

ExportManager

Ausgabe 8 | 14. Oktober 2020
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südamerika

Brasilien im Krisenmodus | Guyanas Ölstreit endet |

Erneuerbare Energien in Lateinamerika | Netzwerke für Afrika |

Export im Wandel | Zentralamerika und Mexiko in Turbulenzen |

Coronakrise in Lateinamerika | Neuauflage „Außenwirtschafts-

recht“ | Exportrechtliche Fragen im Konzern

Lateinamerika hat sich zu einem der Hauptverbreitungsgebiete des Coronavirus entwickelt. 5 Millionen festgestellte Infektionen in Brasilien, fast 900.000 in Argentinien und ähnlich viele in Peru und Mexiko lassen erahnen, dass die wirtschaftlichen Einbußen in der Region erheblich sind.

Doch auch positive Entwicklungen sind in Lateinamerika festzustellen. So kommt die Nutzung erneuerbarer Energie voran, und einige Länder punkten mit guter Gesundheitsversorgung sowie entsprechend schneller wirtschaftlicher Erholung.

In der aktuellen Ausgabe des „Export-Managers“ stellen wir einige lateinamerikanische Märkte vor, blicken auf Netzwerke für Afrika und den Wandel im Export. Außerdem widmen wir uns der Exportkontrolle im Konzern.

Besonders hinweisen möchten wir Sie auf unsere Digitalkonferenz „Tag der Exportweltmeister“, der am 3. November 2020 stattfindet. Melden Sie sich gerne noch an auf www.exportmanager-online.de. Mit dem Aktionscode „TDEX2002“ sind Sie kostenfrei dabei.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

- 3 Brasiliens Branchen im Krisenmodus**
Brasilien zählt zu den Ländern, in denen besonders viele Menschen an Covid-19 erkrankt sind.
Michael Karrenberg, Atradius
- 5 Guyanas neuer Präsident beendet Streit ums Öl**
Mohamed Irfaan Ali, Kandidat der oppositionellen People's Progressive Party/Civic (PPP/C), wurde am 2. August 2020 als neuer Präsident Guyanas vereidigt.
Karsten Koch, Credendo
- 7 Erneuerbare Energien gewinnen in Lateinamerika an Gewicht**
Die Nutzung und der Anteil erneuerbarer Energien haben in den vergangenen 20 Jahren global stark und schnell zugenommen.
Patricia Krause, Coface

VERNETZEN

- 9 Netzwerke für Afrika**
International erfolgreiche Unternehmen machen immer wieder die Erfahrung, dass ihre Produkte in den afrikanischen Zielmärkten gleichsam als Statussymbole angesehen werden, die den Erfolg ihrer Nutzung garantieren.
Gunther Schilling, F.A.Z. BUSINESS MEDIA
- 11 Export im Wandel**
Die deutsche Exportwirtschaft blickt auf ein erfolgreiches Jahrzehnt zurück, das 2020 von einer neuen Normalität abgelöst wird.
Gunther Schilling, F.A.Z. BUSINESS MEDIA

FINANZIEREN

- 13 Zentralamerika und Mexiko – Absatzmärkte in turbulentem Umfeld**
Die Coronapandemie hat Mexiko stark getroffen, auch in den Ländern Zentralamerikas sind die Folgen zu spüren.
Annemarie Kümpele, Christoph Geiger, ODDO BHF Aktiengesellschaft
- 16 Die Coronakrise und ihre Folgen in Lateinamerika: eine Bestandsaufnahme**
Auch wenn Lateinamerika zuletzt nicht im Fokus des deutschen Außenhandels stand: Covid-19 hat – gerade wegen seiner beachtlichen Auswirkungen vor Ort – vieles in Bewegung gebracht, was einzelne lateinamerikanische Länder in der Zeit nach Corona stärken und attraktiver machen wird.
Marcos Krepel, Commerzbank AG

LIEFERN

- 19 „Außenwirtschaftsrecht“ mit Onlineinhalten**
Mit der Neuauflage des Heidelberger Kommentars zum Außenwirtschaftsrecht hat der Verlag C. F. Müller zum richtigen Zeitpunkt eine nicht nur inhaltliche Auffrischung des Standardwerkes veröffentlicht.
Gunther Schilling, F.A.Z. BUSINESS MEDIA
- 21 Exportrechtliche Fragen im Konzern**
Kann eine Muttergesellschaft haften, weil ihre Tochtergesellschaften Exportverstöße begehen?
German Blödorn, PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

24 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Brasiliens Branchen im Krisenmodus

Brasilien zählt zu den Ländern, in denen besonders viele Menschen an Covid-19 erkrankt sind. Das wirkt sich auch auf die Wirtschaft des lateinamerikanischen Landes aus. Für das Jahr 2020 wird ein Rückgang des BIP von mehr als 6% gegenüber dem Vorjahr erwartet. Atradius hat analysiert, welche Branchen in der größten Volkswirtschaft die Krise meistern und wo potentielle Ausfallrisiken drohen.



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

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



Exporte nach Brasilien leiden unter dem starken Euro und unter der wirtschaftlichen Schwäche vieler Branchen.

Viele brasilianische Unternehmer befürworten die Wirtschaftspolitik von Brasiliens Präsident Jair Bolsonaro, deren marktorientierte Ausrichtung sich an der der Vorgängerregierung orientiert. Bolsonaros Legislaturperiode ist jedoch geprägt von einem stark fragmentierten Kongress, bestehend aus 30 Parteien im Unterhaus und 21 im Senat, der Gesetzesbeschlüsse erschwert. Die Partei des Staatspräsidenten hält nur 10% der Sitze im Unterhaus.

Zahlreiche politische Baustellen

Die Politik des Präsidenten hat bereits vor der Coronakrise zu sozialen und politischen Spannungen in der Bevölkerung geführt. Auch sein Krisenmanagement nach dem Ausbruch der Coronapandemie

und sein Herunterspielen der Auswirkungen des Virus stehen in der Kritik. So leiteten die Landesregierungen einzelner Bundesstaaten die ersten Maßnahmen zur Eindämmung von Covid-19 ein, nicht der Präsident. Außer mit der Pandemie hat Brasilien aktuell mit starken Waldbränden zu kämpfen. Zusätzlich muss sich Jair Bolsonaro gegen den Vorwurf der Einmischung in die lokale Polizeiarbeit verantworten, was auch zu Protesten seiner Anhänger führte.

Auf Erholung folgt Rezession

Die mehr als 200 Millionen Brasilianer sehen sich einem relativ hohen Coronainfektionsrisiko ausgesetzt. Brasilien gehört seit Monaten zu den Ländern mit den meisten Ansteckungen. Die eingesetzten

Lockdown-Maßnahmen haben die Wirtschaft massiv geschwächt. Prognosen zufolge gehen die Investitionen in dem Land infolge der Coronakrise um rund 10% gegenüber dem Vorjahr zurück, der private Konsum dürfte um mehr als 8% schrumpfen. Die langsame Erholungsphase nach der tiefen Rezession (2014–2016) ist damit beendet. Für das Jahr 2020 gehen die Experten von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von über 6% gegenüber dem Vorjahr aus.

Die starke Abhängigkeit von der Dienstleistungsbranche und die sinkenden Rohstoffexporte (Prognose für 2020: –4%) in Kombination mit der hohen Verschuldung machen die Wirtschaft anfällig für Krisen. Insbesondere die Rohstoffnachfrage aus China, den USA und Argentinien ist eingebrochen. Ein Hoffnungsschimmer zeichnet sich in der gestiegenen Nachfrage nach Sojabohnen im April 2020 ab, und die Ölexporte nach Asien sind positiv zu bewerten.

Viele wirtschaftspolitische Indikatoren im roten Bereich

Die Arbeitslosigkeit, die laut Schätzungen im Jahresverlauf auf 13% ansteigen wird, drückt auf den privaten Konsum. Die Gefahr von Zahlungsausfällen ist branchenübergreifend deutlich gestiegen. Das gleiche Szenario gilt für die Insolvenzprognose. Atradius rechnet mit einem Anstieg der Firmenpleiten von 20% in die-

sem Jahr gegenüber 2019. Für den öffentlichen Haushalt wird ein Defizit von 15% erwartet. Die öffentlichen Schulden liegen am Jahresende voraussichtlich bei 91% vom BIP.

Seit Jahren kämpft die brasilianische Regierung mit einem hohen Defizit des Staatshaushalts. Mittelfristig bedarf es struktureller Reformen, die zum Schuldenabbau führen, um attraktiv für ausländische Investoren zu bleiben. Der Finanzsektor gilt dennoch als vergleichsweise stabil, weil ein Großteil der Schulden lokal finanziert wird und der Bedarf an externer Finanzierung aus dem Ausland gering ist. Zudem ist der Brasilianische Real gegen Währungsrisiken abgesichert und kann durch den flexiblen Währungskurs als Stoßdämpfer dienen. Sobald die Pandemie eingedämmt ist, kann von einer Erholung des Real ausgegangen werden, dessen Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar Mitte Juli stark eingebrochen war.

Die brasilianischen Unternehmen: Verlierer und Profiteure der Pandemie

Der **Agrarsektor** konnte eine sehr gute Ernte einfahren und profitiert weiter von den Unstimmigkeiten zwischen den USA und China. Auch der niedrige Wechselkurs lässt die Exporte steigen. Im Gegenzug leiden Importeure von Düngemitteln unter gestiegenen Preisen.

In der **Automobilbranche** sinkt derzeit die Nachfrage. Das hat zu Liquiditätsengpässen geführt. Eine Zunahme von Zahlungsausfällen bei Zulieferern und Verkäufern kann nicht ausgeschlossen werden. Auf der anderen Seite profitiert die Transportbranche von steigenden Bestellungen im Onlinehandel sowie von der guten Ernte, die für eine hohe Auslastung der brasilianischen Logistikunternehmen sorgt.

„Die Gefahr von Zahlungsausfällen ist branchenübergreifend deutlich gestiegen. Das gleiche Szenario gilt für die Insolvenzprognose.“

Die Umsätze und Gewinne in der **Chemie- und Pharmabranche** haben sich in den vergangenen Jahren positiv entwickelt. Der Absatz von Arzneimitteln dürfte weiter steigen. Im Chemiesektor, in dem die meisten Rohwaren importiert werden, sind die Kosten für Chemikalien gestiegen. Gleichzeitig ist die Nachfrage leicht zurückgegangen. Es wird damit gerechnet, dass die Wertschöpfung um 6% gegenüber dem Vorjahr zurückgeht.

In der **Baubranche** geraten derzeit insbesondere kleinere Unternehmen durch die geringen Margen schnell in Liquiditätsengpässe. Der Abschwung verschärft die Situation. Allerdings transferieren die Verbraucher ihr Ersparnis aktuell in die Renovierung ihrer Haushalte, weil sie

weniger Reisen tätigen. Die Nachfrage nach größeren Apartments ist gestiegen. Die Branche profitiert von den historisch niedrigen Zinsen. Sie liegen aktuell unter 3%.

Der Absatz von langlebigen **Gebrauchsgütern** ist, bedingt durch die Pandemie, insgesamt rückläufig. Der Handel hat mit Einbußen zu kämpfen (Wertschöpfung 2020: -4%). Besonders bei stationären Händlern, die keinen Onlinehandel installiert haben, steigen die Ausfallrisiken. Durch das Home-Office ist der Absatz von Kleingeräten und sogenannter weißer Ware gestiegen. Auch die Finanzhilfen für ärmere Haushalte sorgen für Einnahmen.

Die **Lebensmittelbranche** entwickelte sich ebenfalls rückläufig, bedingt durch Lieferschwierigkeiten. Für 2021 wird eine nachhaltige Erholung erwartet.

Die **Informations- und Kommunikationsgüterbranche** hat im Frühjahr unter den Corona-bedingten Schließungen gelitten. Insbesondere kleinere Anbieter stecken in Liquiditätsschwierigkeiten. Durch die Einführung von Home-Office-Regelungen nimmt der Absatz von Laptops und Tablets wieder an Fahrt auf.

Die **Finanzdienstleistungsbranche** ist robust. Die finanziellen Probleme von Firmen und Verbrauchern könnten zu Kreditausfällen und strengeren Konditionen führen. Atradius rechnet mit einem Rückgang der Wertschöpfung um 3%.

Der **Maschinenbau** muss einen Rückgang der Wirtschaftsleistung durch eine rückläufige Nachfrage von fast 10% verkraften. Der Sektor profitiert davon, dass der Import ausländischer Maschinen durch den Wechselkurs teurer geworden ist. In der Metall- und Stahlindustrie ist der Rückgang mit jeweils 15% sogar noch dramatischer. Beide Branchen hoffen auf bessere Umsätze in Q3 und Q4 2020.

Die **Papierhersteller** kämpfen mit einer geringeren Nachfrage, der Rezession insgesamt und der Digitalisierung, die für weniger Absatz sorgt. Die Wertschöpfung wird bis Ende des Jahres voraussichtlich um 10% schrumpfen. Das Ausfallrisiko steigt.

Wie im Rest der Welt leiden im **Dienstleistungssektor** Gaststätten, Reiseveranstalter und die Kulturszene unter den Corona-bedingten Schließungen. Die Wertschöpfung sinkt hier bis Ende 2020 um voraussichtlich 8%. Es ist mit Zahlungsausfällen und Insolvenzen zu rechnen.

Exportierende Unternehmen, die aktuell Geschäfte mit Abnehmern aus Brasilien eingehen, sollten vor diesem Hintergrund die Bonität ihrer Abnehmer genau im Auge haben. Die Gefahr, einen Forderungsausfall zu erleiden, ist in Brasilien noch einmal gestiegen. ◀

➤ Die vollständige Analyse steht kostenlos auf www.atradius.de zum Download bereit.

Guyanas neuer Präsident beendet Streit ums Öl

Mohamed Irfaan Ali, Kandidat der oppositionellen People's Progressive Party/Civic (PPP/C), wurde am 2. August 2020 als neuer Präsident Guyanas vereidigt. Die Vereidigung fand kurz nach der Bekanntgabe der endgültigen Wahlergebnisse durch die Wahlkommission von Guyana (GECOM) statt, die für die PPP/C eine Mehrheit in der Nationalversammlung von einem Sitz ergeben hatte.



Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die anderthalb Jahre zuvor glichen einer politischen Achterbahnfahrt. Nach einem Misstrauensvotum im Dezember 2018 wurden die Wahlen um mehr als ein Jahr bis zum 2. März 2020 hinausgeschoben. Nach der Wahl dauerte es dann weitere fünf Monate, bis der Sieger feststand. Dem bisherigen Präsidenten David Granger wurde Wahlbetrug vorgeworfen, es gab eine Nachzählung und juristische Auseinandersetzungen. Unter dem Druck anderer Länder, darunter die USA und Großbritannien, die frühere Kolonialmacht Guyanas, lenkte Granger schließlich ein. Auch nach der Amtseinführung Alis spricht der ehemalige Präsident weiterhin von Betrug und stellte rechtliche Schritte gegen das Ergebnis in Aussicht. Dennoch rief er die Anhänger der Koalition aus seiner Partei A Partnership for National Unity (APNU) und der Alliance for Change (AFC) dazu auf, die Entscheidung zu respektieren.

Ölfunde sorgen für starkes Wachstum

Bei diesen Wahlen stand viel auf dem Spiel. Es ging um die Kontrolle unerwarteter Öleinnahmen: Guyana hat vor kurzem entdeckt, dass es über riesige Tiefseeölvorkommen vor seiner Küste verfügt. Dieser Fund könnte Guyana mittelfristig sogar zu einem der führenden Ölproduzenten der Welt machen. ExxonMobil hat im Dezember 2019 vorzeitig mit der Ölförderung in dem vor der Küste gelegenen



Plötzlicher Reichtum könnte die Institutionen Guyanas überfordern.

Liza-Feld begonnen. Daher dürfte Guyana in diesem Jahr voraussichtlich eines der wenigen Länder mit einem positiven realen BIP-Wachstum sein. Genauer gesagt, dürfte die kleine Nation trotz der derzeit relativ niedrigen internationalen Erdölpreise seine Erdölproduktion stark erhöhen und damit die am schnellsten wachsende Wirtschaft der Welt sein. Schätzungen der Weltbank vom Juni 2020 gehen von einem außergewöhnlichen realen BIP-Wachstum von 51,1% aus. Entsprechend dürfte das derzeit drittärmste Land Südamerikas in wenigen Jahren eines der reichsten sein.

Verteilung der Einnahmen sorgt für Konflikte

Der Kampf um die Kontrolle der Erdöleinnahmen hat die ethnischen Spannungen zwischen den rivalisierenden Gruppen der Indo-Guyaner (die überwiegend die PPP/C unterstützen) und der Afro-Guyaner (die mehrheitlich der APNU-AFC-Koalition nahestehen) noch verschärft. Trotz des relativ friedlichen Machtwechsels unterstreichen die Spannungen die anhaltenden Risiken für die soziale Stabilität. Auch die Antwort der Regierung auf die andauernde Covid-19-Pandemie und die

Verwendung der Öleinnahmen für bevorzugte politische Projekte könnten zu sozialen Unruhen führen.

Die Amtseinführung ist dagegen eine gute Nachricht, sowohl für die Unternehmen als auch für die Menschen in Guyana. Die andauernde politische Pattsituation in Guyana hatte die Regierung Granger daran gehindert, die Öleinnahmen auszugeben und mit Notfallmitteln die Folgen der Covid-19-Pandemie zu bekämpfen. Daher dürfte die Vereidigung der Regierung Ali die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie, die in Südamerika grassiert, lindern.

Eine wichtige Frage bleibt jedoch: Wird das kleine Land in der Lage sein, mit einer möglichen „Holländischen Krankheit“ (Dutch Disease) umzugehen? Die PPP/C hat erklärt, dass sie den von der Regierung Granger zur Verwaltung der Öleinnahmen eingerichteten Natural Resource Fund auflösen werde. Dieser – wenn auch nicht fehlerfreie – Fonds sollte die Öleinnahmen so in die Wirtschaft fließen lassen, dass es nicht zu einer raschen Aufwertung des Guyana-Dollar kommt oder die Fähigkeit der schwachen Institutionen Guyanas überfordert, die Mittel gut auszugeben. Derzeit ist nicht klar, ob die neue Regierung den Fonds durch ein anderes Instrument ersetzen wird und, falls ja, durch welches.

Politische Risiken dürften abnehmen

Die aktuellen Ereignisse wirken sich vielversprechend auf die Bewertung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos (6/7) und des Enteignungsrisikos (5/7) aus. Was das mittel- bis langfristige politische Risiko betrifft, verbessern einige Faktoren mittelfristig die wirtschaftlichen Fundamentaldaten des Landes: die Verringerung des Leistungsbilanzdefizits (von sehr hohen 40% des BIP im Jahr 2019 auf rund 20% des BIP 2020 und weiterhin rückläufig), der Anstieg der Leistungsbilanzeinnahmen und ein Rückgang der Auslandsverschuldung.

„Wird das kleine Land in der Lage sein, mit einer möglichen ‚Holländischen Krankheit‘ umzugehen?“

In Bezug auf das Enteignungsrisiko ist das Risiko von Vertragsänderungen während der politischen Pattsituation zwar gestiegen, dürfte aber in den kommenden Monaten wieder abnehmen. Eine mögliche Anhebung beider Ratings wird hauptsächlich von der politischen Ausrichtung der neuen Regierung und insbesondere von ihrer Fähigkeit, soziale Spannungen einzudämmen, abhängen. ◀

➤ Weitere Länderinformationen finden Sie auch auf www.credendo.com.

Anzeige



Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte

DIGITALKONFERENZ AM 3. NOVEMBER 2020

**Im Fokus: Die Weltwirtschaft nach dem Corona-Crash –
Ausblick auf die Exportperspektiven am Tag der US-Präsidentenwahl**

PROGRAMM
JETZT
ONLINE!



Die Referenten u.a.:



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



Dr. Andreas Hettich,
Beiratsvorsitzender,
Hettich Gruppe



Michael Pfaff,
Vice President Sales &
International Organization,
Binder GmbH



Viktoria Schütz,
Geschäftsführende
Gesellschafterin,
DEGUMA-SCHÜTZ GmbH



Prof. Achim Wambach, Ph.D.,
Präsident, ZEW – Leibniz-
Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung

VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



PARTNER





FÖRDERER




MEDIENPARTNER




KOOPERATIONSPARTNER



www.tag-der-exportweltmeister.de

Erneuerbare Energien gewinnen in Lateinamerika an Gewicht

Die Nutzung und der Anteil erneuerbarer Energien haben in den vergangenen 20 Jahren global stark und schnell zugenommen. Das gilt insbesondere für die Stromerzeugung, wo die „Renewables“ gegenüber den traditionellen Energiequellen wie Kohle, Öl und Atomkraft zunehmend Marktanteile gewinnen konnten.



Patricia Krause
Volkswirtin für Lateinamerika,
Coface

patricia.krause@coface.com
www.coface.com

Die Integration erneuerbarer Energien in das Stromnetz ist für die Regierungen weltweit, sowohl in den Industrie- als auch in den Schwellenländern, keine bloße Option mehr, auch wenn sie in einigen Regionen mit starkem Gegenwind konfrontiert sind. Das gilt auch für Lateinamerika. Dort ist die Wasserkraft, historisch und geologisch gesehen, die wichtigste erneuerbare Stromquelle, derweil die Entwicklung von Solar- und Windprojekten dank ihrer Kosteneffizienz beschleunigt wird.

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts bezogen viele lateinamerikanische Länder dank des großen Wasserpotentials des Kontinents bereits den größten Teil ihrer Elektrizität aus erneuerbaren Quellen. Im Jahr 2000 wurde mehr als die Hälfte (54%) der Elektrizität Lateinamerikas aus Wasser-

kraft gewonnen. In dem Jahr waren in Ländern wie Brasilien, Kolumbien, Costa Rica, Ecuador, Paraguay und Uruguay über 50% der installierten Energiekapazität an erneuerbare Ressourcen gebunden – hauptsächlich dank der Wasserkraft. Dennoch begann Lateinamerika, ähnlich wie andere Regionen, in den folgenden Jahren auch mit der Entwicklung anderer Quellen erneuerbarer Energien.

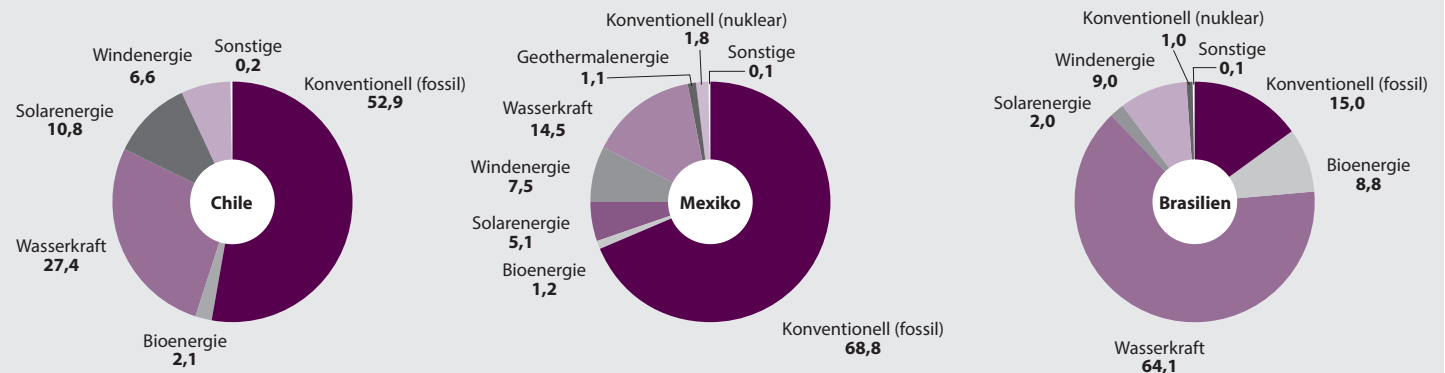
„Die globalen Aussichten für die Entwicklung erneuerbarer Energien bleiben mittel- bis langfristig insgesamt positiv.“

Die Coronakrise hat erhebliche Auswirkungen auch auf dieses Segment des Energiesektors, da die Pandemie die

Lieferketten und die Verfügbarkeit von Arbeitskräften unterbrochen bzw. erschwert hat. Auch der Zugang zu Finanzmitteln wurde hart getroffen. Investitionen und Versteigerungen neuer Energieträger wurden verschoben. Diese jüngsten Tendenzen haben sich auf bereits genehmigte sowie auf in Planung befindliche Projekte ausgewirkt. Die geringe Nachfrage und das Überangebot während der Lockdowns in der ganzen Welt haben die Strompreise sinken lassen. Sie dürften weiter stark volatil bleiben.

Dennoch bleiben die globalen Aussichten für die Entwicklung erneuerbarer Energien mittel- bis langfristig insgesamt positiv. Der Erfolg oder Misserfolg ihrer künftigen Entwicklung wird stark vom lokalen politischen und regulatorischen Umfeld abhängen.

Erneuerbare im Energiemix Lateinamerikas (Anteil an der Stromerzeugung in %)



Quellen: International Renewable Energy Agency (IRENA); Coface.

Im Vergleich: Brasilien, Chile, Mexiko

In den drei größten lateinamerikanischen Energiemärkten – Brasilien, Chile und Mexiko – verzeichneten die erneuerbaren Stromkapazitäten in den vergangenen 20 Jahren eine relativ starke Entwicklung. Der Blick auf die Anteile der genutzten Energiearten zeigt, dass Chile – wie Mexiko – anteilig noch deutlich mehr fossile Stoffe verwendet als etwa Brasilien. Dort ist Wasser der größte Energierohstoff. Der Energiemix der drei Länder im Jahr 2019 ist in der Grafik auf Seite 7 abgebildet.

In Chile stiegen die Kapazitäten für erneuerbare Energien in dem Zeitraum von 2001 bis 2019 um 158%, in Mexiko um 136% und in Brasilien immerhin um 123%. Während in Brasilien die Investitionen in erneuerbare Energien hauptsächlich von der Wasserkraft angetrieben wurden mit 77% der gesamten erneuerbaren Kapazität, die in diesem Zeitraum in das Netz eingespeist wurde, begann auch die Entwicklung der Wind- und Bioenergie mit einem Beitrag von 11% bzw. 10%. In Chile hingegen kamen die Investitionen hauptsächlich aus der Solarenergie (38%), gefolgt von der Wasserkraft (32%) und der Windenergie (23%). In Mexiko schließlich wurden sie von der Windkraft angeführt (44%), gefolgt von der Sonnen- (30%) und der Wasserkraft (20%).

Chile mit ehrgeizigen Zielen

Chile scheint der für die nächsten Jahre am besten positionierte lateinamerikanische Markt für die Entwicklung erneuerbarer Energien zu sein. Nach Schätzungen der nationalen Energieregulierungsbehörde des Landes, der Comisión Nacional de Energía (CNE), hat das Land das Potential, 40 GW Windkraft, 12,5 GW Wasserkraft, über 1.000 GW Solarenergie und 2 GW geothermische Energie zu entwickeln. Chile hat zudem einen sehr guten Ruf hinsichtlich der Regulatorik und fühlt sich der globalen Notwendigkeit zur Dekarbonisierung offensichtlich stärker verpflichtet als Mexiko und Brasilien.

„In den drei größten lateinamerikanischen Energiemärkten – Brasilien, Chile und Mexiko – verzeichnet die erneuerbaren Stromkapazitäten in den vergangenen 20 Jahren eine relativ starke Entwicklung.“

Als Beispiel für das nachdrückliche Interesse an der Entwicklung erneuerbarer Energien im Land präsentierte Chile im April 2020 seine geplanten national festgelegten Beiträge (INDC) als Teil des Pariser Klimaabkommens – einschließlich Investitionsmöglichkeiten, die bis 2050 auf 27,3 bis 48,6 Mrd USD geschätzt werden. Der Plan sieht ein CO₂-Reduktionsziel von rund 30% bis 2030 und eine Klimaneutralität ab 2050 vor.

Darüber hinaus wird sich der Plan auf sechs Schlüsselbereiche konzentrieren: Effizienzsteigerung im Bergbau und in der Industrie mit 25% der Gesamtemissionsreduzierung, Produktion und Verbrauch von Wasserstoff (21%), Standards für nachhaltiges Bauen für Haushalte, gewerbliche und öffentliche Gebäude (17%), elektrifizierter Verkehr (17%), die Stilllegung von Kohlekraftwerken bis 2040 (13%) und andere Effizienzmaßnahmen (7%). Diese Werte sind in einem Gesetzentwurf enthalten, der derzeit im Kongress diskutiert wird.

Allerdings haben die massiven sozialen Proteste im Jahr 2019 und der Ausbruch von Covid-19 Besorgnis erregt. Im April 2020 schickten mehrere Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energien eine Protestnote an den Energieminister. Sie kritisierten Änderungen der Vorschriften in den Jahren 2019 und 2020, insbesondere den im vergangenen Jahr eingerichteten Preisstabilisierungsfonds – einen Übergangsmechanismus, um Preiserhöhungen für Haushalte zu verhindern – und die Entscheidung, den Verteilungsunternehmen zu untersagen, Familien, die ihre Rechnungen während des Ausnahmezustands nicht bezahlt haben, den Strom abzuschalten. Diese Maßnahmen hatte die Regierung am 18. März zur Bekämpfung der Coronapandemie verhängt. ◀

► Die ausführliche Studie auf Englisch finden Sie auf www.coface.de.

Anzeige



JAHRESTAGUNG digital



Jahrestagung Außenwirtschaft + Zoll

Wir bringen Sie auf den aktuellsten Stand!

Zum Jahresbeginn – jetzt digital!

Wir zeigen Ihnen auf, worauf Sie sich konzentrieren müssen, welche Regelungen neu sind, was sich verändert hat und wie neue Vorgaben umzusetzen sind.

Verschaffen Sie sich auf den „Jahrestagungen Außenwirtschaft + Zoll“ den notwendigen Überblick.

Nächster Termin und Anmeldung unter:

→ jahrestagung-aw.de

Netzwerke für Afrika

International erfolgreiche Unternehmen machen immer wieder die Erfahrung, dass ihre Produkte in den afrikanischen Zielmärkten gleichsam als Statussymbole angesehen werden, die den Erfolg ihrer Nutzung garantieren. Doch ein deutsches Auto oder eine europäische Maschine sind nur so gut, wie die Rahmenbedingungen ihrer Nutzung es zulassen. Gleichzeitig erfolgt ihr Einsatz in einem sozialen und kulturellen Umfeld, das sich von dem des europäischen Herkunftslandes oft unterscheidet. Die Lösung: Produkte gemeinsam vor Ort entwickeln und produzieren.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
F.A.Z. BUSINESS MEDIA

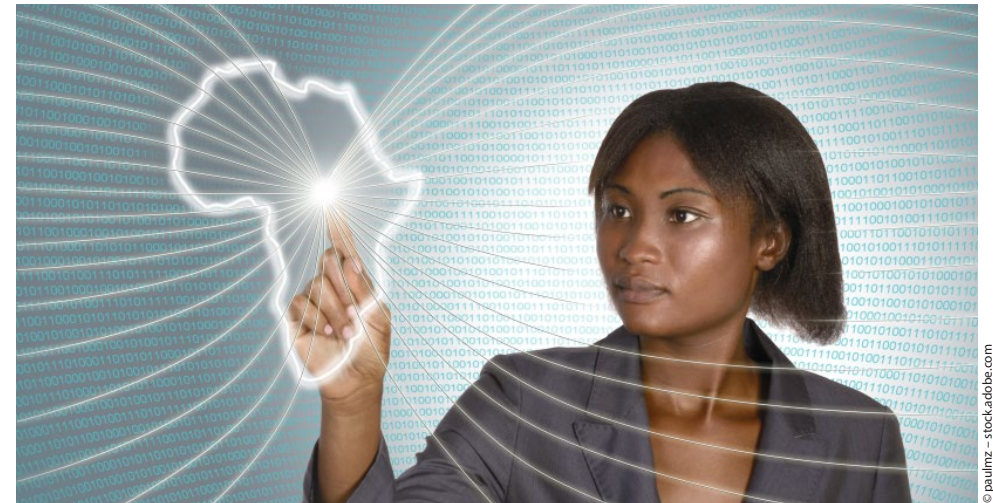
gunther.schilling@faz-bm.de
www.faz-bm.de

Die Entwicklung in engem Austausch mit dem Kunden ist für viele deutsche Exporteure eine Selbstverständlichkeit und Grund für den anhaltenden Erfolg auf ausländischen Märkten. Auch die Länder, in denen deutsche Exporteure erfolgreich sind, profitieren von der lösungsorientierten Herangehensweise des deutschen Lieferanten. Oft folgt dem Export eine Investition, die Arbeitsplätze schafft und Know-how vermittelt. Doch auch der Transfer in die andere Richtung funktioniert. Afrika hält viele Eindrücke und Erfahrungen bereit.

„Wir müssen wegkommen von dem festgefahrenen Bild: Afrika hat Probleme, wir die Lösung“, zitierte der frühere Bundespräsident Prof. Dr. Horst Köhler den früheren Präsidenten des German Institute of Global and Area Studies Robert Kappel auf der Digitalkonferenz „Afrika und Europa – Chance auf einen Neubeginn?“ am 30. September 2020. Die „demographische Dividende“ Afrikas lässt sich nach Ansicht Köhlers nutzen, indem Arbeit und Einkommen vor Ort geschaffen werden.

Politik setzt Fokus auf Afrika

Als der Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Dr. Gerd Müller, Mitte 2019 den Entwicklungsinvestitionsfonds ins Leben rief, rückte das unternehmerische Engagement in Afrika weiter in den Mittelpunkt der deutschen Entwicklungszusammen-



© paulinz - stock.adobe.com

Netzwerke erleichtern Geschäfte, nicht nur in Afrika. Dabei funktionieren auch digitale Geschäftsmodelle gut.

arbeit. Die neuen Förder- und Finanzierungsangebote, die der Fonds beinhaltet, zielen auf einige entscheidende Elemente der unternehmerischen Praxis.

Das Programm **AfricaConnect** richtet sich zum Beispiel an deutsche und europäische Unternehmen, die in Afrika investieren und qualifizierte Arbeitsplätze auf dem afrikanischen Kontinent schaffen. Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) stellt Darlehen ab 750.000 EUR bereit, möglich sind Beträge bis 4 Mio EUR und Laufzeiten von drei bis sieben Jahren. Unterstützt werden wirtschaftlich tragfähige Vorhaben. Eine Finanzierung von bis zu 50% des Gesamtfinanzbedarfs kann für Investitionen, Betriebsmittel und den Erwerb von Anteilen an afrikanischen Unternehmen in Anspruch genommen werden.

Als Antwort auf die Liquiditätsengpässe aufgrund der Coronakrise sind im Rahmen von AfricaConnect auch Darlehen für die Liquiditätssicherung von Unternehmen in Afrika möglich. Dafür werden Darlehen nicht nur für neue Investitionen und die Schaffung neuer Arbeitsplätze vergeben, sondern auch zur Überbrückung von krisenbedingten Liquiditätsengpässen und zum Erhalt bestehender Arbeitsplätze in Afrika. Der „AfricaConnect COVID-19 Response“ lässt sogar eine Finanzierung von bis zu 100% des Liquiditätsbedarfs zu.

AfricaGrow ist ein Dachfonds zur Finanzierung lokaler afrikanischer Fonds, die KMUs in den Ländern des „Compact with Africa“ finanzieren. Die KfW Entwicklungsbank übernimmt im Auftrag des BMZ die Umsetzung gemeinsam mit der Allianz

Global Investors als Manager und der DEG Impact GmbH als Berater zu Auswahl und Wirkung der Fonds. Bis 2034 sollen über etwa 20 lokale Fonds 150 innovative kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) sowie Start-ups in reformorientierten Ländern Afrikas finanziert werden.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt mit dem **Wirtschaftsnetzwerk Afrika** deutsche Unternehmen dabei, konkrete Geschäftschancen in Afrika zu identifizieren. Neben den Organisationen und Institutionen der deutschen Außenwirtschaftsförderung bieten auch die Partner der internationalen Entwicklungszusammenarbeit Unterstützung bei der Erschließung neuer Märkte in Afrika an.

Spezialisierte Netzwerke

Die **Agentur für Wirtschaft & Entwicklung** berät als zentrale Anlaufstelle der Entwicklungszusammenarbeit zu den Förder- und Finanzierungsangeboten für Investitionen und nachhaltige Projekte unter anderem in Afrika. Sie wird getragen von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) und der DEG.

Die Bundesregierung hat im Zuge der jüngsten Afrika-Initiative weitere Anlaufstellen geschaffen, die Unternehmen mit unterschiedlichen Angeboten bei Vorhaben in Afrika zur Seite stehen. Das

IHK-Netzwerkbüro Afrika übernimmt insbesondere die Erstberatung zur Außenwirtschaftsförderung und nutzt hierzu das etablierte Netz der Industrie- und Handelskammern.

Schließlich wurden auch spezialisierte Informationskanäle geschaffen, um die Informationen der Netzwerke zu bündeln. So bringt der **African Business Guide** die Akteure der Außenwirtschaftsförderung zusammen. Der **Investment Guide Africa** der GIZ bietet detaillierte Informationen über die Finanzierung und deren Beschaffung sowie vertiefte Kenntnisse über die länderspezifischen Investorenszenen.

Ein wichtiger Technologiepartner des Investment Guide Africa ist die Initiative **Make IT in Africa**, die junge Digitalunternehmen mit Finanzinstitutionen in Kontakt bringt. Auch bei dieser Initiative der GIZ steht die Vernetzung von Unternehmens- und Finanzierungspartnern, sozialen Unternehmen, Hubs und Netzwerken im Vordergrund.

Investitionen mit Aufholbedarf

Die deutschen Direktinvestitionen in Afrika sind ebenso wie der deutsche Außenhandel mit dem Kontinent weiterhin sehr gering. Nur 1% der deutschen Direktinvestitionen im Ausland werden in Afrika getätigt. Insbesondere im Vergleich zu Frankreich und Großbritannien sowie den USA und China wird Deutschland sei-

ner sonstigen Bedeutung in der Weltwirtschaft nicht gerecht. Woran liegt das?

In einer aktuellen Veröffentlichung des KfW Research zitieren die Autoren eine Studie zur Wirkung der Außenwirtschaftsförderung in Afrika (**HIER**). Sie kommt zu dem Ergebnis, dass vor allem die dort festgestellten Investitionsrisiken Unternehmen abschrecken. In Ländern mit niedrigem Risiko können bilaterale Investitionsabkommen die Investitionsbereitschaft erhöhen. In Ländern mit höherem Risiko sind staatliche Investitions Garantien wirkungsvoller. Dort kann auch Entwicklungszusammenarbeit das Umfeld verbessern.

Die von der KfW zitierte Studie kommt nämlich zu dem Ergebnis, dass die ausländischen Direktinvestitionen „in den Ländern der Risikogruppen 5, 6 und 7 um bis zu 32% höher sind, wenn das betreffende Land im Rahmen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit Gelder empfängt.“

Entwicklungszusammenarbeit als Schlüssel zum afrikanischen Markt

Aktuell konzentriert sich die deutsche Entwicklungszusammenarbeit mit Afrika auf Märkte, die im Rahmen des „Compact with Africa“ eine Reformpartnerschaft eingegangen sind. Diese Länder verpflichten sich zur Schaffung eines investitionsfreundlichen Rechtsrahmens. Aktuell sind Ägypten, Äthiopien, Benin, Burkina Faso,

Côte d'Ivoire, Ghana, Guinea, Marokko, Ruanda, Senegal, Togo und Tunesien Teil dieser Ländergruppe.

Privatunternehmen, die in Afrika investieren wollen, können zahlreiche Förder- und Finanzierungsangebote nutzen, die öffentliche Institutionen zur Verfügung stellen. Dazu zählen nicht allein die genannten Angebote der Bundesregierung, sondern beispielsweise auch Zuschüsse der Bundesländer.

Auf europäischer Ebene werden gerade die EU-Programme für den Zeitraum 2021 bis 2027 entwickelt. Die Umsetzung liegt zumeist in den Händen der europäischen Entwicklungsbanken. Diese engagieren sich zudem in regionalen Angeboten, die z.B. von der Afrikanischen Entwicklungsbank verwaltet werden. Schließlich sind auch multilaterale Organisationen wie die Weltbank und die International Finance Corporation (IFC) als Finanzierer in Afrika aktiv. Zu den Ausschreibungen der Entwicklungsbanken berät auch die AWE.

Veranstaltungshinweis

Um aus der Vielzahl von Förder- und Finanzierungsangeboten die passende Unterstützung für Unternehmen zu finden, hat die Agentur für Wirtschaft & Entwicklung eine Datenbank erstellt. Sie wird am 22. Oktober 2020 ab 14 Uhr im Rahmen einer **Digitalveranstaltung** vorgestellt. ◀

Export im Wandel

Die deutsche Exportwirtschaft blickt auf ein erfolgreiches Jahrzehnt zurück, das 2020 von einer neuen Normalität abgelöst wird. Der Weg zum Kunden und die mit dem Export zusammenhängenden Prozesse wurden spätestens seit März 2020 digitalisiert. Liquidität ist wieder gesucht und die Bonität der Kunden ein Thema. Auch der „Tag der Exportweltmeister“ findet am 3. November 2020 digital statt. Am Tag der Präsidentschaftswahl widmen wir uns neuen Absatzmärkten, der Handelspolitik, digitalen Lösungen, Erfahrungen im Lockdown und der Reaktion auf spontane Gesetzesänderungen.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
F.A.Z. BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@faz-bm.de
www.faz-bm.de

In den ersten acht Monaten 2020 lagen die deutschen Warenexporte um 12,7% unter dem Vorjahreswert. Damit fällt der Umsatz im Ausland etwa auf das Niveau des Jahres 2015 zurück. Sowohl in der EU als auch in Drittmärkten war die Zurückhaltung der Kunden deutlich zu spüren. Besonders stark sanken die Lieferungen in die USA und nach Großbritannien. Trump und Brexit lassen grüßen. Lichtblicke waren die relativ geringen Rückgänge in China, Südkorea und Polen.

Umsatzziele anpassen

Die starke Verbreitung des Covid-19-Virus bestimmt auch weiterhin die Absatzmöglichkeiten in vielen Ländern. So geht die Nachfrage der Verbraucher während der Einschränkungen des öffentlichen Lebens zurück. Die Unsicherheit über Dauer und Schwere des Nachfragerückgangs verringert zudem die Investitionsbereitschaft der Unternehmen.

Die rasche Zunahme der Infektionen auf dem amerikanischen Kontinent dürfte die private Nachfrage anhaltend schwächen. Auch in Westeuropa kommt die Pandemie mit voller Wucht zurück und zwingt zu einer Wiederaufnahme der Beschränkungen. Gerade für kleinere Unternehmen sind die europäischen Nachbarländer zumeist die wichtigsten Auslandsmärkte. Die Aussichten für 2021 sind positiv, dabei dürften einige Länder schneller wieder auf die Beine kommen als andere.



Im Auslandsgeschäft stehen über Bexit und Trump hinaus zahlreiche weitere Themen auf der Agenda.

Unterschiedliche Erfahrungen

Wie reagieren die Unternehmen auf die veränderte Auftragslage? Als einer der weltweit führenden Hersteller für Möbelbeschläge könnte Dr. Andreas Hettich eigentlich vom Trend zu Investitionen in die eigenen vier Wände profitieren. Doch mit der Absage von Messen und der Kaufzurückhaltung der Kunden müssen auch die Möbelbranche und ihre Zulieferer kämpfen. Und die Einschränkungen in Produktion und Logistik sind in der gesamten Industrie zu spüren.

Michael Pfaff, der beim Weltmarktführer Binder das Auslandsgeschäft verantwortet, zieht eine ähnlich gemischte Bilanz der vergangenen Monate. Die Simulati-

onsschranke von Binder werden unter anderem zur Medikamentenherstellung eingesetzt, und in diesem Bereich ist die Nachfrage eigentlich besonders rege. Doch auch Binder spürt die Zurückhaltung bei Investitionen in vielen Absatzbranchen.

Auf dem „Tag der Exportweltmeister“ diskutieren die beiden Unternehmer mit Viktoria Schütz vom Maschinenbauer Deguma-Schütz über die Neuausrichtung nach der Krise. Das Familienunternehmen aus Thüringen hat sich rasch auf digitale Kommunikation umgestellt und auch die Hausmesse zum 30-jährigen Jubiläum als virtuellen Event durchgeführt. Das Produktportfolio wurde um Serviceangebote erweitert, unter anderem werden Inbe-

triebnahmen und Fernwartungen mit Augmented Reality entwickelt.

Finanzierung sichern

In den Finanzen der Unternehmen hat die Coronakrise oft tiefe Löcher hinterlassen. Trotz Kurzarbeit und Überbrückungshilfen steht einigen Unternehmen das Wasser bis zum Hals. Das trifft dann nicht nur die Unternehmen selbst, sondern auch deren Lieferanten. Diese können sich jedoch durch einen Forderungsverkauf die erzielten Umsätze sichern.

Dem Factoring widmet sich eines der „Themenforen“ auf dem „Tag der Exportweltmeister“. In Polen scheinen die Unternehmen gut durch die Krise gekommen zu sein. Forderungen gegenüber Kunden mit guter Bonität können zum Aufbau von lokalem Working Capital beitragen. Auch der Bestellerkredit bei kleinen Auftragswerten hilft bei der Finanzierung. Für diese „Small Tickets“ stehen mittlerweile effiziente Abwicklungssysteme zur Verfügung, verraten weitere „Workshops“ der Veranstaltung.

Mit Blick auf die Zeit nach der Coronakrise stehen in vielen Unternehmen strategische Überlegungen auf der Agenda. Welche Lehren können aus den Erfahrungen der jüngsten Krise gezogen werden? Wie können krisenfeste Strukturen für Finanzierung, Zulieferung und Kundenbindung geschaffen werden? Michael Dietz beob-

achtet die Entwicklung der Außenhandelsfinanzierung aus der Sicht der Deutschen Bank und berichtet davon zu Beginn der Veranstaltung. Dabei lohnt sich ein genauer Blick auf die Unternehmen und ihre Märkte.

Nach dem Ende der Insolvenzaussetzung, der Hilfsprogramme und Schutzschirme dürften vor allem große und kapitalstarke Unternehmen die Krise überstanden haben. Dadurch verändere sich auch das Wettbewerbsumfeld, berichtete Achim Wambach im Vorgespräch zum „Tag der Exportweltmeister“. Den früheren Vorsitzenden der Monopolkommission und Präsidenten des ZEW treibt die Sorge um die Erhaltung der typisch mittelständischen Unternehmenslandschaft in Deutschland um. In seiner Abschluss-Keynote erläutert er, wie das Coronavirus den Markt verändert.

Politik im Auge behalten

Auch wenn die Präsidentschaftswahl in den USA noch läuft, wirft Dr. Josef Braml am 3. November bereits einen Blick auf die möglichen Konsequenzen des Wahlausgangs. In seiner „Mittags-Keynote“ erläutert der USA-Experte der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik mögliche Konsequenzen einer Entscheidung für Jo Biden oder Donald Trump. Wahrscheinlich liegen die Konkurrenten in Handelsfragen nicht weit auseinander. Aber eine etwas weniger erratische Politik

würde dem exportierenden Mittelstand schon helfen.

Für die Nachfrage in den USA ist über die Bewältigung der derzeitigen Krise hinaus auch die Attraktivität für ausländische Investoren von Bedeutung. Ein anhaltender Wertverlust des US-Dollar würde deutsche Waren in den USA verteuern. Die US-Politik hat zudem auch Folgen für den Handel mit vielen weiteren Ländern. So schränken die Sanktionen und Embargos der USA auch den deutschen Export nach Russland und in den Iran ein. Mit China ist zudem der führende deutsche Handelspartner in das Visier der US-Handelspolitik geraten.

Exporthindernisse meistern

Unternehmen reagieren auf diese Beschränkungen oft schnell und pragmatisch. Im Zweifel bleiben die Waren auf dem Hof, bis die Ausfuhr rechtlich geklärt ist. Dies erfordert jedoch zunehmend Fingerspitzengefühl, Lesen zwischen den Zeilen und das Heraushören von Zwischentönen in der Kommunikation mit den Aufsichtsbehörden in Deutschland und den USA.

Ganz praktisch geht der „Workshop“ von Dirk Hagemann auf dem „Tag der Exportweltmeister“ der Frage nach, wie ein Unternehmen auf eine kurzfristige Gesetzesänderung reagieren sollte. Ausgehend von dem Exportverbot für Schutzausrüs-

tungen, geht Hagemann gemeinsam mit einem Mandanten auf die notwendigen Anpassungen in der Organisation des Unternehmens und in der IT ein. Denn auch wenn die Politik erratisch ist: Sie muss doch rechtssicher abgebildet werden.

Digitale Formate nutzen

Der Export als bedeutender Vertriebsweg der deutschen Unternehmen steht vor einem Wandel: neue Rahmenbedingungen und Absatzmärkte, digitale Kommunikationsformen und Geschäftsmodelle. Auch der „Tag der Exportweltmeister“ bietet am 3. November andere Formate und Zugangsmöglichkeiten. Über den Teilnahmelink können die Programmpunkte und Vernetzungsmöglichkeiten von jedem geeigneten Endgerät aus genutzt werden.

In der „Networking-Lounge“ stellen wir den Teilnehmern einige Themen zur Diskussion. Bei „Meet the Experts“ präsentieren unsere Förderer und Partner praktische Lösungen für das Exportgeschäft. Sie stehen den ganzen Tag über in einer virtuellen Ausstellung für Fragen und Gespräche zur Verfügung. Und schließlich bietet der „Meeting-Hub“ die Möglichkeit, sich mit anderen Teilnehmern direkt auszutauschen und zu vernetzen. ◀

► Melden Sie sich zum „Tag der Exportweltmeister“ direkt [HIER](#) an.

Zentralamerika und Mexiko – Absatzmärkte in turbulentem Umfeld

Die Coronapandemie hat Mexiko stark getroffen, auch in den Ländern Zentralamerikas sind die Folgen zu spüren. Das verringert die Nachfrage nach deutschen Lieferungen. Doch die Exporte von Medizintechnik und Pharmazeutika gewinnen neues Potential.



Annemarie Kümpel
Regional Manager,
International Banking,
ODDO BHF Aktiengesellschaft

Annemarie.Kuempel@
oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com



Christoph Geiger
Product Manager,
International Banking,
ODDO BHF Aktiengesellschaft

Christoph.Geiger@
oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Mexiko ist ein wichtiger Lieferant der USA und damit ein interessanter Partner für die deutsche Wirtschaft. Vor allem die Automobilbauer und deren Zulieferer haben sich im nördlichsten Land Lateinamerikas angesiedelt. Doch in der Coronakrise kommen andere Branchen zum Zuge. Zentralamerika zeigt unterdessen ein gemischtes Bild, bietet jedoch ebenfalls Chancen im Gesundheitssektor.

Mexiko

Verstecktes Potential in der Krise

Es sind strukturelle Faktoren, die Mexiko dauerhafte Vorteile bescherten: seine geostrategische Lage als Schnittpunkt zwischen Nord- und Zentralamerika, die Bedeutung als Produktionsstandort für die USA, zahlreiche Freihandelsabkommen sowie der hohe Anteil junger Menschen in der Bevölkerung. Doch jetzt ist Mexiko Corona-Hot-Spot. Das schwache Gesundheitswesen ist stark überlastet – kein OECD-Land testet so wenig wie Mexiko –, so dass das Gesundheitsministerium eine enorme Dunkelziffer annimmt. Die Arbeitsniederlegung wegen des Gesundheitsnotstands (Emergencia Sanitaria), das Abreißen von Lieferketten, das Versiegen des Handels mit den USA und der Überweisungen von dort sowie der Verfall des Erdölpreises führten zu einem historischen Einbruch des BIP um 18,7% im zweiten Quartal 2020.

Die Zentralbank Banxico reagierte seither mit mehrfachen Senkungen des Leitzinses. Die fiskalpolitische Antwort der Regierung hingegen ist auch im internationalen Vergleich äußerst schwach und besteht hauptsächlich aus günstigen Darlehen für kleine Unternehmen. Überwiegend muss sich die Wirtschaft selbst helfen. Um langfristig aufgebaute Lieferketten zu erhalten, helfen große Unternehmen oft kleineren Geschäftspartnern mit der Stundung von Zahlungen oder bei der Kreditbeschaffung.

So gab es von Anfang der Pandemie an viele Verlierer in den Branchen Bauwirtschaft, Elektronik, Chemie sowie Groß- und Einzelhandel. Massive Umsatzeinbußen hinnehmen musste die Luftfahrt mit –90%. Ebenso die wichtige Tourismusbranche: Hatte sie vor der Coronapandemie einen Anteil von 8,7% am BIP, ist laut Nationalem Tourismusrat CNET für 2020 mit Verlusten von 46% gegenüber 2019 zu rechnen. Schwer getroffen wurde auch die Kfz-Industrie mit einem Produktionseinbruch um 64% im zweiten Quartal,



Auch Mexikos Finanzzentrum leidet unter den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie.

wenn es auch Anfang des dritten Quartals erste Anzeichen leichter Erholung gab.

Verschiebung der Nachfrage im Bereich Gesundheit

Schon vor Corona hinkte der mexikanische Gesundheitssektor mit jährlichen Investitionen von 5% des BIP dem anderer großer lateinamerikanischer Volkswirtschaften (7% bis 9%) deutlich hinterher. Durch die Coronapandemie wurden die Notwendigkeit staatlicher Investitionen drastisch verschärft und die Regierung unter Präsident Andrés Manuel López Obrador zum Handeln bewegt. Als eine der wichtigsten Aktionen strebte man rasch einen umgerechnet fast 8 Mrd USD schweren Notfallfonds an. Besonders interessant: Zusätzlich wurde das Einkaufsverfahren im staatlichen Gesundheitswesen vereinfacht: Mexikanische Unternehmen dürfen Medizintechnik jetzt aus dem Ausland beziehen – ohne Genehmigung der Zulassungsbehörde Cofepris.

„Langfristig gesehen, ergeben sich in Mexiko die stärksten Impulse wohl aus dem Festhalten an den öffentlichen Investitionsvorhaben.“

Innerhalb der Medizintechnik verschiebt sich der Bedarf hin zu spezifisch für die Pandemie benötigtem Equipment: Beatmungs- und Diagnosegeräte, Medikamente, Schutzausrüstung, Desinfektions-

mittel – hier ergeben sich Chancen für deutsche Exporteure.

Auch in der Arzneimittelfertigung von Generika, in der Mexiko ein bedeutender Produktionsstandort ist, gibt es Neuerungen: Aufgrund des früheren Mangels an Angeboten soll 2020 der hohe Bedarf an importierten Vorprodukten mittels Ausschreibungen auf internationaler Ebene gedeckt werden. Zugehörige Informationen sind einsehbar über Compranet, das zentrale Einkaufsportal der öffentlichen Hand.

Ein Hoffnungsschimmer: Die Großprojekte werden fortgeführt

Langfristig gesehen, ergeben sich in Mexiko die stärksten Impulse wohl aus dem Festhalten an den öffentlichen Investitionsvorhaben: Die großen Infrastrukturprojekte werden unter Coronabedingungen sogar mit höherem Elan weiterverfolgt. Die bekanntesten Beispiele sind der Touristenzug Tren Maya, die Raffinerie Dos Bocas und der Flughafen Santa Lucía. Auch wenn der Markt jetzt vorsichtiger betrachtet werden muss: Mexiko bietet weiterhin Exportchancen.

Ein Blick nach Zentralamerika

Sechs Volkswirtschaften mit großen strukturellen Unterschieden liegen auf der Landbrücke zwischen Nord- und Südamerika. Die Region Zentralamerika ist daher

bei Exporteuren bekannt als schwieriges, weil sehr kleinteiliges Terrain, auf dem sich bereits vor der Coronapandemie zahlreiche soziale und wirtschaftliche Krisen abspielten. Ein Blick auf Guatemala und Costa Rica zeigt, wie unterschiedlich die Ausgangslage der Länder war.

Guatemala

Im Krisenmodus

Mit 15 Millionen Einwohnern ist Guatemala mit Abstand das bevölkerungsreichste Land und die größte Volkswirtschaft in Zentralamerika. In den vergangenen Jahren gehörte Guatemala zu den stärksten Wachstumsmärkten Lateinamerikas, konnte jedoch trotz wirtschaftlicher Stabilität und solider Wachstumsraten Armut, Kriminalität und Korruption nicht signifikant reduzieren. Rund 60% der 15 Millionen Menschen leben unterhalb der Armutsgrenze, weshalb Guatemalteken einen Großteil der Migranten ausmachen, welche aus Perspektivlosigkeit und aus Furcht vor den brutalen Banden (Maras) in den USA Asyl suchen. Der Weg über die Grenze wurde vielen Migranten jedoch zunächst von Donald Trump und nun auch von Corona erschwert.

Durch den Ausbruch der Coronapandemie droht Guatemala die schwerste Rezession seit Jahrzehnten. In diesem Jahr wird mit einem Negativwachstum zwischen 3% und 5% gerechnet, was

größtenteils am Shutdown des Haupt-handelspartners und -investors USA liegt, von dem Guatemala auch beim Devisenzufluss in Form von Remesas stark abhängig ist. Die drastischen Einschränkungen des öffentlichen Lebens durch die Ausrufung des Ausnahmezustands (Estado de Calamidad) haben die Wirtschaft nahezu zum Erliegen gebracht. Zur Entlastung wurden drei große Fiskalpakete beschlossen, welche unter anderem durch eine im April begebene Staatsanleihe in Höhe von 1,2 Mrd USD finanziert wurden.

Unterfinanziertes Gesundheitswesen

Im Januar übernahm der rechtskonservative Präsident und gelernte Arzt Alejandro Giammattei die Amtsgeschäfte mit dem Versprechen, Armut und Korruption zu bekämpfen. Sein Regierungsprogramm musste jedoch bereits nach 49 Tagen im Amt pausieren, als das Virus Guatemala erreichte und die Regierung auf Krisenmanagement umschaltete. Das Gesundheitswesen war nach jahrzehntelanger Vernachlässigung in chaotischem Zustand. Die schnelle Verbreitung des Virus zwang die Regierung, die Verbesserung der Versorgungssituation voranzutreiben. So verzeichnete der Pharmasektor im ersten Quartal 2020 ein um knapp 10% gestiegenes Importvolumen im Vergleich zur Vorjahresperiode. Guatemala ist nach Costa Rica der zweitgrößte Importeur von pharmazeutischen Produkten in Zentralamerika. Deutschland zählt neben den USA und Mexiko zu den Toplieferanten.

Möglichkeiten für deutsche Exporteure

Für deutsche Technologie und Produkte ist Guatemala in der Rangfolge der Handelspartner nach Panama das zweitwichtigste Exportland in Zentralamerika. Enormes Potential besteht bei der Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur, da nur etwa ein Viertel der Straßen asphaltiert ist. Durch den Ausbau von Schienennetz, Häfen und Flughäfen hofft das Land, internationale Investoren anzulocken. Investitionen im Energie-, Telekommunikations- und Dienstleistungssektor sollen durch PPP-Projekte vorangetrieben werden.

Auch in der Landwirtschaft sind hochwertige deutsche Maschinen gefragt. Guatemala hat aktuell ein Pilotprogramm für Biobrennstoff wieder aufgenommen, wobei Ethanol aus Rohrzucker gewonnen werden soll. Große Zuckerfirmen in Guatemala wollen in den nächsten Jahren die bislang manuelle Zuckerrohrernte mechanisieren.

Costa Rica

Krise unter Kontrolle

Im Vergleich zu seinen Nachbarländern hat Costa Rica die aktuelle Ausnahmesituation gut im Griff, konnte auf eine allgemeine Ausgangssperre verzichten und war das erste Land in der Region, welches

die Infektionsschutzmaßnahmen wieder lockerte.

Das Land mit seinem vergleichsweise hohen Lebensstandard gilt als eines der fortschrittlichsten Länder Lateinamerikas und geht in vielen Bereichen einen eigenen, erfolgreichen Weg. So ist das zentralamerikanische Land ein Pionier in Sachen Nachhaltigkeit, hat sich dem Ökotourismus verschrieben und bezieht seinen Strombedarf zu 100% aus erneuerbaren Energiequellen. Da es hierbei die höchsten geltenden Standards der Industrienationen erfüllt, tritt Costa Rica 2020 als viertes lateinamerikanisches Land nach Mexiko, Chile und Kolumbien der OECD bei.

Vorteile durch ein solides Gesundheitssystem

Costa Rica hat bereits 1949 das eigene Militär abgeschafft und stattdessen in ein starkes Gesundheits- und Bildungssystem investiert. Als eines der wenigen Länder in Lateinamerika verfügt das Land heute über ein flächendeckendes Gesundheitssystem und konnte dank guter Zusammenarbeit der Regierung mit privaten Institutionen und Experten aus der Medizintechnik schnell und angemessen auf das Virus reagieren.

Der hohe Stellenwert des Gesundheitswesens zeigt sich auch darin, dass Costa Rica im ersten Quartal 2020 der größte zentralamerikanische Importeur pharma-

zeutischer Produkte war – mit steigender Tendenz (+14,71% gegenüber der Vorjahresperiode). Insbesondere der deutsche Lieferanteil ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen.

„Für deutsche Technologie und Produkte ist Guatemala in der Rangfolge der Handelspartner nach Panama das zweitwichtigste Exportland in Zentralamerika.“

Besonders die Tourismusbranche und der gesamte Exportsektor sind von der Coronapandemie stark betroffen. Jedoch ist mit der Öffnung der Grenzen für Touristen bereits im August ein Stück Normalität zurückgekehrt. Der Bausektor musste genauso wie die Landwirtschaft aufgrund der umfangreichen Beschränkungen im Inland ebenfalls eine Stagnation verkraften.

Vielversprechende Zukunft nach der Pandemie

Für ODDO BHF bleibt der lateinamerikanische Kontinent eine strategisch wichtige Region, von deren Potential die Bank trotz großer Herausforderungen fest überzeugt ist. Sie unterhält langjährige Kontakte in zahlreiche lateinamerikanische Länder und stellt ihre Länder- und Produktexpertise Exporteuren jederzeit gerne zur Verfügung. ◀

Anzeige

New: GoingDigital



GoingDigital is the new online-magazine for the changing legal market. It reports quarterly on all issues of digitization that are essential for business practice and the legal market, as well as on the topics of cyber security, data protection and IT.

www.goingdigital-magazine.com

Published by



Ein Unternehmen der FAZ-Gruppe



www.germanlawpublishers.com

Strategic Partners



F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH – Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Frankenallee 71-81 • 60327 Frankfurt/Main, Germany

Die Coronakrise und ihre Folgen in Lateinamerika: eine Bestandsaufnahme

Auch wenn Lateinamerika zuletzt nicht im Fokus des deutschen Außenhandels stand: Covid-19 hat – gerade wegen seiner beachtlichen Auswirkungen vor Ort – vieles in Bewegung gebracht, was einzelne lateinamerikanische Länder in der Zeit nach Corona stärken und attraktiver machen wird. Ein Grund mehr, genauer und differenzierter hinzuschauen.



Marcos Krepel
Senior Representative für
Argentinien, Bolivien, Chile,
Paraguay, Peru und Uruguay,
Commerzbank AG

marcos.krepel@
commerzbank.com
www.commerzbank.com



Lateinamerikas erfahrene Manager wissen, wie man mit widrigen wirtschaftlichen Bedingungen umgeht.

In der öffentlichen Wahrnehmung Lateinamerikas dominiert zurzeit neben dem brasilianischen Präsidenten Bolsonaro und den Brandrodungen im Amazonasgebiet vor allem das Ausmaß der Coronapandemie: Insgesamt gehört Lateinamerika zu den am stärksten betroffenen Regionen überhaupt – doch die Situation in den einzelnen Ländern ist höchst unterschiedlich. Selbst dort, wo ein langer Lockdown zu tiefen Einschnitten im Bruttoinlandsprodukt (BIP) führte, gibt es Aspekte, die zu Hoffnungen berech-

tigen: Dazu gehören die engen Wirtschaftsbeziehungen auf den Süd-Süd-Handelsrouten nach China und Fernost, ein stabiles Bankensystem, die hohe Akzeptanz des „Made in Germany“ und deutliche Fortschritte in der Digitalisierungsagenda. Selbst wenn sich die Erwartungen an das EU-Mercosur-Abkommen nicht erfüllen sollten und manche Entwicklungen noch nicht abzuschätzen sind: Lateinamerika mit seinen 650 Millionen Einwohnern bleibt ein interessanter Absatzmarkt!

Vorbild Uruguay

Uruguay beispielsweise hat seit mehr als einem Jahrzehnt stark in den Gesundheitssektor investiert. Das Land zeichnet sich zudem im Vergleich mit seinen Nachbarn durch ein höheres Bildungsniveau und ein niedrigeres soziales Gefälle aus. Als das Virus Uruguay im März 2020 erreichte, konnte die Regierung auf einen wissenschaftlichen Beraterstab zurückgreifen, kurze Zeit später standen flächendeckend Tests zur Verfügung. So dürfte der BIP-Rückgang im laufenden Jahr mit 3,0% eher moderat ausfallen, für 2021 wird bereits wieder ein Plus von 5% erwartet.

Argentinien: gute Substanz trotz aktuellen Belastungen

Argentinien dagegen befindet sich seit drei Jahren in der Rezession, die sich wegen des radikalen und langen Lockdowns noch vertieft hat. Haushalts- und Inflationsprobleme sowie eine immer stärkere Devisenbewirtschaftung hemmen die Erholung. In dieser schwierigen Zeit wollen manche Banken die Absicherung von Argentinien-Risiken nicht mehr begleiten.

Zu einem realistischen Bild von Argentinien gehört auch, dass das Land starke Unternehmen und erfahrene Manager hat, die wissen, wie man mit widrigen wirtschaftlichen Bedingungen umgeht.

Anzuerkennen ist zudem, dass die Regierung bemerkenswerte Fortschritte dabei gemacht hat, das Problem der hohen Auslandsverschuldung in den Griff zu bekommen. Argentinien verfügt über einen leistungsfähigen und modernen Agrarsektor sowie eine diversifizierte Industrie mit qualifizierten und gut ausgebildeten Arbeitskräften. IT und digitale Dienstleistungen genießen einen hohen Stellenwert. Wenn das Land seine kurzfristigen Herausforderungen meistert, insbesondere im Bereich der Währungspolitik und Inflationsbekämpfung, wird auch die Wirtschaft davon profitieren.

Chinas Interesse an Lateinamerika

In zahlreichen lateinamerikanischen Ländern hat China die USA als größten Handelspartner abgelöst. Heute stellt China den wichtigsten Zielmarkt für Exporte aus Brasilien, Chile, Peru und Uruguay dar, außerdem den zweitwichtigsten für Costa Rica sowie den dritt wichtigsten für Argentinien und Kolumbien.

Der Süd-Süd-Handelskorridor spielt in Lateinamerika daher eine besondere Rolle – und das ist im aktuellen Pandemiekontext eine gute Nachricht: China und der Ferne Osten waren zuerst von Corona betroffen und erholten sich entsprechend auch zuerst. Dies lässt auf eine raschere Normalisierung der Exporte von Rohstoffen aus Lateinamerika hoffen, den wichtigsten Exportprodukten der Region.

Vertrauensvorsprung für „Made in Germany“

Auch wenn das Handelsvolumen nicht dem mit China entspricht: Deutsche Unternehmen und ihre Töchter sind in Lateinamerika gut etabliert. Im Allgemeinen genießt „Made in Germany“ eine hohe Wertschätzung, insbesondere mit Blick auf Qualität und Zuverlässigkeit – entscheidende Kriterien gerade bei medizinischen Geräten und Arzneimitteln. Daraus ergeben sich attraktive Konstellationen für deutsche Unternehmen, da vielerorts nach den Covid-19-Erfahrungen die Investitionen in den öffentlichen Gesundheitssektor steigen.

„Deutsche Unternehmen und ihre Töchter sind in Lateinamerika gut etabliert. Im Allgemeinen genießt ‚Made in Germany‘ eine hohe Wertschätzung, insbesondere mit Blick auf Qualität und Zuverlässigkeit.“

Außer im medizinischen und pharmazeutischen Bereich gibt es für deutsche Unternehmen interessante Perspektiven auch in den Sektoren Maschinenbau, insbesondere in der Landtechnik und der Agrarchemie, Öl- und Gasförderung, Elektronikindustrie/Produktion von Konsumelektronik und Haushaltsgeräten sowie IT-Services.

Stabiles Finanzsystem

Zu den positiven Nachrichten aus Lateinamerika gehört außerdem, dass die Banken den Auswirkungen der Coronapandemie bislang gut widerstanden haben. Beim Ausbruch des Virus befanden sie sich in einem relativ guten Zustand mit akzeptablen Eigenkapital- und Liquiditätsquoten – ein Ergebnis der Präventivmaßnahmen nach der letzten globalen Finanzkrise. Anders als in der Vergangenheit haben Regierungen, Aufsichtsbehörden und Zentralbanken diesmal wirkungsvoll reagiert.

Lateinamerika goes digital

Wie fast überall in der Welt verändert sich seit Beginn der Pandemie auch in Lateinamerika das Verhalten der Konsumenten. Sie wenden sich zunehmend digitalen Kanälen zu, reduzieren ihre Vorliebe für Bargeld und nehmen den elektronischen Handel in Anspruch.

Dasselbe gilt für Unternehmen, die die Nutzung digitaler Dienste und Kanäle stark erhöht haben. Covid-19 beschleunigt eindeutig die digitale Transformation, die auf der Agenda der Unternehmen inzwischen ganz oben steht. Wenn es beispielsweise um Innovation im Handelsbereich geht, ist ein zunehmendes Interesse von Banken in der Region an Blockchaininitiativen wie Marco Polo festzustellen.

Nachhaltigkeit liegt im Trend

Viele lateinamerikanische Unternehmen legen im Zuge der wirtschaftlichen Erholung mehr Nachdruck auf nachhaltige Praktiken. Entsprechende Überlegungen werden zusehends stärker in geschäftliche Entscheidungen einbezogen, auch wenn Nachhaltigkeit oft noch kein eigenständiges Unternehmensziel ist.

Grüne Kreditprodukte fördern die effiziente Nutzung von Energie (Sonne, Wind, Biomasse und geothermische Quellen) und Wasser durch Projekte im Zusammenhang mit erneuerbaren Energien, industrieller Energieeffizienz, grünen Gebäuden und klimaintelligenter Landwirtschaft. Auch hier ergeben sich Chancen für deutsche Unternehmen, die im Bereich grüner und nachhaltiger Technologien weltweit zur Spitze gehören.

Übertriebene Erwartungen an das EU-Mercosur-Abkommen?

Noch vor einem Jahr setzten Politik und Wirtschaft in Deutschland große Hoffnungen auf das EU-Mercosur-Abkommen mit Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay. Gerade deutsche Unternehmen könnten stark profitieren, wenn die hohen Einfuhrzölle etwa auf Autos, Maschinen oder Chemieprodukte schrittweise abgeschafft werden. Das Abkommen müssen alle 27 Mitgliedstaaten sowie das EU-Parlament verabschieden. Doch drei europä-

ische Parlamente haben bereits angekündigt, dem nicht zuzustimmen. Vor allem Brasilien unter Präsident Jair Bolsonaro steht im Zentrum der Kritik: Der Umweltschutz, insbesondere der Schutz der Amazonaswälder, werde in den Verträgen nicht genügend berücksichtigt. Außerdem wehren sich europäische Landwirte gegen die höheren Quoten für Agrarimporte aus der Region.

Herausforderungen bleiben

Neben den direkten Auswirkungen auf BIP, Pro-Kopf-Einkommen, Handels- und Investitionsströme etc. bleiben spannende Fragen offen:

- Wird die Pandemie zu mehr Protektionismus führen, der den gegenseitigen Warenaustausch behindert? Was würde das für das EU-Mercosur-Abkommen bedeuten?
- Wie schnell werden wirtschaftliche und institutionelle Rahmenbedingungen modernisiert und Strukturreformen durchgeführt, um „die Arbeitsplätze der Zukunft“ zu schaffen?
- Können die lateinamerikanischen Länder die Chance einer Neuordnung der globalen Lieferketten nutzen, gerade vor dem Hintergrund des amerikanisch-chinesischen Handelsstreits? Gelingt eine engere Integration in US-

Lieferketten, um einen Teil der asiatischen Importe in die USA zu ersetzen?

- Wie wird sich die Pandemie auf das lateinamerikanische Sozialgefüge auswirken? Kommt es zu verstärkt populistischen Tendenzen, die den für die internationale Deregulierung und mehr Handels- und Wirtschaftsinitiativen erforderlichen Multilateralismus erschweren?

„Selbst wenn sich die Erwartungen an das EU-Mercosur-Abkommen nicht erfüllen sollten und manche Entwicklungen noch nicht abzuschätzen sind: Lateinamerika mit seinen 650 Millionen Einwohnern bleibt ein interessanter Absatzmarkt!“

Wie immer die Antworten ausfallen: Lateinamerika bleibt ein interessanter Absatzmarkt, der allerdings zunehmend differenziert betrachtet werden muss – ein Prozess, der sich durch Covid-19 beschleunigt. Im gegenwärtigen unsicheren Umfeld sind Präsenz vor Ort und Kundennähe wichtiger denn je. International orientierte Unternehmen sollten die Region auf jeden Fall im Auge behalten. Die Commerzbank ist vor Ort vertreten und verfügt über tiefe Kenntnis der lokalen Märkte. ◀

Anzeige



Förder- und Finanzierungsangebote für Investitionen in Zukunftsmärkte: Die neue Datenbank der AWE

Privatwirtschaftliche Vorhaben in Entwicklungs- und Schwellenländern zum Erfolg führen

22. Oktober
2020

14:00 Uhr –
15:30 Uhr



Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.exportmanager-online.de/events

Jetzt
kostenfrei
anmelden!

Veranstalter:



Agentur für
Wirtschaft & Entwicklung

„Außenwirtschaftsrecht“ mit Onlineinhalten

Mit der Neuauflage des Heidelberger Kommentars zum Außenwirtschaftsrecht hat der Verlag C.F. Müller zum richtigen Zeitpunkt eine nicht nur inhaltliche Auffrischung des Standardwerks veröffentlicht. Durch die Erweiterung um Onlineinhalte der juris-Allianz wird aus dem bereits umfangreichen Handbuch ein zeitgemäßes dynamisches Nachschlagewerk.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
F.A.Z. BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@faz-bm.de
www.faz-bm.de

Das Außenwirtschaftsrecht hat in den vergangenen drei Jahren deutliche Änderungen erfahren. Damit war eine Neuauflage des 2017 erschienenen Kommentars zum Außenwirtschaftsrecht aus Sicht der Herausgeber geboten. Unsere Besprechung ([HIER](#)) zur ersten Auflage betonte bereits die Praxisorientierung des Kommentars bei gleichzeitiger wissenschaftlicher Tiefe. Insbesondere die Ausführungen zu internen Complianceprogrammen sind für die unternehmerische Praxis hilfreich.

Mit der inzwischen 15. Novelle der Außenwirtschaftsverordnung und dem Ersten Gesetz zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes konnten bedeutende Änderungen aufgenommen werden. Unter anderem gilt auf Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums nun ein strengeres Investitionskontrollregime. Auch die Verschärfungen des US-Rechts in der Amtszeit Donald Trumps, die konkreten Folgen des Brexits und auch die Folgen der Coronapandemie hielten Einzug in das Standardwerk.

Brexit und Investitionskontrolle

Bereits bei den Begriffsbestimmungen zum Außenwirtschaftsgesetz wird die veränderte Situation deutlich. So verändert sich das Zollgebiet der Europäischen Union durch den Austritt des Vereinigten Königreichs nach Ablauf der Übergangsfrist am 31.12.2020.



Herausgegeben von Ernst Hocke,
Dr. Bärbel Sachs und Dr. Christian Pelz.
2., neu bearbeitete Auflage 2020. XXVII,
1.233 Seiten. Gebunden. 120,00 EUR.
ISBN 978-3-8114-5569-6
(Heidelberger Kommentar)
Auch als E-Book: 119,99 EUR.
ISBN 978-3-8114-5639-6,
www.cfmuller.de

Die Beschränkungen und Handlungspflichten zum Schutz der öffentlichen Sicherheit und auswärtigen Interessen wurden um den Bezug auf Projekte und Programme von Unionsinteresse im Sinne der Verordnung zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen erweitert.

Sanktionen und Anti-Folter-VO

Im Bereich der Strafvorschriften (§ 18 AWG) wurde ein neuer Abschnitt zum Verstoß gegen Einzelanordnungen hinzugefügt. Dabei geht es vor allem um die Durchsetzung von Sanktionen der Vereinten Nationen. Des Weiteren geht der Kommentar auf die Neufassung der Anti-Folter-VO ein und greift die weiteren Verstöße dagegen nun in einem eigenen Abschnitt auf.

„Unter der Regierung von Präsident Trump hat sich (...) auch das US-Recht wesentlich verändert, mit massiven Verschärfungen u.a. in den Russland- und Iran-Sanktionen – und mit entsprechenden Gegenreaktionen der Europäischen Union.“

US-Recht und EU-Reaktionen

Die beiden letzten Kapitel des umfangreichen Kommentars widmen sich den Sanktionen und Embargos der EU sowie dem US-Exportkontroll- und Sanktionsrecht. Während die USA insbesondere durch Verschärfungen im Bereich des Technologietransfers und die extraterritoriale Anwendung ihren Einfluss verstärken, versucht die EU, diese Vorgehensweise durch sogenannte Blocking-Regulations abzuwehren. Doch in der Mehrzahl der Fälle zieht man an einem Strang. ◀



WIRTSCHAFTSRÄUME IM WANDEL

VOM GANGES ÜBER DIE ARABISCHE HALBINSEL ZUM BOSPORUS

Indien und der Nahe Osten – zwei äußerst dynamische Wirtschaftsregionen, die sich beide im beginnenden neuen Jahrzehnt grundlegend wandeln, quasi neu erfinden müssen. Der indische Subkontinent – auf dem schon heute ein Fünftel der Weltbevölkerung lebt – und auf der anderen Seite des Arabischen Meeres die Länder des Nahen Ostens, die vor der enormen Herausforderung stehen, Strategien für eine Zukunft in Wohlstand nach dem Öl zu entwickeln.

[ERHALTEN SIE EXKLUSIVE EINBLICKE →](#)

Exportrechtliche Fragen im Konzern

Kann eine Muttergesellschaft haften, weil ihre Tochtergesellschaften Exportverstöße begehen? Und was muss vor allem beim Technologeaustausch innerhalb eines Konzerns mit Mitarbeitern und Unternehmen im Ausland beachtet werden?



© Production Perig - stock.adobe.com

Auch in Fällen eines vermeintlich unkritischen Technologietransfers können Exportverstöße vorliegen.

Ausgangsfall

D in Deutschland hat 100%ige Tochtergesellschaften im In- und Ausland. Eine dieser Tochtergesellschaften, T, liefert ohne Ausfuhrgenehmigung Waren in ein Land, gegen das ein Embargo verhängt wurde. Für diese gesendeten Waren besteht nach dem EU-Embargo ein Ausfuhrverbot. Kann für diesen Verstoß neben T auch deren Mutter D haftbar gemacht werden?

Überlegungen zur Haftung der Muttergesellschaft

Der Embargoverstoß wurde allein von der Tochter T begangen. Nach dem AWG geht es bei vorsätzlicher Begehung um eine

Straftat, bei Fahrlässigkeit um eine Ordnungswidrigkeit.

Hierfür könnte die Muttergesellschaft D etwa dann haften, wenn sie ihre Tochter T konkret zur Durchführung der Lieferung angewiesen oder sie dabei unterstützt hätte. Dann hätte D T dazu veranlasst, die Lieferung durchzuführen, oder sie hätte aktiv fördernd in den Ausfuhrvorgang eingegriffen. D könnte dann als Täterin oder als Teilnehmerin dieses Exportverstoßes angesehen werden.

Aber auch ohne eine solche Anweisung oder Unterstützung besteht die Möglichkeit, dass die Muttergesellschaft nach § 130 OWiG haftbar ist, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig die Aufsichtsmaßnahmen unterlässt, die erforderlich sind,

um Straftaten oder Ordnungswidrigkeiten entweder zu verhindern oder zumindest erheblich zu erschweren. Denn die Muttergesellschaft könnte als „Betriebsinhaberin“ im Sinne dieser Norm angesehen werden, wenn sie faktisch und/oder rechtlich in der Lage ist, steuernd in die Aktivitäten ihrer Tochter einzugreifen. In diesem Fall würde sie die Verpflichtung treffen, gegenüber ihrer Tochtergesellschaft die erforderlichen Maßnahmen zur Verhinderung von Rechtsverstößen zu ergreifen. Dies gilt selbst dann, wenn sie in der Praxis keinerlei Einfluss auf die Geschäfte ihrer Tochter nimmt, obwohl sie dies jederzeit tun könnte.

Es stellt sich die Frage, welche Schritte die Mutter ergreifen muss, um die erforderlichen Aufsichtsmaßnahmen zu erfüllen. Hier geht es vor allem um die folgenden vier Punkte:

- (1) ausreichende Organisation,
- (2) angemessene Überwachung und Überprüfung,
- (3) sorgfältige Auswahl der Mitarbeiter und
- (4) deren regelmäßige Schulungen.

Zu den vier Punkten für Aufsichtsmaßnahmen

Aus den genannten vier Punkten ergibt sich, dass D darauf achten sollte, dass bei T eine angemessene Exportkontrolle durchgeführt wird. Hierzu gehört vor allem, dass eine transparente Organisati-



German Blödorn
angestellter Anwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwalte.com
www.hohmann-
rechtsanwalte.com



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwalte.com
www.hohmann-
rechtsanwalte.com

onsanweisung existiert, die für alle Mitarbeiter sehr klare und leicht verständliche Anweisungen gibt und die vorschreibt, wer in welchem Fall für welche Aufgaben zuständig ist. Die Mitarbeiter, die bei Mutter und Tochter im Exportbereich tätig sind, müssen über die nötigen Fachkenntnisse verfügen und sind regelmäßig zu schulen. Hierbei sollte u.a. auch das Wissen vermittelt werden, dass Tochtergesellschaften in Nicht-EU-Ländern im Zweifel auch das EU-Exportrecht einzuhalten haben. Andernfalls könnten entsprechende Verstöße der Tochter dazu führen, dass die Muttergesellschaft für diesen Verstoß haftet.

„Die Muttergesellschaft muss darauf achten, dass bei ihren Töchtern eine angemessene Exportkontrolle durchgeführt wird. Das heißt: ausreichende Organisation, angemessene Überwachung und Überprüfung, sorgfältige Auswahl der Mitarbeiter und regelmäßige Schulung.“

Unverzichtbar sind daneben regelmäßige Stichproben: In einem Unternehmen sollten der Exportkontrollbeauftragte mindestens einmal pro Monat und der Ausfuhrverantwortliche mindestens einmal pro Halbjahr eigene Stichproben nehmen, um zu prüfen, ob die Organisationsanweisung zur Exportkontrolle eingehalten wird. Da der Ausfuhrverantwortliche nur begrenzte Möglichkeiten für solche

Stichproben hat, könnte er dies zum Teil über Revisionen bzw. Audits erledigen, sofern er anschließend konsequent dafür sorgt, dass festgestellte Mängel tatsächlich abgestellt werden. Zusätzlich müsste er aber auch einige eigene Stichproben nehmen. Möglicherweise sensitive Ausfuhrvorgänge sollten dabei stärker überprüft werden als eher unkritische Exporte. Mehr Stichproben müssen vor allem dann erfolgen, wenn bereits Verstöße im Unternehmen stattgefunden haben. Einige Empfehlungen nennen hier bis zu ca. 20% der Ausfuhren. Zeigt sich, dass dieses Risiko kaum noch besteht, kann zum regulären Rhythmus zurückgekehrt werden. Stellt die Muttergesellschaft Unregelmäßigkeiten oder Lücken fest, sollte sie entsprechend auf ihre Tochter einwirken, um ihrer Organisations- und Überwachungspflicht nachzukommen.

Exportrechtliche Pflichten auch beim konzerninternen Export von Technologie/Software

Auch beim konzerninternen Export von Technologie oder Software stellen sich Fragen zu Organisationspflichten mit besonderer Heftigkeit: Wenn per E-Mail Technologie von der Mutter an eine ausländische Tochter weitergeleitet wird, glauben die beteiligten Unternehmen, nur zum Besten des Konzerns zu handeln, der auf solche Technologietransfers zwingend angewiesen ist. Dabei wird leider häufig die exportrechtliche Brisanz übersehen:

Eine „Ausfuhr“ ist die Übertragung von Software oder Technologie aus dem Inland in ein Drittland (also in ein Land außerhalb der EU), einschließlich ihrer Bereitstellung auf elektronischem Wege für Personen in Drittländern (vgl. § 2 Abs. 3 AWG). Dies umfasst auch Versendungen in Form von Fax-Nachrichten, E-Mails, Textnachrichten oder die Bereitstellung im Internet bzw. Intranet, soweit ein Zugriff aus Drittländern möglich ist. Dies entspricht auch dem „Ausfuhr“-Begriff in der Dual-Use-VO. Selbst wenn Technologie hier nur von Gesellschaften innerhalb desselben Konzerns ausgetauscht wird, ändert dies nichts am Vorliegen einer „Ausfuhr“, solange eine Grenzüberschreitung gegeben ist. Hier werden dieselben Genehmigungspflichten relevant wie bei der Ausfuhr von Waren. Dies soll nachfolgend anhand von drei Beispielen beleuchtet werden.

Drei Beispiele für den Technologietransfer innerhalb des Konzerns

Beispiel 1: D arbeitet mit den Technikabteilungen ihrer weltweiten Tochtergesellschaften ständig an Verbesserungen für ihre Produkte. Hierzu hat sie auf ihrem Server in Deutschland eine Plattform geschaffen, auf der unter anderem auch gelistete Technologie für ihre Produkte (z.B. Konstruktionspläne) hinterlegt ist. Die Mitarbeiter der Technikabteilungen ihrer Tochtergesellschaften können un-

eingeschränkt auf diese Zeichnungen zugreifen und sie herunterladen.

In diesem Fall räumt D den Mitarbeitern ihrer Tochtergesellschaften in aller Welt, also auch in Drittländern, einen unbeschränkten Zugriff auf die Technologie über das Internet ein. Hierbei handelt es sich somit um ein Bereitstellen von Technologie in elektronischer Form für Personen in Drittländern. Es liegt also eine „Ausfuhr“ vor. Da auch gelistete Technologie bereitgestellt wird, besteht für deren Ausfuhr eine Genehmigungspflicht. Von daher muss organisatorisch sichergestellt sein, dass entweder für diese Exporte eine Genehmigung vorhanden ist oder ein einfacher Zugriff aus Drittländern heraus nicht stattfinden kann.

Beispiel 2: M, ein Mitarbeiter von D, unternimmt regelmäßig Geschäftsreisen in Drittländer. Auf diesen Reisen hat er stets sein Firmen-Smartphone dabei, um auch unterwegs erreichbar zu sein. Einer seiner Kollegen sendet ihm per E-Mail gelistete technische Unterlagen zu, obwohl bekannt ist, dass M auf Geschäftsreise in einem Drittland ist. M liest die E-Mail über sein Smartphone und öffnet die beigefügten Unterlagen, um sie sich anzusehen.

Auch hier liegt eine genehmigungspflichtige Ausfuhr vor. Es werden gelistete technische Unterlagen per E-Mail, also elektronisch, an eine Person (M) in einem Drittland übertragen. Auch hier muss

organisatorisch sichergestellt sein, dass eine Genehmigung vorliegt.

Beispiel 3: D möchte die Zusammenarbeit unter ihren Gesellschaften erleichtern. Deshalb lädt sie bestimmte gelistete Software auf einen Server in Deutschland. Im nächsten Schritt ermöglicht sie ihren weltweiten Töchtern einen Zugriff auf die Software, so dass alle mit dieser arbeiten können.

Dadurch, dass D hier die Nutzung der Software auch den Firmen ermöglicht, die in Drittländern ansässig sind, ist eine „Ausfuhr“ in Form einer elektronischen Bereitstellung gegeben. Weil es um eine gelistete Software geht, wird dieser Vorgang ebenfalls einer Genehmigung bedürfen. Auch dies muss organisatorisch sichergestellt sein.

Fälle, in denen ein genehmigungspflichtiger konzerninterner Technologie- oder Softwaretransfer vorliegen kann, sind daher vielfältig. Folglich sollten Unternehmen bei der Aufstellung ihrer Exportkontrollorganisation auch an diese Fälle denken und entsprechende Mechanismen zur Verhinderung von Verstößen implementieren.

Resümee

Wenn ein Konzern als Muttergesellschaft verhindern will, dass er auch für Exportverstöße seiner Tochtergesellschaften

haftet, muss er darauf achten, dass nicht nur bei ihm, sondern auch bei seinen Tochtergesellschaften eine hinreichende Exportkontrollorganisation besteht, vor allem in Form von transparenten Organisationsanweisungen, genügend Überwachung und qualifizierten Exportmitarbeitern. Nicht nur bei der Umsetzung von Embargos sind eine entsprechende Organisation und Überwachung dringend erforderlich, sondern auch beim Technologietransfer innerhalb des Konzerns.

Bei den drei genannten Beispielfällen ist wahrscheinlich, dass eine ausreichende Organisation nicht vorliegt, weil die Beteiligten davon ausgehen, dass es bloße Geschäfte innerhalb des internationalen Konzerns seien, die keine exportrechtlichen Pflichten begründen. Gegenwärtig gibt es nur partiell Allgemeinergänzungen für diesen Technologietransfer, wie etwa die EU001 (für die sieben Hauptindustrieländer). Es bleibt zu hoffen, dass mit der Reform der Dual-Use-Verordnung die ursprünglich genau für diese Zwecke vorgeschlagene EU008 doch noch kommen wird, denn es ist zu erwarten, dass sie den Technologietransfer in internationalen Konzernen erheblich vereinfachen wird. Bis dahin kann auch durch die Beantragung einer SAG für den konzerninternen Technologietransfer für etwas Erleichterung gesorgt werden.

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



Anzeige

Wenn der Export an der Finanzierung hängt.

Unser Angebot:

Maßgeschneiderte Exportfinanzierungen für Ihr Auslandsgeschäft

Käufer machen die Auftragsvergabe zunehmend von der Finanzierung abhängig. Wir unterstützen Ihre Absatzfinanzierung – mit Bestellerkrediten, Multi-Source-Finanzierungen und Forfaitierungen – einschließlich der Abwicklung von Akkreditiven und Garantien. ► bayernlb.de



Strategische Partner



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
Global Head of Sales Germany
Trade Finance &
Cash Management
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
Rechtsanwalt,
Trade Compliance Consultant
und Zertifizierter SAP Berater
Westhafenplatz 1
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

**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:
F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH –
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Frankenallee 71–81,
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@faz-bm.de

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

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

Strategische Partner:
Atradius, Bayerische Landesbank,
Coface, Commerzbank, Credendo,
Deutsche Bank, GvW Graf von
Westphalen, Hagemann Trade
Compliance Consulting, Helaba,
Hohmann Rechtsanwälte, 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.

Eine Publikation von: F.A.Z.
BUSINESS
MEDIA
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe