millionen im Jahr 2017. Damit steigt auch der Bedarf an Wohnraum und Infrastruktur.



**Deutsche Firmen beteiligen sich**

Das bringt Chancen für die Bauwirtschaft und lockt ausländische Investoren. So auch einen Maschinenbauer aus Mitteldeutschland, der einen Eisenbahnkran nach Ägypten liefert. Er hat sich an einer Onlineausschreibung der staatlichen Eisenbahnverwaltung Ägyptens beteiligt, die einen Lieferanten für ein Infrastrukturprojekt suchte. Nachdem der Lieferant sein Angebot abgegeben hatte, traf er die Vertreter der Eisenbahnverwaltung auf einer Branchenmesse in Berlin. Die Chemie stimmte, Qualität und Preis auch – der deutsche Mittelständler setzte sich gegen Mitbewerber aus anderen europäischen Staaten und aus China durch und erhielt den Auftrag.

*„Akkreditiv sind ein sehr beliebtes Instrument, um Exportrisiken abzusichern. Schätzungsweise 80% der Exporteure sichern ihre Auslandsgeschäfte in dieser Form ab.“*

Um das Geschäft finanziell abzusichern, setzte der Exporteur auf ein Akkreditiv. Doch einen deutschen Bankpartner zu finden war in diesem Fall gar nicht so leicht: Das Akkreditiv der Käuferbank kam nämlich nicht von einer ägyptischen Geschäftsbank, sondern von der Zentralbank des Landes. Eine Zentralbank, die auch kommerzielle Geschäfte macht, ist

nach europäischem Verständnis undenkbar. Der Exporteur fragte eine deutsche Bank an – doch diese traute dem Geschäft nicht und lehnte ab.

Doch schließlich gelang es ihm, gemeinsam mit der LBBW den Export zu finanzieren. Mit Hilfe eines international tätigen Anwalts prüfte sie, ob das ägyptische Akkreditiv rechtens war. Immerhin ging es um ein Projektvolumen im zweistelligen Millionenbereich über 15 Monate. Die Anwaltskanzlei bestätigte: Da der Auftraggeber eine staatliche Organisation ist, darf die Zentralbank tätig werden. Die Bank bestätigte das Akkreditiv, und der Exporteur konnte direkt mit der Produktion des Eisenbahnkrans beginnen.

**Auf der sicheren Seite**

Eine solide Risikoabsicherung bildet die Grundlage für ein erfolgreiches Auslandsgeschäft. Doch viele Exporteure unterschätzen die Rolle des Finanzpartners: Dessen Kompetenz entscheidet oftmals über den Erfolg im Ausland. Wichtige Indikatoren sind dabei Ratings der führenden Agenturen. Hier erhalten deutsche Banken regelmäßig sehr gute Bewertungen, und das schafft Vertrauen, auch in fernen Märkten.

Akkreditive sind ein sehr beliebtes Instrument, um Exportrisiken abzusichern. Schätzungsweise 80% der Exporteure sichern ihre Auslandsgeschäfte in dieser

Form ab. Die Vorteile liegen auf der Hand: Akkreditive sind zum einen international bekannt und die Vorgehensweisen standardisiert. Zum anderen bieten sie ein hohes Maß an Sicherheit – für beide Seiten. Der Exporteur kann sich darauf verlassen, dass er sein Geld auch wirklich bekommt. Der Importeur muss erst zahlen, wenn die Lieferung vollständig bei ihm angekommen ist.

Zwischen beiden Parteien vermitteln die Banken: Im Falle des mitteldeutschen Kranlieferanten bürgt die ägyptische Zentralbank dafür, dass die Eisenbahngesellschaft auch wirklich zahlt. Die Bank des Exporteurs sichert wiederum ab, dass die Zentralbank zahlt und der Exporteur sein Geld erhält. Das bekommt er, sobald er den Eisenbahnkran ordnungsgemäß verschickt und bei seiner Bank die entsprechenden Dokumente vorgelegt hat.

**Wichtiges Standbein Nordafrika**

Geschäfte in Ägypten und in der gesamten Region Nordafrika bergen ein moderates Risiko. Dementsprechend ist die Region Nordafrika ein wichtiges Standbein für die deutsche Wirtschaft. Ägypten ist zwar der wichtigste Markt der Region, aber Algerien und Marokko holen auf. Einzig das Geschäft in Libyen schwächelt aufgrund der politischen Situation vor Ort.

Die LBBW ist zwar nicht physisch vor Ort vertreten, kann jedoch auf ein verzweig-

**Absatzmarkt Afrika**

Die deutschen Exporte nach Afrika machten 2019 lediglich 1,8% der Gesamtexporte aus, stiegen aber überdurchschnittlich.

**Deutsche Exporte nach Afrika**

(Ausfuhr in führende Absatzmärkte 2019)

	Wert (Mio EUR)	Veränd. geg. Vj. (%)
Südafrika	9.346,5	+5,5
Ägypten	3.609,5	+9,8
Marokko	2.193,8	+7,9
Algerien	2.028,9	-6,2
Tunesien	1.345,3	-2,8
Nigeria	1.011,2	+16,4

Quelle: Statistisches Bundesamt.

tes Netz an Partnerbanken zurückgreifen. In Ägypten macht die Landesbank beispielsweise Geschäfte mit allen großen ägyptischen Banken.

Von dieser Kompetenz und dem breiten Netzwerk profitiert nun auch der mitteldeutsche Kranbauer. Gleich nach der Akkreditivbestätigung startete er die Arbeiten an dem Baukran. Neun bis zwölf Wochen dauert es, bis der Kran dann auf dem Seeweg von Hamburg nach Kairo verschifft werden kann. Der Kontakt zum ägyptischen Handelspartner ist nach wie vor rege: Immer wieder kommen Vertreter der Eisenbahngesellschaft vorbei und schauen sich den Fortschritt an. Ihr Feedback: Die Qualität stimmt. Und die Absicherung auch. ◀

# Trennung auf Raten – Brexit 2020

Es ist so weit: Der Brexit wurde am Freitag, dem 31. Januar 2020, um Mitternacht vollzogen. Das Vereinigte Königreich ist seit diesem Zeitpunkt nicht mehr Mitglied der Europäischen Union (EU), und dennoch bleibt zunächst (fast) alles beim Alten – jedenfalls bis zum 31. Dezember 2020.



**Dr. Clemens Keim**  
Rechtsanwalt,  
GvW Graf von Westphalen

c.keim@gvw.com  
www.gvw.com



**Renata Karina Rehle, LL.M.**  
Rechtsanwältin,  
GvW Graf von Westphalen

r.rehle@gvw.com  
www.gvw.com



Nach dem Brexit ist vor dem Exit. Bis Ende 2020 gilt noch die Übergangsfrist für den Handel mit der EU.

Neun Monate nach dem Brexit-Referendum machte das Vereinigte Königreich Ernst: Am 29. März 2017 hat die damalige britische Premierministerin Theresa May die offizielle Erklärung über den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU unterzeichnet. Gemäß Art. 50 EUV begann eine zweijährige Verhandlungsfrist, die am 25. November 2018 mit der Annahme des Verhandlungsergebnisses durch den Europäischen Rat der Staats- und Regierungschefs der EU beendet schien. Diverse Abstimmungen im britischen Parlament, einen Regie-

rungswechsel und weitere Verhandlungsrunden später gelang es dem Vereinigten Königreich und der EU im Oktober 2019, sich auf einen „New Deal“ zu verständigen. Mit der Bestätigung des britischen Wahlvolks aus den vorgezogenen Parlamentswahlen Anfang Dezember 2019 im Rücken („Get Brexit done“), konnte Premierminister Boris Johnson das Brexit-Gesetz schließlich im Januar 2020 durch das britische Parlament bringen. Am 29. Januar 2020 wurde das Austrittsabkommen durch das Europäische Parlament ratifiziert.

## Übergang bis Jahresende 2020

Obwohl das Vereinigte Königreich die EU Ende Januar 2020 verlassen hat, sind die unmittelbaren Auswirkungen für dessen grenzüberschreitenden Handel mit der EU zunächst gering. Um die zukünftigen Beziehungen des Vereinigten Königreichs und der EU regeln zu können, sieht das Austrittsabkommen einen Übergangszeitraum bis zum 31. Dezember 2020 vor, der einmal um bis zu zwei Jahre verlängert werden könnte. Bis zum Ablauf dieser Übergangsfrist gilt das Unionsrecht im Vereinigten Königreich fort und muss nach den gleichen Maßstäben angewendet werden wie bisher. Das Vereinigte Königreich wird während dieser Zeit weiterhin als Teil der EU und des Binnenmarkts behandelt, wird jedoch nicht mehr in den Organen und Verwaltungsstrukturen der EU mitwirken. Tücken bietet indes der Handel mit Drittstaaten außerhalb der EU.

## Handel mit dem Vereinigten Königreich

Auch nach dem 31. Januar 2020 können Waren somit frei zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU gehandelt werden. Dies gilt sowohl in zoll- als auch in außenwirtschaftsrechtlicher Hinsicht. Sämtliche Standards des Europäischen Binnenmarkts bleiben anwendbar, und es werden keine Zollkontrollen an Grenzübergängen durchgeführt werden.

## Präferenzielle Handelsabkommen der EU gelten nicht fort

Wesentlich weitreichender sind hingegen die Auswirkungen auf den grenzüberschreitenden Handel mit Drittstaaten außerhalb der EU. Das Austrittsabkommen regelt zwar, dass auch die Freihandelsabkommen der EU und die darin enthaltenen Regelungen zu Warenursprung und Präferenzen weiterhin für das Vereinigte Königreich Anwendung finden.

Ob jedoch auch die Vertragspartner der EU Waren mit (teilweisem) Ursprung im Vereinigten Königreich präferentiell behandeln werden, bleibt abzuwarten – verpflichtet sind sie hierzu jedenfalls nicht. Abschließende Gewissheit besteht insofern einzig hinsichtlich derjenigen Staaten, mit denen das Vereinigte Königreich eigene Freihandelsabkommen geschlossen hat. Eine Übersicht finden Sie auf der Website der britischen Regierung. Diverse Freihandelsabkommen, unter anderem mit Kanada, der Türkei und Japan, befinden sich noch in Verhandlung – mit ungewissem Ausgang.

Unternehmen, die britische Bestandteile in ihren Produkten verwenden oder mit Ursprung in der EU über das Vereinigte Königreich in Drittstaaten außerhalb der EU liefern, sollten kritisch prüfen, ob der Brexit Auswirkungen auf den Ursprung ihrer Waren und die Inanspruchnahme von zolltariflichen Präferenzen hat.

## Die Zeit nach Ende des Übergangszeitraums – erneute Ungewissheit

Der sogenannte „No-Deal“-Brexit ist mit dem Austrittsabkommen indes nicht endgültig abgewendet. Das Vereinigte Königreich und die EU haben sich das ambitionierte Ziel gesetzt, bis Ende 2020 die zukünftigen Beziehungen in einer engen Wirtschafts- und Sicherheitspartnerschaft zu regeln. Im wirtschaftlichen Bereich soll ein umfassendes Freihandelsabkommen abgeschlossen werden.

**„Unternehmen, die britische Bestandteile in ihren Produkten verwenden oder mit Ursprung in der EU über das Vereinigte Königreich in Drittstaaten außerhalb der EU liefern, sollten kritisch prüfen, ob der Brexit Auswirkungen auf den Ursprung ihrer Waren und die Inanspruchnahme von zolltariflichen Präferenzen hat.“**

Kritiker bezweifeln, dass dieser Zeitplan eingehalten werden kann. Falls nicht, müsste bereits bis zum 1. Juli 2020 einvernehmlich eine Verlängerung der Übergangszeit auf bis zu zwei Jahre beschlossen werden – eine Lösung, die Premierminister Johnson bislang ablehnt. Kommt letztlich kein Vertrag bis Ende des Übergangszeitraums zustande, droht erneut ein „No-Deal“-Brexit mit ungewissen Folgen.

Für vereinzelte Fälle sieht das Austrittsabkommen allerdings auch für die Zeit nach Ende des Übergangszeitraums Regelungen vor. So können Waren, mit Ausnahme lebender Tiere und tierischer Erzeugnisse, die vor Ablauf des Übergangszeitraums in der EU oder im Vereinigten Königreich rechtmäßig in Verkehr gebracht wurden, unverändert weiterhin auf und zwischen diesen beiden Märkten in freiem Verkehr bleiben, bis sie ihre Endverbraucher erreicht haben. Es bedarf insofern auch keiner zusätzlichen Produkthanforderungen. Auch Beförderungen von Waren, die vor dem Ablauf des Übergangszeitraums beginnen, werden für Zoll-, Mehrwertsteuer- und Verbrauchsteuerzwecke nach dem Ende des Übergangszeitraums nach den Unionsvorschriften behandelt, die zum Zeitpunkt des Beginns der Beförderung galten.

## Ausblick

Es besteht somit weiterhin die Möglichkeit eines unregulierten Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU. Auch wenn bis zum Ende des Übergangszeitraums am 31. Dezember 2020 ein Freihandelsabkommen geschlossen werden sollte, steht jedenfalls fest, dass im Warenverkehr mit dem Vereinigten Königreich danach Zollformalitäten zu beachten sein werden, die derzeit nicht gelten. Hierauf sollten sich Unternehmen vorbereiten. ▶

Anzeige

Next Issue:  
February 27, 2020

Made in Germany

## BusinessLawMagazine

Subscribe for free: [www.businesslaw-magazine.com](http://www.businesslaw-magazine.com)


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

Next Issue:  
February 27, 2020


Made in Germany

## BusinessLawMagazine


In this issue:  
Corporate Sanctioning Act – Competition law – Cybersecurity – International law



Published by



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



German Law Publishers  
[www.germanlawpublishers.com](http://www.germanlawpublishers.com)

# Handelschancen in der Türkei und dem arabischen Raum

Die politischen Turbulenzen in Vorderasien und im Mittleren Osten haben die Compliance-herausforderungen beim Export in diesen Wirtschaftsraum in die Höhe geschraubt. Mit IT-Unterstützung lassen sich die Handelsrisiken jedoch managen.



**Arne Mielken**  
BA (Hons) MA MEx (Grad),  
Senior Manager for  
Global Trade and Customs,  
E2open

arnemielken@e2open.com  
www.E2open.com

**B**ürgerkrieg in Syrien, Einmarsch türkischer Truppen in Nordsyrien, Schlagabtausch zwischen den USA und dem Iran im Irak und in Syrien, iranische Angriffe auf Schiffe in der Straße von Hormoz und auf eine Ö Raffinerie in Saudi-Arabien, Stellvertreterkrieg im Jemen – alle diese Ereignisse sind Gift für den deutschen Export. Negativ wirken sich auch die Verlangsamung des Weltwirtschaftswachstums, die Ausbreitung des Coronavirus und der niedrige Ölpreis aus, der Investitionsvorhaben in den ölproduzierenden Ländern ausbremst.

## Tor zum Mittleren Osten

Der Handel mit der Türkei leidet zudem unter der schrumpfenden Wirtschaftsleistung, der hohen Inflationsrate, hohen Zinsen und dem Wertverlust der türkischen Währung. Deutsche Produkte sind dadurch z.T. sehr teuer geworden.

Die Euphorie nach Abschluss der Zollunion zwischen der EU und der Türkei im Jahr 1996 ist längst verflogen. Trotzdem schätzen Experten die mittel- bis langfristigen Exportchancen für deutsche Unternehmen in der Türkei als gut ein.

Das Land mit über 80 Millionen Einwohnern hat eine junge, recht gut ausgebildete Bevölkerung und vor allem viele unternehmerisch denkende Menschen, die die Möglichkeiten, die sich der Türkei als Tor zum Mittleren Osten und zu den

Stan-Ländern bieten, kreativ ausschöpfen.

Im konsumfreudigen Mittelstand wächst die Nachfrage nach Qualitätsprodukten und -dienstleistungen. In Industrie und Handel sind innovative Technologien (Maschinen, IT, Infrastruktur, Transportwesen, Medizintechnik) gesucht.

Die EU ist mit Abstand der größte Exportmarkt der Türkei (mit rund 50%), während die Türkei der fünftgrößte Import- und Exportmarkt der EU ist. Unter den deutschen Exportpartnern steht die Türkei auf Platz 15. Letztes Jahr gingen laut türkischem Statistikamt deutsche Waren im Wert von 21,3 Mrd USD in die Türkei. Die Türkei ist außerdem ein wichtiger Produktionsstandort für deutsche Unternehmen und Zulieferer.



Containerschiff vor Istanbul: Die deutschen Exporte in die Türkei ziehen wieder kräftig an.

## Chancen in Arabien

Auch die Exportchancen in Saudi-Arabien werden mittel- und langfristig als gut beurteilt, auch wenn es derzeit nicht rund läuft. Positiv wirken u.a. die internen Reformen im Rahmen der Saudi Vision 2030. Saudi-Arabien ist ein interessanter Absatzmarkt für Maschinen und Anlagen, Fahrzeuge, chemische, elektrotechnische, feinmechanische und optische Erzeugnisse, Pharmaprodukte, Luxusgüter und Lebensmittel. Als problematisch gelten Rüstungsexporte, insbesondere nach dem Mord an dem Journalisten Kashoggi. Saudi-Arabien ist nach den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) Deutschlands zweitwichtigster arabischer Handelspartner, Deutschland seinerseits Saudi-Arabien viertgrößter Lieferant. 2018 betragen die deutschen Exporte nach Saudi-Ara-

bien 6,26 Mrd EUR (–4% im Vergleich zum Vorjahr) und die Importe aus Saudi-Arabien nach Deutschland 1,178 Mrd EUR (+46,7% im Vergleich zum Vorjahr).

Die VAE sind Deutschlands größter Handelspartner in der Region und nach der Türkei und neben Saudi-Arabien der wichtigste Absatzmarkt im Nahen und Mittleren Osten sowie Nordafrika, trotz Rückgangs deutscher Ausfuhren seit 2015 (2018: 8,3 Mrd EUR). Wichtigste deutsche Ausfuhrüter sind Flugzeuge, Pkw, Maschinen sowie elektrotechnische und chemische Erzeugnisse. Auch als Knotenpunkt für den Handel und den Transport nach Ostafrika und den indischen Subkontinent sind die VAE nicht zu unterschätzen.

Der Handel mit dem Irak, Syrien und dem Jemen ist sehr intransparent und bewegt sich kriegsbedingt seit Jahren auf sehr niedrigem Niveau. Hoffnungen auf einen Aufschwung verbinden sich immer mal wieder mit Großprojekten, wie dem Bau neuer Raffinerien und einer Ölpipeline von Basra nach Akaba. Inwieweit sich diese realisieren lassen, bleibt abzuwarten.

### **Zollunion, aber kein modernes Assoziierungsabkommen**

Das seit 1996 bestehende Abkommen der Türkei mit der EU sichert den freien Warenverkehr (keine Ein- und Ausfuhrzölle und

Beschränkungen) für Industriegüter und bestimmte landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse. Darüber hinaus werden durch die Zollunion ein gemeinsamer Außenzolltarif für diese Waren festgelegt und die Angleichung des Zollrechts, der Handelspolitik und einiger damit verbundener Wirtschaftsgesetzgebungen sichergestellt.

Allerdings sehen sich Exporteure seit 2011 immer häufiger mit neuen Importbestimmungen, sich ändernden Einfuhrkontrollen, Dumping-, Zusatz- und Ausgleichszöllen sowie schwierigen Registrierungs- und Dokumentationspflichten konfrontiert. Dazu gehören auch Ursprungsnachweise in Form eines IHK-Ursprungszeugnisses, einer Lieferantenklärung oder einer sog. Exporter's Declaration.

Die im Dezember 2016 begonnenen Verhandlungen über eine Modernisierung des Handelsabkommens – analog zu den Assoziierungsabkommen mit Japan, Kanada und Mexiko – liegen seit Juni 2018 aus diversen politischen Gründen auf Eis.

### **Abkommen, aber kein Freihandel**

Mit Saudi-Arabien, Bahrain, Kuwait, Qatar, Oman und den VAE, den Mitgliedern des Golf-Kooperationsrates – GKR (Gulf Co-operation Council – GCC), hat die EU 1989 ein Kooperationsabkommen abge-

schlossen. Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen (FHA) wurden 2008 seitens des GKR ausgesetzt und bisher nicht wieder aufgenommen. Der GKR hat allerdings inzwischen ein FHA mit der EFTA und Singapur unterzeichnet. 2014 strich die EU den Mitgliedern des GKR die Zollvergünstigungen für Entwicklungsländer.

Bedeutsam für deutsche Exporteure ist der einheitliche Außenzollsatz im 2008 vom GKR etablierten gemeinsamen Markt (Gulf Common Market), der für die meisten Waren 5% beträgt. Der Warenhandel innerhalb des GKR ist zollfrei. Zollanmeldung und Abgabenerhebung werden grundsätzlich in dem GKR-Mitgliedsstaat durchgeführt, in dem die einzuführende Ware erstmals das Zollgebiet der Zollunion erreicht. Bei der anschließenden Weiterversendung innerhalb der Zollunion sind in der Regel keine weiteren Zollmaßnahmen (Abfertigung, Abgaben) erforderlich.

Im Exportland innerhalb des GKR ist lediglich eine Erklärung für statistische Zwecke auszufüllen, die beim Import in einen anderen GKR-Staat vorgelegt werden muss. Die Zollanmeldungen im Emirat Dubai müssen elektronisch abgegeben werden. Für die Wareneinfuhr in die VAE ist außerdem eine Legalisierung der von der zuständigen IHK bescheinigten Ursprungszeugnisse und Handelsrechnungen durch die Konsularabteilung der Botschaft der VAE erforderlich.

### **Sanktionsbestimmungen beachten**

Mit dem Irak besteht seit dem 1. August 2018 ein nichtpräferenzielles Handelsabkommen, das (auch wenn der Irak noch kein Mitglied der WTO ist) die grundlegenden WTO-Regeln sowie einige wichtige Präferenzklauseln (insbesondere in Bezug auf das öffentliche Beschaffungswesen, Dienstleistungen und Investitionen) enthält. Mit dem Jemen wurde bereits 1998 ein nichtpräferenzielles Kooperationsabkommen abgeschlossen. Beide Länder unterliegen Exportverboten in Bezug auf Rüstungs- und bestimmte Dual-Use-Güter sowie Finanzkontrollen. Die EU-Mitgliedsstaaten sind angehalten, alle Ladungen auf dem Weg nach dem Jemen bei Verdacht einer verbotenen Sendung zu kontrollieren und verbotene Lieferungen zu beschlagnahmen und zu entsorgen. Ein Waffenexportverbot gilt auch für den Libanon.

Der Handel mit Syrien unterliegt seit Beginn des Bürgerkriegs umfangreichen Sanktionsbestimmungen seitens der EU, aber auch der USA. Diese umfassen nicht nur Öl und Ölprodukte sowie Ausrüstung für die Öl- und Gasindustrie, Kraftwerke, Rüstungsgüter, Flugzeugteile, sondern auch Luxusgüter, Maschinen und diverse andere Waren. Unternehmen, die mit US-Firmen Handel treiben, sollten sich besonders genau über die Sanktionsbeschränkungen informieren. Das 1977 abgeschlossene Kooperationsabkommen zwischen der EU und Syrien wurde 2011

respektive 2012 teilweise suspendiert. Die Unterzeichnung eines 2008 ausgehandelten Assoziierungsabkommens liegt aus politischen Gründen auf Eis.

### Risiken mit IT-Lösung vermeiden

KMUs können sich beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder ihrer IHK über die aktuellen Bestimmungen im Handel mit der Türkei und dem arabischen Raum informieren. Bei größeren Warenvolumina und in Anbetracht der volatilen und komplexen Im- und Exportbestimmungen empfiehlt es sich jedoch, SaaS-IT-Lösungen mit kontinuierlich aktualisierter Datenbank einzusetzen. Mit IT-Unterstützung lassen sich multinationale Sanktionslistenprüfungen, Lieferantenerklärungen, komplexe Ursprungsregeln und allfällige Risiken relativ einfach managen, ebenso die Suche nach der richtigen Zolltarifnummer und Exportkontrollgüterlistennummer.

Innovative, ausgefeilte Systeme informieren Unternehmen außerdem, welche Vorschriften bei der Ausfuhr aus Deutschland und der Einfuhr in das Bestimmungsland zu beachten, welche Dokumente notwendig und wie hoch die Zoll- und Mehrwertsteuersätze sind. Sie zeigen dem Nutzer, wo für ihn als Industrie- und Handelsunternehmen oder Logistikdienstleister Risiken bestehen. Und sie dokumentieren firmeninterne Exportkontrollen für Behördenanfragen.

Mit einer solchen Managementsoftware können Exporteure durch die Automatisierung ressourcenintensiver Schritte die Zeit für die Qualifizierung von Waren deutlich reduzieren: Einholung von Lieferanteninformationen, Einhaltung der Ursprungsregeln und Analyse der Stücklisten (Bill of Materials/BOM). So können Verwaltungskosten gesenkt, Zölle und Transportkosten minimiert werden. Auch die Compliance wird verbessert. Da falsche oder nicht gerechtfertigte Ursprungsangaben auf präferenziellen Ursprungsnachweisen nicht nur wirtschaftliche Einbußen zur Folge haben, sondern auch strafrechtliche Zollverfahren für den Exporteur und den Empfänger auslösen können, sollten Firmen alle Prozesse automatisch, auditierbar dokumentieren.

### Fazit

Der Export in die Türkei und den arabischen Raum ist in den vergangenen Jahren schwieriger geworden. Neben zolltariflichen und nichttarifären Hürden und Hemmnissen ist die Geschäftskultur eine nicht zu unterschätzende Herausforderung. So fließen beispielsweise kulturelle und religiöse Regeln viel stärker ins Geschäftsleben ein, als das in westeuropäischen Ländern der Fall ist. Ein gutes, IT-gestütztes Trade-Compliance-Management erlaubt Unternehmen trotz Risiken, Chancen in diesem Wirtschaftsraum voll auszuschöpfen. ◀

Anzeige

**Incoterms<sup>®</sup> 2020** by the International Chamber of Commerce (ICC)

# Mehr als nur ein Regelwerk

**Offizielle Seminarreihe: Zusatztermine in 2020**

**Gültig seit 01. Januar 2020**

ICC GERMANY INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE The world business organization

[www.dvz.de/inco20](http://www.dvz.de/inco20)

DVZ Deutsche Verkehrs-Zeitung

DVZ Media Group

## Das neue US-Iran-Embargo (E.O. 13902)

Am 10. Januar 2020 hat US-Präsident Trump die Executive Order 13902 (E.O. 13902) verkündet, mit der das US-Iran-Embargo weiter verschärft werden soll. Hierdurch werden auch ganz neue Wirtschaftssektoren des Iran in die US-Iran-Sekundärsanktionen einbezogen. Was bedeutet diese aktuelle Verschärfung für Iran-Ausfuhren deutscher Exporteure? Und gibt es im Falle von neuen Beschränkungen eine Übergangsfrist?



PD Dr. Harald Hohmann  
Rechtsanwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-  
rechtsanwaelte.com  
www.hohmann-  
rechtsanwaelte.com

### Ausgangsfall

D in Deutschland hat am 1. Oktober 2019 mit I im Iran einen Vertrag geschlossen. Hiernach sollte D einen für den Bergbau bestimmten Schaufelradbagger an I im Iran liefern. Nach der Prüfung durch D bestanden für diese Lieferung nach EU-Exportrecht keine Ausfuhrhindernisse. Die Fertigung des Baggers wurde direkt im Anschluss an den Vertragsschluss begonnen. Der Bagger enthält keine US-Bestandteile, und es sind weder US-Personen noch US-Territorium in dieses Iran-Geschäft involviert. Am 10. Januar 2020 erging die neue US-E.O. 13902, welche u.a. die Involvierung des Bergbausektors des Iran unter Sanktionsandrohung stellt. Ist D von dieser US-E.O. betroffen? Abwandlung des Ausgangsfalls: Was

wäre, wenn es um eine Maschine für die Möbelherstellung ginge?

### Inhalt der E.O. 13902

Durch diese E.O. werden auch die folgenden Wirtschaftssektoren des Iran unter Sanktionen gestellt: Bauwirtschaft, Bergbau, „Herstellung“ („Manufacturing“) und Textilwirtschaft. Entscheidend dafür, dass es zu US-Sanktionen kommen kann, ist, dass nach der Feststellung des OFAC „jede“ Person wissentlich an einer „erheblichen“ Transaktion für den Verkauf oder die Lieferung in den Iran (oder aus dem Iran heraus) von „erheblichen“ Gütern beteiligt ist, die mit den genannten Wirtschaftssektoren des Iran im Zusammenhang steht. Das Gleiche gilt, wenn eine

Person eine Firma in diesen Sektoren im Iran betreibt.

*„Es handelt sich um sehr weitreichende neue US-Iran-Sekundärsanktionen, die jede Nicht-US-Person treffen können, die einen der genannten vier Sektoren des Iran beliefert.“*

Ebenso erfasst ist, wenn eine Person in „erheblichem“ Umfang Unterstützung, Sponsoring oder finanzielle, materielle oder technische Unterstützung, Güter oder Dienstleistungen an eine Person erbringt, die nach dieser E.O. gelistet worden ist, oder an eine Person erbringt, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer



solchen gelisteten Person steht. Außerdem können hieran beteiligte ausländische Banken sanktioniert werden, wenn diese „erhebliche“ Finanztransaktionen durchführen.

### Lösung Ausgangsfall

Wenn es um das US-Iran-Primärembargo ginge, wäre entscheidend, dass einer der folgenden sechs „US-Türöffner“ vorliegt: (1) US-Territorium, (2) US-Personen, (3) Güter *made in the USA*, (4) Güter *made in Europe* mit mehr als minimalem US-Wertanteil, (5) direkte Produkte aus US-Technologie, (6) US-Dollar-Transaktionen. Diese liegen hier nicht vor, wenn auch keine Zahlungen in US-Dollar geleistet werden.

**„Wer das Iran-Geschäft (trotz dieser US-Sanktionen) fortsetzen will, muss unbedingt die Erheblichkeit prüfen: Dies ist absolut notwendig, aber auch aufwendig und kann in Einzelfällen evtl. zu einem nicht immer eindeutigen Ergebnis führen.“**

Da „jede“ Person von dieser Regelung betroffen ist, handelt es sich um US-Sekundärsanktionen, die auch von Nicht-US-Personen beachtet werden müssen. Entscheidend ist, ob die notwendige „Erheblichkeits“-Schwelle für Transaktionen in den genannten Sektoren erreicht

oder überschritten wird. Im Fall einer Güterlieferung in den Iran ist somit entscheidend, ob es um eine „erhebliche“ Transaktion von „erheblichen“ Gütern für diese Wirtschaftssektoren geht. Für diese „Erheblichkeit“ sind u.a. die folgenden sieben Faktoren zu berücksichtigen:

- die Größe, Anzahl und Frequenz der Transaktionen,
- die Art der Transaktion,
- das Awareness-Niveau des Managements und ob diese Transaktion Teil eines bestimmten Verhaltensmusters ist,
- die Verbindung zwischen der Transaktion und einer gelisteten Person,
- die Bedeutung der Transaktion für die Gesetzgeberziele,
- der Einsatz von Verschleierungspraktiken, oder
- jeder andere Faktor, der vom OFAC im Einzelfall als relevant angesehen wird.

Solange keine gelistete Person beliefert wird (Faktor 4) oder keine Verschleierungspraktiken (Faktor 6) vorliegen, wird es in der Praxis häufig um die Auslegung der ersten zwei Kriterien gehen. Da bisher eine OFAC-Guidance auch zu den ersten zwei Kriterien fehlt, ist unklar, wann diese bejaht werden können. Denkbar ist, dass für den Wert der Lieferung etwa auf die Schwellenwerte von CISADA abzustellen ist und darauf, ob die Transaktion einen aus der Sicht der USA privilegierten oder sanktionierten bzw. sensitiven Wirtschaftszweig betrifft. Sofern diese Werte erreicht werden, dürfte eine „erhebliche“

Transaktion vorliegen, weil der Bergbau nicht zu den privilegierten Sektoren gehört, allerdings auch nicht zu den sensitiven. Noch schwieriger ist die Frage, ob es sich bei diesem Bagger um ein „erhebliches“ Gut für die Bergbauwirtschaft des Iran handelt. Dies bedarf einer dezidierten Prüfung. Vereinfacht kann man sagen, dass zentrale Güter für diese Sektoren eher darunter fallen als Randgüter. Da dieser Bagger ein unbedingt erforderliches Herstellungsgerät für den Bergbausektor ist, liegt die Vermutung nahe, dass er als „erhebliches“ Gut für diese Branche angesehen werden kann. Demnach muss D mit US-Sanktionen rechnen, wenn er diesen Bagger trotzdem in den Iran liefert. Allerdings ergibt sich allein aus den FAQ des OFAC, dass D für die Erledigung von Altverträgen eine Übergangsfrist bis zum 9. April 2020 (Datum der vollständigen Erledigung des Geschäftes) erhält.

### Zur Abwandlung

Sehr viel schwerer ist die Frage, ob eine Maschine zur Möbelherstellung unter den Anwendungsbereich dieser E.O. fällt. Dies bereits deswegen, weil völlig unklar ist, welche Wirtschaftssektoren unter die „Herstellung“ fallen. Während bisher für alle von US-Sekundärsanktionen erfassten Wirtschaftssektoren des Iran Definitionen in den OFAC-Guidance-Dokumenten vorlagen (z.B. für Automobile, Metalle, Schiffsbau), fehlen diese zu den neuen Regelungen bisher noch vollständig.

Daher ist völlig offen, was mit „Herstellung“ gemeint ist, so dass auch unsicher ist, ob etwa die Herstellung von Möbeln darunter fällt.

### Resümee

Es handelt sich um sehr einschneidende und weitreichende neue US-Iran-Sekundärsanktionen, die jede Nicht-US-Person treffen können, die einen der genannten Sektoren des Iran von Deutschland aus beliefert oder in einem dieser Sektoren tätig ist. Die Übergangsfrist bis 9. April 2020 sollte genutzt werden! Zu beklagen ist die Unklarheit der verwendeten Begriffe, v.a. was zum Sektor „Herstellung“ gehört, solange hierzu noch die OFAC-Guidance fehlt. Entscheidend für das Greifen dieser neuen US-Sekundärsanktionen ist die Schwelle der „Erheblichkeit“, welche zu zwar aufwendigen, aber rechtlich unbedingt notwendigen Analysen führen wird; die dabei erzielten Ergebnisse könnten im Einzelfall uneindeutig bleiben. Gleichwohl hängt das Eingreifen von US-Sanktionen von dieser Erheblichkeitsschwelle ab. Man kann sich fragen, ob die US-Regierung diese Unsicherheiten lässt, um politischen Handlungsspielraum für zusätzliche Sanktionen bei einigen Iran-Aktivitäten zu haben. Wann wird die EU wirksame Gegenmaßnahmen ergreifen? ◀

- Wegen aktueller Hinweise zum Iran-Embargo siehe [HIER](#).



# Strategische Partner



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



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



**Bayerische Landesbank**  
Peter Grätz  
Abteilungsleiter  
Trade & Export Finance  
Lorenzer Platz 27  
90402 Nürnberg  
(09 11) 23 59-299  
peter.graetz@bayernlb.de



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



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



**Credendo**  
Karsten Koch  
Country Manager  
Luisenstraße 21  
65185 Wiesbaden  
(06 11) 50 40 52-02  
k.koch@credendo.com



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



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



**Hagemann Trade Compliance Consulting**  
Dirk Hagemann  
Westhafenplatz 1  
(Westhafen Tower)  
60327 Frankfurt am Main  
(069) 710 45 60 75  
office@hagemann-tcc.eu



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



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



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



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



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

## IMPRESSUM

**Verlag:**  
FRANKFURT BUSINESS MEDIA  
GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag  
Frankenallee 68–72,  
60327 Frankfurt am Main  
HRB Nr. 53454,  
Amtsgericht Frankfurt am Main

**Geschäftsführung:**  
Dominik Heyer, Hannes Ludwig

**Herausgeber:**  
Ole Jendis

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

**Anzeigen:**  
Jens Walther

**Layout:**  
Christine Lambert

**Korrektorat:**  
Vera Pfeiffer

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

**Strategische Partner:**  
Amber Road, Atradius, Bayerische  
Landesbank, Coface, Commerz-  
bank, Credendo, Deutsche Bank,  
GvW Graf von Westphalen, Hage-  
mann Trade Compliance Consul-  
ting, Helaba, Hohmann Rechtsan-  
wälte, KfW IPEX-Bank, Landesbank  
Baden-Württemberg, ODDO BHF

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