



Die Staaten Südosteuropas entwickeln sich zu interessanten Standorten für deutsche Unternehmen.

Sowohl die EU-Mitgliedstaaten der Region als auch die Beitrittskandidaten weisen interessante Standortbedingungen auf. Doch auch dort dominiert der Kampf gegen die Coronapandemie den Alltag. Der wirtschaftliche Ausblick ist daher gedämpft, und die Zahlungsrisiken steigen.

In der aktuellen Ausgabe des „ExportManagers“ gehen wir auf die Möglichkeiten einer Finanzierung von Small Tickets und die zunehmende Bedeutung des Risikomanagements ein. Weitere Themen sind Chinas Exportkontrollgesetz, das Screening von Mitarbeitern gegen Sanktionslisten und der Eigentumsvorbehalt im internationalen Vergleich.

Mit dieser Ausgabe endet das Jahresprogramm des „ExportManagers“ für 2020. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und die zahlreichen Anregungen. Bleiben Sie uns auf [www.exportmanager-online.de](http://www.exportmanager-online.de) verbunden. Genießen Sie die Festtage und den Jahreswechsel! Ich freue mich auf unseren Austausch im kommenden Jahr. Und: Bleiben Sie gesund!

*Gunther Schilling*

## THEMEN

### VERKAUFEN

#### 3 Gedämpfter Ausblick für Südosteuropa

In den Balkanstaaten hinterlässt das Coronavirus 2020 deutliche Einschnitte in die Wirtschaftsleistung.

*Gunther Schilling, F.A.Z. BUSINESS MEDIA*

#### 5 Lieber vor der Haustür produzieren?

Die Coronapandemie zeigt, wie schnell Lieferketten unterbrochen werden können.

*Erich Hieronimus, Coface*

#### 7 Corona lässt Zahlungsausfälle in Osteuropa steigen

Die Coronapandemie hat die Unternehmen der südosteuropäischen Staaten ebenso wie die ihrer Nachbarländer hart getroffen.

*Dr. Thomas Langen, Atradius Kreditversicherung*

### FINANZIEREN

#### 9 Small Tickets nehmen Fahrt auf

Die Finanzierung kleiner Auftragswerte bis 10 Mio EUR ist in den Fokus der Außenhandelsfinanzierer gerückt.

*Gunther Schilling, F.A.Z. BUSINESS MEDIA*

#### 11 Exportwirtschaft baut Risikomanagement aus

Auftragsstornierungen, unterbrochene Lieferketten und volatile Märkte sind die gravierendsten wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronapandemie, die der deutschen Exportwirtschaft zu schaffen machen.

*Simone Mrasek, Commerzbank AG*

### LIEFERN

#### 13 Neues Zeitalter für Chinas Exportkontrolle

Am 17. Oktober 2020 hat der Ständige Ausschuss des Nationalen Volkskongresses der Volksrepublik China in dritter Lesung ein Gesetz zur Exportkontrolle verabschiedet.

*Dr. Hartmut Henninger, Marian Niestedt, GvW Graf von Westphalen*

#### 16 Screening von Mitarbeitern gegen Sanktionslisten

Immer wieder werden beim Sanktionslistenscreening Bedenken aus export- oder datenschutzrechtlicher Perspektive geäußert.

*German Blödorn, PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte*

#### 19 Eigentumsvorbehalt im internationalen Vergleich

Das Eigentum an einer Sache beurteilt sich immer nach dem Recht des Landes, in dem sich die Sache befindet (Lex rei sitae).

*Dr. Martin Rothermel, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft mbB*

### 21 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

## Gedämpfter Ausblick für Südosteuropa

In den Balkanstaaten hinterlässt das Coronavirus 2020 deutliche Einschnitte in die Wirtschaftsleistung. Für 2021 sehen die aktuellen Prognosen des WIIW eine spürbare Erholung, aber noch keine Rückkehr zum Vorkrisenniveau. Erschwert wird der Aufschwung durch die Konflikte um den nächsten EU-Finanzrahmen.



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

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

Südosteuropa steht vor einer Bewährungsprobe. Die jüngeren EU-Mitglieder Bulgarien, Kroatien, Rumänien, Slowenien und Ungarn leiden 2020 unter der Pandemie und erholen sich in den Folgejahren voraussichtlich nur langsam. Ungarn verzeichnete in den ersten drei Quartalen 2020 einen Rückgang des realen BIP um durchschnittlich 5,4%, Rumäniens Wirtschaftsleistung sank um 4,6% und die Bulgariens um 3,8%. Im Vorjahr hatten diese Länder noch Wachstumsraten von 3,7% (Bulgarien) bis 4,6% (Ungarn) erreicht.

### Langsame Erholung von der Krise

Das Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) rechnet für die Länder im Jahr 2020 mit einer Verringerung der Wirtschaftsleistung um 5,1% (Bulgarien) bis 9,4% (Kroatien). Im kommenden Jahr liegen die Zuwächse zwischen 1,7% (Bulgarien) und 5,0% (Kroatien). Für Griechenland prognostiziert die EU-Kommission 2020 einen Wirtschaftseinbruch um 9,0% und ein Wachstum von 5,0% im Folgejahr.

Die Länder des westlichen Balkans verzeichnen im Schnitt geringere Leistungseinbußen als die EU-Mitglieder der Region. Die Schätzungen des WIIW für die Entwicklung des realen BIP im Jahr 2020 reichen von -2,0% (Serbien) bis -9,0% für Montenegro. Für das Jahr 2021 rechnet das Institut auch mit etwas stärkeren



Ungarn schottet sich ab. Vor allem in Städten wie Budapest steigt die Zahl der Covid-19-Infektionen stark an.

Zuwächsen als in den benachbarten EU-Ländern. Sie reichen von 3,2% für Bosnien-Herzegowina bis zu 5,0% für Montenegro.

### Lieferbeziehungen erleiden zumeist Einbußen

Im deutschen Außenhandel hinterließ die geringere Nachfrage in den Ländern Südosteuropas deutliche Spuren: Die deutschen Exporte in die Region sanken in den ersten neun Monaten zumeist mit zweistelligen Raten. Lediglich Serbien (-5,2%), Griechenland (-5,6%), Albanien (-6,4%) und Rumänien (-8,9%) verzeichneten ein-

stellige Rückgangsraten. Dagegen sanken die Exporte nach Nordmazedonien besonders stark, und zwar um 24,1% gegenüber dem Vorjahr.

*„Die Länder des westlichen Balkans verzeichnen im Schnitt geringere Leistungseinbußen als die EU-Mitglieder der Region.“*

Ähnlich stark war auch der Rückgang der deutschen Importe aus Nordmazedonien. Sie sanken von Januar bis September 2020 um 20,8% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum. Doch es gab einfuhr-



seitig auch einige Lichtblicke. So legten die deutschen Importe aus dem Kosovo um 56,8% zu, die aus Montenegro erhöhten sich um 37,9%. Doch auch Länder mit höheren Importwerten konnten Zuwächse verzeichnen: Bulgarien lieferte 0,3% höhere Warenwerte, und Griechenland konnte sogar ein Plus von 7,1% verbuchen. Für die deutschen Einfuhren aus diesen beiden Ländern fielen die Zuwachsraten im September sogar zweistellig aus.

### Deutsche Direktinvestitionen in einigen Ländern gestiegen

Die langfristigen Aussichten für den Außenhandel mit Südosteuropa sind weiterhin positiv, denn das Engagement der deutschen Wirtschaft wurde 2020 teilweise sogar deutlich verstärkt. Bulgarien, Griechenland und Kroatien erhielten in den ersten drei Quartalen 2020 deutsche Direktinvestitionen von jeweils rund 200 Mio EUR. Im gesamten Vorjahr kam Bulgarien auf 26 Mio EUR, Griechenland auf 215 Mio EUR und Kroatien auf 88 Mio EUR.

Nach Rumänien flossen zwar mit 686 Mio EUR höhere Summen, und Ungarn verzeichnete sogar Investitionen in Höhe von 894 Mio EUR aus Deutschland. Allerdings waren im gesamten Vorjahr noch deutlich höhere Transaktionswerte nach Rumänien (823 Mio EUR) und Ungarn (1.895 Mio EUR) gemeldet worden. Vor allem Ungarn zieht weniger Investitionen an. ◀

### Streit um EU-Haushalt belastet Investitionen

Vor der Verabschiedung des neuen EU-Finanzrahmens für die kommenden sieben Jahre (2021–2027) haben sich Polen und Ungarn mit ihrem Veto gegen die darin enthaltenen Anforderungen an die Rechtsstaatlichkeit in den Empfängerländern gestellt. Damit werden die geplanten Ausgabenprogramme zunächst nicht umgesetzt werden können. Stattdessen tritt ein Nothaushalt auf der Basis der bisherigen Ansätze für die laufenden Ausgaben in Kraft.

Diese Blockade des EU-Haushalts und des zusätzlichen Hilfspakets zur Linderung der Folgen der Coronapandemie betrifft ein Volumen von insgesamt 1,8 Bill EUR. Vor allem Polen und Ungarn hätten daraus erhebliche Mittel erhalten, die den wirtschaftlichen Wiederaufbau unterstützen würden. Ohne diese Mittel fehlen nicht nur finanzielle Spielräume, auch die Attraktivität dieser Länder für Investoren aus der EU dürfte durch den getrübbten politischen Ausblick belastet werden. Denn die EU könnte die beiden Länder durch Mehrheitsentscheidungen isolieren.

Eine Zuspitzung des Konflikts würde die Beziehungen der EU zu Südosteuropa jedoch voraussichtlich belasten. Bereits die Verweigerung von Beitrittsgesprächen mit Albanien und Nordmazedonien ([HIER](#)) war in der Region negativ aufgenommen worden. ◀

Anzeige

## CONTENT-HUB Außenwirtschaft 2021



In der Coronakrise steht die Außen- und Exportwirtschaft vor neuen Herausforderungen. Mit unserem Content Hub bieten wir Ihnen Zugang zu Expertenwissen zu den Märkten und Chancen sowie Informationen zu den Schwerpunkten Finanzierung, Recht und Logistik.

- Länder und Märkte im Überblick
- Handel und Investitionen in der Praxis
- Service

[www.exportmanager-online.de/themen/aussenwirtschaft](http://www.exportmanager-online.de/themen/aussenwirtschaft)

## Lieber vor der Haustür produzieren?

Die Coronapandemie zeigt, wie schnell Lieferketten unterbrochen werden können. Um Risiken zu begrenzen, werden Unternehmen versuchen, ihre Bezugsquellen zu diversifizieren. Es ist zwar nicht zu erwarten, dass China seine Position als globaler Lieferant verlieren wird, aber den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOE) könnten sich Chancen auf einen höheren Anteil an den globalen Lieferketten eröffnen.



**Erich Hieronimus**  
Pressesprecher NER,  
Coface

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

Mit gut ausgebildeten Arbeitskräften, der Nähe zu Westeuropa, im Vergleich niedrigen Arbeitskosten – der Durchschnitt liegt bei etwa einem Drittel des in Westeuropa verzeichneten Niveaus –, einer relativ guten Infrastruktur und einem stabilen Geschäftsumfeld hat die MOE-Region bereits seit Jahren Investitionen aus dem Ausland angezogen. Jetzt versuchen etliche Länder, die Wertschöpfungsleiter nach oben zu steigen und eine größere Bedeutung in der industriellen Wertschöpfungskette zu gewinnen. Weitere Automatisierung und Digitalisierung sind Schlüsselthemen, um bei gesteigerter Produktivität auf Dauer wettbewerbsfähig zu bleiben.

### Breiteres Branchenspektrum

Die MOE-Länder könnten nicht nur von der verarbeitenden Industrie – vor allem der Automobilindustrie – profitieren, sobald diese den Coronaschock und die konjunkturellen Schwächen überwunden hat. Mittelfristig werden die Automobilunternehmen der Region von ihrer Wettbewerbsfähigkeit, den in den Vorjahren getätigten Investitionen und den geschaffenen Produktionskapazitäten profitieren. Insbesondere dann, wenn sie sich an die strukturellen Veränderungen in der Branche anpassen.

Die Länder sind aber auch in der Lage, die Verlagerung anderer Industrien anzuziehen. Dazu könnte die Produktion von

Elektro- und Elektronikgeräten gehören. Potential besteht auch bei Maschinen, Chemikalien sowie bei Transport und Lagerung. Die Region könnte sich rasch an die Nachfrage anpassen. Wenn die Länder weiter in Digitalisierung investieren, könnten auch die Dienstleistungssektoren, insbesondere im Baltikum und in den am weitesten entwickelten MOE-Ländern einschließlich der Tschechischen und der Slowakischen Republik, Ungarns, Polens und Sloweniens profitieren.

### Investitionen in F&E

Insgesamt bleibt die MOE-Region wettbewerbsfähig. Die Produktionsanlagen sind

relativ neu oder wurden vor kurzem modernisiert. Durch die Kofinanzierung aus EU-Mitteln wird die Infrastruktur weiter unterstützt. Eine höhere Produktivität bei gleichzeitiger Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit dürfte weitere Zuflüsse ausländischer Investitionen nach MOE fördern und die Entscheidungen über potentielle Produktionsverlagerungen in die Region unterstützen.

Der Preis ist noch die wesentliche Wettbewerbskomponente. Das zeigt der jüngste Global Competitiveness Report des Weltwirtschaftsforums, der die Länder nach ihrer nichtpreislichen Wettbewerbsfähigkeit einstuft. Dort sind die MOE-Länder nicht in der globalen Spitzengruppe. Die



Lieferungen aus Kroatien könnten die Lieferketten flexibler machen.

meisten von ihnen befinden sich jedoch unter den ersten 50 von insgesamt 141 Ländern. Der Bericht zeigte verschiedene Veränderungen: Kroatien verbesserte sich um fünf Ränge, während die Tschechische Republik und Albanien um drei bzw. fünf Positionen zurückfielen. Darüber hinaus bestätigen die in der Säule der Innovationsfähigkeit enthaltenen Werte, dass MOE sich weg von einer reinen „Werkbank“ hin zu einer Region mit breiterer Einbeziehung in die globalen Wertschöpfungsketten mit mehr Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten orientiert.

*„Mittelfristig werden die Automobilunternehmen der Region von ihrer Wettbewerbsfähigkeit, den in den Vorjahren getätigten Investitionen und den geschaffenen Produktionskapazitäten profitieren.“*

Dabei sind trotz einiger Verbesserungen die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) nach wie vor relativ schwach. Laut dem jüngsten Bericht des Weltwirtschaftsforums über die globale Wettbewerbsfähigkeit haben die Ausgaben für F&E in den MOE-Ländern insgesamt bis zu 1% des BIP erreicht. Diese Ausgaben beliefen sich in Slowenien auf 2%, in der Tschechischen Republik auf 1,7%, in Estland auf 1,3% und in Ungarn auf 1,2% des BIP. Sie liegen damit aber immer noch weit unter denen der globalen Spitzen-

reiter: Israel (4,3%), Schweiz (3,4%), Schweden (3,3%) oder Japan (3,1%).

Die Covid-19-Pandemie hat jedoch die Situation auf dem Arbeitsmarkt umgekehrt. Obwohl in einer Reihe von MOE-Ländern massive fiskalische und monetäre Stimuli eingeführt wurden, haben die Arbeitslosenraten zu steigen begonnen, während das Lohnwachstum und der Arbeitskräftemangel gedämpft wurden. Ein ähnlicher Trend ist allerdings weltweit zu beobachten.

#### Fazit

Während die MOE-Kernländer bereit sind, Investitionen anzuziehen, die sie in der Wertschöpfung nach oben bringen, sind die Balkanländer eher für Investoren aus Sektoren mit geringerer Wertschöpfung interessant, darunter die Agrar- und Ernährungswirtschaft, die Textilindustrie oder im weiteren Sinne die Montage von Produkten aus importierten Komponenten. ◀

- *Eine ausführliche Studie zur Verlagerung von Produktionskapazitäten in die Länder Mittel- und Osteuropas nach der Coronakrise steht [HIER](#) zum Download zur Verfügung.*

Anzeige

Deutscher  
AnwaltSpiegel

Digitaler Roundtable:

## Moderne Prozessfinanzierung: Access to Justice und ein wirkungsvolles Risikomanagement- Tool in der Unternehmenspraxis

10. Dezember 2020

17:00–19:15 Uhr

Kooperationspartner:

**FORIS**

Der **Roundtable** richtet sich an Unternehmensvertreter aus Rechts-, Finanz- und Compliance-Abteilungen sowie Vertreter der Finanzindustrie, Rechtsanwälte und Unternehmensberater. Nähere Informationen zum Programm sowie das Anmeldeformular finden Sie unter <https://www.deutscheranwaltspiegel.de/veranstaltungen/roundtable/>



# Corona lässt Zahlungsausfälle in Osteuropa steigen

Die Coronapandemie hat die Unternehmen der osteuropäischen Staaten ebenso wie die ihrer Nachbarländer hart getroffen. Das hat Auswirkungen auf das Zahlungsverhalten im Firmengeschäft und die Liquidität der Firmen. Unternehmen müssen reagieren, um ihren Cashflow aufrechtzuerhalten.



**Dr. Thomas Langen**  
Senior Regional Director  
Deutschland,  
Mittel- und Osteuropa,  
Atradius Kreditversicherung

thomas.langen@atradius.com  
www.atradius.de

Einmal im Jahr befragt Atradius mehr als 1.400 osteuropäische Firmen aus dem produzierenden Gewerbe, dem Großhandel, dem Einzelhandelsvertrieb und dem Bereich Dienstleistungen. Untersucht wird, wie sich die Zahlungsbedingungen, Zahlungsverzögerungen, Geschäfte mit Lieferantenkrediten und DSOs (Days Sales Outstanding, Forderungslaufzeit in Tagen) in den vergangenen Monaten im Firmengeschäft entwickelt haben.

## Verspätete Zahlungen und Forderungsausfälle massiv gestiegen

Die Ergebnisse des aktuellen Zahlungsmoralbarometers aus dem Herbst 2020 zeigen: Die Schutzmaßnahmen in der Coronapandemie haben auch die befragten Firmen in Osteuropa erheblich getroffen und zu teils massiven Beeinträchtigungen ihrer Liquidität geführt. So waren

zuletzt durchschnittlich 45% ihrer Forderungen am Fälligkeitstermin noch offen – das sind fast doppelt so viele wie vor dem Pandemieausbruch (24%).

Die starke Zunahme der verspäteten Zahlungen und das hohe Volumen der Forderungen, die nur noch als Zahlungsausfall verbucht werden konnten (plus 6% nach 1% laut der Vorjahresbefragung), lassen den Ernst der Lage in vielen Unternehmen erahnen. Das Forderungsrisiko ist für sie erheblich gestiegen – und damit auch die Gefahr, dass sie selbst ihren Verbindlichkeiten nicht mehr nachkommen und in eine Folgeinsolvenz geraten können. In Ländern wie Rumänien (8%) oder der Türkei lagen die Abschreibungen – wenn auch nur leicht – über dem osteuropäischen Durchschnitt von 6%.

Zahlungsziele geraten in der Pandemie schon einmal aus dem Blick. Dann hilft das offene Gespräch mit dem Kunden – und im Notfall eine Absicherung.



Die derzeit hohe durchschnittliche Forderungslaufzeit (DSO) von 103 Tagen ist ein weiteres Indiz dafür, wie stark sich die Coronapandemie auf die Zahlungsströme in den Unternehmen auswirkt. Je höher der DSO-Wert, desto höher fallen die Kosten für die Aufrechterhaltung der Liquidität in den Industrien aus.

Infolge der zunehmenden Zahlungsverzögerungen und -ausfälle haben Unternehmen verschiedene Maßnahmen eingeleitet, um ihre Liquidität zu sichern und die eigene Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden. So gaben mehr als 40% der befragten Firmen an, Zahlungen an ihre Lieferanten zurückzuhalten oder zu verzögern, um nicht selbst in eine finanzielle Schieflage zu geraten. Knapp ein Drittel sah nur den Ausweg über Stellenstreichungen bzw. Einstellungsstopps, was sich aber am Ende wieder negativ auf den Konsum sowie die Einnahmensituation in den Unternehmen auswirkt. Spitzenreiter beim Umsatzrückgang waren die bulgarischen Firmen, 70% von ihnen verbuchten laut der Studie weniger Einkünfte. Insgesamt gaben rund zwei von drei Befragungsteilnehmern an, seit den Coronamaßnahmen weniger Umsätze zu generieren.

## Lieferantenkredite in Südosteuropa weiterhin beliebt

Die Summe aller Geschäfte, bei denen ein Lieferantenkredit gewährt wird, ist trotz

der zunehmenden Unsicherheiten in den vergangenen Monaten signifikant gestiegen. Die osteuropäischen Lieferanten gewährten ihren Geschäftspartnern aus unterschiedlichen Gründen eine temporäre Stundung der Rechnungsbeträge: 64% der befragten Kleinstunternehmen nutzten dieses kurzfristige Kreditangebot an ihre Abnehmer zur Verkaufsförderung. Im Branchenvergleich wandten insbesondere Großhandelsunternehmen und das verarbeitende Gewerbe diese Maßnahme zur Verbesserung ihrer Verkaufszahlen an. 43% der Dienstleistungsunternehmen gewährten wiederum Zahlungsziele, um die Liquidität ihrer Abnehmer zu verbessern

Gleichzeitig sind sich viele Firmen in Osteuropa aber auch der zunehmenden Unsicherheiten bewusst: Mehr als ein Drittel der Befragten lehnte Lieferantenkredite ab, wenn es zu wenige Informationen über ihren Abnehmer gab. Bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen waren es sogar 39%. Im Branchenvergleich verweigerten 38% der Einzelhandelsunternehmen aus diesen Grund Lieferantenkredite.

**Forderungsausfälle werden zunehmend abgesichert**

Zur Absicherung ihrer Forderungen haben 57% der Studienteilnehmer in Osteuropa eine Forderungsausfallversicherung genutzt. Zudem planen zahlreiche

befragte Firmen für das kommende Jahr, ihre Forderungen mit einer Kreditversicherung abzusichern – dies in vielen Fällen auch unter der Annahme, dass der Höhepunkt der Krise noch nicht erreicht ist. So gehen 22% aller osteuropäischen Studienteilnehmer von einer Verschlechterung der Kreditwürdigkeit ihrer Geschäftspartner in den kommenden Monaten aus. Mit einer Forderungsabsicherung können sich die Unternehmen auf profitable Geschäfte konzentrieren, da durch den Abschluss einer Kreditversicherung mögliche Zahlungsausfälle in der Regel ersetzt werden.

**Forderungsrisiko steigt in den kommenden Monaten weiter an**

Das aktuelle Zahlungsmoralbarometer zeigt, dass die Unternehmen in Ost- und Südosteuropa sich der Gefahr steigender Zahlungsausfälle durchaus bewusst sind und versuchen, sich bei höheren Risiken durch mehr Lieferantenkredite gegen mögliche Rückschläge abzusichern. Auch wenn die staatlichen Hilfspakete in vielen Ländern die wirtschaftlichen Auswirkungen der Krise in vielen Branchen abfedern, steigt das Insolvenzrisiko weiter. Die Coronakrise lässt den Zahlungseingang nach erbrachter Leistung für Lieferanten und Dienstleister immer unsicherer werden. Dies wirkt sich erheblich auf die Liquidität der Firmen aus und wird immer mehr zu einer Gefahr für ihre eigene unternehmerische Existenz.

**Ausblick in die Zukunft nicht überall gleich verhalten**

Immerhin: Die Befragten in der Balkan-Region empfinden die Situation ihrer Wirtschaft im Durchschnitt als besser als die in anderen Regionen in der Welt. Die Studie zeigt, dass in vielen Unternehmen eine gewisse Zuversicht für eine wirtschaftliche Erholung im Jahr 2021 besteht. Besonders optimistisch gaben sich die befragten türkischen und ungarischen Firmen. Sie sahen die geringsten Auswirkungen in Bezug auf die Entwicklung ihrer Einnahmensituation und ihrer Liquidität unter allen befragten Studienteilnehmern. Bulgarien und Rumänien waren dagegen weniger optimistisch und sahen im Ländervergleich die stärksten negativen Auswirkungen auf ihren zukünftigen Geldfluss.

In der aktuell unsicheren Phase fährt man mit einer ausgewogenen Forderungsmanagementstrategie am besten, bei der man seine Geschäftspartner genau auswählt und Außenstände ausreichend absichert.

➤ Sie finden die gesamten Studienergebnisse für West- und Osteuropa sowie einen statistischen Anhang mit allen Grafiken kostenlos zum Download auf [www.atradius.de](http://www.atradius.de).

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](http://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



## Small Tickets nehmen Fahrt auf

Die Finanzierung kleiner Auftragswerte bis 10 Mio EUR ist in den Fokus der Außenhandelsfinanzierer gerückt. Nun nutzt die ODDO BHF als erste Bank einen eigenen Zugang zum Onlineportal „SmaTiX“ der AKA. Das Start-up TraFinScout bietet einen einfachen, digitalen Prozess zur Beantragung dieser Finanzierungen.



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

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



Der Umstieg von Papier auf digitale Antragswege gewinnt in der Coronapandemie an Bedeutung.

Gerade in der aktuellen Pandemie sind innovative Lösungen in der Exportfinanzierung gefragt, heißt es in der gemeinsamen Presseerklärung von ODDO BHF und AKA. Für die deutsche Exportwirtschaft sei es essentiell, dass Abnehmer im Ausland Zugang zu langfristiger Investitionsfinanzierung erhalten, auch wenn lokale Kredite vielleicht nicht (mehr) zur Verfügung stünden.

### Onlineportal erleichtert Antragstellung

SmaTiX (Small Ticket Express) ist eine vollautomatisierte und digitale Lösung für standardisierte Bestellerkredite mit niedrigerem Volumen. Über SmaTiX erhalten deutsche Exporteure schnell und unkompliziert verlässliche Finanzierungsange-

bote für Exporttransaktionen im Small-Ticket-Segment. Bisher war der Zugang zum SmaTiX-Onlineportal (<https://www.smatix.de>) nur direkt durch die Exporteure möglich. Ab sofort können die Berater im International Banking von ODDO BHF das Portal nutzen und Kreditanfragen während ihrer Beratung beim Exporteur direkt eingeben.

„Modernes Banking bedeutet, mit Partnern die jeweils beste Lösung für unsere Kunden zu finden. Die Kooperation mit der AKA ist hierfür ein zukunftsweisendes Beispiel“, erläutert Florian Witt, Geschäftsbereichsleiter International und Corporate Banking. „Mit unserem Angebot erweitern wir den Lösungsraum in der Absatzfinanzierung“, erläutert Matthias Wietbrock, Head of Export and Agency Finance bei der AKA. „Als Spezialkreditins-

titut bieten wir im Schulterschluss mit unseren Gesellschafterbanken Lösungen für kleinere ECA-gedeckte Bestellerkredite an.“

### Digitale Prozesse vereinfachen Abwicklung

TraFinScout (<https://trafinscout.com/>) setzt auf die Standardisierung von Verträgen und Prozessen. Dabei kooperiert das Unternehmen mit einer Fronting-Bank, die die Kredite ausreicht. Über digitale Antragswege können Bestellerkredite, aber auch Forfaitierungen beantragt werden. Auf dem Portal werden alle relevanten Informationen ausgetauscht. Für die Antragstellung reichen bereits ca. 15 Minuten aus. Ein indikatives Angebot erfolgt in der Regel innerhalb eines Tages nach Übermittlung des Antrags.

Die Kredite werden Herstellern von Investitionsgütern in Deutschland angeboten, wenn eine staatliche Exportkreditgarantie (z.B. Hermesdeckung) oder eine private Kreditversicherung (Single Risk Cover, z.B. von Coface, Atradius oder Euler Hermes) zur Verfügung steht. Die Finanzierungsbeträge reichen von 250.000 EUR für Forfaitierungen bzw. 500.000 EUR für Bestellerkredite bis zu 5 Mio EUR. Die Laufzeit liegt zwischen 24 und 60 Monaten. Banken können sich auch direkt mit dem Portal von TraFinScout verbinden oder dieses sogar im White Label nutzen. ◀

**GTAI** GERMANY  
TRADE & INVEST



## Sie haben eine Vorstellung vom Auslandsgeschäft – wir die Fakten.

Bereit für neue Märkte.

Entdecken Sie neue Perspektiven im Auslandsgeschäft. Wir beraten Sie gerne mithilfe von Analysen zu Märkten weltweit, durch Informationen für Ihr Exportgeschäft oder bieten Ihnen Unterstützung bei internationalen Ausschreibungen an.

**Wissen ist Erfolg: [gtai.de/trade](https://gtai.de/trade)**



## Exportwirtschaft baut Risikomanagement aus

Auftragsstornierungen, unterbrochene Lieferketten und volatilere Märkte sind die gravierendsten wirtschaftlichen Auswirkungen der Coronapandemie, die der deutschen Exportwirtschaft zu schaffen machen. Als Reaktion darauf haben die Unternehmen ihr Risikomanagement ausgebaut. Eine Studie der Commerzbank in Zusammenarbeit mit forsa zeigt auf, welche Strategien sie dabei verfolgen.



**Simone Mrasek**  
Divisional Head of Corporate  
Sales Asset & Risk Management,  
Commerzbank AG

simone.mrasek  
@commerzbank.com  
www.firmenkunden.  
commerzbank.de



Die Coronapandemie hat das Risikobewusstsein in Unternehmen deutlich geschärft.

Für die Studie „Risikomanagement des Mittelstands: wie sich Unternehmen im Corona-Jahr 2020 absichern“ befragte das Markt- und Meinungsforschungsinstitut forsa im Auftrag der Commerzbank 300 Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 15 Mio EUR. Grundsätzlich zeigte sich dabei, dass die Pandemie das Risikobewusstsein in Unternehmen deutlich geschärft hat. Sechs von zehn Befragten beklagten, Aufträge während der Krise verloren zu haben.

Knapp die Hälfte aller Befragten (47%) gab an, dass die finanziellen Risiken ihrer Unternehmen gestiegen seien. Betriebe

mit einem Jahresumsatz von mehr als 250 Mio EUR waren mit 54% noch stärker betroffen. Als Ursachen werden neben Stornierungen von Aufträgen und Veränderungen der Lieferketten von 46% Marktpreis- und Kursschwankungen genannt. Das Risikomanagement international agierender Unternehmen nimmt deshalb neben Bonitäts- und Liquiditätsrisiken vor allem Schwankungen bei Rohstoffpreisen und Währungen ins Visier. Ziel ist die individuelle Balance aus Absicherung, Flexibilität und Kurschancen – für Grundgeschäfte, die so sicher wie nötig und so profitabel wie möglich sind.

### Häufig fehlt eine Risikostrategie

Drei Viertel der Unternehmen haben aus der Coronapandemie die Lehre gezogen, das Management von Risiken zur Chefsache zu machen. Doch noch gibt es deutlichen Nachholbedarf. So überrascht insbesondere ein Ergebnis der Studie: Nur 50% der Befragten verfügen über eine eigene Hedge-Policy oder ein Handbuch für den Umgang mit Risiken. Erklären lässt sich das mit Abwägungen zur Verhältnismäßigkeit: Wer zum Beispiel im Jahr bei einem Umsatz von 50 Mio EUR für 1 Mio USD Absicherungsgeschäfte benötigt, muss dafür nicht zwangsläufig ein professionelles Risikomanagement aufsetzen. Ganz anders sieht es bei größeren Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 250 Mio EUR aus: Hier verfügen bereits 70% über eine Hedge-Policy.

### Anpassungszyklen werden kürzer

Grundsätzlich ist der Aufbau einer entsprechenden Struktur für das Risikomanagement in jedem Fall empfehlenswert. Denn eine Hedge-Policy, die vor einer Krise in Ruhe erarbeitet worden ist, hilft im Krisenmodus, einen kühlen Kopf zu bewahren, bedeutet, auf vorbereitete Instrumente zurückgreifen und eher objektive Entscheidungen treffen zu können. Das Umdenken in diese Richtung ist im Gange: Knapp ein Drittel der Unternehmen will erstmals eine Risikostrategie



entwickeln. Acht von zehn Firmen wollen ihre Absicherungspolitik aufgrund der gestiegenen finanziellen Risiken durch die Folgen der Coronakrise entsprechend anpassen. Sicherungsgeschäfte wurden zwar auch in der Vergangenheit regelmäßig an neue Gegebenheiten angepasst, in Zeiten von Corona erfolgt das aber in kürzeren Zyklen und in größerem Umfang.

### Bedeutung der Digitalisierung nimmt weiter zu – aber langsam

Aller Digitalisierung zum Trotz: Unternehmen nutzen zur Durchführung von Sicherungsgeschäften neben digitalen Kanälen nach wie vor überwiegend den telefonischen (74%) oder persönlichen (69%) Weg. Entsprechend gehören gute Erreichbarkeit und persönliche Beratung zu den wichtigsten Anforderungen der Unternehmen an ihre Banken. Single- und Multi-Dealer-Plattformen sind zwar im Kommen – insbesondere bei größeren Unternehmen –, derzeit nutzt sie aber erst jedes sechste der in der Studie befragten Unternehmen als Abschlusskanal.

Die Videotelefonie erreicht aktuell bereits einen Anteil von 27%. Dazu hat Corona maßgeblich beigetragen. Generell wird der Trend zu digitalen Gesprächsformaten zunehmen. Dadurch können für das Risikomanagement notwendige Gespräche zwischen Firmenkunden und ihren Banken direkt und auf schnellerem Weg erfolgen.

### Währungsrisiken: Je kürzer die Laufzeit, desto höher die Absicherung

Die Pandemie hat ähnlich wie die Finanzmarktkrise 2008/09 zu einem Hochschnellen der Volatilitäten geführt. Deshalb schützen sich rund 43% der Unternehmen gegen Währungsrisiken. Die auf den ersten Blick niedrig erscheinende Zahl erklärt sich durch die große Bedeutung des Euro-Raums für die Geschäftsbeziehungen eher kleinerer Unternehmen.

Absicherungen erfolgen mehrheitlich mit einer Laufzeit von maximal zwölf Monaten. Speziell bei kurzer Laufzeit sichern 40% der Unternehmen auch mehr als 75% ihrer Währungsrisiken ab. Mittel der Wahl sind vor allem Devisentermingeschäfte (29%) und Devisenkassageschäfte (20%). Dahinter folgen strukturierte Devisensicherungsinstrumente (14%), Devisenoptionen (14%) und Fremdwährungskredite (8%).

*„Acht von zehn Firmen wollen ihre Absicherungspolitik aufgrund der gestiegenen finanziellen Risiken durch die Folgen der Coronakrise entsprechend anpassen.“*

Der Trend zur Digitalisierung im Währungsmanagement führt auch zu neuen Lösungen wie dem „FX Live Trader Web“ der Commerzbank. Die Handelsplattform

ermöglicht einen mobilen, geräteunabhängigen Realtime-Devisenhandel im Web. Sie läuft auf allen gängigen Endgeräten – auch mobil auf einem Tablet – und mit allen gängigen Betriebssystemen. So können Unternehmen noch flexibler werktags rund um die Uhr über 100 Währungspaare handeln und auf aktuelle Kursentwicklungen zugreifen. Handelsgeschäfte lassen sich schnell, direkt und übersichtlich durchführen sowie verwalten.

Eindeutig ist der Trend bereits bei Geschäftsbestätigungen: 88% der Befragten stimmen der Aussage zu, dass sie zunehmend auf elektronischem Weg erfolgen. Post oder Fax haben bald komplett ausgedient.

### Rohstoffpreisrisiken werden häufig unterschätzt

Zu den wichtigsten und zugleich unwägbaren finanziellen Risiken für Unternehmen zählt die Entwicklung bei Rohstoff- und Energiepreisen. Das sagen knapp 60% der Befragten – aber nur ein Fünftel nutzt Finanzinstrumente als zusätzliche Sicherung. Viele sind überzeugt, entsprechende Risiken allein durch Verträge mit Lieferanten oder Abnehmern absichern zu können.

Die Brisanz wird deutlich, wenn man berücksichtigt, dass der Anteil der Rohstoff- und Energiekosten an den Gesamt-

kosten bei einem guten Drittel der Unternehmen über 25% liegt – teils sogar deutlich darüber. Lediglich bei zwei von fünf Unternehmen sind es weniger als 10%. Was oft nicht bedacht wird: Bei Rohstoffen treten meist auch Währungsrisiken auf, weil zahlreiche Rohstoffe in US-Dollar gehandelt werden. 21% haben das erkannt und sehen in diesen Wechselkursrisiken besondere Herausforderungen bei der Sicherstellung der Rohstoff- und Energieversorgung.

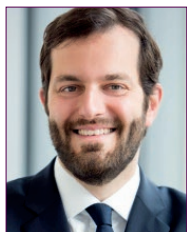
### Flexibler im Beschaffungsprozess

Rohstoffrisiken lassen sich perfekt über die passenden Finanzprodukte absichern. Grundsätzlich ist beispielsweise die Sicherung eines Festpreises für einen Rohstoff möglich. Ein Unternehmen kann gegen Zahlung einer Prämie auch eine Option, eine Art Versicherung, wählen. Dabei erfolgt ein Ausgleich, sollte ein Rohstoffpreis stark steigen oder fallen. Durch die Kombination dieser Basisinstrumente lassen sich individuelle Zahlungsprofile erzielen, die genau auf den Bedarf eines Unternehmens abgestimmt sind. Dank der finanziellen Preisabsicherung ist dieses Risiko von der physischen Transaktion getrennt. Das Unternehmen ist dadurch deutlich flexibler im Beschaffungsprozess der Rohstoffe. ◀

► Die Studie mit den ausführlichen Befragungsergebnissen steht [HIER](#) zum Download bereit.

# Neues Zeitalter für Chinas Exportkontrolle

Am 17. Oktober 2020 hat der Ständige Ausschuss des Nationalen Volkskongresses der Volksrepublik China in dritter Lesung ein Gesetz zur Exportkontrolle verabschiedet. Dieses trat am 1. Dezember 2020 in Kraft. Die darin vorgesehenen Kontrollbefugnisse und Sanktionsmöglichkeiten werden weitreichende Auswirkungen für Unternehmen im China-Geschäft haben.



**Dr. Hartmut Henninger**  
Rechtsanwalt und  
Assoziierter Partner,  
GvW Graf von Westphalen

[h.henninger@gvw.com](mailto:h.henninger@gvw.com)  
[www.gvw.com](http://www.gvw.com)



**Marian Niestedt**  
Rechtsanwalt und Partner,  
GvW Graf von Westphalen

[m.niestedt@gvw.com](mailto:m.niestedt@gvw.com)  
[www.gvw.com](http://www.gvw.com)

Durch das neue chinesische Exportkontrollgesetz (Export Control Law – ECL) wird die Exportkontrolle in China nunmehr erstmals umfassend geregelt, während die exportkontrollrechtlichen Regelungen zuvor auf diverse Gesetze, Verordnungen und Erläuterungen verstreut waren. Auch ist zukünftig häufiger mit Durchsetzungsmaßnahmen chinesischer Behörden zu rechnen, die in der Vergangenheit bislang nur selten vorkamen.

## Sachlicher Anwendungsbereich

Der Entwurf für das ECL war bereits Gegenstand eines Beitrags von Harings/Keim im ExportManager Ausgabe 6/2020. Gegenüber dem Vorentwurf vom Juli 2020 enthält das jetzt verabschiedete Gesetz nur noch punktuelle Änderungen.

Der sachliche Anwendungsbereich des ECL ist weit gefasst. Die chinesische Exportkontrolle erstreckt sich künftig auf sämtliche Güter, die „die nationale Sicherheit und die nationalen Interessen Chinas gefährden könnten“. Im Entwurf vom Juni 2020 war hingegen nur von der nationalen Sicherheit die Rede gewesen. Zu den kontrollierten Gütern gehören daher nicht nur Güter mit doppeltem Verwendungszweck, militärische Güter und nukleare Güter, sondern auch sonstige Güter (einschließlich Technologien und Dienstleistungen), die eine Relevanz für die nationale Sicherheit oder nationale Inter-

essen oder die Erfüllung von Antiproliferations- und anderen internationalen Verpflichtungen haben (können).

Die neu enthaltene Definition „kontrollierter Güter“ bezieht ausdrücklich auch technische Informationen und Daten ein. Welche Güter kontrolliert bzw. „vorübergehend“ kontrolliert sind, wird sich aus Ausfuhrkontrolllisten ergeben. Bereits vor dem neuen ECL gab es listenbasierte Genehmigungspflichten für Ausfuhren aus China, die aber nunmehr konsolidiert und ausgeweitet werden dürften. Zu beachten ist aber, dass auch Ausfuhren von nichtgelisteten Gütern genehmigungspflichtig sind, wenn diese die natio-

nale Sicherheit oder die nationalen Interessen Chinas gefährden.

## Extraterritoriale Anwendung

Auch der räumliche Anwendungsbereich des Gesetzes ist denkbar weit gefasst: Dem neuen ECL sind nicht nur Unternehmen in China unterworfen, sondern es können auch nichtchinesische Unternehmen betroffen sein; das Gesetz verfolgt insoweit einen extraterritorialen Ansatz nach dem Vorbild des US-Exportkontrollrechts. Erfasst sind nicht nur die physische Ausfuhr kontrollierter Güter, sondern auch sonstige Bereitstellungen der o.g.



Bevor in China gefertigte Waren den Hafen verlassen, müssen neue Genehmigungspflichten beachtet werden.

Güter an Ausländer in- und außerhalb Chinas, ebenso Durchfuhren, Umladung, Versand.

Das Gesetz findet weltweit auf Reexporte kontrollierter Güter chinesischen Warenursprungs Anwendung und erfasst dabei auch ausländische Produkte mit einem relevanten Anteil an kontrollierten Komponenten chinesischen Warenursprungs. Zudem können auch sogenannte „Deemed Exports“ kontrolliert werden, d.h. die Weitergabe eines kontrollierten Gutes durch einen chinesischen Staatsangehörigen bzw. ein chinesisches Unternehmen innerhalb Chinas an einen nichtchinesischen Staatsangehörigen (fiktiver Export). Der tatsächliche Umfang der Kontrolle, insbesondere im Bereich des Reexports, ist indes bislang noch unklar. Dieser wird erst durch die angekündigten Umsetzungsvorschriften sowie die Kontrolllisten und die praktische Anwendung konkretisiert werden.

### Möglichkeit von Gegenmaßnahmen

Neu gegenüber dem Vorentwurf ist Art. 48 ECL, der vorsieht, dass China, sollte ein Staat oder eine Region Exportkontrollmaßnahmen zum Nachteil Chinas ergreifen, nunmehr entsprechende Gegenmaßnahmen gegen das Land oder die Region ergreifen kann. China betrachtet die neue Exportkontrolle damit ausdrücklich auch als ein Mittel der Handelspolitik.

### Durchsetzung und Sanktionen

Bei einem Verstoß gegen Bestimmungen des ECL drohen Exporteuren und anderen am Ausfuhrgeschäft Beteiligten empfindliche Geldbußen sowie die Einziehung des durch das Geschäft Erlangten. Bei schweren Verstößen sieht das ECL die zeitweise Aussetzung des Geschäftsbetriebs, einen Eintrag in das Sozialkreditsystem oder sogar einen generellen (vorübergehenden oder sogar dauerhaften) Ausschluss eines Unternehmens bzw. einer verantwortlichen natürlichen Person vom Exportgeschäft vor. Darüber hinaus können Verstöße zoll- und strafrechtliche Konsequenzen haben. Auch Verstöße von Organisationen und Einzelpersonen gegen das ECL außerhalb Chinas sollen nach der Konzeption des ECL geahndet werden können.

Zur Durchsetzung der Exportkontrollbestimmungen regelt das ECL weitreichende behördliche Untersuchungs- und Eingriffsbefugnisse im Hinblick auf alle mit einem Exportgeschäft in Verbindung stehenden Personen und Unternehmen. Von diesen Maßnahmen und Sanktionen können künftig auch deutsche und andere europäische Unternehmen betroffen sein.

### Blacklisting und Embargos

Schließlich wird künftig eine „schwarze“ Liste von Importeuren und Endverwen-

dern geführt, die gegen das ECL verstoßen haben (z.B. indem sie von der angekündigten Endverwendung der Güter abgewichen sind) oder sonst die nationale Sicherheit oder die nationalen Interessen Chinas gefährden. Mit derart gelisteten Personen dürfen Exporteure regelmäßig keine Geschäftsbeziehungen mehr eingehen. Diese Maßnahme hat die Sanktionslisten der EU und die SND-Liste der USA zum Vorbild. Neu ist allerdings die Änderung, dass ein Antrag gestellt werden kann, im Ausnahmefall auch mit gelisteten Unternehmen Geschäfte zu tätigen.

Zuletzt wurde in das ECL noch die Befugnis aufgenommen, wonach die zuständige Behörde mit Erlaubnis des Staatsrats und der Zentralen Militärkommission den Export kontrollierter Güter in bestimmte Länder oder Regionen oder an bestimmte Organisationen und Individuen verbieten kann.

### Ergänzende Regelung zu „Unreliable Entities“

Im Zusammenhang mit dem neuen chinesischen Exportkontrollrecht sind auch die am 19. September 2020 durch das chinesische Handelsministerium (MOFCOM) unabhängig vom ECL veröffentlichten Bestimmungen zu sehen, die den Rahmen für die „Liste unzuverlässiger Entitäten“ („Unreliable Entity List“) vorgeben. Die Liste, die der „U.S. Entity List“ ver-

gleichbar ist, betrifft allein nichtchinesische Unternehmen. Diese Unternehmen, aber auch Einzelpersonen, können gelistet werden, wenn sie die nationale Souveränität, die Sicherheit und die Entwicklungsinteressen Chinas gefährden oder unter Verletzung allgemeiner Marktprinzipien den Handel mit chinesischen Unternehmen beenden, diese diskriminieren und dadurch schweren Schaden verursachen.

**„Bei schweren Verstößen sieht das ECL die zeitweise Aussetzung des Geschäftsbetriebs, einen Eintrag in das Sozialkreditsystem oder sogar einen generellen (vorübergehenden oder sogar dauerhaften) Ausschluss eines Unternehmens bzw. einer verantwortlichen natürlichen Person vom Exportgeschäft vor.“**

Als mögliche Maßnahmen sieht die Verordnung insbesondere vor, dass der Handel der gelisteten Gesellschaften mit China ebenso verboten oder eingeschränkt werden kann wie Investitionen in China. Individuen kann die Einreise verweigert werden, und/oder es kann ihnen die Arbeitsbefugnis oder der Aufenthaltsstatus entzogen werden. Darüber hinaus können auch Bußgelder und Strafen festgesetzt werden. Bislang ist noch keine Unreliable-Entity-Liste veröffentlicht worden. Bevor es zu einer Listung kommt, sind bestimmte Verfahrensvorschriften



für die Aufnahme eines Unternehmens in die Liste zu beachten. Erst die Praxis wird auch hier erweisen, inwiefern China von diesem neuen Instrument Gebrauch machen wird.

## Rechtsschutz

Die Gewährung von Rechtsschutz gegen Verwaltungsmaßnahmen ist in China eine vergleichsweise neue Entwicklung, die in ihrer Ausgestaltung und Wirkung nicht mit den hiesigen Mechanismen zu vergleichen ist. Rechtsschutz ist nur dann und nur insoweit möglich, wie er gesetzlich vorgesehen ist. Das ECL sieht vor, dass bei ablehnenden Genehmigungsentscheidungen eine Überprüfung der Entscheidung durch die staatliche Exportkontrollbehörde nach dem chinesischen Verwaltungswiderspruchsgesetz beantragt werden kann. Dabei handelt es sich um ein reines Verwaltungsverfahren, das nicht gerichtlich überprüfbar ist.

## Auswirkungen des ECL auf die Praxis

Das ECL erweitert den Anwendungsbereich der Exportkontrolle im Vergleich zur bisherigen Rechtslage deutlich und eröffnet den chinesischen Behörden mit unbestimmten Rechtsbegriffen wie „nationale Sicherheit und nationale Interessen“ einen weiten Ermessensspielraum. Zugleich hat das Gesetz nicht nur Auswir-

kungen auf chinesische Exporteure einschließlich deutscher Tochtergesellschaften bzw. Tochtergesellschaften in der EU, sondern auch auf Unternehmen in Deutschland bzw. in der EU (etwa im Fall von Re-exporten). Es ist zu erwarten, dass europäische Unternehmen zukünftig in eine Zwickmühle geraten können, weil ihnen die gleichzeitige Einhaltung europäischen, US-amerikanischen und chinesischen Exportkontrollrechts unter Umständen faktisch nicht möglich ist.

Die Regelungen des ECL müssen allerdings erst noch durch die angekündigten detaillierten Umsetzungsregelungen und Erläuterungen konkretisiert werden. Bis dahin ist davon auszugehen, dass die bereits vor dem 1. Dezember 2020 geltenden Regelungen von den Behörden weiterhin angewendet werden und zu beachten sind. In jedem Fall erhöhen die weitreichenden Regelungen aber bereits seit Inkrafttreten des ECL am 1. Dezember 2020 das Risiko für europäische Unternehmen mit China-Geschäft, künftig in den Fokusbereich der o.g. Sanktionen zu geraten. Auch wenn also die konkrete Umsetzung noch aussteht; für die betroffenen Unternehmen ist es ratsam, sich bereits jetzt mit den neuen Vorgaben auseinanderzusetzen, beispielsweise im Hinblick auf künftige Genehmigungspflichten für Reexporte, und ihre Compliancestrategie nötigenfalls anzupassen, soweit das zum derzeitigen Zeitpunkt möglich ist. ◀

Anzeige

# From lawyers for companies



Subscribe for free!

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

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

Published by



Strategic Partners



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

# Screening von Mitarbeitern gegen Sanktionslisten

Immer wieder werden beim Sanktionslistenscreening Bedenken aus export- oder datenschutzrechtlicher Perspektive geäußert. Vor allem stellt sich hier die Frage, ob auch gegen Sanktionslisten des Auslands gescreent werden darf.



**German Blödorn**  
angestellter Anwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

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



**PD Dr. Harald Hohmann**  
Rechtsanwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

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



Auch die eigenen Mitarbeiter müssen anhand von Sanktionslisten genauer unter die Lupe genommen werden.

## Ausgangsfall

Der Konzern D, mit Hauptsitz in Deutschland und Tochtergesellschaften unter anderem in den USA und dem UK, unternimmt derzeit eine großangelegte Rekrutierungsoffensive. In deren Rahmen stellt sich für den Konzern die Frage, ob er aus export- und datenschutzrechtlichen Gesichtspunkten die Bewerber schon vor der Einstellung gegen Sanktionslisten der EU, der USA, des UK und von Japan prüfen darf bzw. muss. Welche export- und datenschutzrechtlichen Pflichten treffen den Konzern?

## Abwandlung

Wie verhält es sich mit einem Screening der Bestandsbelegschaft? Sind hier Besonderheiten zu beachten?

## Screening gegen Sanktionslisten aus exportrechtlicher Sicht

Aus den Terrorverordnungen und einigen Embargoverordnungen des EU-Exportrechts ergibt sich die unmittelbar geltende Pflicht, gelisteten Personen keine Gelder oder wirtschaftlichen Ressourcen zur Verfügung zu stellen oder zugutekommen zu lassen. Sie dürfen also kein Geld oder keine sonstigen Vermögenswerte (wie z.B. Waren) erhalten. Dies gilt nicht nur unmittelbar, weil der Kunde selbst gelistet ist, sondern auch mittelbar, etwa weil dessen Anteilseigner (ab einem Anteil von 50%) oder Geschäftsführer gelistet sind. Nicht nur Kunden/Endverwender müssen gegen Sanktionslisten gescreent werden, sondern auch alle Lieferanten und Dienstleister in der Lieferkette; dies gilt auch für reine Inlandsgeschäfte. Zusätzlich sind die eigenen

Mitarbeiter gegen die Sanktionslisten zu prüfen sowie auch Besucher, die das Unternehmen aus geschäftlichem Interesse betreten wollen. Ein Verstoß gegen diese Pflicht ist, falls das Screening vorsätzlich nicht durchgeführt wurde, im Zweifel eine Straftat nach § 18 Abs. 1 AWG (Freiheitsstrafe von drei Monaten bis zu fünf Jahren)! Nur wenn dies versehentlich nicht geschah, dürfte es noch um eine Ordnungswidrigkeit gehen (Geldbußen von bis zu maximal 500.000 EUR). Von daher ist klar, dass dieses Screening exportrechtlich zwingend erforderlich ist, um eine Straftat zu verhindern.

## Screening gegen Sanktionslisten aus datenschutzrechtlicher Sicht

Klar ist aber auch, dass dieses Screening der datenschutzrechtlichen Rechtfertigung bedarf. Unklar ist, ob dafür eine vorherige datenschutzrechtliche Einwilligung des Mitarbeiters ausreichen kann. Im Zweifel müsste die Rechtfertigung durch ein Gesetz erfolgen. Für das Screening von Mitarbeitern gegen EU-Sanktionslisten ist von der Rechtsprechung § 26 Abs. 1 BDSG als Rechtsgrundlage anerkannt worden. Nach dieser Norm dürfen personenbezogene Daten für die Zwecke des Beschäftigungsverhältnisses verarbeitet werden, vor allem wenn dies für die Begründung, Durchführung oder Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses erforderlich ist. Eine weitere Ermächtigung würde sich dann ergeben, wenn das

Screening der Mitarbeiter aufgrund eines Gesetzes oder einer Betriebsvereinbarung erfolgt. Die regelmäßigen Lohnzahlungen durch den Arbeitgeber setzen voraus, dass der Beschäftigte nicht auf Sanktionslisten (vor allem nicht solchen der EU) gelistet ist. Somit dürfen die eigenen Mitarbeiter entsprechend überprüft werden. Entsprechendes ist auch für eine AEO-Zertifizierung anerkannt, weil dabei vor allem die Mitarbeiter in sicherheitsrelevanten Bereichen der Überprüfung gegen Sanktionslisten unterzogen werden müssen. Auch in diesem Fall dürfte der Listenabgleich zu Zwecken des Beschäftigungsverhältnisses geschehen (vgl. Hohmann, in: Puschke/Hohmann, Basiswissen Sanktionslisten, 2. Aufl. S. 113 ff.).

### Zum Ausgangsfall

Auch im Vorfeld einer Beschäftigung sollten Bewerber gegen Sanktionslisten geprüft werden, bevor Vorstellungskosten ersetzt werden und bevor der Arbeitsvertrag übersandt wird. Solange dieses Screening allein zum Zwecke der Einstellung von Mitarbeitern erfolgt und es nur um die objektiv hierfür notwendigen Daten geht, lässt sich die Überprüfung nicht nur exportrechtlich, sondern auch datenschutzrechtlich (nach § 26 Abs. 1 BDSG) rechtfertigen, denn das Unternehmen muss sicher sein, dass der Bewerber nicht auf einer EU-Sanktionsliste gelistet ist, um einen Arbeitsvertrag mit diesem abschließen zu können.

### Zur Abwandlung

Dies gilt entsprechend für bereits Beschäftigte. Da Sanktionslisten fortlaufend aktualisiert und angepasst werden, muss exportrechtlich diese Prüfung immer wieder aktualisiert werden. Es stellt sich die Frage, in welchem Rhythmus die Mitarbeiter unter Gesichtspunkten der Verhältnismäßigkeit überprüft werden dürfen. Es muss fortlaufend gewährleistet sein, dass keine gelisteten Mitarbeiter beschäftigt sind. U.E. dürfte zumindest ein jährlicher Abgleich mit den EU-Sanktionslisten zulässig sein, um exportrechtlichen Anforderungen zu entsprechen und gleichzeitig nicht gegen Datenschutzvorgaben zu verstoßen.

### Vor allem: Abgleich mit Sanktionslisten des Auslands

Große Unsicherheiten bestehen aber bei der Beurteilung der Frage, ob für das Screening der Mitarbeiter auch Sanktionslisten des Auslands (hier: der USA, des UK und Japans) berücksichtigt werden dürfen oder nicht. Teilweise wird aus dem Umstand, dass die Listen in Deutschland nicht gelten, gefolgert, dass ein Abgleich mit diesen Listen nicht erfolgen darf, weil für Unternehmen in Deutschland aufgrund dessen keine rechtliche Verpflichtung zur Einhaltung der Vorgaben besteht. Hier wird aber übersehen, dass sie faktisch oder rechtlich (vor allem bei den US-Listen) u.U. gleiche Auswirkungen

auf das Beschäftigungsverhältnis haben können.

Hingegen hat ein Datenschutzbeauftragter auf die Notwendigkeit einer Einzelfallabwägung hingewiesen: Die Nachteile, die dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern bei einer Zuwiderhandlung im Ausland drohen, sind gegen die Interessen der Betroffenen abzuwägen. Sollten diese Nachteile höher sein, wäre das Screening zu rechtfertigen.

**„Ein Screening der eigenen Mitarbeiter gegen EU-Sanktionslisten ist exportrechtlich – zur Vermeidung hoher Strafen – genauso unverzichtbar wie das Überprüfen von Kunden, Endverwendern, Lieferanten, Dienstleistern und Besuchern. Bei Mitarbeitern ist dies datenschutzrechtlich dann gerechtfertigt (vgl. § 26 BDSG), wenn die Überprüfung zur Durchführung des Beschäftigungsverhältnisses erforderlich und die Verhältnismäßigkeit gewahrt ist.“**

U. E. kann man aus zwei Gründen zu einer datenschutzrechtlichen Rechtfertigung nach § 26 Abs. 1 BDSG kommen: Erstens dann, wenn ausländische Sanktionslisten – wie im Fall der USA – extraterritoriale Wirkungen entfalten und ihre Nichtbeachtung rechtlich (nach dem US-Recht) zu erheblichen Sanktionen der USA gegen

dieses deutsche Unternehmen führen können. Zweitens dann, wenn sehr enge geschäftliche/gesellschaftliche Beziehungen zu diesem ausländischen Staat bestehen, so dass faktisch dessen Sanktionsliste nicht ignoriert werden kann (zum zweiten Grund vgl. auch Krause, Jahrbuch Außenwirtschaft 2014, S. 161 und 163).

**Zum ersten Grund:** Auch die Nicht-US-Person D muss aus Konzernsicht vermeiden, dass sie wegen Nichtbeachtung von US-Sanktionslisten, die mit Sekundärstrafmaßnahmen versehen sind, selber auf eine US-Sanktionsliste gesetzt wird. Um sich diesem hohen rechtlichen Risiko nicht auszusetzen, wird D die US-Sanktionslisten berücksichtigen müssen – auch für das Mitarbeiterscreening. Einzige Ausnahme ist, wenn diese US-Listen eindeutig gegen die Antiboykott-VO verstoßen würden, was etwa bei Iran- und Kuba-Listungen der Fall sein könnte. Ansonsten darf auch gegen die US-Sanktionslisten geprüft werden.

**Zum zweiten Grund:** D hat Tochterunternehmen in den USA und im UK, nicht aber in Japan. Von daher kann man sagen, dass hier sehr enge geschäftliche Verflechtungen mit den USA und dem UK bestehen, so dass faktisch deren Sanktionslisten nicht ignoriert werden dürfen, weil D sonst negative Auswirkungen auf die Tochterunternehmen in den USA und dem UK befürchten müsste. Von daher dürfte auch die Berücksichtigung der Sanktionslisten der USA und des UK



berechtigt sein. Allerdings ist derzeit – ohne zusätzlichen Sachvortrag – nicht ohne weiteres nachvollziehbar, warum auch die Sanktionsliste Japans berücksichtigt werden darf – hier bestehen Bedenken.

*„Ein Abgleich der eigenen Mitarbeiter gegen Sanktionslisten des Auslands ist datenschutzrechtlich nur dann gerechtfertigt, wenn es entweder um extraterritoriale US-Sanktionslisten geht, deren Nichtbeachtung rechtlich zu erheblichen Nachteilen beim deutschen Unternehmen führen würde, oder wenn es um enge geschäftliche Beziehungen zum Ausland geht, so dass faktisch diese Sanktionsliste nicht ignoriert werden kann; in Zweifelsfällen ist noch eine Einzelabwägung erforderlich.“*

Wenn letztlich doch noch datenschutzrechtliche Unsicherheiten bestehen bleiben sollten, dürfte eine Einzelabwägung zwischen den beiderseitigen Belangen erforderlich sein.

## Resümee

Ein Screening der eigenen Mitarbeiter (und auch der Bewerber) gegen EU-Sanktionslisten ist exportrechtlich genauso unverzichtbar wie die entsprechende

Überprüfung von Kunden, Endverwendern, Lieferanten, Dienstleistern und Besuchern. Die datenschutzrechtliche Rechtfertigung dafür ergibt sich bei Mitarbeitern und Bewerbern aus § 26 Abs. 1 BDSG, wenn die Überprüfung zur Durchführung des Beschäftigungsverhältnisses erforderlich ist. Eine Betriebsvereinbarung kann eine zusätzliche Rechtfertigung hierfür geben; unklar ist hingegen, ob eine Einwilligung des Mitarbeiters ausreicht. Bei einem Abgleich von Personendaten gegen EU-Sanktionslisten stellen sich nur wenige Rechtsfragen, solange die Verhältnismäßigkeit gewahrt wird (z.B. jährlicher Abgleich).

Ein Abgleich gegen Sanktionslisten des Auslands ist u.E. auf der gleichen Rechtsgrundlage nur dann gerechtfertigt, wenn es um eine extraterritoriale US-Sanktionsliste geht, deren Nichtbeachtung rechtlich zu erheblichen Nachteilen beim deutschen Unternehmen führen würde. Zusätzlich ist der Abgleich dann gerechtfertigt, wenn es um sehr enge geschäftliche/gesellschaftliche Beziehungen zum Ausland geht, so dass faktisch diese Sanktionsliste nicht ignoriert werden kann. Es sollte immer die Verhältnismäßigkeit gewahrt werden, damit sowohl den exportrechtlichen als auch den datenschutzrechtlichen Anforderungen entsprochen wird. ◀

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. HIER.*

# Das Online-Magazin für Compliance in Unternehmen



ComplianceBusiness ist ein Online-Magazin, das sich insbesondere an HR-, Compliance- und Datenschutzverantwortliche richtet. Namhafte Autoren berichten über die gesamte Bandbreite der systematischen Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien im Unternehmen. ComplianceBusiness erscheint viermal pro Jahr und wird den Abonnenten kostenlos zugestellt.

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

#### Herausgeber



#### Partner



#### In Kooperation mit



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



ein Artikel von Jörg Reichelsdorfer, Praxis- handbuch für Exportmanager, B III). Die voraussichtlich im 1. Quartal 2021 erscheinende Neuauflage des Buches „Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht“ untersucht 76 Länder. Dafür wurden Fragebögen (Q&As) ausgewertet (etwa von [www.lexology.com](http://www.lexology.com) oder [www.idiproject.com](http://www.idiproject.com)), die Anwälte anderer Jurisdiktionen ausgefüllt haben; dabei kam es immer wieder dazu, dass Antworten nicht ganz eindeutig waren. Diese Fälle werden im Folgenden mit „?“ gekennzeichnet. Dar- aus ergibt sich die folgende Liste:

- **Kein Eigentumsvorbehalt ist möglich (Auswahl aus 76 Ländern) in:** Algerien, Argentinien, Lettland, Norwegen, Puerto Rico, Saudi-Arabien, Uruguay.
- **Einfacher Eigentumsvorbehalt ist möglich (Auswahl aus 76 Ländern) in:** Ägypten, Albanien, Australien, Belgien, Brasilien, Bulgarien, Chile, China, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Georgien, Griechenland, Großbritannien, Guatemala, Honduras, Hongkong, Indien, Indonesien, dem Iran (?), dem Irak (?), Irland, Island, Israel, Italien, Japan, Jordanien, Qatar, Kolumbien, Kroatien, Kuwait, Litauen, Luxemburg, Malaysia, Malta, Marokko, Mazedonien, Mexiko, Neuseeland, den Niederlanden, Nigeria, Österreich, Pakistan, Panama, den Philippinen, Polen, Portugal, Südkorea, Rumänien, der Russischen Föderation, Schweden, der Schweiz, Singapur, Serbien, der

Slowakischen Republik, Slowenien, Südafrika, Thailand, der Tschechischen Republik, der Türkei, der Ukraine, Ungarn, den USA, Venezuela, Zypern.

- **Erweiterter Eigentumsvorbehalt ist möglich (Auswahl aus 76 Ländern) in:** Belgien (?), Großbritannien, Hongkong (?), Irland, Litauen (?), Mexiko, Österreich (?).
- **Verlängerter Eigentumsvorbehalt ist möglich (Auswahl aus 76 Ländern) in:** Australien (gegenüber juristischer Person nur mit Registrierung), Belgien (?), China (?), Estland, Griechenland, Irland, Litauen (?), Österreich, Portugal, der Schweiz (?), der Slowakischen Republik, der Tschechischen Republik (?), der Türkei.
- **Formerfordernisse bestehen (Auswahl aus 76 Ländern) in:** Ägypten (schriftlich mit bestimmtem Datum), Albanien (schriftlich mit Datum und Registrierung für Drittwirkung), Australien (für Wirkung in Insolvenz), Belgien (schriftlich, AGB reichen aus), Brasilien (für Drittwirkung), Bulgarien (für Drittwirkung), Finnland (Schriftform), Frankreich (Schriftform, auch AGB), Honduras (Registrierung für Drittwirkung), Hongkong (Registrierung sinnvoll), Irland (jedenfalls für den erweiterten und den verlängerten Eigentumsvorbehalt), Island (Schriftform), Italien (Schriftform und Data Certa für Drittwirkung), Qatar (Schriftform),

Kolumbien (Registrierung für Drittwirkung), Kroatien (schriftlich und notariell für Drittwirkung), Kuwait (für Drittwirkung), Mazedonien (Register- eintragung für Drittwirkung), Polen (Schriftform und sicheres Datum mit notarieller Bestätigung für Drittwirkung), Südkorea (Schriftform), der Russischen Föderation (Schriftform), Schweden (Schriftform), der Schweiz (Eintragung in Register, insbesondere für Drittwirkung), Serbien (notarielle Beurkundung für Drittwirkung), der Slowakischen Republik (Schriftform), Slowenien (beglaubigte Urkunde für Drittwirkung), Spanien (Schriftform und sicheres Datum mit notarieller Form für Drittwirkung), der Tschechischen Republik (Schriftform), der Türkei (Schriftform), Ungarn (Schriftform), den USA (Registrierung als Security- Interest für Drittwirkung), Venezuela (Schriftform, genaue Angabe über die Parteien, genaue Angabe über die Sache).

### Eigentumsvorbehalt an lokalem Recht ausrichten

Gemäß „Hochrechnung“ dürfte demnach in über 9% der Länder weltweit ein Eigentumsvorbehalt gänzlich problematisch sein; in 90% der Länder könnte aber zumindest ein einfacher Eigentumsvorbehalt wirksam sein, in über 17% vielleicht auch ein verlängerter Eigentumsvorbehalt und in über 9% der Länder auch ein

erweiterter Eigentumsvorbehalt. Darüber hinaus gibt es wohl in 42% der Länder mehr oder weniger strenge Formvoraussetzungen zu beachten.

Dabei ist weniger die schuldrechtliche Komponente zwischen dem Verkäufer und dem Käufer problematisch (dafür kann man das Recht nach IPR-Grundsätzen meist wählen – Vertragsstatut). Viel problematischer ist die dingliche Wirkung, da sich die Frage nach dem Eigentum immer nach dem Recht des Landes richtet, in dem sich die Sache befindet (Lex rei sitae). Das hat direkten Einfluss auf die Drittwirkung und den Insolvenzfall.

*„Gemäß ‚Hochrechnung‘ dürfte demnach in über 9% der Länder weltweit ein Eigentumsvorbehalt gänzlich problematisch sein; in 90% der Länder könnte aber zumindest ein einfacher Eigentumsvorbehalt wirksam sein.“*

Vielfach besteht auch das Risiko, dass man mit einem verlängerten und/oder erweiterten Eigentumsvorbehalt den einfachen Eigentumsvorbehalt beschädigt und daher vielleicht „weniger mehr wäre“. ◀



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



**TraFinScout GmbH**  
Eckhard Creutzburg  
Geschäftsführer  
Solmsstr. 4  
60486 Frankfurt a.M.  
(069) 153 259 341  
eckhard.creutzburg@trafinscout.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](http://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,  
TraFinScout

**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