

ExportManager

Ausgabe 6 | 14. Juli 2021
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Afrika stemmt sich der dritten Welle entgegen | Südafrika erholt sich mit Rückschlägen | Afrika setzt nach der Pandemie auf Investitionen | Nigeria: viel mehr als Öl | Digitale Währungen im internationalen Handel | Finanzierungen mit afrikanischen Banken | Kurzfristige Handelsfinanzierung in Afrika | Neue Sanktionen gegen Belarus

Die Erholung der Weltwirtschaft verläuft zweigleisig: Während die Industrieländer hohe Impfquoten und eine kräftige Erholung vorweisen, kämpfen die Länder ohne Zugang zu ausreichenden Impfstoffmengen immer wieder mit Rückschlägen. Am Ende kommt die internationale Konjunktur nur in Fahrt, wenn alle Länder die Pandemie hinter sich gelassen haben.

Die aktuelle Ausgabe des **Export-Managers** widmet sich dem Südlichen Afrika und damit einer Region, die dringend auf Impfstoff und Kapital angewiesen ist, gleichzeitig aber auch ein stark wachsendes Marktpotenzial aufweist. Wir blicken auf Südafrika und Nigeria, auf afrikanische Banken und kurzfristige Handelsfinanzierung in Afrika. Weitere Beiträge prüfen die Möglichkeiten digitaler Währungen im internationalen Handel sowie die Auswirkungen der neuen Sanktionen gegen Belarus. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und gute Geschäfte!

Gunther Schilling

P.S.: Melden Sie sich gern schon [HIER](#) zum „Tag der Exportweltmeister“ am 4. Oktober 2021 an.

THEMEN

VERKAUFEN

3 Afrika stemmt sich der dritten Welle entgegen
Weltweit waren Anfang Juli 23,5% der Menschen zumindest einmal geimpft. Doch Afrika hat bislang nur wenig Impfstoff erhalten. Nun rollt die dritte Welle der Infektionen.
Gunther Schilling

5 Südafrika erholt sich mit Rückschlägen
Das Coronavirus hat Südafrika fest im Griff. Das Land weist Anfang Juli mit mehr als 2 Millionen die höchste Infektionszahl auf dem afrikanischen Kontinent auf. Und die Fallzahlen steigen aktuell wieder.
Gunther Schilling

VERNETZEN

7 Afrika setzt nach der Pandemie auf Investitionen
Die ausländischen Investitionszahlen sind ernüchternd. Jetzt braucht es nach Ansicht zweier Autoren Reformbereitschaft und massive Investitionen in die Infrastruktur, um Privatinvestitionen anzuziehen.
Gunther Schilling

FINANZIEREN

9 Nigeria: viel mehr als Öl
Covid-19 hat das größte Land Afrikas an seiner empfindlichsten Stelle getroffen, nämlich beim Öl. Trotzdem ist das Land für den deutschen Mittelstand hochattraktiv.
Deutsche Bank

11 Digitale Währungen im internationalen Handel

Seit Mitte des vergangenen Jahrhunderts dominiert der US-Dollar die internationale Handelsfinanzierung. Doch nun kommen Kryptowährungen ins Spiel.
Karsten Koch, Credendo

14 Finanzierungen mit afrikanischen Banken

Afrikas Finanzsysteme haben sich in den letzten 20 Jahren stetig weiterentwickelt. Sowohl kommerziellen Banken als auch Entwicklungsbanken kommt noch mehr Verantwortung zu. Sie müssen Hilfen kanalisieren und Finanzierungen für die Wirtschaft ermöglichen.
Alfred Idialu, Birgit Schultheis, Oddo BHF

17 Kurzfristige Handelsfinanzierung in Afrika

Niedrigere Rohstoffpreise und eine geringere Nachfrage haben einige afrikanische Länder in eine tiefere Rezession getrieben, insbesondere diejenigen, die stark vom Export von Metallen und Öl abhängig sind. Erleichterungen bei der Handelsfinanzierung sind gefragt.
Christian Zürcher, Mitigram

LIEFERN

19 Neue Sanktionen gegen Belarus

Im Juni 2021 hat die EU die Sanktionen gegen Belarus erheblich verschärft. Was bedeutet die Verordnung (EU) 2021/1030 des Rates vom 24. Juni 2021 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 765/2006 über restriktive Maßnahmen gegen Belarus für den Handel mit dem Land? Was ist zu beachten?
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

21 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Afrika stemmt sich der dritten Welle entgegen

Die Welt atmet auf. Mit dem Fortschritt der Impfkampagne kehrt das gesellschaftliche Leben zurück und die Nachfrage erholt sich. Weltweit waren Anfang Juli 23,5% der Menschen zumindest einmal geimpft. Doch Afrika hat bislang nur wenig Impfstoff erhalten. Nun rollt die dritte Welle der Infektionen.



Gunther Schilling
Redaktion ExportManager

redaktion@exportmanager-online.de
www.exportmanager-online.de

Die Zahlen der mit dem Covid-19-Virus Infizierten gehen in Afrika steil nach oben. In Namibia erreichte der Siebentagesdurchschnitt der täglichen Infektionen 700 je 1 Million Einwohner. In Südafrika waren es 300, so viele wie im Vereinigten Königreich. In beiden Ländern dominiert die Delta-Variante. Doch während in UK 66% der Bevölkerung bereits ihre erste Impfung erhalten haben, sind es in Südafrika nur 5,3%. In ganz Afrika sind es lediglich 2,7%.

Zwar ist Afrika, gemessen an der Gesamtzahl der Infektionen, geringer von der Covid-19-Pandemie betroffen als die anderen Kontinente. Bislang sind 5,95 Millionen Fälle erfasst, das sind etwas mehr als in Frankreich. Und die täglichen Infektionen des gesamten Kontinents liegen mit 30 je 1 Million Menschen weit unter dem Niveau der anderen Regionen. Doch die dritte Welle trifft nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF) auf eine bereits stark angespannte Gesellschaft, die erneute Beschränkungen kaum bewältigen kann.

IWF fordert internationale Unterstützung

Kristalina Georgieva spricht mit Blick auf die Infektionslage in Afrika von einer menschlichen Tragödie und einer wirtschaftlichen Katastrophe. In ihrer [Ansprache](#) auf der Jahrestagung der Afrikanischen Entwicklungsbank warnte die



Auch in Afrika hilft nur eines gegen die Corona-Pandemie: impfen, impfen, impfen.

Geschäftsführende Direktorin des IWF am 23. Juni 2021 vor einer zweigleisigen Erholung der Weltwirtschaft. Während die weltweite Wirtschaftsleistung 2021 um 6% wachse, falle Afrika mit einem Anstieg um 3,2% zurück. Im vergangenen Jahr war das afrikanische BIP allerdings nur um 1,9% gegenüber dem Vorjahr gesunken. Weltweit hatte der Rückgang 3,3% betragen.

Aus Sicht des IWF kommt es nun darauf an, die Impfkampagne in Afrika schnell voranzubringen. Ein Investitionsplan mit einem Volumen von 50 Mrd USD soll dafür sorgen, dass bis Ende 2021 40% der afrikanischen Bevölkerung geimpft sind und der Anteil bis Mitte 2022 auf 60% steigt. Aktuell haben nur 0,6% der Menschen einen vollständigen Impfschutz. Georgieva rechnete vor, dass durch diese

Investitionen die globale Wirtschaftsleistung bis 2025 um 9 Bill USD gesteigert werden könne. „Es wäre die beste öffentliche Investition unseres Lebens – und es wäre ein Wendepunkt für Afrika“, erklärte sie.

Öffentliche Haushalte müssen entlastet werden

Die Länder Afrikas südlich der Sahara müssen aus Sicht des IWF zusätzlich in die Lage versetzt werden, ihre öffentlichen Aufgaben zu finanzieren. Aktuell haben die Staatsschulden 58% des BIP erreicht und der Schuldendienst macht 20% der

Steuereinnahmen aus. Darauf hat der IWF gemeinsam mit der Weltbank reagiert und einigen Ländern Erleichterungen beim Schuldendienst gewährt. Hinzu kommt die sogenannte Debt Service Suspension Initiative (DSSI) der G20, die den Schuldendienst für bilaterale Kredite erleichtern soll.

Doch Schuldendienst erleichterungen haben auch Nachteile. So sehen Ratingagenturen darin ein Zeichen für eine geringere Kreditwürdigkeit, was die Aufnahme kommerzieller Kredite und Anleihen erschwert. Daher ist aus Sicht des IWF die Stärkung der Einnahmehasis durch Wachstum und Reformen eine wichtige

Komponente bei der Mobilisierung finanzieller Mittel. Georgieva schlägt daher eine Digitalisierung der Steuerverwaltung und der Steuererhebung sowie eine qualitative Verbesserung der öffentlichen Ausgaben vor. Schließlich sieht sie Raum für die Förderung privater Investitionen in die soziale und physische Infrastruktur. Dazu sollen seitens der internationalen Entwicklungsorganisationen in den nächsten fünf Jahren mindestens 80 Mrd USD in den privaten Sektor Afrikas investiert werden.

Wachstumsaussichten

Bereits in seiner Frühjahrsprognose vom April 2021 erwartete der IWF für die von der neuen Infektionswelle am härtesten betroffenen Länder ein unterdurchschnittliches Wachstum. In Namibia steht einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 7,2% im vergangenen Jahr nur ein Zuwachs um 2,6% im laufenden Jahr gegenüber. Für Südafrika erwartet der IWF 2021 ein Plus von 3,1% nach einem Minus von 7,0% 2020. Doch es gibt auch deutlichere Zuwächse, wie in Kenia (+7,6% nach -0,1% im Vorjahr), Côte d'Ivoire (+6,0% nach +2,3%) oder im Senegal (+5,2% nach +0,8%). Es droht noch ein weiteres Risiko für die Länder Afrikas. Der IWF warnt vor einer voreiligen Straffung der Geldpolitik in Ländern mit anziehender Konjunktur und steigenden Preisen wie den USA. Sie könnte den dringend benötigten Kapitalfluss in die Entwicklungsländer bremsen. ◀

Sieben-Punkte-Plan des IWF für Afrika

1. Lieferung von 250 Millionen Impfstoffdosen aus nationalen Vorräten direkt oder über die COVAX-Initiative in die Länder Afrikas bis September 2021
2. Beschleunigung der Impfstofflieferungen durch die Hersteller, insbesondere aus entwickelten Ländern, in denen die Nachfrage nachlässt
3. vollständige Finanzierung der Ankaufinitiative African Vaccine Acquisition Task Team (AVATT) mit 2 Mrd USD, um den Ende März 2021 mit Johnson & Johnson geschlossenen Vertrag über 400 Millionen Impfstoffdosen voll auszuschöpfen – 30% der Bevölkerung der Afrikanischen Union könnten so geimpft werden
4. Aufhebung grenzüberschreitender Exportbeschränkungen für Rohmaterialien und fertige Impfstoffe, insbesondere für die Lieferungen des Serum Institute of India an COVAX und die Belieferung der Aspen-Anlage in Südafrika
5. Finanzierung der staatlichen Gesundheitssysteme mit 2,5 Mrd USD, damit die Impfungen schnell umgesetzt werden können
6. Zuschüsse zur Beschaffung von Hilfsmitteln wie Therapeutika, Sauerstoff und persönlicher Schutzausrüstung
7. finanzielle Unterstützung durch die internationale Gemeinschaft in Form von Zuschüssen und Darlehen mit günstigen Konditionen

Quelle: [IWF](#)

Investitionen für Afrika

Zwei Jahre nach dem Start des Entwicklungsinvestitionsfonds (EIF) der Bundesregierung haben Politik und Förderer Bilanz gezogen. In einer Veranstaltung des [DIHK](#) wurden nachhaltige Investitionen in Afrika propagiert. DIHK-Außenwirtschaftschef Dr. Volker Treier dankte den Akteuren für das gute Zusammenwirken bei der Umsetzung des auf Afrika ausgerichteten Instruments.

Dr. Norbert Barthle, Staatssekretär im BMZ, wies darauf hin, dass Afrika 2020 seine erste Rezession seit 25 Jahren erlebt habe. Die über den EIF initiierten privaten Investitionen seien gerade jetzt wichtig. Und sie träfen auf ein großes Marktpotenzial. Der EIF bestehe aus drei Säulen: Über „Africa Connect“ vergebte der Bund Kredite an Unternehmen, die nachhaltige Investitionen in Afrika planten. „Africa Grow“ bündele Fonds und stelle darüber Kapital für afrikanische Start-ups zur Verfügung. Als dritte Säule liefere das „Wirtschaftsnetzwerk Afrika“ Unternehmen die notwendigen Informationen für eine objektive Risikoeinschätzung der Länder Afrikas, ergänzte Ulrich Nussbaum, Staatssekretär im BMWi.

Kleineren Unternehmen fehlten oft die Ressourcen, um neue Märkte anzugehen, sagte Klaus Hesper, Abteilungsleiter Deutsche Wirtschaft der DEG. Die afrikanischen Märkte seien nicht so entwickelt, dass europäische Unternehmen dort ohne Weiteres aktiv werden könnten. Daher sei eine Begleitung und die Übernahme von Risiken entscheidend. Staatliche Unterstützung wie im Programm „Africa Connect“ sei dauerhaft notwendig.

Südafrika erholt sich mit Rückschlägen

Das Coronavirus hat Südafrika fest im Griff. Das Land weist Anfang Juli mit mehr als 2 Millionen die höchste Infektionszahl auf dem afrikanischen Kontinent auf. Und die Fallzahlen steigen aktuell wieder in einer dritten Welle.



Gunther Schilling
Redaktion ExportManager

redaktion@exportmanager-
online.de
www.exportmanager-
online.de

Die südafrikanische Regierung hat angesichts der zunehmenden Infektionsgefahr die zweithöchste Alarmstufe ausgerufen und die Beschränkungen verschärft. Zusammenkünfte und Restaurantbesuche sind untersagt, es gilt ein Verkaufsverbot für Alkohol und eine nächtliche Ausgangssperre. Das trifft erneut den Dienstleistungssektor, insbesondere das Gastgewerbe. Dagegen konnte sich die Industrie im ersten Halbjahr deutlich erholen.

Wirtschaftsleistung deutlich verringert

Die Corona-Krise schlägt sich vor allem im privaten Konsum und den Investitionen nieder. Industrie, Bau, Transport und Gastgewerbe litten im vergangenen Jahr stark unter den Einschränkungen. 2020 sank das reale BIP um 7,0% gegenüber dem Vorjahr. Für das erste Quartal 2021 meldet das Statistikamt einen Rückgang um 3,2% zum Vorjahr. Vor allem die Investitionen gaben weiter nach (-13,0%), die Waren- und Dienstleistungsexporte sanken preisbereinigt um 3,7% und die Importe um 2,7%. Für den Privatkonsum wurde ein Minus von 0,9% ermittelt.

In den einzelnen Sektoren war das Bild im ersten Quartal 2021 gemischt: Der Bausektor schrumpfte um 17,5%, Transport, Lagerung und Kommunikation um 11,5%, Finanzdienstleistungen um 5,3%, Handel und Gastgewerbe um 3,8%. In

der verarbeitenden Industrie betrug der Rückgang noch 1,1%. Landwirtschaft (+7,5%) und Bergbau (+3,5%) konnten dagegen gegenüber dem ersten Quartal 2020 zulegen. Im zweiten Quartal dürften deutliche Zuwächse gegenüber dem reduzierten Vergleichsniveau erzielt worden sein. Im Gesamtjahr dürfte die Wirtschaft nach der aktuellen Prognose des Internationalen Währungsfonds um 3,1% wachsen.

Ausländische Investitionen deutlich gesunken

Einen bedeutenden Schub erhält die südafrikanische Wirtschaft von der Fahrzeug-

produktion und den Investitionen ausländischer Hersteller. Auch einige deutsche Hersteller sind vor Ort aktiv und exportieren die hergestellten Fahrzeuge zumeist. Weitere Projekte wurden u.a. im Infrastrukturbereich umgesetzt. Die Investitionen stammen aus China, dem arabischen Raum und Europa. 2020 verbuchte Südafrika laut UNCTAD allerdings einen Rückgang der Direktinvestitionen auf 3,1 Mrd USD, das waren 39% weniger als im Vorjahr. Neben der Pandemie belasten auch die anhaltende Korruption und die geplante Landreform das Investitionsklima.

Grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen in Südafrika gingen laut



Entscheidend wird sein, dass Südafrika bei der Pandemiebekämpfung nachhaltig vorankommt.

UNCTAD deutlich zurück (um 52% auf 2,2 Mrd USD), machten aber immer noch einen großen Teil der gesamten Zuflüsse aus. Die größte Investition, die 2020 realisiert wurde, war die Übernahme von Pioneer Foods durch PepsiCo, nachdem das südafrikanische Wettbewerbsgericht den Deal genehmigt hatte. Die Übernahme, die 2019 angekündigt wurde, hat einen Wert von 1,7 Mrd USD, der über mehrere Jahre ausgezahlt werden soll.

Deutsche Exporte verdoppeln sich

Die Eintrübung der Konjunktur und die Auswirkungen der Pandemie haben auch den deutschen Handel mit Südafrika stark beeinträchtigt. Für das Jahr 2020 wurde ein Rückgang der deutschen Exporte nach Südafrika um 29,0% ermittelt. Im ersten Quartal 2021 setzte sich die Verringerung der Lieferungen fort, die deutschen Exporte sanken um 4,5%. Im April 2021 stiegen sie dagegen um 107,2% und der Aufschwung setzte sich im Mai mit einem Zuwachs von 88,7% fort. In den ersten fünf Monaten 2021 lag das Plus bei 18,4%.

Deutschland liefert vor allem Kraftfahrzeuge nach Südafrika. Ihr Anteil lag in den ersten vier Monaten 2021 bei 22,8%, gefolgt von Maschinen (19,7%) und Elektrotechnik (10,1%). Auf anorganische chemische Erzeugnisse entfielen 8,2%. Dort wurde ein starker Zuwachs von

60,1% erzielt. Bei Kraftfahrzeugen betrug das Plus 11,0% und Maschinen legten noch 3,2% gegenüber den ersten vier Monaten 2020 zu. Lediglich bei elektrotechnischen Erzeugnissen ergab sich unter den führenden Exportwaren ein Minus von 4,0%.

Importe nehmen teils kräftig zu

Auf der Importseite war die Entwicklung weniger drastisch. 2020 gingen die deutschen Importe aus Südafrika um 11,3% zurück. Bereits im ersten Quartal 2021 stiegen die Bezüge aus Südafrika um 27,5% an. Im April 2021 erhöhten sie sich sogar um 86,1% zum Vorjahr und für Mai wurde ein Zuwachs von 243,1% gemeldet. Für die ersten fünf Monate 2021 bedeutet dies ein Plus von 59,1%.

Schwergewichte unter den Importen waren in den ersten vier Monaten 2021 Erze, Schlacken und Aschen mit einem Anteil von 30,0% sowie Perlen, Edelsteine und Edelmetalle mit 29,5%. Die Zuwachsraten dieser Warengruppen waren mit 137,8% bzw. 136,3% gegenüber den ersten vier Monaten 2020 zudem außerordentlich hoch. Die Einfuhr von Kraftfahrzeugen und Landfahrzeugen hatte einen Anteil von 19,0%, ging jedoch um 24,9% zurück. Maschinen hatten einen Anteil von 10,9%, ihr Import erhöhte sich um 50,4%. ◀

Anzeige

TraFinScout
— Digital Export Financing



**Wir feiern
1 Jahr TraFinScout –
die Exportwirtschaft
feiert 1 Jahr neuer
Möglichkeiten in der
Exportfinanzierung.
Feiern Sie bald mit?**

Exportfinanzierungen ab 250.000 Euro

- > Schnell, einfach, digital
- > Bestellerkredit + Forfaitierung
- > das einzige umfassende Angebot für Small Tickets

Immer mit der Beratung und Unterstützung, die Sie brauchen. Von der ersten Kalkulation für Ihren Kunden über den Deckungsantrag bis zur Auszahlung.

Portal mit vielen cleveren Tools, die Ihnen die Exportfinanzierung erleichtern. Testen Sie uns.

www.trafinscout.com

TraFinScout GmbH | Kapellenstraße 47 | 65830 Kriftel | Telefon +49 (0)69 153 25 93 41 | E-Mail info@trafinscout.com

Afrika setzt nach der Pandemie auf Investitionen

Die Zahlen sind ernüchternd: Die Ankündigungen neuer Projekte durch ausländische Investoren in Afrika sind 2020 um fast zwei Drittel zurückgegangen. Jetzt braucht es nach Ansicht zweier Autoren Reformbereitschaft und massive Investitionen in die Infrastruktur, um Privatinvestitionen anzuziehen.



Gunther Schilling
Redaktion ExportManager

redaktion@exportmanager-online.de
www.exportmanager-online.de

Der Ausbruch der Covid-19-Pandemie hat Afrika bisher wesentlich weniger hart getroffen als Europa, Amerika und Südasien. Insgesamt kommt der Kontinent auf 5,95 Millionen Fälle. Das sind knapp 100.000 mehr als in Frankreich. In Südafrika wurden 2,2 Millionen Infektionen registriert, in Marokko rund 500.000, in Ägypten und Äthiopien weniger als 300.000. Die Zahl der Todesfälle in Verbindung mit Covid-19 wird für Afrika mit 150.000 angegeben, das sind etwas mehr als in Italien oder Russland.

Wirtschaftlicher Stillstand bremst Projekte

Doch die wirtschaftlichen Folgen sind einschneidend. Zwar sank die Wirtschaftsleistung nach Angaben der UNCTAD 2020 nur um 3,5% und 2021 dürfte sie wieder um 3,6% zunehmen. Doch der Handel brach 2020 um 10,4% ein und die ausländischen Direktinvestitionen um 15,6%. Damit waren vor allem die zukunftsweisenden Nachfragekomponenten betroffen. Der Rückgang der ausländischen Direktinvestitionen in Afrika war zudem höher als im Durchschnitt der Entwicklungsländer und betraf ein ohnehin schon geringes Investitionsniveau. Afrika erhält nur 4% der weltweiten Direktinvestitionen. Die Ankündigung von Projekten „auf der grünen Wiese“ fiel 2020 um 62% auf 29 Mrd USD. Die internationale Projektfinanzierung, die besonders für große Infrastrukturprojekte relevant ist, brach um 74% auf 32 Mrd USD ein.

Erholung setzt mit Verzögerung ein

Für 2021 bestehen weiterhin erhebliche Abwärtsrisiken für ausländische Investitionen in Afrika, da die Impfkampagne aus Mangel an Impfstoff nur langsam vorangeht und neue Mutationen die Zahl der Infektionen schnell erhöhen könnten. Die UNCTAD geht davon aus, dass die ausländischen Direktinvestitionen in Afrika im Jahr 2021 nur geringfügig steigen werden. Doch die Erholung der Weltwirtschaft dürfte zumindest die Nachfrage nach Rohstoffen erhöhen. Afrika hat nach Ansicht der UNCTAD durchaus Chancen auf eine stärkere Belebung der Investitionstätigkeit durch die Umstrukturierung der globalen Wertschöpfungsketten, die Genehmigung von Schlüsselprojekten und nachhaltige Investitionen im Zuge des Aufbaus der Freihandelszone AfCFTA (African Continental Free Trade Area) in den kommenden Jahren.

Afrika steht auf der Agenda

Mit der Veröffentlichung des Buches „Afrika first! Die Agenda für unsere gemeinsame Zukunft“ haben die Autoren Martin Schoeller und Daniel Schönwitz 2020 eine Bestandsaufnahme der Ausgangssituation in Afrika vorgelegt und leiten daraus zugleich eine Sammlung von Thesen und eine Agenda ab. Der für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung zuständige Bundesminister Gerd Müller bringt die aktuelle Lage in

Afrika auf den Punkt: „Die wirtschaftlichen Auswirkungen drohen langjährige Entwicklungserfolge zunichtezumachen“, schreibt er im Vorwort. Seine Schwerpunktsetzung auf die Reformstaaten in Afrika bezeichnet Martin Schoeller, bayerischer Familienunternehmer, in seinem Vorwort als großen Fortschritt, der allerdings noch nicht reiche. Notwendig sei die entschlossene Unterstützung der Reformstaaten bei Investitionen in die Infrastruktur.

Die Argumentation der Autoren folgt bekannten Orientierungspunkten: Afrikas Armut sei beschämend und zugleich Ausgangspunkt für große Absatzchancen. Die Bevölkerung des Kontinents werde in den kommenden 15 Jahren von 1,3 auf 4 Milliarden Menschen wachsen. Marktwirtschaftliche Reformen müssten mit



Das Buchcover von „Afrika First“

Investitionen in die Infrastruktur unterstützt und von Maßnahmen zur Verringerung des Bevölkerungswachstum sowie steigenden Löhnen begleitet werden. Man dürfe das Feld nicht China überlassen, das sozialen Aspekten nicht so viel Beachtung schenke wie Europa mit seinem Wirtschaftsmodell.

Ein Schlüssel zu höheren Löhnen und damit zu wachsendem Konsum in den Ländern Afrikas ist nach Ansicht von Schoeller und Schönwitz eine moderne Infrastruktur. Dazu gehören Verkehrswege, Energie- und Wasserversorgung, Kommunikationsnetze (Entsorgung und Recycling sollten hinzukommen). Europa hätte dabei die Rolle des Finanzvermittlers. Mit Garantien für privat platzierte Anleihen könnte Kapital mobilisiert werden, ohne (zunächst) selbst Geld in die Hand nehmen zu müssen.

Allerdings ist dieser Ansatz nicht neu, sondern wird bereits von zahlreichen Entwicklungsbanken verfolgt. Die europäischen Angebote sind zwar hinsichtlich der Konditionen gegenüber den chinesischen Krediten zumeist attraktiver. Doch vor allem die Prüfungen der entwicklungspolitischen Relevanz sowie der sozial- und umweltpolitischen Unbedenklichkeit sind für einige Projekte herausfordernder als bei chinesischen Anbietern. Chinesische Kredite und Garantien sind dagegen oft nur durch politisches Wohlverhalten und strategische Sicherheitsleistungen zu erhalten.

Abhängigkeit vermeiden

Diese Konstellation ist nicht auf Afrika beschränkt. Im Rahmen seiner „Belt & Road Initiative“ hat China vor allem in Asien und Europa bereits einige Infrastrukturprojekte vorangetrieben. Die beteiligten Länder sind nun gegenüber China hochverschuldet und können die notwendige Rentabilität der Projekte nur schwer erreichen.

Die Autoren schlagen daher vor, eine europäische Seidenstraße zu bauen: die Gewürzroute 2.0. „Wir möchten mit diesem Buch deutlich machen, dass mehr finanziert werden muss, dass wir uns das leisten können und dass wir die Unterstützung mit den Standards der sozialen Marktwirtschaft verbinden müssen, um die extreme Armut zu überwinden“, schreiben Schoeller und Schönwitz in der Einleitung.

Die soziale Marktwirtschaft muss nach Ansicht der Autoren zum „Kernbaustein unserer Handels- und Entwicklungsbeziehungen mit Afrika“ gemacht werden. Das umfasse vertiefte Entwicklungspartnerschaften und fairen Handel, den Kampf gegen Korruption mit technischen Innovationen und schließlich: den Abbau von Vorurteilen.

Martin Schoeller, Daniel Schönwitz: Afrika first! Die Agenda für unsere gemeinsame Zukunft. Berg & Feierabend, 2020, 22 EUR, ISBN 978-3-948272-08-1

Anzeige

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



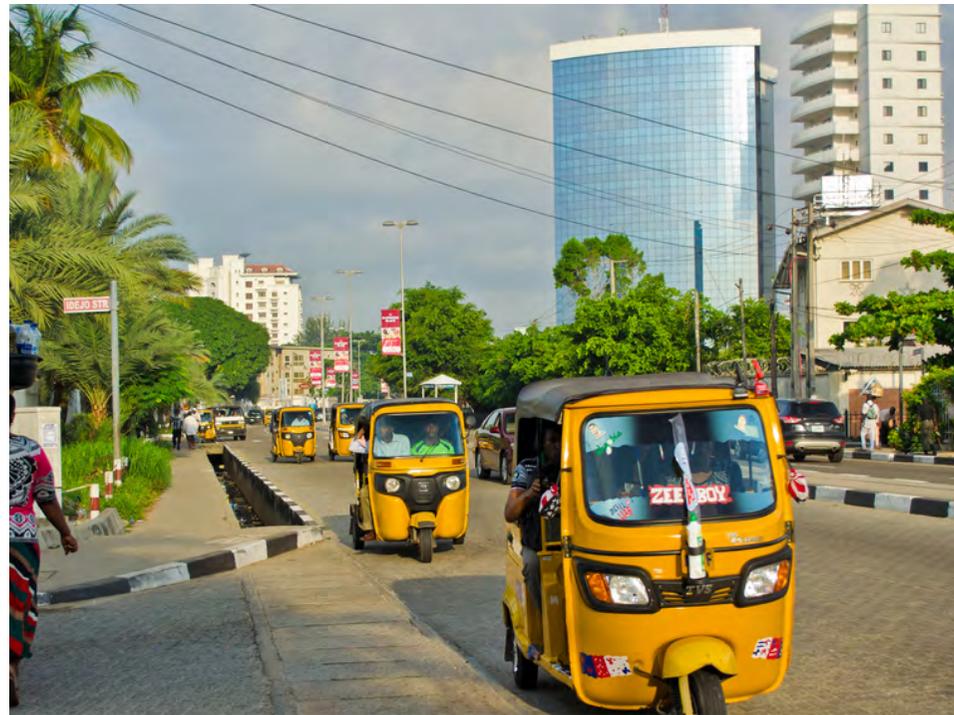
MOST IMPROVED EXPORT FINANCE BANK

Ausgezeichnet für besondere Leistungen.
Unsere Absicherung Ihrer Exportgeschäfte.

 **DZ BANK**
Die Initiativbank

Nigeria: viel mehr als Öl

Covid-19 hat das größte Land Afrikas an seiner empfindlichsten Stelle getroffen, nämlich beim Öl. Trotzdem ist das Land für den deutschen Mittelstand hochattraktiv. Die Europäer drohen allerdings im Wettlauf um einen riesigen Markt zurückzufallen.



Das Vorankommen ist beschwerlich, aber das Internet in Lagos ist besser als in den meisten deutschen Regionen.

Das bevölkerungsreichste Land Afrikas mit der größten Volkswirtschaft des Kontinents ist eine Verheißung für den deutschen Mittelstand. Allerdings ist Nigerias Ruf bei hiesigen Unternehmen nicht der beste: „Boko Haram“ oder „Nigeria Connection“ dürften vielen als Erstes einfallen. Und tatsächlich sind Terror, Korruption und Betrug ein Teil von Nigeria. Doch da ist auch eine andere Seite: eine hochmotivierte, immer besser ausgebildete und sehr junge Bevölkerung, die neuen Technologien aufgeschlossen gegenübersteht. Die großen amerikanischen Tech-Konzerne haben

hier längst einen regionalen Hub aufgebaut, das Mobiltelefon funktioniert als Bank in allen Lebenslagen und die Internetanbindung ist in Lagos besser als in den meisten Regionen Deutschlands.

Corona schrumpft die Erdöleinnahmen

Neue Arbeitsplätze zu schaffen ist derzeit schwer, denn Nigeria steckt in der Krise. Mit nicht einmal 1.000 Infektionen am Tag und weniger als 2.000 Toten bei knapp 200 Millionen Einwohnern steht Nigeria

nach offiziellen Zahlen zwar erheblich besser da als alle europäischen Länder. Auch wenn kaum getestet wird, so ist doch sicher: Im täglichen Leben ist die Krankheit wenig präsent, die vorwiegend junge Bevölkerung ist bislang kaum betroffen.

„Nigeria hängt zu über 90% seiner Exporteinnahmen am Erdöl, der Sektor steht für ein Drittel des BIP und über die Hälfte der staatlichen Einnahmen auf Bundesebene.“

Doch das ist nur die medizinische Seite der Pandemie. Die wirtschaftliche hat Nigeria voll erwischt. Das liegt nicht in erster Linie an der Schließung von Geschäften. Zwar erlebte auch Nigeria im April 2020 einen kompletten Lockdown, der aber rasch wieder aufgehoben wurde. Die Corona-Keule kam aus einer ganz anderen Richtung: Nigeria hängt zu über 90% seiner Exporteinnahmen am Erdöl, der Sektor steht für ein Drittel des BIP und über die Hälfte der staatlichen Einnahmen auf Bundesebene. Durch Corona fiel der Ölpreis und die Absatzmenge verringerte sich drastisch. Die Kombination hatte dramatische Auswirkungen: Inflation von mehr als 15%, Währungsabwertung von etwa 25% im Jahr 2020, ein quantitativ noch nicht abzuschätzender Konjunkturunbruch und eine Verstärkung sozialer Unruhen, die zum Teil gewaltsam niedergeschlagen wurden.

Der Beitrag erschien erstmals im Magazin „results. FinanzWissen für Unternehmen“, Ausgabe 03/2021.

Autor: Bastian Frien

Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den Link finden Sie [HIER](#)

Auch wenn der Ölpreis mittlerweile wieder angezogen hat: „Ich gehe davon aus, dass Nigeria in seiner wirtschaftlichen Entwicklung fünf oder sechs Jahre zurückgeworfen wurde“, sagt Andreas Voss, der seit 2015 die nigerianische Repräsentanz der Deutschen Bank leitet und zusätzlich das Trade Finance für die Region Subsahara verantwortet. Schon bei seinem Amtsantritt hatte ein Verfall der Commodity-Preise Nigeria in eine mehrjährige Krise gestürzt.

„Trotz vieler Schwierigkeiten haben deutsche Unternehmen in den vergangenen Jahren in Nigeria gute Erfahrungen gemacht. Einige Hundert sind im Land aktiv, darunter größere Mittelständler wie Alfred Kärcher, Claas, Hansgrohe, Putzmeister, Schüco oder Stihl.“

Der deutsche Mittelstand macht gutes Geschäft ...

Trotz vieler Schwierigkeiten haben deutsche Unternehmen in den vergangenen Jahren in Nigeria durchaus gute Erfahrungen gemacht. Einige Hundert sind im Land aktiv, darunter größere Mittelständler wie Alfred Kärcher, Claas, Hansgrohe, Putzmeister, Schüco oder Stihl. Die meisten haben über die Jahre hinweg ordentliches Geld verdient. Alle plagen sich allerdings mit einem großen Problem: den

umfassenden Devisen- und Importbeschränkungen.

Nach Angaben der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI) beschränkt die nigerianische Zentralbank seit 2015 die Vergabe von Devisen für Importe bestimmter Waren wie Nahrungsmittel, Baumaterialien, Kosmetika, Haushaltswaren, Textilien, Möbel und Düngemittel, um deren lokale Fertigung zu fördern. Für rund 40 Produktgruppen wird keine Fremdwährung zum offiziellen Kurs zugeteilt, weshalb Importeure die für die Zahlungsabwicklung notwendigen Devisen auf Parallelmärkten besorgen müssen. Seit August 2020 muss der nigerianische Importeur seine Waren außerdem direkt vom Hersteller beziehen, um Devisen zu erhalten.

Viele Geschäfte mit Nigeria werden durch diese Regelungen verhindert. Aber auch wenn ein Deal zustande kommt, warten weitere Probleme: „Trapped Cash“ treibt derzeit viele Treasurer weltweit um. Auch Nigeria wacht darüber, das Geld im Land zu halten. Es gibt jedoch innovative Lösungen von regionalen Fintechs, die einen raschen und legalen Transfer von Geld nach Deutschland ermöglichen.

... aber er bleibt daheim

Bei allen Schwierigkeiten: Nigeria bietet enormes Potenzial für den deutschen Mittelstand, und zwar nicht nur als Absatz-

markt, sondern auch als Zuliefermarkt für Dienstleistungen. Die gute IT-Infrastruktur, zahlreiche gut ausgebildete und erfolgshungrige junge Menschen sowie das relativ niedrige Lohnniveau liefern hervorragende Voraussetzungen. Viele europäische Unternehmen haben in der Pandemie gelernt, dass virtuelle Zusammenarbeit funktioniert und der Lieferant nicht unbedingt im nächsten Ort ansässig sein muss.

„Neben China haben vor allem Indien und einige Staaten aus dem Mittleren Osten den westafrikanischen Markt fest in den Blick genommen.“

Die Anbahnung einer Geschäftsbeziehung funktioniert allerdings nur vor Ort. Aktuell ist von den deutschen Unternehmen und ihren europäischen Pendants in Nigeria aber kaum etwas zu sehen. Durch die Reisebeschränkungen kommen derzeit kaum Geschäftsreisende aus Europa. Das könnte nach hinten losgehen, weil andere Regionen Nigeria längst entdeckt haben und weniger Berührungsängste zeigen. Neben China haben vor allem Indien und einige Staaten aus dem Mittleren Osten den westafrikanischen Markt fest in den Blick genommen. „Wir dürfen nicht glauben, dass wir in ein paar Jahren einfach wiederkommen und dort weitermachen können, wo wir aufgehört haben“, warnt Banker Voss. „Die Märkte in Subsahara entwickeln und verändern sich schnell.“

EU legt Strategie zur Finanzierung nachhaltigen Wirtschaftens vor

Die Europäische Kommission hat am 6. Juli 2021 ein Maßnahmenpaket verabschiedet, das die Finanzierung des Übergangs zu einer nachhaltigen Wirtschaft erleichtern soll. Investoren sollen ihre Investitionen auf nachhaltigere Technologien und Unternehmen ausrichten. Die Maßnahmen sollen dazu beitragen, die Klima- und Umweltziele der EU zu erreichen. Damit will die EU zu einem weltweiten Vorreiter bei der Festlegung von Standards für nachhaltige Finanzen werden.

Die neue Strategie für nachhaltige Finanzen beinhaltet mehrere Initiativen, die den Klimawandel und andere ökologische Herausforderungen angehen und gleichzeitig die Investitionen – auch von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) – in eine nachhaltige Wirtschaft erhöhen sollen. Der Vorschlag für einen europäischen Standard für grüne Anleihen setzt einen freiwilligen Standard für Anleihen zur Finanzierung nachhaltiger Investitionen. Außerdem hat die Kommission einen delegierten Rechtsakt über die Informationen angenommen, die Finanz- und Nichtfinanzunternehmen auf der Grundlage von Artikel 8 der EU-Taxonomie über den Grad der Nachhaltigkeit ihrer Tätigkeiten offenlegen müssen.

Ausführliche Informationen finden sich [HIER](#) auf der Website der Europäischen Kommission. Der „ExportManager“ hatte dazu in Ausgabe 4/2021 einen [Beitrag](#) veröffentlicht.

Digitale Währungen im internationalen Handel

Seit Mitte des vergangenen Jahrhunderts dominiert der US-Dollar die internationale Handelsfinanzierung. Weder Euro noch Yen noch Yuan konnten die Vormacht der wichtigsten Reservewährung gefährden. Doch nun kommen Kryptowährungen ins Spiel.



Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

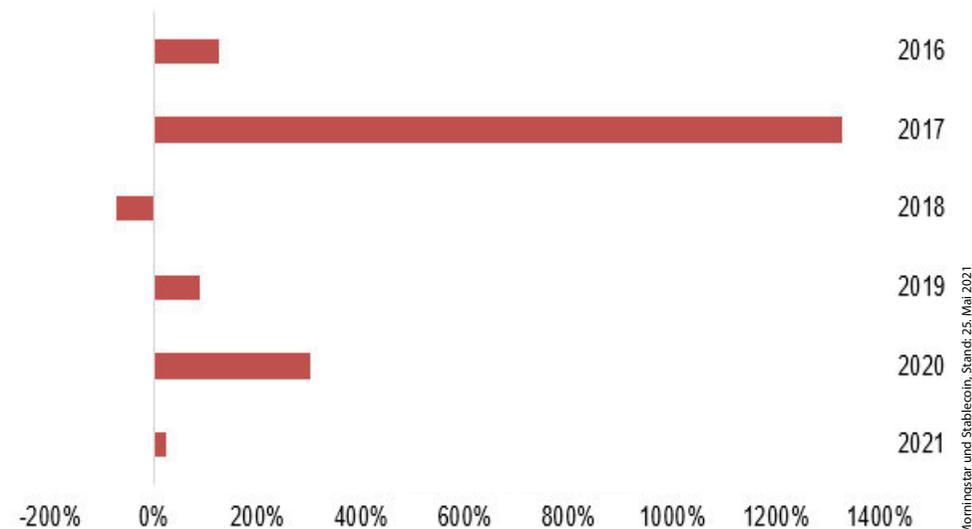
k.koch@credendo.com
www.credendo.com

Das Thema digitale Währungen war im vergangenen Jahr allgegenwärtig, insbesondere angesichts des raschen Rückgangs von Bargeldgeschäften durch die Covid-19-Pandemie. Auch wenn diese schließlich nachlässt, wird sich dieser Trend voraussichtlich fortsetzen. Digitale Währungen sind damit als potenzielles alternatives Zahlungsmittel in die öffentliche Wahrnehmung gerückt, allerdings liegt die Einführung der ersten digitalen Währung – die der Kryptowährung Bitcoin im Jahr 2009 – bereits über zehn Jahre zurück und Tausende andere digitale Währungen in Form von Kryptowährungen sind seither auf den Bitcoin gefolgt.

Länder und Unternehmen führen digitale Währungen ein

Interessanterweise wurden Kryptowährungen vorrangig von Privatunternehmen, nicht aber von Staaten entwickelt. Bis heute ist Venezuela der einzige Staat, der mit der Emission des Petro im Jahr 2018 eine eigene Kryptowährung eingeführt hat, wenngleich weitere Länder sich intensiv mit dem Thema digitale Währungen befassen. 2019 erwogen etwa 80% der Zentralbanken weltweit die Emission einer eigenen Digitalwährung, allerdings nicht in Form einer Kryptowährung, sondern vielmehr als digitales Zentralbankgeld (Central Bank Digital Currency, CBDC). Ein bedeutendes Beispiel ist die Europäische Zentralbank, die ihre digitale Währung 2025 einführen möchte.

Jährliche Schwankung des Bitcoins gegenüber dem US-Dollar



©Morningstar und Stablecoin, Stand: 25. Mai 2021

Bitcoin versus Greenback: Zwischen realen und virtuellen Währungen scheiden sich die Geister.

Etwa die Hälfte der Zentralbanken hat die Konzeptphase bereits hinter sich gelassen und konkrete Tests und Pilotprojekte angestoßen. China möchte im Februar 2022 – dem Jahr, in dem das Land Gastgeber der Olympischen Winterspiele ist – eine staatliche Digitalwährung namens E-Yuan einführen. Die Bahamas sind seit der Einführung der digitalen Währung Sand Dollar Ende 2020 eines der am weitesten entwickelten Länder in diesem Bereich. Die Frage ist nun: Was genau sind digitale Währungen und bilden sie künftig ein neues Zahlungsmittel für den internationalen Handel?

Nicht alle digitale Währungen sind gleich

Es gibt zahlreiche Formen und Unterformen digitaler Währungen. Hier möchten wir uns auf die Hauptunterschiede zwischen Kryptowährungen und CBDC konzentrieren. Eine Kryptowährung ist eine Währung, die nicht von einer Zentralbank oder einer anderen staatlichen Institution, die ihren Wert sicherstellt, gestützt wird. Hierin liegt ein bedeutender Unterschied zur CBDC, die das digitale Gegenstück zu Bargeld ist und ebenso wie Bargeld eine Form von Schulden gegenüber der Zentralbank darstellt. Folglich beruht die

Akzeptanz von Kryptowährungen ausschließlich auf dem Vertrauen der Nutzer in die Technik und – sofern sie angebunden sind – in das private Unternehmen, das die Anbindung sicherstellt. Im Gegensatz zur CBDC richtet sich dieses Vertrauen nicht nach dem Vertrauen in eine Zentralbank.

Wie gelingt es also einer Kryptowährung, Vertrauen zwischen Nutzern herzustellen? Kryptowährungen benötigen die Distributed-Ledger-Technologie, wie z.B. eine Blockchain für die Erstellung eines Ledgers (im Grunde eine geteilte Datenbank), der in einem Netzwerk verwaltet wird. Um zu gewährleisten, dass die gleiche Kryptowährung nicht doppelt ausgegeben wird, verifiziert und validiert jedes Mitglied des Netzwerks die Transaktionen mithilfe von Verfahren aus der Computertechnik und Kryptografie. Wenn unter den Mitgliedern des Netzwerks ein dezentraler Konsens besteht, wird die Transaktion dem Ledger hinzugefügt, in dem eine vollständige Historie der Transaktionen verzeichnet ist.

Im Gegensatz zur CBDC können Kryptowährungen also nicht von einer Zentralbank oder staatlichen Institution beeinflusst werden, sie sind aber auch nicht als Schulden gegenüber einer staatlichen Institution zu sehen. Gleichzeitig bestehen sowohl von Kryptowährungen als auch von CBDCs zahlreiche potenzielle Unterformen. So kann es bei CBDCs Unterschiede hinsichtlich der zugrunde

liegenden Technik (z.B. Verwendung einer Blockchain) und ihres Zwecks geben (ein „sicherer Hafen“ im Falle einer Bankenkrise, ein geldpolitisches Instrument usw.). Kryptowährungen können sich verschiedener Techniken bedienen und haben unterschiedliche beabsichtigte Verwendungszwecke (z.B. Tauschmittel, Spekulationsmöglichkeit, Schutz gegen Inflation usw.).

Warum untersuchen Zentralbanken die Nutzung von CBDCs anstelle von Kryptowährungen?

2018 vereinbarten Russland und Iran für ihre wechselseitigen Handelsbeziehungen die Verwendung von Kryptowährungen, da diese eine Möglichkeit bieten, die US-Sanktionen zu umgehen. Da nahezu alle in US-Dollar abgewickelten Transaktionen über die USA laufen, können Transaktionen mit Einrichtungen, gegen die von US-Behörden Sanktionen verhängt wurden, blockiert oder abgewiesen werden, auch bei Verträgen, die ausschließlich Russland und Iran betreffen. Im Gegensatz zur Verwendung anderer Währungen wird darüber hinaus beim Transfer von Kryptowährungen das weltweit größte Nachrichtensystem für elektronische Zahlungen Swift umgangen; Swift arbeitete in der Vergangenheit mit den USA zusammen, um die Wirksamkeit von Sanktionen zu stärken. Vor Kurzem sind auch namhafte Unternehmen, darunter große Zahlungsdienstleister (Visa und

Mastercard) und Paypal, dazu übergegangen, mit Kryptowährungen verbundene Produkte zu akzeptieren oder anzubieten.

Die Einführung von neuen CBDCs mag daher unnötig erscheinen, doch verschiedene Faktoren sprechen dafür, dass digitales Zentralbankgeld größere Chancen hat, sich als tatsächliches Zahlungsmittel durchzusetzen:

- Erstens ist die gesamte Marktkapitalisierung, ungeachtet des jüngsten Interesses an Kryptowährungen, nach wie vor geringer als bei großen Unternehmen und gemessen an der Größe der globalen Kapitalmärkte vergleichsweise niedrig. Außerdem wird die Verwendung von Kryptowährungen als Tauschmittel durch die recht geringe Zahlungsakzeptanz erschwert.
- Zweitens gibt es weiterhin zahlreiche Probleme in Verbindung mit der Akzeptanz von Kryptowährungen als Zahlungsmittel, wie z.B. Kundenschutz (Datenschutz und Sicherheit), Einhaltung der Gesetze und Vorschriften der jeweiligen Länder (etwa in Bezug auf Steuern) sowie Missbrauch für Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (infolge der Pseudoanonymität vieler Kryptowährungen). Diese Problematik hat in einigen Ländern sogar zu einem Verbot von Kryptowährungen geführt.

- Drittens ist die Verwendung von Kryptowährungen in großen Mengen nicht effizient, da sie bedingt durch die zugrunde liegende Blockchain-Technik relativ langsam sind und eine hohe Rechenleistung erfordern. Dies führt außerdem zu einem extrem hohen Energieverbrauch; verschiedenen Schätzungen zufolge verbraucht das gesamte Bitcoin-Netzwerk in einem Jahr mehr Energie als Länder wie Schweden oder Ukraine.

Die wahrscheinlich größte Herausforderung liegt allerdings in der Volatilität der Kryptowährungen selbst. Sie werden derzeit nur in geringem Maße gehandelt und sind wenig liquide, was zu erheblichen Wertschwankungen führt; das macht sie interessant für Spekulanten, weniger jedoch für den Handel. Die Grafik zeigt die jährliche Schwankung des Bitcoins gegenüber dem US-Dollar (letztes Update: 25. Mai 2021).

Da die jährlichen Schwankungen erheblich sind, kann die Währung innerhalb eines Monats 50% an Wert gewinnen oder verlieren. Gleichzeitig befinden sich Kryptowährungen in einem kontinuierlichen Innovationsprozess: So sollen sogenannte Stablecoins die extremen Wertschwankungen beheben, indem sie an reale Vermögenswerte wie gesetzliche Zahlungsmittel oder Gold gebunden werden. Da Kryptowährungen sich zur Lösung dieser Probleme ständig weiterentwickeln, liegt es im Interesse von Regierungen, staatlich abgesicherte digitale Währungen einzu-

führen, um der Gefahr entgegenzuwirken, dass gesetzliche Zahlungsmittel von privaten Kryptowährungen ersetzt werden.

Mit CBDCs würde die von der Abhängigkeit von rein privaten Zahlungssystemen ausgehende Gefahr für die finanzielle Stabilität zurückgehen und darüber hinaus könnten CBDCs, so zumindest die Theorie, den Zentralbanken einen größeren Einfluss auf die Geldpolitik ermöglichen. Momentan erhöht eine Zentralbank den Zinssatz in der Hoffnung, dass die Kreditverfügbarkeit der Banken zurückgeht und sich dies wiederum auf die Realwirtschaft auswirkt. Je nach Form, die von der Zentralbank gewählt wird, könnte eine CBDC die Realwirtschaft direkt beeinflussen, etwa mit negativen Zinsen auf den Konten der Zentralbank. Eine Regierung könnte sogar das Handeln ihrer Bürger beeinflussen, indem positives Verhalten mit einem sofortigen Zuwachs an Digitalwährung belohnt wird, während unerwünschtes Verhalten zu einer umgehenden Reduzierung führt.

CBDCs als Zahlungsmittel im internationalen Handel?

Viele der aktuellen CBDC-Projekte und -Pilotversuche richten sich vornehmlich auf den Heimatmarkt. In erster Linie wird jede CBDC für inländische Nutzer und das inländische Zahlungssystem entwickelt; so ist die kürzlich eingeführte bahamaische digitale Währung Sand Dollar aus-

schließlich lokal verwendbar. Unterschiedliche rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen und Zahlungssysteme bilden für grenzüberschreitende Zahlungsvorgänge mit CBDCs erhebliche Hindernisse. Würden CBDCs auch für internationale Transfers verwendet werden, könnten diese dank der zugrunde liegenden Technik schneller, preiswerter und (für Personen mit eingeschränktem Zugang zu Finanzinstituten) integrativer als der heutige grenzüberschreitende Zahlungsverkehr sein.

Ein solcher Schritt erfordert allerdings weitgehende Überlegungen hinsichtlich des sicheren Funktionierens des internationalen Währungs- und Finanzsystems. So könnte die CBDC eines Staates die Geldpolitik und finanzielle Stabilität eines anderen Staates beeinflussen. Ein Beispiel hierfür wäre unerwünschte Volatilität von Wechselkursen. Denkbar wäre außerdem eine „digitale Dollarisierung“, wenn die digitale Währung neben oder anstelle der lokalen Währung eines anderen Landes verwendet wird; dies passiert meist, wenn die eigene Währung eines Staates aufgrund von Hyperinflation oder Instabilität ihre Zweckmäßigkeit als Tauschmittel verliert. Je nachdem, wie die Einführung von CBDCs umgesetzt wird, besteht des Weiteren die Gefahr, dass das digitale Zentralbankgeld für die Umgehung der im internationalen Zahlungsverkehr geltenden Gesetze und Vorschriften verwendet wird (z.B. Steuervermeidung oder Vermeidung von Kapitalverkehrskontrollen).

Allerdings suchen Zentralbanken nach Möglichkeiten, diese Probleme durch Kooperationen zu bewältigen. China geht mit der Entwicklung eines globalen Blockchain-basierten Servicenetzwerks (BSN) noch einen Schritt weiter, und im Februar 2021 wurde gemeldet, dass Swift mit dem Forschungsinstitut für digitale Währungen der chinesischen Zentralbank und der nationalen Clearingstelle Chinas ein Joint Venture gegründet hat. Das BSN plant die Einführung eines universellen digitalen Zahlungsverkehrsnetzwerks, das die CBDCs verschiedener Länder unterstützen soll. Diese Initiative befindet sich zwar noch in der Konzeptionsphase, zielt jedoch darauf ab, ein standardisiertes Transfer- und Zahlungsverfahren für Digitalwährungen zu entwickeln, das künftig in internationalen Finanztransaktionen zentrale Bedeutung erlangen könnte.

Sollte ein solches Verfahren tatsächlich entwickelt und breit eingesetzt werden, könnte dies eine enorme Verschiebung der geopolitischen Gewichte zur Folge haben. Gegenwärtig verfügen die USA dank der weitverbreiteten Nutzung des US-Dollar über ein hohes Maß an Kontrolle über internationale Finanztransaktionen, doch wenn das chinesische BSN eingeführt und allgemein anerkannt wird, könnte China ähnlichen Einfluss gewinnen. Der Gedanke ist nicht abwegig, da die USA betont haben, nicht unter allen Umständen als Erstes eine eigene CBDC einführen zu wollen (obgleich die Regierung Biden CBDCs kürzlich als Priorität bezeichnete).

Die internationale Bedeutung einer chinesischen CBDC könnte in Afrika am stärksten zutage treten: Hier bieten sich für die Digitalwährung weitreichende Entwicklungsmöglichkeiten, da viele Volkswirtschaften nur eingeschränkten Zugang zu Finanzinstituten aufweisen, sich dank der Vernetzung über Mobilgeräte jedoch zunehmend dem digitalen Zahlungsverkehr öffnen. Gleichzeitig wird viel davon abhängen, wie die CBDC und die damit verbundenen Vorschriften ausgestaltet werden (so unterliegt der Yuan Kapitalverkehrskontrollen).

Einstweilen wird die Verwendung des digitalen Zentralbankgelds auf lokale Märkte beschränkt bleiben, doch in fernerer Zukunft dürften CBDCs als Zahlungsmittel im internationalen Handel zunehmend an Bedeutung gewinnen. Länder, die in der Lage sind, eine international anerkannte Digitalwährung zu emittieren oder ein universelles digitales Zahlungsverkehrsnetzwerk zur Unterstützung der CBDC anderer Länder einzuführen, könnten von ihrer Vorreiterrolle profitieren (sofern die Verwendung von CBDCs im internationalen Handel realisiert werden kann). Am Ende dieser Entwicklung könnte sogar eine geopolitische Verschiebung der Finanzmacht zu Ungunsten der USA stehen, wenn einem anderen Staat die Einführung einer weithin akzeptierten CBDC als Erstes gelingt. ◀

Ausführliche Länderberichte finden Sie auf der Seite www.credendo.com

Finanzierungen mit afrikanischen Banken

Afrikas Finanzsysteme haben sich in den letzten 20 Jahren stetig weiterentwickelt. Sowohl kommerziellen Banken als auch Entwicklungsbanken kommt jedoch in ihrer zusätzlichen Rolle als Durchleiter der von den Regierungen aufgelegten Konjunkturpakete noch mehr Verantwortung zu. Sie müssen Hilfen kanalisieren und Finanzierungen für die Wirtschaft ermöglichen.



Alfred Idialu
Senior Regional Manager,
ODDO BHF
alfred.idialu@oddo-bhf.com



Birgit Schultheis
Senior Product Specialist,
Export Finance Solutions,
ODDO BHF
birgit.schultheis@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Im Bereich der internationalen Handelsfinanzierung gibt es eine starke Nachfrage nach Kreditlinien durch afrikanische Banken für die Finanzierung von Akkreditiven zum Import von Waren und Dienstleistungen. Nach Angaben der Welthandelsorganisation (WTO) haben sich die Aussichten auf eine schnelle Erholung des Welthandels verbessert, da der Warenhandel in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres schneller als erwartet expandierte. Nach neuen Schätzungen der WTO wird das Volumen des weltweiten Warenhandels im Jahr 2021 voraussichtlich um 8% steigen, nachdem es im Jahr 2020 um 5,3% gesunken war, und sich damit weiter von dem pandemiebedingten Einbruch erholen, der im zweiten Quartal des vergangenen Jahres seinen Tiefpunkt erreicht hatte.

Hoher Finanzierungsbedarf im Außenhandel

Laut einem aktuellen Bericht der African Development Bank (AfDB) und der African Export-Import-Bank (Afreximbank) beläuft sich der ungedeckte Bedarf an Handelsfinanzierungen nach einer konservativen Schätzung auf etwa 81,8 Mrd USD im Jahr 2019. Angesichts der Tatsache, dass der gesamte afrikanische Warenhandel im Jahr 2019 auf 1.031 Mrd USD und die globale Handelsfinanzierungslücke auf 1,5 Bill USD geschätzt wurden (Kim, Beck, Tayag, & Latoja: 2019 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey, AD Briefs No. 113, September 2019: [HIER](#)), entsprach der unge-

deckte Handelsfinanzierungsbedarf in Afrika fast 8% des gesamten Handelswerts der Region und 5,5% der globalen Handelsfinanzierungslücke. Allerdings macht Afrikas Handel nur 3% des Welthandels aus, daher ist sein Anteil an der globalen Handelsfinanzierungslücke unverhältnismäßig größer als der Anteil der Region am Welthandel.

Große regionale Unterschiede

Zwischen dem nördlichen, westlichen, zentralen, östlichen und südlichen Afrika

bestehen regionale Unterschiede mit Blick auf die Entwicklung des jeweiligen Bankensektors, den Grad der Regulierung und die finanzielle Eingliederung sowie die Einfachheit der Geschäftsabwicklung. Dies liegt an den unterschiedlichen Profilen der einzelnen Volkswirtschaften, selbst innerhalb der Subregionen. In Westafrika bspw. lag das geschätzte Pro-Kopf-BIP im Jahr 2019 bei durchschnittlich 5.497 USD (zu Kaufkraftparitäten, PPP) und reichte von 1.106 USD in Niger bis zu 6.055 USD in Nigeria. Dies muss also bei Finanzierungs-lösungen für die jeweiligen Länder und Regionen berücksichtigt werden. Ein ver-



Finanzierungen in Afrika sollten immer auch die lokalen Besonderheiten berücksichtigen.

bindendes Element ist jedoch das Afrikanische Kontinentale Freihandelsabkommen (African Continental Free Trade Area, AfCFTA), mit dem seit Januar 2021 der größte Freihandelsblock der Welt geschaffen wurde: ein einheitlicher Markt mit 1,2 Milliarden Menschen und einem gemeinsamen BIP von 2,5 Bill USD.

Expansion im Bankensektor

Angesichts der sich allgemein verbessernden wirtschaftlichen Bedingungen in den meisten afrikanischen Ländern befinden sich die meisten Bankengruppen im Expansionsmodus, meist dank organischem Wachstum, aber auch aufgrund von panafrikanischen Greenfield- und Brownfield-Investitionen. Die Gruppen planen, ihre Kreditbücher zu erweitern, wobei sie jetzt die verarbeitende Industrie und die Landwirtschaft als ihre wichtigsten sektoralen Schwerpunkte identifizieren.

„Eine Umfrage der Europäischen Investitionsbank (EIB) unter afrikanischen Finanzinstituten aus dem Jahr 2020 ergab, dass diese die Nachfrage nach Krediten in lokaler Währung als schneller wachsend wahrnehmen.“

Eine Umfrage der Europäischen Investitionsbank (EIB) unter afrikanischen Finanzinstituten aus dem Jahr 2020 ergab, dass diese die Nachfrage nach Krediten in loka-

ler Währung als schneller wachsend wahrnehmen, was auf die Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Volatilität der Wechselkurse und den Abwertungsdruck zurückzuführen ist. Allerdings berichten die Bankengruppen auch von Plänen, Mittel in US-Dollar aufzunehmen. Mehr als die Hälfte der Bankengruppen gibt an, dass sie in gewissem Maße wahrscheinlich Mittel in Euro aufnehmen werden. Einige wenige Bankengruppen haben in der Vergangenheit Eurobonds emittiert, aber die gängigsten Finanzierungskanäle für afrikanische Banken sind kurz- und langfristige Handelsfinanzierungen.

Kurzfristige Handelsfinanzierungen

Ein wichtiges Element der Handelsfinanzierung mit afrikanischen Banken ist die Bereitstellung von Anschlussfinanzierungen für die Zeit nach der Bezahlung des Exporteurs. Insbesondere in Ländern mit Problemen bei der Devisenliquidität werden Anschlussfinanzierungsfristen von bis zu 270 Tagen nachgefragt, abhängig von den zugrunde liegenden Parametern. Damit können Banken die Zeit überbrücken, in der sie auf die Devisenzuteilung durch die Zentralbanken oder aus alternativen Quellen warten.

ODDO BHF hat langjährige Erfahrung in der Begleitung von Exporteuren aus verschiedenen Sektoren auf Märkten in ganz Afrika. Die Bank ist in über 35 Ländern des Kontinents aktiv, verfügt über ein Netz-

werk von über 150 Korrespondenzbanken und ist dafür bekannt, maßgeschneiderte kurzfristige Handelsfinanzierungen in Nischenmärkte anzubieten.

Vor Kurzem wurde bei ODDO BHF mit der Einführung einer eigenen Trade Origination Plattform (TOP) die Digitalisierung der Geschäftsanbahnung angestoßen. Banken haben die Möglichkeit, mithilfe der Plattform auf effiziente Weise einen Preisfindungsprozess durchzuführen. Als standardisierter digitaler Prozess bietet das Tool einen vollständig transparenten Arbeitsablauf für Akkreditive und hilft, die Sichtbarkeit der Banken zu erhöhen. Zudem bietet es Zugang zu weiteren, in die Anwendung eingebetteten Hilfsmitteln.

Handelsfinanzierung mit „Export Credit Agencies“

Neben der kurzfristigen Handelsfinanzierung liegt ein weiterer Schwerpunkt der Finanzierung mit afrikanischen Banken auf langfristigen Finanzierungen mit Export Credit Agencies (ECA). Der Bedarf an Kapitalgütern in Afrika ist sehr groß und es gäbe großes Potenzial für ECA-gedeckte Bestellerkredite, wenn nicht die Herausforderung hinsichtlich der Höhe der Transaktionen und der Unternehmensgröße bestünde.

Ganz zu lösen ist diese Herausforderung vonseiten der kommerziellen Banken nicht, jedoch können ab einer gewissen

Größenordnung ECA-gedeckte Bank-zu-Bank-Finanzierungen infrage kommen. Eine solche Struktur, vor allem mit Blick auf die Verwirklichung von kleineren Geschäften, wird von Euler Hermes sehr begrüßt. Die Mindestbeträge für ECA-Transaktionen (on-lending und direct lending) differieren von Bank zu Bank.

„Als Struktur kommt neben dem klassischen Bestellerkredit auch die Akkreditivbestätigungsrisikoabdeckung für hauptsächlich reine Liefergeschäfte infrage, vor allem für Transaktionen mit einer kurzen Gesamtlaufzeit.“

Als Struktur kommt neben dem klassischen Bestellerkredit auch die Akkreditivbestätigungsrisikoabdeckung für hauptsächlich reine Liefergeschäfte infrage, vor allem für Transaktionen mit einer kurzen Gesamtlaufzeit. Im Rahmen dieses Produktes können im Fall einer Hermesdeckung Gesamtlaufzeiten von maximal fünf Jahren (Kreditlaufzeit) plus einem Jahr (Bestätigungszeitraum) dargestellt werden. Es können sowohl Sichtakkreditive mit Anschlussfinanzierungen als auch Nachsichtakkreditive abgesichert werden.

Aber auch bei größeren Transaktionen ist oft ein direkter Bestellerkredit aufgrund der wirtschaftlichen Situation des Importeurs nicht darstellbar. In diesen Fällen besteht – neben der Zusammenarbeit

mit einer im Land des Importeurs ansässigen Bank – die Möglichkeit, eine multilaterale Bank einzuschalten. In diesem Bereich arbeitet ODDO BHF mit der African Export-Import Bank (Afreximbank), ECOWAS Bank for Investment and Development (EBID) und The Eastern and Southern Africa Trade & Development Bank (TDB).

„Die Einschaltung von multilateralen Banken wie der Afreximbank und der TDB hat den Vorteil, dass diese über eine Sonderklassifizierung im Rahmen des OECD-Konsensus verfügen.“

Die Afreximbank ist eine panafrikanische multilaterale Finanzinstitution mit dem Ziel, den inner- und außerafrikanischen Handel zu finanzieren und zu fördern und die Industrialisierung in Afrika voranzutreiben. Die EBID mit Sitz in Lomé, Togo, ist die regionale Entwicklungsbank der Westafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft ECOWAS. Ihr Ziel ist es, Investitionen und Projekte in ihren 15 Mitgliedstaaten im privaten und öffentlichen Sektor zu finanzieren und zu fördern.

Die TDB ist eine multilaterale Finanzinstitution für Handel und Entwicklung im östlichen und südlichen Afrika. Sie finanziert und fördert den Handel, die regionale wirtschaftliche Integration und die nachhaltige Entwicklung durch Handelsfinanzierung, Projekt- und Infrastrukturfi-

nanzierung, Assetmanagement und Unternehmensberatung.

Die Einschaltung von multilateralen Banken wie der Afreximbank und der TDB hat zudem den Vorteil, dass diese über eine Sonderklassifizierung im Rahmen des OECD-Konsensus verfügen und demzufolge das ECA-Entgelt geringer ausfällt als bei lokalen Unternehmen/Banken. Gerade bei Ländern in der Länderkategorie 7, aber auch bei Ländern in der Kategorie 6 führt dies zu einer substantziellen Reduzierung des Entgelts.

Auch in Bezug auf Anzahlungsfinanzierungen können afrikanische und/oder multilaterale Banken eingebunden werden, wobei eine Finanzierung von vielen Faktoren abhängt. Bei Anzahlungen im Zusammenhang mit Infrastruktur- und strategischen Projekten wäre – wie bereits seit Längerem von der ECA-Community gefordert – eine Kombination von Elementen der Entwicklungsförderung und einer Hermes-Deckung äußerst hilfreich.

Fazit

Abschließend ist festzuhalten, dass die Zusammenarbeit sowohl mit lokalen als auch mit multilateralen Banken und die Bereitschaft, sich auch kleinere Geschäfte anzuschauen, dazu beitragen, die deutsche Exportwirtschaft zu unterstützen. Ein langer Atem ist teilweise nötig, aber letztlich zählt das Ergebnis. ◀

Anzeige

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte



4. OKTOBER 2021 IM DEUTSCHE BANK PARK, FRANKFURT AM MAIN

Im Fokus: Nachhaltigkeit und Digitalisierung



Die Referenten u.a.:



Michael Dietz,
Managing Director, Global
Head of Trade Finance Flow,
Deutsche Bank AG



Dipl. Ing. Sabine Herold,
Geschäftsführende Gesell-
schafterin, DELO Industrie
Klebstoffe GmbH & Co. KGaA



Thomas Nürnberger,
Geschäftsführer Vertrieb und
Marketing der ebm-papst
Gruppe, Mulfingen



Georg Pietsch,
Abteilungsleiter,
Bundesamt für Wirtschaft
und Ausfuhrkontrolle



Dr. Peter Tauber,
Unternehmenssprecher,
engelbert strauss
GmbH & Co. KG



Dr. Volker Treier
Außenwirtschaftsches, Mitglied
der Hauptgeschäftsführung,
DIHK Deutscher Industrie- und
Handelskammertag e.V.

VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



MEDIENPARTNER





PARTNER







FÖRDERER




www.tag-der-exportweltmeister.de

Kurzfristige Handelsfinanzierung in Afrika

Niedrigere Rohstoffpreise und eine geringere Nachfrage haben einige afrikanische Länder in eine tiefere Rezession getrieben, insbesondere diejenigen, die stark vom Export von Metallen und Öl abhängig sind. Erleichterungen bei der Handelsfinanzierung sind gefragt.



Christian Zürcher
Sales Director,
Mitigram AB

christian.zurcher@mitigram.com
www.mitigram.com

Laut „Global Trade Review“ (GTR; <https://www.gtreview.com>) ist das Risiko eines Staatsbankrotts in allen afrikanischen Ländern aufgrund des Währungsrisikos und der höheren Verschuldung gestiegen. In einem solch herausfordernden Umfeld haben Führungskräfte aus dem Bereich der Handelsfinanzierung die multilateralen Entwicklungsbanken (Multilateral Development Banks, MDBs) aufgefordert, „entschlossen zu intervenieren“ und die Risikobereitschaft auf dem Kontinent zu erhöhen, indem sie den Banken Kreditunterstützung gewähren.

Exportrisiken verteilen

Politische Entscheidungsträger und Entwicklungsorganisationen sind bestrebt, den afrikanischen Ländern südlich der Sahara zu helfen, in diesen schwierigen Zeiten widerstandsfähig zu sein. Für das wirtschaftliche und soziale Überleben von Millionen von Afrikanern ist es unabdingbar, dass der Handel mit Waren und Dienstleistungen weiter fließt. Vor der Pandemie wurde die Handelsfinanzierungslücke in Afrika bereits auf über 100 Mrd USD geschätzt und die Herausforderung, diese Lücke möglichst zu verringern, ist aktuell nicht geringer geworden.

Haushaltshilfen, konzessionäre Kreditbedingungen für staatliche Schuldenaufnahmen und erweiterte Kreditlinien für lokale Banken sind ein Aspekt der Unter-

stützungsmaßnahmen der internationalen Gebergemeinschaft. Damit ist aber einem Exporteur, der vor der Frage der Risikoabsicherung oder Finanzierung eines konkreten Liefergeschäfts mit einem Abnehmer in der Subsahara-Region oder auch anderen stark risikobehafteten Märkten steht, nur sehr indirekt geholfen.

Lokale Banken „weltmarktfähig“ machen

An dieser Stelle können die Trade Facilitation Programme der MDBs eine entscheidende Hilfe sein. Sowohl die Weltbank durch ihre Tochter IFC als auch die regio-

nenal Entwicklungsbanken (im konkreten Fall Afrikas ist dies die African Development Bank, AfDB) haben großvolumige Unterstützungsprogramme aufgelegt, mit deren Mitteln sie lokale private Banken „weltmarktfähig“ machen.

Für einen konkreten Importvorgang eröffnet die lokale Bank ein Akkreditiv, das durch die MDB ganz oder teilweise abgesichert wird und dann als Paket einer Hausbank des Exporteurs zur (Rest-)Absicherung, Abwicklung und ggf. auch Finanzierung/Bevorschussung angeboten wird. Sowohl die lokale Importeursbank als auch die abwickelnde Exporteursbank müssen von der MDB für diese Abwicklung registriert sein. Die wesentli-



Die Herausforderungen auf dem afrikanischen Kontinent lassen sich nur auf globaler Ebene lösen.

chen Marktteilnehmer stehen für diese besondere kurzfristige Handelsfinanzierungsvariante zur Verfügung. So hat bspw. die IFC seit Start ihres Programms Absicherungen im Gegenwert von mehr als 66,5 Mrd USD herausgelegt (Quelle: [IFC](#), abgerufen am 30.06.2021).

Absicherung effizient organisieren

Gleichwohl bleibt immer noch ein großer Block an Transaktionen, der rein unter Marktbedingungen abgesichert werden muss. Dies kann auf vielfältige Gründe zurückzuführen sein, bspw. wenn der Importeur im südlichen Afrika nur mit einer staatlichen Bank zusammenarbeitet, die definitionsgemäß nicht durch die MDBs unterstützt wird. Hier ist der Exporteur nach wie vor auf die Risikobereitschaft seiner Hausbanken angewiesen. Da die Kapazitäten für die Märkte in Subsahara-Afrika in der Regel nur sehr eingeschränkt verfügbar sind, müssen Exporteure vermehrt Anfragen stellen und damit einen wesentlich höheren Aufwand als bei einem Standard-Exportvorgang betreiben, um an eine Absicherung zu gelangen.

Auch und gerade für die Fälle einer vielfachen Anfrage für ein Geschäft bei mehreren Banken bietet sich als Arbeitsmittel die Anfrageplattform von Mitigram an, der sogenannte Marketplace. Auf Basis eines Nutzungsvertrags mit Mitigram gibt der an der Absicherung interessierte

Exporteur sein Geschäft in eine Eingabemaske ein, wählt aus seinem eigenen hinterlegten Adressbuch die ihm für sein Geschäft geeigneten Ansprechpartner aus und sendet diesen seine Anfrage „mit einem Klick“. Über die Plattform erhält der Exporteur standardisiert die Antworten seiner Banken, Mitigram bietet ihm zugleich eine Auswertung und Bewertung der erhaltenen Angebote an. Auf Basis dieser Auswertung kann der Exporteur über die Plattform seinen für dieses Geschäft bevorzugten Bankpartner mit der Absicherung und Abwicklung der Transaktion beauftragen.

Finanzierung transparent ermöglichen

Sollte der Exporteur kein oder kein passendes Angebot von seinen Hausbanken bekommen haben, so hat er weiterhin die Möglichkeit, sich über die Mitigram-Plattform durch das seit knapp einem Jahr angebotene Feature „Open Market Discovery“ diejenigen bei Mitigram registrierten Banken anzeigen zu lassen, die einen zu seinem Geschäft passenden Risikoappetit hinterlegt haben. Beide Beteiligten auf der Exportseite der Geschäfte haben mithin durch die Nutzung des „Open Market Discovery“-Tools Vorteile: Exporteure werden auf Banken mit regionaler Expertise aufmerksam, die sie bislang noch nicht in ihrem Kreis der Geschäftspartner hatten, und Banken können mit der Hinterlegung ihrer Risikobereitschaft neue Kundenbeziehungen generieren.

Seit der Einführung der „Open Market Discovery“ hat Mitigram eine deutliche Zunahme der Anfragen nach Risikoübernahmen in Subsahara-Afrika festgestellt; auf diese Region entfallen inzwischen über 10% des entsprechenden Anfragevolumens. Zusammen mit dem Nahen Osten sieht Mitigram hier die größten Steigerungsraten.

Auch dies zeigt, dass der „Marketplace“ von Mitigram seine Bezeichnung zu Recht trägt: Auf einem (virtuellen) Marktplatz werden Angebot und Nachfrage transparent offengelegt und im Erfolgsfall zusammengeführt. Auf diese Art und Weise leisten auch die Digitalisierungsmaßnahmen und die dahinterstehenden Dienstleister wie Mitigram ihren Beitrag zur Reduzierung der regionalen und globalen Handelsfinanzierungslücken. ▶

Anzeige

Hohmann
 Rechtsanwälte

Seminar „Aktuelle Chancen und Risiken im EU- und US-Export- & Zollrecht“

16./17. September 2021 in Fulda (Seminarzentrum Synapsis Dr. Jordan)

Hybrid-Seminar (Präsenzseminar mit Corona-Abstand *oder* Online-Seminar). Das Seminar informiert in 1,5 Tagen **praxisorientiert** über:

<ul style="list-style-type: none"> - Aktuelle Fragen zur neuen Dual-Use-Verordnung - Aktuelle Fälle zum Iran Embargo und Venezuela-Embargo - US-Sanktionslistungen in China und: neues Exportrecht Chinas - Aktuelle Praxisfragen, sowie aktuelle Fälle Zoll- und Einfuhrrecht 	<ul style="list-style-type: none"> - Aktuelle Fälle zum EU-Exportrecht - Aktuelle Fälle zum US-Exportrecht - Aktuelle Fälle zum Russland Embargo - Menschenrechte in der Exportkontrolle: neue VO/aktuelle Fälle
--	--

Referenten: RA Dr. Harald Hohmann (*Hohmann Rechtsanwälte*) und Sascha Gröninger (*Continental Reifen*)
 Die Kanzlei „zählt zum festen Kreis der im Exportkontroll- und Außenhandelsrecht häufig empfohlenen Kanzleien“ (*Juve Handbuch*)
 Teilnahmegebühr: Präsenz 850,00 EUR + USt. (inkl. Verpflegung), Online 470 EUR + USt. Programm & Anmeldeformular auf unserer Homepage unter: Aktuelles

Anmeldung: Hohmann Rechtsanwälte, Tel. 06051 – 8888 644, info@hohmann-rechtsanwaelte.com, www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Neue Sanktionen gegen Belarus

Im Juni 2021 hat die EU die Sanktionen gegen Belarus erheblich verschärft (zuletzt u.a. wegen der erzwungenen Landung eines Flugzeugs in Minsk im Mai). Was bedeutet die Verordnung (EU) 2021/1030 des Rates vom 24. Juni 2021 zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 765/2006 über restriktive Maßnahmen gegen Belarus für den Handel mit dem Land? Was ist zu beachten?



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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



Nach der erzwungenen Landung eines Flugzeugs sind die Sanktionen gegen Belarus verschärft worden.

Ausgangsfall: Die Firma D aus Deutschland, ein Zulieferer von Motorteilen für Schwerlasten und die Flugindustrie, unterhält langjährige Geschäftsbeziehungen nach Belarus. Dabei beliefert sie u.a. das Unternehmen BELAZ (Belarusski Avtomobilnyi Zavod) sowie die Firmen B1 und B2. B1 tritt dabei häufiger als Zwischenhändlerin von BELAZ auf, über B2 ist nicht bekannt, dass die Güter weitergeliefert werden. Welche Auswirkungen haben die neuen Maßnahmen gegen Belarus? Welche der Geschäftsbeziehungen sind betroffen?

Abwandlung: D ist auch an der Wartung der zivil genutzten Flugzeuge der weißrussischen Airline Belavia beteiligt. Was ist aufgrund der neuen Rechtslage zu beachten?

Die Sanktionen gegen Belarus und ihre Ausweitungen

Vor allem die nicht demokratischen Standards entsprechende Präsidentenwahl im August 2020, die anschließenden Repressionsmaßnahmen des Lukaschenko-Regimes und zuletzt die erzwungene Lan-

dung eines Flugzeugs in Minsk zur Verhaftung eines Oppositionellen veranlassten die EU, die bestehenden Sanktionen erheblich auszuweiten. Die aktuellen Belarus-Sanktionen können wie folgt zusammengefasst werden:

Das Vermögen der in Anhang I gelisteten Personen/Unternehmen wird eingefroren mit der Folge, dass ein unmittelbares und mittelbares Bereitstellungsverbot bzgl. Geldern und wirtschaftlichen Ressourcen besteht. Nur für sehr wenige Ausnahmesituationen ist es möglich, eine Freigabe zu erhalten (u.a. für Grundbedürfnisse, juristische Beratungen, für Dienstleister von Geld/Waren, für zwangsläufige Flüge oder für sogenannte außerordentliche Ausgaben). Vor allem für Altverträge sind Zahlungen an gelistete Personen möglich, wenn diese Gelder auf eingefrorene Konten eingezahlt werden.

Güterbezogen gibt es Exportbeschränkungen für Rüstungs- und Repressionsgüter (für Repressionsgüter Anhang III), für Güter der Kommunikationsüberwachungstechnologie (Anhang IV), für Tabakerzeugnisse (Anhang VI), für Kaliumchlorid-Produkte (Anhang VIII, sog. Pottasche) sowie Einfuhrbeschränkungen für Mineralölherzeugnisse (Anhang VII). Es gilt ein Verbot des Verkaufs von Dual-Use-Gütern für militärische Zwecke oder an militärische Endverwender bzw. an Personen, die im Anhang V gelistet sind. Verboten ist auch die Einräumung von Krediten mit einer Laufzeit von mindestens 90

Tagen gegenüber öffentlichen Einrichtungen in Belarus oder Unternehmen, die in Anhang IX genannt sind. Es gilt ein Versicherungsverbot für öffentliche Einrichtungen in Belarus. Entsprechendes gilt für technische Unterstützungen, Finanzhilfen oder Vermittlungsdienste. Viele dieser Maßnahmen dürften darauf gerichtet sein, dem Lukaschenko-Regime in Belarus keine Finanzmittel zur Verfügung zu stellen. Einige der Finanzsanktionen betreffen bspw. auch die Europäische Investitionsbank, die Auszahlungen und Dienstleistungsverträge über technische Hilfe aussetzen muss.

Zum Fall

BELAZ wurde als juristische Person Nr. 11 am 21. Juni 2021 gelistet durch VO 2021/997 in Anhang I der VO (EG) Nr. 765/2006 aufgenommen. Das Unternehmen steht dem Lukaschenko-Regime nahe. Nach Art. 2 „dürfen weder unmittelbar noch mittelbar Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung gestellt werden oder zugutekommen“. D dürfte BELAZ daher keine wirtschaftlichen Ressourcen unmittelbar zur Verfügung stellen. Die Geschäftsbeziehung sollte unterbunden werden. Gleiches gilt für B1, denn diese tritt häufig als Zwischenhändlerin der Gelisteten auf. Dies würde einen Verstoß gegen das mittelbare Bereitstellungsverbot bedeuten. Hinsichtlich B2 ergeben sich jedoch keine Änderungen, solange keine Anhaltspunkte für eine militärische Verwendung

oder für eine Weiterlieferung an einen Gelisteten vorliegen. Handlungspflichten werden allerdings dann ausgelöst, wenn D „Grund zu der Annahme“ hat, dass Zwischenhändler an den Gelisteten weiterliefern. Solange dies nicht der Fall ist, könnte D sich (zur Risikominimierung) – hier gegenüber B2 – vertraglich absichern, dass keine Weiterlieferungen an gelistete Personen erfolgen.

Zur Abwandlung

Soweit es sich um die Wartung oder Reparatur von Militärflugzeugen handelt, ist die Erbringung von unmittelbarer und mittelbarer technischer Hilfe verboten. In dem hier vorliegenden Fall handelt es sich jedoch um ein ziviles Flugzeug, das der staatlichen Fluggesellschaft Belavia gehört. Indem D diese Flugzeuge wartet oder repariert, ist denkbar, dass hier gemäß Art. 2 Abs. 2 VO (EG) Nr. 765/2006 das Verbot der mittelbaren Bereitstellung wirtschaftlicher Ressourcen berührt ist. Vor der Erbringung der entsprechenden Dienstleistungen sollte D daher eine entsprechende Anfrage stellen.

Fazit

Die neuen Sanktionen sollen vor allem die Menschenrechtsverletzungen sanktionieren, indem sie dem Lukaschenko-Regime die finanziellen Mittel nehmen. Das ist sehr zu begrüßen, denn Lukaschenko tritt sämtliche Menschenrechte mit Füßen, wie etwa am Beispiel der oppositionellen

Kandidatin Swetlana Tichanowskaja zu sehen war. Die gewählten Mittel scheinen hierfür geeignet zu sein, einen wirtschaftlichen Druck auf das Land ausüben zu können. Ob dies jedoch ausreicht, die politischen Ziele der EU zu erreichen, kann derzeit noch nicht beurteilt werden – es ist aber sehr zu hoffen.

Für Exporteure, die Belarus beliefern wollen, stellen sich praktische Herausforderungen: Wann haben sie „Grund zu der Annahme“, dass ihr Kunde an einen Gelisteten weiterliefert? Und wann fehlt diese Annahme, sodass noch Raum bleibt, die Risiken durch einen entsprechenden Vertrag zur Risikoweitergabe zu steuern? Bei allen Kontakten mit öffentlichen Einrichtungen von Belarus müssen Exporteure prüfen, ob diese Kontakte/Geschäfte genehmigungspflichtig oder verboten sind.

Die Belarus-Sanktionen könnten zu einem Prüfstein dafür werden, ob ein Embargo es schafft, einen Diktator etwas in die Schranken zu weisen. Für den Handel können sich hier schwierige Prüfaufgaben stellen. Es würde sich aber lohnen, wenn dieses Embargo erfolgreich wäre.

Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. [HIER](#) und wegen Hinweisen zum Russland-Embargo vgl. [HIER](#) ◀

Minsk reagiert mit Gegenmaßnahmen

Die belarussische Regierung hat mit Gegenmaßnahmen auf Sanktionen der EU reagiert. Das Außenministerium in Minsk kündigte an, die Teilnahme am EU-Programm der Östlichen Partnerschaft auszusetzen und den Verantwortlichen für die EU-Sanktionen die Einreise nach Belarus zu verbieten. Das Ministerium beorderte außerdem den belarussischen Botschafter in Brüssel zurück nach Minsk.

„Wir können unsere Verpflichtungen aus diesem Abkommen im Zusammenhang mit den von der EU verhängten Sanktionen und Beschränkungen nicht erfüllen“, erklärte das Außenministerium mit Blick auf die Östliche Partnerschaft. Der belarussische Botschafter in Brüssel werde zu „Konsultationen“ abgezogen. Zudem sei der Leiter der EU-Delegation in Belarus „eingeladen“, nach Brüssel zurückzukehren und dort „die Position der belarussischen Seite zu übermitteln“.

Mit dem 2009 ins Leben gerufenen Programm für die Östliche Partnerschaft will die EU die sechs früheren Sowjetrepubliken Belarus, Ukraine, Moldawien, Armenien, Aserbaidschan und Georgien politisch und wirtschaftlich stabilisieren und an sich binden. Brüssel ermutigt die Länder dabei zu Reformen in Richtung Marktwirtschaft und unterstützt Fortschritte bei Demokratisierung und Menschenrechten. Russland, dem engsten Verbündeten des ansonsten international weitgehend isolierten Belarus, ist dies schon lange ein Dorn im Auge.

Quellen: AFP, Ostwirtschaftsreport

Strategische Partner



Bayerische Landesbank
Matthias Öffner
Abteilungsleiter für Chapter
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-271
matthias.oeffner@bayernlb.de



Coface
Niederlassung in Deutschland
Sebastian Knierim
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
(0 61 31) 323-335
sebastian.knierim@coface.com



Credendo
Karsten Koch
Country Manager
Luisestraße 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
Executive Director
Structured Trade &
Export Finance
Neue Mainzer Straße 52–58
60311 Frankfurt am Main
(069) 91 32-43 86
andrej.rempel@helaba.de



Hohmann Rechtsanwälte
RA Dr. Harald Hohmann
Am Galgenfeld 14–16
63571 Gelnhausen
(0 60 51) 88 88-644
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**
Nanette Bubik
Head of Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(07 11) 127-790 53
nanette.bubik@lbw.de



Mitigram AB
Christian Zürcher
Sales Director
Kömmendorsgatan 16
114 48 Stockholm
Schweden
(0 70 82) 416-96 17
christian.zurcher@
mitigram.com



**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
Solmsstraße 4
60486 Frankfurt am Main
(069) 153 25 93 41
eckhard.creutzburg@
trafinscout.com

IMPRESSUM

Verlag:
MBM Martin Brückner Medien
GmbH
Rudolfstraße 22–24
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 42035
Amtsgericht Offenbach
Ust.-Idnr. DE246197823

Geschäftsführung:
Martin Brückner

Redaktionsleitung:
Gunther Schilling (verantwortlich)
Telefon: (069) 75 91-21 96
E-Mail: g.schilling@exportmanager-
online.de

Anzeigen:
Jens Walther

Gestaltung/Lektorat:
Jörg Rieger, Juliane Streicher

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

Strategische Partner:
Bayerische Landesbank, Coface,
Credendo, Deutsche Bank, GvW
Graf von Westphalen, Hagemann
Trade Compliance Consulting,
Helaba, Hohmann Rechtsanwälte,
KfW IPEX-Bank, Landesbank
Baden-Württemberg, Mitigram,
ODDO BHF, TraFinScout

Haftungsausschluss:
Alle Angaben wurden sorgfältig
recherchiert und zusammengestellt.
Für die Richtigkeit und Vollständig-
keit des Inhalts des ExportManagers
übernehmen Verlag und Redaktion
keine Gewähr.

Eine Publikation von:
**MBM Martin Brückner Medien
GmbH**