

# ExportManager

Ausgabe 8 | 13. Oktober 2021  
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



## Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südamerika

Soziale Unruhen können Exporte schwächen | Perus neuer Präsident setzt auf den Staat | Paraguay: Die Perle im Herzen Lateinamerikas | Brasilien bleibt als Markt attraktiv | Haftungsrisiko Klimawandel | Tag der Exportweltmeister | Kreditgeber auf digitalen Plattformen | Exportfinanzierung in Brasilien | Umsetzung der neuen Dual-Use-Verordnung

Die Länder Südamerikas geraten immer wieder in politische Turbulenzen. So ist gerade Perus Regierungschef zurückgetreten. Vor einer Analyse widmet sich ein Übersichtsbeitrag den Auswirkungen sozialer Unruhen auf Exporte. Doch auch die Chancen in Südamerika kommen nicht zu kurz: Wir blicken auf Paraguay und Brasilien. Ein weiterer Schwerpunkt der vorliegenden Ausgabe des **ExportManagers** ist die Reaktion auf die ressourcenintensive Produktion der Weltwirtschaft. Am Beispiel einer Klage wird die Relevanz einer nachhaltigen Wirtschaftsweise aufgezeigt. Auch auf dem „Tag der Exportweltmeister“ stand Nachhaltigkeit neben der Digitalisierung im Fokus.

Wie sich digitale Plattformen mit der Finanzierung von Exporten beschäftigen, haben wir in einem Interview mit der Mitigram-Führung erkundet. Ein traditionelles Beispiel für die Exportfinanzierung in Richtung Brasilien rundet die Rubrik Finanzen ab. Zum guten Schluss nähert sich ein Beitrag der neuen Dual-Use-Verordnung in Thesen. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und gute Geschäfte!

**Gunther Schilling**

## THEMEN

### VERKAUFEN

- 3 Soziale Unruhen können Exporte schwächen**  
Wenn Corona-Restriktionen fallen, könnten öffentliche Protestbewegungen wieder aufleben, was sich vor allem in Schwellenländern negativ auf die Wirtschaftsaktivitäten auswirken würde.  
*Samuel Adjutor, Coface*
- 5 Perus neuer Präsident setzt auf den Staat**  
Am 28. Juli wurde der Linkspopulist und gewählte Präsident Pedro Castillo offiziell als neuer Präsident Perus vereidigt. Erst sechs Wochen nach der Stichwahl vom 6. Juni war er zum Sieger erklärt worden.  
*Karsten Koch, Credendo*
- 6 Paraguay: Die Perle im Herzen Lateinamerikas**  
Die Energie-, Agrar- und Forstwirtschaft bilden, neben einer immer stärker werdenden Industrie entlang der Grenze nach Brasilien, das Rückgrat der paraguayischen Volkswirtschaft.  
*Ingo Tuhnitz, Christiane von Nesselrode, ODDO BHF*
- 8 Brasilien bleibt ein attraktiver Markt**  
Brasilien war von der Ausbreitung des Coronavirus stark betroffen. Doch das Wirtschaftsleben wurde nicht so stark eingeschränkt wie in anderen Ländern.  
*Interview mit Philipp Klose-Morero, Rödl & Partner*
- 10 Haftungsrisiko Klimawandel**  
Erste Klagen gegen Unternehmen wie RWE, die Mitschuld am Klimawandel tragen sollen, sind bereits angestrengt. Das könnte erst der Anfang einer Klagewelle sein.  
*Deutsche Bank*

### VERNETZEN

- 12 Praxiswissen und Austausch über internationale Märkte**  
Sowohl vor Ort in der Heimstätte von Eintracht Frankfurt, im Deutsche Bank Park, als auch digital fand bereits zum sechsten Mal der „Tag der Exportweltmeister“ statt.  
*Tim Goldau, Gunther Schilling*

### FINANZIEREN

- 14 Kreditgeber auf digitalen Plattformen**  
Handelsfinanzierungen werden größtenteils durch manuelle Vorgänge verwaltet. Ein schwedisches Start-up hat eine Plattform entwickelt, die diese Prozesse digitalisiert.  
*Interview mit Milena Torciano und Christian Zürcher, Mitigram*
- 17 Finanzierung von Exporten nach Brasilien: So gelingt die Absicherung**  
Brasilien ist der größte Kaffeeproduzent der Welt – und setzt auf europäische Technik. Exporteure greifen dabei häufig auf ECA-gedeckte Bestellerkredite zurück. Doch hier gibt es einiges zu beachten.  
*Christina Lutz, Eduardo Herman, LBBW*

### LIEFERN

- 19 Umsetzung der neuen Dual-Use-VO (in Thesen)**  
Am 9. September 2021 ist die Neufassung der Dual-Use-VO (VO 2021/821) in Kraft getreten. Was bedeutet diese Neufassung für die Umsetzung der Exportkontrolle in der Praxis?  
*Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte*

### 21 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

# Soziale Unruhen können Exporte schwächen

Wenn Corona-Restriktionen fallen, könnten öffentliche Protestbewegungen wieder aufleben, was sich vor allem in Schwellenländern negativ auf die Wirtschaftsaktivitäten auswirken würde. Einer Schätzung von Coface zufolge könnte das Exportgeschäft betroffener Länder drei Jahre nach Aufkommen der Proteste um bis zu 20,7% niedriger bleiben, als es ohne die Unruhen wäre, während die Importe bis zu 5,6% nachlassen könnten.



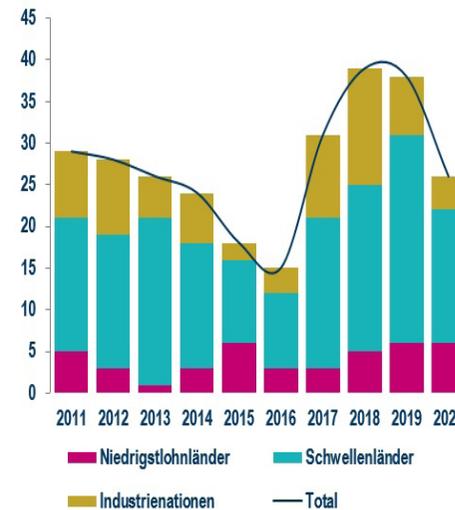
**Samuel Adjutor**  
Volkswirt,  
Coface

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

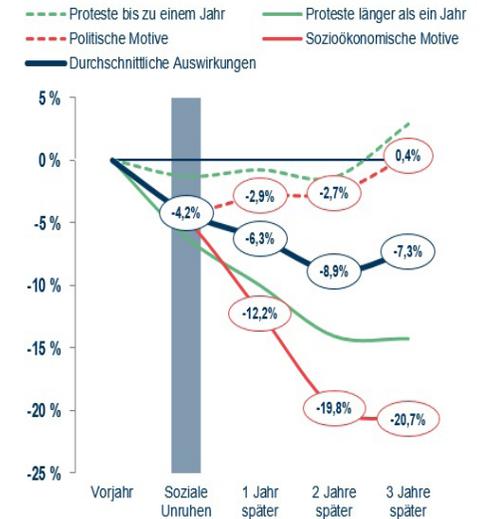
Mit dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie wurden zahlreiche sozioökonomische und politische Protestbewegungen im vergangenen Jahr jäh gestoppt. Nach dem Arabischen Frühling 2011 war die Zahl der weltweiten Massenaufstände zunächst bis zum Jahr 2016 stetig zurückgegangen. Zwischen 2017 und 2019 folgte dann vor allem in Schwellenländern ein deutlicher Anstieg. Kurz vor Ausbruch der Pandemie gab es bspw. Unruhen in lateinamerikanischen Ländern wie Chile und Ecuador sowie in Hongkong, Algerien und dem Libanon.

## Folgen der Pandemie befeuern neue Konflikte

Durch die Aufhebung von Corona-Restriktionen dürften viele Bewegungen und Aufstände wieder aufleben. Darüber hinaus hatte die Pandemie selbst vielerorts verheerende soziale und ökonomische Auswirkungen. Das dürfte neue Konflikte anfachen und bestehende befeuern. Die Erfahrungen mit früheren Epidemien und Pandemien zeigen, dass solche Bewegungen im Durchschnitt ein Jahr nach der Gesundheitskrise auftauchen. In mehreren Ländern Asiens, Lateinamerikas, Afrikas und Osteuropas hat die neue Protestwelle bereits begonnen. Neben den gesellschaftlichen Folgen der Pandemie, z.B. in Brasilien, Kolumbien oder Malaysia, standen in einigen Ländern auch politische Krisen im Zentrum der Bewegungen,



Anzahl sozialer Massenbewegungen weltweit, 2011–2020 (links)



Auswirkungen einer sozialen Massenbewegung auf das Exportgeschäft (rechts)

u.a. in Peru, Myanmar oder Montenegro. In Schwellenländern wie Südafrika, Guatemala und Tunesien fanden Proteste statt, die sowohl gesellschaftlich als auch politisch motiviert waren.

## Schäden vor allem für das Exportgeschäft

Die neue Welle von Protestbewegungen dürfte negative Auswirkungen auf den globalen Handel der betroffenen Länder haben, vor allem auf die Warenausfuhren. Coface schätzt, dass die Exporte in einem Jahr mit Unruhen im Schnitt um 4,2% niedriger sind, als sie es ohne Massenproteste gewesen wären. Auch in den drei Folgejahren bleibt der Abstand

beträchtlich, da die Ausfuhren weiterhin zwischen 6,3% und 8,9% niedriger bleiben. Die negative Wirkung bei den Einfuhren ist hingegen schwächer und eher vorübergehend, sodass sie schnell wieder ihr Potenzialniveau erreichen. Die beschriebenen Auswirkungen sind auf ein schwindendes Vertrauen der Haushalte und Unternehmen sowie zunehmende politische Unsicherheit zurückzuführen. Dies lässt auf der Angebotsseite die Produktion im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor sinken und führt auf der Nachfrageseite zu einem geringeren privaten Konsum. Davon abgesehen lässt die politische Unsicherheit die Transaktionskosten zwischen dem betroffenen Land und Handelspartnern steigen.

© Barrett et al. (2021), Coface

**Sozioökonomische Proteste wirken stärker als politische**

Im Rahmen der Modellrechnung zeigt sich auch, dass Aufstände mit rein politischen Forderungen im Durchschnitt schwächere Auswirkungen auf die Exporte und Importe haben als sozioökonomisch motivierte Proteste. Nach politischen Unruhen kehren Ein- und Ausfuhr nach zwei bzw. drei Jahren wieder auf den Weg zurück, den sie ohne den Schock genommen hätten. In der Folge von sozioökonomisch motivierten Aufständen liegen Exporte und Importe auch drei Jahre später noch 20,7% bzw. 5,6% unter ihrem Potenzial.

*„Für die Regierungen wird es schwieriger, zeitnah auf soziale Forderungen zu reagieren. Weder für die Fiskalpolitik noch für die Geldpolitik gibt es einen Reaktionspielraum.“*

Dieser Unterschied ist darauf zurückzuführen, dass es für die Regierungen schwieriger ist, zeitnah auf soziale Forderungen zu reagieren. Diese Erkenntnis ist umso wichtiger, als die Bewegungen, die infolge der Gesundheitskrise entstehen dürften, wahrscheinlich durch die Verschlechterung der sozioökonomischen Bedingungen motiviert sein werden und es gleichzeitig weder für die Fiskalpolitik noch für die Geldpolitik einen Reaktionspielraum gibt. Die Zentralbanken kön-

nen den Leitzins aufgrund der hohen Inflation nicht senken und die Regierungen haben bereits einen großen Schuldenberg angehäuft. Die Politik steht mit dem Rücken zur Wand.

**Auch Dauer und Intensität beeinflussen den Handel**

Von großer Bedeutung für Ausmaß und Dauer wirtschaftlicher Schäden ist darüber hinaus die zeitliche Ausdehnung der Protestbewegungen. Bei isolierten, einmaligen Ereignissen sind die Auswirkungen auf die Exporte und Importe marginal. Handelt es sich um eine anhaltende politische Instabilität, bleibt die Exportkapazität langfristiger eingeschränkt. Auch die Intensität der Proteste beeinflusst den Handel, z.B. durch die Zahl der organisierten Demonstrationen, die Zahl der Demonstranten oder Gewalt am Rande dieser Ereignisse. Beispielsweise hatten die Proteste für freiere und gerechtere Wahlen 2011 in Malaysia nur geringfügige Auswirkungen auf die Exporte und Importe, während die Proteste gegen die Regierung in der Ukraine 2013 und 2014 besonders starke Auswirkungen hatten. Beide Ereignisse waren politisch motiviert, die ukrainischen Proteste dauerten jedoch mehrere Monate und waren wesentlich gewalttätiger als die malaysischen Proteste.

Die komplette Studie gibt es [HIER](#) zum Download.

Anzeige

# Top-Bank für Exportfinanzierungen.

Führende Im- und Exporteure aus aller Welt haben die LBBW erneut unter die besten Banken für Exportfinanzierungen gewählt. Die LBBW gehört laut dem Fachinformationsdienst Trade & Export Finance (TXF) zu den Top-3-Export-Finanzierern weltweit. Damit belegt die LBBW nach 2018 und 2020 zum dritten Mal einen internationalen Spitzenplatz. Dafür wurde sie mit dem Award »Top Performing Export Finance Bank« ausgezeichnet. Zusätzlich erhielt die LBBW auch die Auszeichnung als »Most Responsive Bank to the Covid-19 Pandemic«.

Das Ranking basiert auf den Ergebnissen einer von TXF bereits zum achten Mal durchgeführten Studie. Mit einer Kombination aus Umfragen und Interviews hat TXF weltweit die Meinung von mehr als 450 Importeuren, Exporteuren, Banken und Versicherungen eingeholt.

Entscheidend für die Platzierung sind nicht die Finanzierungsvolumina wie in klassischen League Tables. Stattdessen werden ausschließlich qualitative Faktoren erhoben. Am besten schnitten die Banken ab, die bei den kundenorientierten Kriterien wie Kundenservice, Branchenkenntnis und Verständnis für das Geschäft ihrer Kunden stark punkten konnten. Bei der Frage, welche Bank ihre Kunden in den letzten zwölf Monaten am besten unterstützt hat, lag die LBBW mit fast einem Fünftel der Stimmen an der Spitze.

Nutzen auch Sie unsere breite Produktpalette mit individuellen Lösungen in der Exportfinanzierung und bei der Begleitung Ihrer Auslandsaktivitäten. Sprechen Sie mit uns.

[www.LBBW.de/international](http://www.LBBW.de/international)  
[exportfinance@LBBW.de](mailto:exportfinance@LBBW.de)



Bereit für Neues



## Perus neuer Präsident setzt auf den Staat

Am 28. Juli wurde der Linkspopulist und gewählte Präsident Pedro Castillo offiziell als neuer Präsident Perus vereidigt. Erst sechs Wochen nach der Stichwahl vom 6. Juni war er zum Sieger erklärt worden.



**Karsten Koch**  
Country Manager,  
Credendo

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

Pedro Castillo hatte die Stichwahl mit 50,13% der Stimmen knapp gewonnen, auf seine konservative Gegenkandidatin Keiko Fujimori entfielen 49,87%. Betrugsvorwürfe seitens Fujimoris hatten die Bekanntgabe des Endergebnisses der Präsidentschaftswahl verzögert. Nie zuvor musste sich ein Präsidentschaftskandidat in Peru so knapp geschlagen geben. Internationale Beobachter widersprachen Fujimoris Aussagen und bewerteten die Wahlen als frei und fair. Obwohl Fujimori das Ergebnis mittlerweile anerkannt hat, nimmt die Polarisierung in dem politisch tief gespaltenen Land drastisch zu. Anleger zeigen sich zunehmend verunsichert, da Castillo zu Beginn seiner Kampagne radikale Reformen angekündigt hatte. In den vergangenen Monaten nahm die Kapitalflucht daher weiter zu und der peruanische Sol verzeichnete am 26. August 2021 einen Wertverlust von 15% gegenüber dem Vorjahr.



Die neue Regierung Perus ist unter starkem Druck.

© Don Mammose/Shutterstock

Castillos Wahlprogramm sieht mehr staatliche Einflussnahme vor. Zu Beginn des Wahlkampfes warb er mit einer Verstaatlichung der Bergbaustätten (Peru ist nach Chile der weltweit größte Kupferproduzent und verfügt darüber hinaus über weitere Bodenschätze). In den vergangenen Monaten gab er sich jedoch moderater. Bei seiner Antrittsrede kündigte er an, dass es keine Enteignungen, Verstaatlichungen, Devisen- oder Preiskontrollen geben würde. Wahrscheinlich möchte Castillo nun deutlich höhere Steuern auf die Gewinne der Bergbauunternehmen erheben. Solche Vertragsanpassungen erfordern eine Verfassungsänderung, für deren Durchführung Castillo jedoch nicht über die notwendige Anzahl an Sitzen im Parlament verfügt. Er hat nicht einmal eine einfache Mehrheit. Außerdem befürworten weite Teile der Opposition den bisherigen wirtschaftsfreundlichen Ansatz, was Castillos Handlungsspielraum für Reformen begrenzt. Daher ist eine radikale Abkehr vom bestehenden Wirtschaftsmodell eher unwahrscheinlich.

Trotzdem ist in Peru nach jahrelangen politischen Auseinandersetzungen nun mit ernsthaften politischen Turbulenzen zu rechnen. Castillo mag moderatere Töne anschlagen, doch in seinem Kabinett sitzen auch einige linke Hardliner. Radikale Pläne können also noch nicht vollständig ausgeschlossen werden. Für den Präsidenten steigt damit das Risiko eines Amtsenthebungsverfahrens (das auch schon gegen einige seiner Vorgänger eingeleitet

wurde). Unter bestimmten Bedingungen könnte Castillo allerdings das Parlament auflösen, was ihm einen größeren Handlungsspielraum verschaffen würde. Des Weiteren ist mit sozialen Unruhen zu rechnen, die wiederum zu politischer Instabilität führen könnten. Erst am 17. August trat Perus Außenminister nach landesweiten Protesten von seinem Amt zurück.

Es bleibt abzuwarten, inwieweit diese politischen Turbulenzen die Wirtschaft beeinflussen. Für dieses Jahr wird eine Erholung der Konjunktur erwartet. Grund dafür sind der hohe Kupferpreis und die globale wirtschaftliche Erholung aufgrund des Abflauens der Covid-19-Pandemie in einigen Teilen der Welt. Daher wird für Peru ein Wirtschaftswachstum von 8,5% erwartet, nachdem die Wirtschaft (aufgrund der Covid-19-Pandemie) 2020 um 11,1% in eine tiefe Rezession stürzte. Anhaltende Kapitalflucht und der Abwärtsdruck auf den Wechselkurs könnten jedoch zu einer unveränderten Einstufung des Geschäftsumfeldrisikos in die höchste Kategorie (G/G) führen. Unruhen und ein erschwerter Zugang zu den Finanzmärkten (z.B. aufgrund einer angespannten globalen Finanzlage) könnten sich negativ auf die Bewertung des kurzfristigen politischen Risikos (derzeit in der besten Kategorie 1/7) sowie des mittel- bis langfristigen politischen Risikos (derzeit 3/7) auswirken. ◀

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

## Paraguay: Die Perle im Herzen Lateinamerikas

Mit einer Fläche von 408.752 km<sup>2</sup> und einer Bevölkerung von rund 7,2 Millionen Menschen ist Paraguay unscheinbar. Die Energie-, Agrar- und Forstwirtschaft bilden, neben einer immer stärker werdenden Industrie entlang der Grenze nach Brasilien, das Rückgrat der paraguayischen Volkswirtschaft. Das Land entwickelt sich zu einem sehr interessanten Investitions- und Handelspartner.



**Ingo Tuhnitz**  
Senior Regional Manager  
International Banking,  
ODDO BHF

[ingo.tuhnitz@oddo-bhf.com](mailto:ingo.tuhnitz@oddo-bhf.com)  
[www.oddo-bhf.com](http://www.oddo-bhf.com)



**Christiane von Nesselrode**  
Associate Regional Manager  
International Banking,  
ODDO BHF

[christiane.nesselrode@oddo-bhf.com](mailto:christiane.nesselrode@oddo-bhf.com)  
[www.oddo-bhf.com](http://www.oddo-bhf.com)

Paraguay besticht durch seine junge und arbeitshungrige Bevölkerung, die sehr stark durch europäische Einwanderer beeinflusst ist. Spanische, italienische und vor allem auch deutsche Einflüsse sind im Land sehr stark spürbar. Insbesondere der Chaco, eine dünn besiedelte Region im Westen Paraguays, ist deutsch geprägt, was man in den dortigen land- und forstwirtschaftlichen Strukturen erkennen kann.

Diese kulturelle Nähe zu Europa macht Paraguay für deutsche Investoren sehr interessant. Insbesondere bietet die Mitgliedschaft des Landes in dem 1991 in Asunción gegründeten südamerikanischen Wirtschaftsblock Mercado Comun del Sur („Mercosur“) potenziellen Zugang zu einem Binnenmarkt von mehr als 300 Millionen Menschen mit einem gemeinsamen BIP von mehr als 3 Bill USD und einer Fläche von ca. 72% Südamerikas.

### Stabil durch die Coronakrise

Paraguays wirtschaftliche Entwicklung der vergangenen 20 Jahre unterlag gewissen Schwankungen, war jedoch insgesamt sehr positiv. In den Jahren 2013 bis 2018 erreichte Paraguay ein solides Wirtschaftswachstum von jährlich rund 4%. Erfreulicherweise hat sich die Zahl der Menschen, die in Armut leben, seit 2002 halbiert, und die Ratingagenturen haben das Land in der Zwischenzeit besser eingestuft als den großen Nachbarn Brasilien.

Im Jahr 2019 stagnierte die Wirtschaft. Die Gründe dafür waren schwache Ernten aufgrund widriger Wetterbedingungen sowie ein Nachfrageeinbruch in Argentinien und Brasilien, den wichtigsten Handelspartnern des Landes. Im vergangenen Jahr schrumpfte die Wirtschaft wegen der Corona-Pandemie um 1%. Allerdings hat sie sich beachtlich schnell wieder erholt: So wird bereits für dieses Jahr von den Experten des IWF erwartet, dass Paraguay an die Wachstumsraten der Vor-Corona-Zeit anknüpft und sich die Wirt-

schaftskraft abermals um ca. 4% steigern wird.

### Agrar-, Forst- und Energiesektor als Pfeiler der Wirtschaft

Die wichtigsten Pfeiler der paraguayischen Wirtschaft sind die Land- und Forstwirtschaft sowie die Hydroenergie. Die genannten Wirtschaftssektoren sind stark von den vorherrschenden klimatischen Bedingungen abhängig. Schlechte



Das Itaipú-Kraftwerk am Parana-Fluss ist eines der weltweit größten Wasserkraftwerke.

© Jose Luis Stephens/Shutterstock

Wetterbedingungen wirken sich unmittelbar auf die wirtschaftliche Leistung des Landes aus.

*„Nachdem der erste weltweite Schock der Corona-Krise im vergangenen Jahr überwunden war, verhalf die starke Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten Paraguay zu einer raschen Konjunkturerholung.“*

Landwirtschaftliche Produkte, dabei vor allem Sojabohnen und Rindfleisch, machen ungefähr 50% der Exporterlöse des Landes aus. Nachdem der erste weltweite Schock der Corona-Krise im vergangenen Jahr überwunden war, verhalf die starke Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten Paraguay zu einer raschen Konjunkturerholung. Für die Forstwirtschaft ist insbesondere die Gran-Chaco-Waldfläche von Bedeutung. Sie ist nach dem Amazonas die zweitgrößte Waldfläche Südamerikas und erstreckt sich von Argentinien über Paraguay bis nach Bolivien und Brasilien.

Die Hydroenergie als weiteres wichtiges Exportgut des Landes erwirtschaftete im Jahr 2020 etwa 16% der Exporterlöse. Insbesondere die binationalen Wasserkraftwerk Itaipú – das Brasilien und Paraguay beliefert – und Yacyreta – das Argentinien und Paraguay versorgt – sind von enormer politischer und vor allen Dingen wirtschaftlicher Bedeutung für das Land.

Das Itaipú-Kraftwerk, als eines der weltweit größten Wasserkraftwerke überhaupt, deckt allein beachtliche 90% des Energiebedarfs der 7,2 Millionen Einwohner Paraguays und darüber hinaus etwa 17% des Energiebedarfs des 211-Millionen-Einwohner-Staates Brasilien ab. Zudem nimmt Paraguay nur durch dieses Kraftwerk jährlich etwa 345 Mio USD ein.

### Großes Potenzial für deutschen Außenhandel

Der deutsche Außenhandel mit Paraguay ist aus paraguayischer Sicht zurzeit defizitär. Für deutsche Exporteure ergeben sich Chancen im Bereich von Maschinen sowie von chemischen Erzeugnissen (z.B. Dünger), im Bereich der Land- und Forstwirtschaft, aber auch bei Projekten der Energieerzeugung und Energiedistribution, Stichwort Wasserkraft, und daraus folgend grüner Wasserstoff. Die Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur führen darüber hinaus zu Chancen im Ausbau des Straßen- und des Schienenverkehrsystems.

### Steigende Bedeutung als Werkhalle deutscher Unternehmen in Südamerika

Zunehmend wird Paraguay auch von deutschen Unternehmen als Werkhalle für das Südamerika-Geschäft angesehen, so wie es bereits für viele brasilianische Unterneh-

men (zum großen Teil auch mit deutschem Hintergrund) bereits gelebte Realität ist. Insbesondere die Produktionsstätten internationaler Unternehmen aus dem Anlagen- und Maschinenbau ziehen weitere Zulieferunternehmen ins Land. Eine gute logistische Anbindung, gut ausgebildete Arbeitskräfte, eine junge Bevölkerungsstruktur und die Zugehörigkeit Paraguays zum Mercosur-Wirtschaftsblock machen Investitionen im Land attraktiv.

Auch auf politischer Ebene wird vermehrt an Partnerschaften und Kooperationen gearbeitet, was sich nach einer Normalisierung der weltweiten Covid-19 Pandemie-Lage noch intensivieren wird. Deutschstämmige Wirtschaftsunternehmen führen in enger Kooperation mit der deutschen Auslandshandelskammer ein duales Ausbildungssystem in Paraguay ein, das sich eng am deutschen Modell orientiert.

### Deutsche AHK erleichtert Markteinstieg und stellt Kontakte zu potenziellen Partnern her

Die Präsenz vor allem deutscher Unternehmen in Paraguay zu erhöhen ist das Ziel der deutschen Auslandshandelskammer (AHK), die in Asunción aktiv ist und über ein engmaschiges Netzwerk verfügt. Sie veranstaltet z.B. Investitionsforen, in denen sich Unternehmen informieren und zu aktuellen Projekten austauschen können.

Konkrete Investitionen internationaler Unternehmen betreffen neben den oben genannten Projekten auch den Bereich erneuerbarer Energien und den Aufbau einer Produktion zur Lebensmittelweiterverarbeitung, basierend auf einem starken landwirtschaftlichen Sektor.

### ODDO BHF: ein starker Partner für Geschäfte und Geschäftsanbahnung in Paraguay

Aufgrund der geschilderten Faktoren, einer sehr wettbewerbsfähigen Agrar-, Forst- und Energiewirtschaft sowie der wirtschaftlichen Diversifizierung kann davon ausgegangen werden, dass Paraguay als Investitions- und Handelspartner in Zukunft an Attraktivität gewinnen und seinen Einfluss im lateinamerikanischen Wirtschaftsraum steigern wird.

ODDO BHF verfügt über zahlreiche Kooperationspartner im paraguayischen Bankensektor und in der Wirtschaft, Vor-Ort-Erfahrung, Zugänge zu laufenden Projekten sowie gute Beziehungen zur deutschen Auslandshandelskammer in Asunción. Damit bietet die deutsch-französische Privatbank kompetente Unterstützung für Investoren und exportorientierte Unternehmen, die Chancen und Risiken in dem wirtschaftlich aufstrebenden Land im Herzen Lateinamerikas sondieren möchten. ◀

## Brasilien bleibt ein attraktiver Markt

Brasilien war von der Ausbreitung des Coronavirus stark betroffen. Doch das Wirtschaftsleben wurde nicht so stark eingeschränkt wie in anderen Ländern. Über die aktuelle Lage im Land sprachen wir mit Philipp Klose-Morero von Rödl & Partner.



São Paulo ist der größte deutsche Industriestandort der Bundesrepublik außerhalb Deutschlands.

**H**err Klose-Morero, wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage in Brasilien?

Trotz der weltweiten Herausforderungen und der teilweise schlechten Mediendarstellungen hält sich Brasilien besser als erwartet und was bspw. die brasilianische Wirtschaftstätigkeit anbelangt, so nehmen Investitionen zu und die positiven Erwartungen der Unternehmer steigen entsprechend. So zeigen auch die jüngsten Indikatoren eine positivere Entwicklung als erwartet, insbesondere im Dienstleistungssektor, der bis Ende 2021 gute

Aussichten bietet. Kürzlich wurde das BIP-Wachstum auf 5,3% korrigiert. Die Inflationserwartungen für die Jahre 2021, 2022 und 2023 liegen laut der brasilianischen Zentralbank bei 5,0%, 3,6% bzw. 3,25%. Trotz der Wiederbelebung der Wirtschaftstätigkeit ist das Land – wie viele Märkte weltweit – immer noch von den Corona-Folgen, Wechselkurseffekten und von einer ansteigenden Inflation betroffen.

Der Weg zu einem stärkeren Wirtschaftswachstum führt auch über die Fortsetzung der Steuerform, Maßnahmen zur

Haushaltskonsolidierung, Privatisierungen sowie über marktwirtschaftliche Reformen. Die Reformagenda scheint trotz „Politik-Zirkus“ weiterzugehen. Ein Schritt in die richtige Richtung ist z.B. das kürzlich verabschiedete Gesetz zur Erleichterung von Gesellschaftsgründungen und zum Schutz von Minderheitsgesellschaftern (Gesetz Nr. 14.195 vom 26. August 2021), mit dem Bürokratie abgebaut werden soll.

*Im Zuge der Covid-19-Pandemie sind die ausländischen Direktinvestitionen (FDI) deutlich zurückgegangen. Wie kurzfristig können sie wieder Vorkrisenniveau erreichen? Und wie schätzen Sie die langfristigen Perspektiven für FDI ein?*

Ausländische Investitionen in Brasilien gingen im Jahr 2020 weniger stark zurück als erwartet und erholten sich bereits in den ersten Monaten 2021. Auch wenn Brasilien derzeit mit Negativschlagzeilen besetzt ist, ist und bleibt das Land ein attraktiver Markt und einiger der wichtigsten FDI-Hosts weltweit, in dem interessante Wachstumsmöglichkeiten – insbesondere für langfristige und fortgeschrittene Investoren – gegeben sind. Antizyklische und langfristig orientierte Investoren auch aus der DACH-Region nutzen den „Währungsdiscount“, um systematisch attraktive Assets in Brasilien einzukaufen.

Nach jetzigem Stand ist zu erwarten, dass die Zahl der ausländischen Direktinvestiti-



**Philipp Klose-Morero**  
Leiter Brasilien und  
Südamerika  
Rödl & Partner

philipp.klose-morero@  
roedl.com  
www.roedl.com

onen bereits im kommenden Jahr wieder ansteigt und 2023 das gleiche oder ein höheres Niveau als vor der Krise erreicht wird.

*In welchen Branchen sehen Sie für deutsche Unternehmen das größte Potenzial?*

Deutschland ist ein wichtiger Wirtschaftspartner Brasiliens und der wichtigste Handelspartner in Europa. Die deutschen Investitionssektoren sind breit gefächert und umfassen insbesondere die Branchen Automobil, Technologie, erneuerbare Energien, Infrastruktur, Pharma und Chemie. Derzeit sind in Brasilien rund 1.600 deutsche Unternehmen aktiv und die AHK São Paulo schätzt, dass diese rund 10% der industriellen Wertschöpfung erwirtschaften.

**„Deutschland ist ein wichtiger Wirtschaftspartner Brasiliens und der wichtigste Handelspartner in Europa. Die deutschen Investitionssektoren sind breit gefächert und umfassen insbesondere die Branchen Automobil, Technologie, erneuerbare Energien, Infrastruktur, Pharma und Chemie.“**

Die nordöstliche Region zeichnet sich durch ihr Potenzial im Energiesektor aus, insbesondere im Bereich der erneuerbaren Energien, vor allem Wind- und Solarenergie, und im Technologiesektor. Als

großes Land besitzt Brasilien auch eine Menge natürlicher Ressourcen und Raum, um seine „grüne Politik“ zu verbessern. Auch nach Einschätzung der EU hat Brasilien ein großes Potenzial, das nächste Zentrum des Marktes für erneuerbare Energien zu sein.

Im Südosten und Süden Brasiliens sind vor allem Industrieunternehmen angesiedelt. Die Metropolregion São Paulo hat sich dabei als größter „deutscher Industriestandort“ außerhalb Deutschlands etabliert, wo rund 1.000 deutsche Unternehmen mehr als 250.000 Arbeitsplätze geschaffen haben. Der Bestand an deutschen Investitionen im Land beläuft sich auf etwa 25 Mrd EUR, und es wird geschätzt, dass der Investitionszyklus von 2017 bis 2022 6,5 Mrd EUR übersteigen wird.

Exporte aus Brasilien sind zu Zeiten eines schwachen Real weiter sehr attraktiv und viele Unternehmen nutzen diese Chance.

*Mit welchen Herausforderungen sehen sich deutsche Firmen in Brasilien besonders konfrontiert?*

Die hohen Währungsschwankungen stellen weiter eine große Herausforderung für Unternehmer dar. Insbesondere Importgesellschaften können das Währungsrisiko nur schwerlich an brasilianische Kunden weitergeben und erwirtschaften somit Währungsverluste. Eine realistische Preiskalkulation der Produkte unter Berücksichtigung aller Steuern und Wäh-

rungsschwankungen ist jedoch ein wichtiges Erfolgskriterium.

**„Insbesondere Importgesellschaften können das Währungsrisiko nur schwerlich an brasilianische Kunden weitergeben und erwirtschaften somit Währungsverluste.“**

Auch die Finanzierung brasilianischer Tochtergesellschaften in der Vergangenheit mit Darlehen oder anderen Mitteln in ausländischer Währung bedeutete hohe Währungsverluste. Um die brasilianischen Tochtergesellschaften für die Zukunft wieder „fit“ zu machen, sollten sich die Muttergesellschaften überlegen, ob ein „debt cleaning“ angegangen werden sollte.

*Bei der Präsidentschaftswahl im kommenden Jahr tritt voraussichtlich Ex-Präsident Luiz Inácio Lula da Silva gegen Amtsinhaber Jair Bolsonaro an. Welche Rolle spielt der Wahlausgang für die angestoßene unternehmerfreundliche Reformagenda?*

Eine Fortsetzung der politischen Polarisierung zwischen dem derzeitigen Präsidenten Jair Bolsonaro (rechtes Lager) und Ex-Präsident Luiz Inácio Lula da Silva (linkes Lager), der bei den nächsten Wahlen im kommenden Jahr wieder antreten darf, ist sicher nicht im Interesse der Investoren.

Für die Anleger wird es in diesem Streit nur darum gehen, wer die aktuellen wirt-

schaftlichen Herausforderungen, d.h. strukturelle Steuerreform, umfassenden Bürokratieabbau, nachhaltige Haushaltskonsolidierung sowie investorenfreundliche Investitionsbedingungen, am besten meistern wird. Hierzu ist jedoch insbesondere auch eine breite nationale Koalition notwendig, welche die gegenwärtige gesellschaftliche Spaltung von rechts und links überwindet und das Land eint.

*Wagen wir noch einen Blick in die Glaskugel: Wie wird sich aus Ihrer Sicht die wirtschaftliche Lage des Landes künftig entwickeln? Welchen Beitrag könnte ein EU-Mercosur-Handelsabkommen leisten?*

Sofern die Folgen der weltweiten Krise überwunden werden können, wird es viel „Aufholbedarf“ geben. Der wirtschaftliche Wiederaufschwung wird als langsam, aber beständig erwartet.

Das EU-Mercosur-Handelsabkommen ist von immens großer Bedeutung für Brasilien. Wie bereits erwähnt, gehören Deutschland und Europa zu den wichtigsten Handelspartnern. Nur die Genehmigung des Abkommens hat bereits eine enorme Nachfrage geweckt. Auch wenn die Ratifizierung durch die Länder schwierig werden wird, wäre das Abkommen am Ende eine Art „Durchbruch“ für Brasilien. ◀

*Vielen Dank, Herr Klose-Morero!*

## Haftungsrisiko Klimawandel

Erste Klagen gegen Unternehmen wie RWE, die Mitschuld am Klimawandel tragen sollen, sind bereits angestrengt. Das könnte erst der Anfang einer Klagewelle sein.

Der peruanische Landwirt Saúl Luciano Lliuya klagt gegen den deutschen Energiekonzern RWE – wegen dessen Beteiligung am Klimawandel. Sein Vorwurf: Seine Heimatstadt Huaraz sei aufgrund schmelzender Gletscher von einer Flutwelle bedroht. Weil RWE Mitversacher des Klimawandels sei und damit einen Anteil am schnellen Abschmelzen der Gletscher habe, müsse sich der Konzern an den Kosten für erforderliche Schutzmaßnahmen beteiligen.

Seit der jüngsten Flutkatastrophe im Westen Deutschlands sind auch hierzulande die fatalen Auswirkungen von Extremwetterereignissen, die nach Meinung der Klimaforschergemeinde durch den Klimawandel zunehmen, unübersehbar. Die Diskussion, wie sich solche Katastrophen künftig verhindern lassen, ist in vollem Gange. Doch wer trägt dafür die Kosten?

Klagen wie gegen RWE haben zuletzt zugenommen. Einer Untersuchung der London School of Economics and Political Science (LSE) zufolge wurden zwischen 1986 und Mai 2021 weltweit bereits 1.841 Klimaklagen eingereicht, 191 davon in den 13 Monaten bis Ende Mai. Auch das New Yorker Sabin Center for Climate Change Law spricht von weltweit 1.800 Klimaschutzklagen. Meist richt(et)en sich die Klagen gegen Regierungen, aber zunehmend werden auch Firmen angeklagt. Laut Sabin Center sind aktuell 48 Klagen außerhalb der USA gegen Unternehmen anhängig. In der Klage-

schrift werden demnach vor allem Energiekonzerne genannt; aber auch Banken sind darunter oder Volkswagen (2007 abgewiesen) und die französische Supermarktkette Casino.

### Druck auf Erdölkonzerne steigt

Ende Mai kamen gleich drei Ölmultis unter Druck: Royal Dutch Shell wurde von einem niederländischen Gericht verurteilt, seinen CO<sub>2</sub>-Ausstoß schon bis 2030 nahezu zu halbieren; der Konzern hatte dieses Ziel erst deutlich später erreichen wollen und geht inzwischen in Berufung. ExxonMobil und Chevron hingegen wurden von ihren

eigenen Aktionären gedrängt, schnellere Fortschritte Richtung Nachhaltigkeit zu gehen. Als Maßstab wird häufig das internationale von 194 Staaten und der EU vereinbarte Pariser Klimaabkommen mit den entsprechenden Selbstverpflichtungen genommen. Allerdings dürfte es nicht beim Weg über die unternehmensinternen Organe bleiben: Aktionäre könnten Unternehmen verklagen, weil sie nicht rechtzeitig und umfassend auf die Risiken ihrer Beteiligung am Klimawandel hingewiesen hätten.

Die Kläger, meist Nichtregierungsorganisationen und andere Klima-Interessenverbände, beschränken sich nicht allein auf

*Boris Karkowski, Chefredakteur „results. FinanzWissen für Unternehmen“*

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



Lateinamerikanische Landwirte müssen wegen des Klimawandels verstärkt um ihre Ernte bangen.

© PatBluenoo/Shutterstock

eine direkte bisherige oder künftige Beteiligung am Klimawandel. Auch Greenwashing oder die Herausgabe von klimarelevanten Informationen finden sich als Klagegrund in der Sabin-Datenbank. Und nicht allein die „Carbon Majors“, die Großemittenten von CO<sub>2</sub> wie Erdöl- oder -gaskonzerne, werden verklagt. Selbst mittelbar Beteiligte wie Banken sind nicht sicher vor Klimawandel-Klagen. Als riskant werden von einigen Banken neben konkreten Projektfinanzierungen vor allem Handelsfinanzierungen für Rohstoffhändler angesehen, wenn diese bspw. im Amazonas-Gebiet aktiv sind und zum Verlust von Regenwald beitragen könnten. Doch auch als nachhaltig deklarierte Finanzierungen wie Green Bonds, die ihrem Etikett aber nicht gerecht werden, könnten zum Angriffspunkt für Kläger werden.

### Die Wissenschaft ist eindeutig – in einigen Bereichen

Je stärker die Folgen des Klimawandels ins öffentliche Bewusstsein rücken, desto besser dürften die Erfolgchancen der Kläger werden. Der Vergleich mit einer Klagewelle gegen Tabak- und Asbestfirmen liegt auf der Hand. Insbesondere in den USA wurden diese in verschiedenen Fällen zu Schadensersatz in Milliardenhöhe verurteilt. Zwar wurden einige Urteile im Anschluss auch wieder revidiert, allerdings nicht, weil es bspw. Zweifel an der „Schuld“ der Beklagten gegeben hätte.

Noch ist die Bilanz der Klimakläger dürrtig. Dies betrifft vor allem die Fälle, bei denen Angeklagte für konkrete Klimaauswirkungen belangt werden sollten, wie Flutschäden oder die Kosten einer Dürre. Den Klägern ist es laut Rupert Stuart-Smith von der Universität Oxford von 73 untersuchten Fällen in 14 Jurisdiktionen bislang nur in 8 Fällen gelungen, erfolgreich eine Kausalität zwischen Emittent und Auswirkung herzustellen. Dabei, so ein Ergebnis der Untersuchung, seien von den Gerichten der Klimawandel und seine Ursachen grundsätzlich nicht angezweifelt worden.

Es sei den Klägern aber nicht gelungen nachzuweisen, dass eine ganz bestimmte Auswirkung auf den Klimawandel zurückzuführen sei. Die aktuelle Diskussion um die Flutkatastrophe – „selten, aber Zufall wie andere Hochwasser in der Geschichte auch“ vs. „Folge des Klimawandels“ – zeigt, dass eine klare Kausalkette bei Einzelereignissen schwierig zu sein scheint. In knapp drei von vier Fällen, die Stuart-Smith untersucht, wurde der klimawissenschaftliche Konsens nicht als Beweis eingebracht. So blieben die Begründungen oft an der Oberfläche mit Aussagen wie „Klimawandel verursacht extreme Wettervorkommnisse“ ohne weitere Beweise. Dabei ist die sogenannte Attribution-Science, die genau solche Zuordnungen vornimmt, bemerkenswert weit fortgeschritten. Allerdings gilt dies nicht für alle Auswirkungen: Während es bspw. bei Starkregen noch relativ große Unsicherheiten in der Kausalkonstruktion gibt,

ist sie bei Dürren inzwischen sehr gut möglich. Auch auftauende Permafrostböden und steigende Meeresspiegel sind klar zuzuordnen. Nur werden die aktuellen Erkenntnisse der Attribution-Science bislang kaum in den Verhandlungen genutzt. Stuart-Smith empfiehlt daher, den Forschungsstand stärker in die Klagen einzubringen.

### Erst eine zivilrechtliche Klima-Klage in Deutschland

Gut möglich, dass künftige Klimawandel-Schadensklagen vor allem auf Bereiche abzielen werden, in denen die Attribution-Science zu eindeutigen Ergebnissen kommt. Auch dürften sich die Kläger in nächster Zeit weiterhin vor allem auf schlagzeilenträchtige Klagen gegen die „Carbon Majors“ konzentrieren, deren CO<sub>2</sub>-Emissionen seit 1965 anschaulich im Internet verfügbar sind. Allerdings ist es gar nicht so einfach, den Anteil, den die Emittenten am Klimawandel haben, zu berechnen: Sollen aktuelle oder kumulierte Mengen – und wenn Letzteres, wie lange zurückreichend – als Maßstab gelten? Gelten nur die Emissionsmengen bei der „Herstellung“, z.B. der Förderung, oder auch beim Verbrauch durch Dritte? Und auch dann bleibt die Frage, welchen konkreten Anteil die beklagte Rechtseinheit eines Unternehmens hatte.

Schließlich versperren auch noch zahlreiche juristische Steine den Weg zum Klima-

klage-Erfolg: Das deutsche Strafrecht sieht bislang nicht vor, dass juristische Personen strafrechtlich belangt werden können, nur mit Blick auf die innerhalb eines Unternehmens handelnden natürlichen Personen ist dies möglich. Wie der Wissenschaftliche Dienst des Deutschen Bundestages ausführt: „Die Sanktionierung von Unternehmen für Straftaten der für sie handelnden natürlichen Personen erfolgt über die Verhängung von Verbandsgeldbußen nach dem Ordnungswidrigkeitenrecht, § 30 OWiG. Hierbei handelt es sich jedoch nicht um eine Strafe im strafrechtlichen Sinn. Zudem liegt die Auferlegung der Geldbuße im Ermessen der zuständigen Behörde (Opportunitätsprinzip).“ Allerdings wurde 2020 ein Gesetzentwurf vorgelegt, der eine Anwendung des Strafrechts auch auf juristische Personen vorsieht und die Auferlegung einer Sanktion nicht länger im Ermessen der Behörde sieht. Der zivilrechtliche Klageweg ist da schon weiter, auch wenn es in Deutschland erst einen Fall gibt, der sich mit der Zivilhaftung für Klimaschäden befasst: die Klage von Saúl Luciano Lliuya gegen RWE. Ausgang bislang offen.

Dennoch: Unternehmen – und ihre verantwortlichen Organe – sollten sich schon heute mit den Risiken von Klimawandelklagen befassen und entsprechende Risiken aufgrund von Emissionen, die bspw. deutlich über den Grenzen des Pariser Klimaschutzabkommens liegen, reduzieren. ◀

# Praxiswissen und Austausch über internationale Märkte

Sowohl vor Ort in der Heimstätte von Eintracht Frankfurt, im Deutsche Bank Park, als auch digital fand bereits zum sechsten Mal der „Tag der Exportweltmeister“ statt. Er bietet ein Forum für die Exportentscheider des Landes, um sich miteinander auszutauschen, sich zu inspirieren und Fachwissen aufzusaugen.



**Tim Goldau**  
Redakteur,  
Nachrichten für Außenhandel

tim.goldau@maerkte-weltweit.de  
www.maerkte-weltweit.de



**Gunther Schilling**  
Redaktion ExportManager

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

Die großen Themen der Veranstaltung waren u.a. die Transformation zu einer nachhaltigen und digitalen Wirtschaft, die Finanzierung von Exporten oder die Herausforderungen in der Ausfuhrkontrolle. Bekannte Namen aus Wirtschaft und Politik traten als Redner und Diskussionspartner auf, etwa Peter Tauber, ehemaliger CDU-Generalsekretär und jetziger Unternehmenssprecher von Engelbert Strauss. Er äußerte sich etwa zum Thema Digitalisierung, das derzeit weit oben auf der Agenda vieler Unternehmen steht.

Tauber hält die Digitalisierung für ungemein wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, doch er mahnte auch: „Nicht alle Unternehmen können diese große Aufgabe im gleichen Maße bewerkstelligen“. Es müsse daher breite Unterstützung aus der Politik und von Verbänden kommen. Laut Michael Dietz, Global Head of Trade Finance Flow bei der Deutschen Bank, habe der Mittelstand erkannt, welches Potenzial in der Digitalisierung für den Welthandel stecke. „Doch es ist noch ein weiter Weg, da muss man sich nichts vormachen“, sagte er.

Ein weiteres wichtiges Thema für die Wirtschaft ist Nachhaltigkeit, um das derzeit kaum ein Unternehmen herumkommt. Thomas Nürnberger, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei ebm-papst, ist der Ansicht, dass nachhaltiges Wirtschaften global betrachtet wer-

den müsse, nicht nur hier vor Ort. Das Unternehmen fahre eine sogenannte Local-Strategie, die Leitlinien zur Nachhaltigkeit gelten dabei weltweit: „Wir versuchen, unsere Produkte möglichst in der Nähe unserer Kunden vor Ort zu produzieren, somit muss weniger verschifft werden“, so Nürnberger.

Volker Treier, Außenwirtschaftschef der DIHK, äußerte sich u.a. zum Lieferkettengesetz, dem er in der geplanten Form skeptisch gegenüberstehe. Firmen dürften seiner Ansicht nach nicht haftbar gemacht werden für gewisse Dinge, die sie nicht beeinflussen können. Allgemein werde das regulatorische Umfeld für Unternehmen immer strenger. „Es besteht die Gefahr einer Überforderung des Mittelstands“, warnte Treier.

## Engpässe erfordern neue Lösungen

Die Verlängerung der Lieferzeiten wegen Materialmangel und Verzögerungen in der Logistik sprach Rainer Hertler, Director Financing & Logistics der Brückner Trockentechnik, an. Im Themenforum „Erfolgreiche Exportgeschäfte in volatilen Wachstumsmärkten“ wies er auf die Folgen für die Exportfinanzierung hin: „In einigen Ländern Südamerikas oder Südostasiens wird es schwierig, Geschäfte zu finanzieren, wenn die Laufzeit durch die Verzögerungen in Richtung zwölf Monate geht.“ Vor allem bei kurzfristigen Finanzierungen über Akkreditive seien deren Bedingungen dann nicht einzuhalten.

Eine Nutzung offener Forderungen in Landeswährung ist für Klaus Hepp, Geschäfts-



Der Deutsche Bank Park in Frankfurt am Main war Schauplatz für den diesjährigen „Tag der Exportweltmeister“.

© Lisa Wick/MBM Medien

führer von Vulkan do Brasil, ein geeignetes Mittel für das Geschäft mit Industrieausrüstungen. Die Zahlungsmoral sei gut und die Geschäftsbeziehungen stabil. Er verfolge den Traum vom „Natural Hedge“, der Devisenbedarf und Devisenerlöse ausgleiche, und habe dabei bislang gute Erfolge erzielt. „Wir haben in den vergangenen Jahren die Beschaffung von Rohstoffen vom Import auf lokale Beschaffung umgestellt“, erläuterte Hepp.

**Exportkontrolle umfassender betrachten**

Georg Pietsch, Abteilungsdirektor im Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, ging am „Tag der Exportweltmeister“ auf die neuen Herausforderungen in der Exportkontrolle ein. Er erläuterte etwa, dass im Rahmen der neuen EU-Dual-Use-Verordnung als neue Kategorie „Güter für digitale Überwachung“ hinzugekommen sind. „Es wird fortan kontrolliert, ob diese für interne Repressionen oder Menschenrechtsverletzungen verwendet werden“, sagte Pietsch. Es sei wichtig, ein effektives Risk- und Compliance-Management im Unternehmen zu etablieren.

Im Hinblick auf die vergangene Bundestagswahl und die Regierungsbildung verwies er auf die Wahlprogramme der Parteien. Aus den Programmen von CDU/CSU und FDP seien keine grundlegenden Änderungen der Exportkontrolle abzulesen. Dagegen wären von SPD und

Bündnis 90/Die Grünen Verschärfungen zu erwarten. Insbesondere die Grünen würden mit der Möglichkeit zur Verbandsklage eine neue Komponente vorschlagen. Er empfahl, die Export-Compliance auch im Hinblick auf politische Aspekte umfassender zu betrachten.

**Compliance digital umsetzen**

Im anschließenden Themenforum „Compliance im Export mit ICP, IT und ERP krisenfest machen“ ging es um die Bedeutung einer eindeutigen Umsetzung des „Internal Compliance Programs“ durch digitale Anwendungen. Ingrun Retzlaff, Leiterin Exportkontrolle von Vincorion, nannte klare Zuständigkeit und klare Ansagen als wichtige Komponenten der internen Exportkontrolle. Für Dirk Hagemann, Rechtsanwalt und Berater von Hagemann Trade Compliance Consulting, muss „der Fokus zwingend auf den IT-Lösungen sein“. Retzlaff ergänzte: „Automatisierte Exportkontrolle ist auch die Erwartungshaltung der Behörden.“

Mit einer weiteren Diskussion zu Compliance im transatlantischen Geschäft und zur Digitalisierung der Logistik schloss die dritte Runde der Themenforen ab. Den Schlusspunkt der Veranstaltung setzte eine Diskussion über Fußball und Banking, die noch einmal dem besonderen Veranstaltungsort gewidmet war. Im Deutsche Bank Park wird auch 2022 wieder ein „Tag der Exportweltmeister“ stattfinden. ◀

Anzeige



# ExportManager Forum Polen

**Handelspartner im Aufschwung**

**27. Oktober 2021, 14:00-16:00 Uhr**

**PROGRAMM**

<b>14:00 Uhr</b>	<b>Begrüßung</b> und technische Hinweise durch den Moderator <b>Gunther Schilling</b> , Leitender Redakteur, ExportManager	
<b>14:10 Uhr</b>	<b>Einführung:</b> Polen nach der Pandemie und Brexit <b>Anna Polanska</b> , Polnische Agentur für Investitionen und Handel	
<b>14:40 Uhr</b>	<b>Praxistipps zum polnischen Steuerrecht</b> <b>Katarzyna Judkowiak</b> , Partnerin und polnische Steuerberaterin, Rödl&Partner	
<b>15:10 Uhr</b>	<b>Praxistipps zu Finanzierung und Absicherung</b> <b>Agnieszka Schütte</b> , International Business Manager, German Desk Santander Bank Polska S.A	
<b>15:40 Uhr</b>	<b>Abschlussdiskussion mit allen Speakern und Wrap-Up</b>	

**Weitere Informationen:**  
[www.Exportmanager-online.de/events/foren/forum-polen-2021](http://www.Exportmanager-online.de/events/foren/forum-polen-2021)

Veranstalter:



Martin Brückner Medien

Mitveranstalter:



# Kreditgeber auf digitalen Plattformen

Handelsfinanzierungen werden größtenteils durch manuelle Vorgänge verwaltet. Es werden E-Mails mit Tabellen u.a. um die Welt geschickt und zahlreiche Telefonate geführt, sagt Milena Torciano, CEO von Mitigram, im Interview mit dem „ExportManager“. Sales Director Christian Zürcher erläutert, wie die Plattform funktioniert, die das schwedische Start-up entwickelt hat, um diese Prozesse zu digitalisieren.



**Milena Torciano**  
CEO,  
Mitigram AB

[milena.torciano@mitigram.com](mailto:milena.torciano@mitigram.com)  
[www.mitigram.com](http://www.mitigram.com)



**Christian Zürcher**  
Sales Director,  
Mitigram AB

[christian.zurcher@mitigram.com](mailto:christian.zurcher@mitigram.com)  
[www.mitigram.com](http://www.mitigram.com)

**F**rau Torciano, digitale Plattformen sind Marktplätze, die Angebot und Nachfrage für standardisierte Produkte zusammenbringen. Wie haben Sie es geschafft, die Handelsfinanzierung zu digitalisieren?

**Milena Torciano:** Die Handelsfinanzierung ist ein sehr komplexer Bereich, den es zu digitalisieren gilt. Sie erstreckt sich über mehr als 100 Märkte mit unterschiedlichen Rechtssystemen, unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen, unterschiedlichen Kulturen und unterschiedlichen Menschen. Es ist extrem schwierig, einen gemeinsamen Standard zu finden, eine gemeinsame Technologie und Infrastruktur sowie wirklich rationalisierte Prozesse. Wir haben bei der Verwirklichung unserer Vision einen langen Weg zurückgelegt. Inzwischen nutzen mehr als 200 führende multinationale Unternehmen, Rohstoffhändler und die meisten der weltweit größten Banken im Bereich Handelsfinanzierung unsere Plattform.

In den vergangenen zwei Jahren haben wir in die Entwicklung weiterer Handelsabwicklungskapazitäten investiert, um die Verwaltung von Transaktionen und die Kontrollprozesse, die Unternehmen bei der Abwicklung von Handelsfinanzierungsgeschäften benötigen, zu rationalisieren und wirklich nahtlos und reibungslos zu gestalten. Und ich möchte Ihnen eine große Neuigkeit verkünden: Wir haben gerade eine Zertifizierung von SWIFT erhalten. Damit sind wir heute eine

von nur fünf Plattformen weltweit, die vollständig für den SWIFT-Austausch von Geschäftsbanken mit Unternehmen zertifiziert sind.

*Herzlichen Glückwunsch! Aber bei digitalen Geschäftsmodellen gilt oft: The winner takes it all. Wird Ihre Plattform dieser Gewinner sein, der die meiste Unterstützung von Exporteuren, Banken und Institutionen erhält?*

Diese Logik ist in den Köpfen der Leute. Aber wir sind da ganz anderer Meinung. Der Handelsfinanzierungsmarkt hat noch nie eine gemeinsame Marktakzeptanz erlebt. SWIFT ist die einzige Technologie,

die die Handelsfinanzierung weltweit wirklich vereint. Alles andere ist sehr fragmentiert, und wir sehen nicht, dass sich eine Plattform durchsetzt und zum absoluten Standard wird. Hoffentlich treibt die Internationale Handelskammer (ICC) die Standardisierung von Dokumenten voran. Aber dann sollte der Träger dieser Informationen wirklich keine Rolle spielen. Und das ist die Philosophie, die unsere Entwicklung bestimmt hat. Wir wollen die Unternehmen nicht auf einen bestimmten Informationsträger festlegen.

*Die Art und Weise, wie Sie die Kunden bzw. die exportierenden Unternehmen mit den*



„Die Handelsfinanzierung ist ein sehr komplexer Bereich, den es zu digitalisieren gilt“, sagt Milena Torciano.

*Banken verbinden, wird den Zugang zu Handelsfinanzierungen erleichtern und einen Mangel an Handelsfinanzierungen aufgrund von Informationsdefiziten überwinden. Ist das Ihre Idee?*

Wenn ein Unternehmen eine Gegenpartei finden muss, die seine Risiken abdeckt, ist das ein sehr kreativer Moment. Hier muss das Unternehmen mit seinen Partnerbanken zusammenarbeiten, um die beste Lösung, den besten Zugang und die beste Deckung zu finden, die den Handel wirklich ermöglichen. Und das ist ein sehr kritischer Moment. Heute werden die Daten per E-Mail ausgetauscht und in Tabellenkalkulationen versteckt. Die begrenzten Kapazitäten der Unternehmen und Banken ändern sich jeden Moment, jeden Tag.

**„Unternehmen müssen die Dinge am Laufen halten und brauchen eine Plattform, die ihnen den Zugang zu Informationen erleichtert, ihnen die beste Gegenpartei vermittelt und ihnen die Echtzeitdaten über die Marktsituation liefert.“**

Oft muss man den versteckten Risikoträger finden, der einem bei der Transaktion helfen kann. Und Sie haben vielleicht keinen Ansprechpartner, keine Zeit, Hunderte von E-Mails zu versenden und 200 Anrufe zu tätigen. Sehr große Rohstoffhändler haben vielleicht Teams in der ganzen Welt, die

dafür ausgebildet sind, aber in den meisten Unternehmen ist dies nicht das Kerngeschäft. Sie müssen die Dinge am Laufen halten und brauchen eine Plattform, die ihnen den Zugang zu Informationen erleichtert, ihnen die beste Gegenpartei vermittelt und ihnen die Echtzeitdaten über die Marktsituation liefert. Das steht also im Vordergrund: die Schaffung von mehr Transparenz und mehr Liquidität im Markt.

*Die Dokumentation mit den Verwaltungen der Länder, mit denen wir Handel treiben, ist immens. Wie kann dies in Ihre Plattform integriert werden?*

Die ICC macht große Fortschritte. Es wird versucht, eine Form von digitalen Handelsabkommen zu definieren. Aber diese Dinge werden lange dauern, weil sie wiederum auf lokaler Ebene akzeptiert werden müssen. Es reicht also nicht aus, dass wir einen Standard definieren, die Eigentumsrechte müssen auch gerichtlich anerkannt werden. Aus diesem Grund müssen wir den Handel in seiner heutigen Form unterstützen und gleichzeitig auf die Vision eines papierlosen Handels hinarbeiten, die wir alle anstreben.

*Ein weiterer Teil des Prozesses sind die Exportkreditagenturen (ECAs), die sich engagieren und die politischen Risiken übernehmen. Sie haben auch digitale Lösungen entwickelt, um Deckung zu erhalten. Integrieren Sie diese auch in Ihre Plattform?*

Ja, wir haben eine Reihe von Exportkreditagenturen, die auf der Plattform registriert sind. Wir nehmen Banken, Kreditversicherer und Entwicklungsfinanzierungsinstitute auf. Sie alle spielen eine Rolle, insbesondere wenn es um die Handelsfinanzierungslücke geht. Die ist riesig! Sie war schon vor der Pandemie riesig, und sie wird immer größer und soll nach der Pandemie 3 Bill USD erreichen. Das ist das eigentliche Problem, das der Markt hat, und natürlich konzentrieren sich die Banken auf die Topkunden und lassen den Rest des Marktes unversorgt zurück. Das sehen wir mehr und mehr. Die Banken sind nicht in der Lage, das Risiko des Kunden zu übernehmen, aber sie könnten andere Banken auf der Plattform darauf hinweisen, die es tun könnten. Wir sprechen mit Hunderten von Banken rund um den Globus. Sie alle haben Appetit, wollen Geschäfte machen und ihr Geschäft ausbauen. Sie bekommen nicht die Transaktionen, die sie gern sehen würden. Es ist wirklich ein ineffizienter Markt, auf dem Angebot und Nachfrage nicht übereinstimmen. Und genau daran arbeiten wir.

*Sie haben dieses Jahr neue Module in Ihre Plattform eingeführt: Open Market Discovery und Transaction Manager. Bringen diese Module Schritt für Schritt ein breiteres Spektrum an Dienstleistungen für Exporteure, um eine maßgeschneiderte Finanzierung zu arrangieren?*

Open Market Discovery am direktesten, denn ein Exporteur kann je nach Größe

drei, zehn oder dreißig Banken haben. Durch unser Modul stehen dem Exporteur 150 und mehr Banken zur Verfügung.

**„Die Frage ist: Können Sie den versteckten Risikoträger auf dem Markt finden? Denn wenn es ein Risiko gibt, gibt es normalerweise auch einen Risikonehmer und einen Preis für dieses Risiko. Aber man muss ihn finden. Und genau das erleichtert die Plattform.“**

Natürlich kann es sein, dass diese Banken nicht über die nötigen Kapazitäten verfügen, dass sie keine Geschäftsverbindung mit dem Exporteur haben, dass sie keinen „Know Your Customer“(KYC)-Prozess für ihn haben. Aber zumindest wird so ein offener Markt geschaffen, auf dem ein Exporteur außerhalb seines Bankenpools nach Kapazitäten für bestimmte Risiken suchen kann. Und das ist der Punkt, an dem wir bei den Banken der Schwellenländer wirklich wachsen, weil sie eher bereit sind, Risiken abzudecken, die näher an ihrem Heimatland liegen: Risiken in Nordafrika, in den Ländern südlich der Sahara, in Südostasien oder in Südkorea. Die Frage ist: Können Sie den versteckten Risikoträger auf dem Markt finden? Denn wenn es ein Risiko gibt, gibt es normalerweise auch einen Risikonehmer und einen Preis für dieses Risiko. Aber man muss ihn finden. Und genau das erleichtert die Plattform.

Das zweite Modul ist der Transaction Manager: Wenn Sie Ressourcen freigeben, die Kontrollen verbessern und Ihre Kommunikation rationalisieren, machen Sie Ihre Prozesse einfach besser. Das bedeutet, dass Sie mehr Zeit haben, um Lösungen zu finden, weil Sie Ihre Zeit nicht damit verbringen, Dokumente manuell in einen Brief zu tippen und sie dann manuell zu prüfen, sich manuell in Bankportale einzuloggen, Dateien und PDFs herunterzuladen, die Sie manuell benötigen.

*Was sind die Module, die Sie für die Zukunft planen? Gibt es so etwas wie ein Modul, dass auf die Anforderungen in verschiedenen Ländern eingeht? Denn die Exportfinanzierung in China erfordert ja andere Prozesse, stellt andere juristische Fragen, die gelöst werden müssen, als in Südafrika oder Brasilien.*

Es gibt ein hohes Maß an Standardisierung. Einige Bereiche sind vielleicht etwas anders, aber das lässt sich innerhalb der Plattformstruktur so unterbringen, wie sie ist. Wir sehen keinen großen Bedarf an Anpassungen, was die Art der Instrumente angeht, oder zumindest haben die Kunden dies nicht angesprochen. Wir zielen auf Kunden ab, die eher Standardinstrumente verwenden, und wir decken die große Mehrheit davon ab.

Zugleich ist die Abdeckung von Exportkreditagenturen ein wichtiger Entwicklungsbereich für uns. Wir haben einige Gespräche mit einer Reihe von ihnen darü-

ber geführt, wie wir ihre Prozesse digitalisieren können.

*Herr Zürcher, können Sie uns noch etwas zu den Instrumenten sagen, die auf der Plattform abgebildet werden?*

**Christian Zürcher:** Wenn wir über kurzfristige Handelsfinanzierungen wie Akkreditive und Garantien sprechen, haben wir die üblichen Regeln der ICC wie UCP 600 (Uniform Customs & Practice for Documentary Credits; Link: [HIER](#)), URDG (Uniform Rules for Demand Guarantees; Link: [HIER](#)) und Ähnliche, die sehr standardisiert sind. Aber für das gängigste kurzfristige Handelsfinanzierungsinstrument, die Kontokorrentlieferung, gibt es diese internationalen ICC-Standards nicht. Wenn man also 200 Märkte beliefert, muss man 200 verschiedene Gerichtsbarkeiten beachten. Das macht die Sache schon etwas komplexer.

Das ist auch der Grund, warum wir uns mit dem Transaction Manager beschäftigen. Wir haben mit den einfachen Dingen angefangen, den Export-LCs, den Garantien. Wir werden den Transaction Manager im nächsten Jahr für weitere Instrumente öffnen. Denn selbst aus der IT-Perspektive ist das Ganze komplex. Und noch komplexer wird es, wenn Sie über mittel- oder langfristige ECA-gedekte Finanzierungen sprechen. In den meisten Fällen, wenn es sich um ein Käuferdarlehen handelt, hat man eine andere Bank, die die KYC-Prüfung des

Käufers selbst durchführt, aber man hat keine LCs, Zwischenzahlungen und Rückbürgschaften.

**„Wir sind der festen Überzeugung, dass Technologie erschwinglich ist und erschwinglich sein sollte, und wir wollen den Zugang zu Technologie für Unternehmen jeder Größe demokratisieren. Das ist nicht für die wenigen Glücklichen, das ist nicht nur für die multinationalen Konzerne, die 200.000 EUR für ein Garantiesystem ausgeben können. Es geht um jedes Unternehmen.“**

Es ist immer noch eine riesige individuelle Handarbeit, einen halbjährlichen Ratenkredit für 3 Mio EUR unter ECA-Deckung zu erstellen. Wir können z.B. Standards für die Anträge bereitstellen, unsere Schnittstelle, unser Formular zum Ausfüllen der Daten passt auch für sechs Halbjahresraten. Das ist kein Problem. Aber es gibt viele spezifische Details einer Transaktion in einer ECA zu beachten. Es wird etwas länger als bis zur Mitte nächsten Jahres dauern, bis wir dies auf der Plattform standardisiert haben.

*Frau Torciano, möchten Sie noch etwas ergänzen?*

**Milena Torciano:** Ja, es gibt einen Punkt, den ich hervorheben möchte, nämlich warum das nicht schon früher gemacht

wurde. Das liegt vor allem an der Technologie. Jetzt sind diese Technologien ausgereift, Cloud Computing, API-Konnektivität, KI – sie waren vor zehn Jahren einfach noch nicht verfügbar. Und wir sind der festen Überzeugung, dass Technologie erschwinglich ist und erschwinglich sein sollte, und wir wollen den Zugang zu Technologie für Unternehmen jeder Größe demokratisieren. Das ist nicht für die wenigen Glücklichen, das ist nicht nur für die multinationalen Konzerne, die 200.000 EUR für ein Garantiesystem ausgeben können. Es geht um jedes Unternehmen, jeden Exporteur, der Exporte oder Importe verwalten muss, der Instrumente benötigt und dies heute noch manuell tut. ◀

*Vielen Dank, Frau Torciano, Herr Zürcher!*

*Hinweis der Redaktion: Mitigram hat seit Anfang Oktober einen neuen Markenauftritt mit neuen Bezeichnungen für die im Interview genannten Angebote. So heißt der Transaction Manager nun MitiManager. Er bietet Unternehmen jeder Größe nach Angaben von Mitigram vollständige Transparenz und Kontrolle über ihr gesamtes Handelsgeschäftsportfolio und ihre End-to-End-Prozesse und automatisiert die Erfassung von Handelsdaten und die sichere Multi-bank-Kommunikation über SWIFT und andere APIs. Der Marketplace heißt nun MitiSquare und bietet nach Angaben von Mitigram den weltweit größten Marktplatz für Handelsfinanzungsaktiva.*

## Finanzierung von Exporten nach Brasilien: So gelingt die Absicherung

Brasilien ist der größte Kaffeeproduzent der Welt – und setzt bei der Verarbeitung der Bohnen auf europäische Technik. Exporteure greifen dabei häufig auf ECA-gedeckte Bestellerkredite zurück. Doch hier gibt es einiges zu beachten.



**Christina Lutz**  
Export Finance Origination  
Landesbank  
Baden-Württemberg

christina.lutz@lbbw.de  
www.lbbw.de



**Eduardo Herman**  
LBBW São Paulo

eduardo.herman@lbbw.com.br  
www.lbbw.de

Brasilien ist nicht nur das größte und bevölkerungsreichste Land Südamerikas, sondern auch der größte Produzent und Exporteur von Kaffee weltweit. Rund 40% des Kaffees kommen von hier. Würde man damit Säcke mit je 60 kg füllen, käme man auf stolze 4,3 Millionen Stück, und das allein im Jahr 2020. Der Kaffeeanbau in Brasilien hat eine jahrhundertlange Tradition. Auf fast 2 Mio ha wachsen hier Kaffeepflanzen – das entspricht in etwa der Grundfläche von Hessen oder Sachsen-Anhalt. Der Großteil der Kaffeepflanzungen befindet sich in den küstennahen Bundesstaaten Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo und Bahia.

Allein Deutschland importierte im vergangenen Jahr rund 400.000 t brasilianischen Kaffee. Die Bundesrepublik setzt auch in vielen anderen Branchen auf eine enge Handelspartnerschaft: Rund 1.600 deutsche Unternehmen sind in Brasilien aktiv, mehr als die Hälfte davon allein in São Paulo. Der Bundesstaat São Paulo gilt als die größte Ansammlung deutscher Firmen außerhalb des eigenen Landes – und auch der Kaffeegeschmack der beiden Kulturen ähnelt sich. Deutsche und Brasilianer bevorzugen frischen Bohnenkaffee, während die USA, Japan, Russland und die Vereinigten Arabischen Emirate gern löslichen Kaffee trinken.



Für die Ernte und die Verarbeitung von Kaffee nutzt Brasilien moderne Maschinen.

Und auch Letzterer stammt häufig aus Brasilien: Die rohen Kaffeebohnen werden geröstet und gemahlen, danach wird das Mahlgut extrahiert, konzentriert und getrocknet. Dazu braucht es spezielle Anlagen. Auch europäische Maschinenbauer liefern ihre Technik nach Brasilien. Zum Beispiel an einen Kaffeehersteller im Bundesstaat São Paulo, der jährlich mehr als 12.000 t löslichen Kaffee produziert. Er wollte seine Produktionslinien erneuern und sich für die Zukunft aufstellen, immerhin wächst der Markt für löslichen Kaffee jährlich um bis zu 5%. Dazu kommt: Der Preis für löslichen Kaffee unterliegt einem starken Wettbewerb und schwankt deutlich. Daher ist ein hochautomatisierter Produktionsprozess mit entsprechend niedrigen Kosten ein wichtiger Wettbewerbsvorteil.

### 18-Millionen-Auftrag für dänischen Exporteur

Der Auftrag ging an eine dänische Tochterfirma eines deutschen Technologiespezialisten. Die geordneten Maschinen können mehr als 5.500 t gefriergetrockneten Kaffee herstellen statt bislang in der gleichen Zeit rund 3.000 t. Zudem verbrauchen sie ein Viertel weniger Energie. Der brasilianische Kunde bestellte Produktionslinien im Wert von mehr als 18 Mio EUR. Die Landesbank Baden-Württemberg finanzierte das Geschäft mittels eines ECA-gedeckten Bestellerkredits.

Mit einem solchen Kredit finanziert ein Importeur im Ausland, der sogenannte Besteller, Investitions- und Anlagegüter. Bestellerkredite werden direkt an ausländische Abnehmer vergeben, ohne dass eine Bank im Land des Käufers eingeschaltet wird. Möglich werden Bestellerkredite durch Exportkreditversicherungen, sogenannte ECA. Die Abkürzung steht für „Export Credit Agency“, also Exportkreditversicherer.

*„Bei Hermesdeckungen gilt: Je höher Auftragswert und Risiko sind, desto höher fallen die Gebühren aus. In die Berechnung fließen außerdem die Risikolaufzeit, das Länder- und Käuferisiko, die Selbstbeteiligung und vorhandene Sicherheiten mit ein.“*

In Deutschland ist Euler Hermes mit dem Management der staatlichen Exportkreditgarantien betraut und fungiert als Dienstleister des Bundes. Kreditnehmer zahlen für eine Hermesdeckung eine risikoadäquate Prämie. Generell gilt: Je höher Auftragswert und Risiko sind, desto höher fallen die Gebühren aus. In die Berechnung fließen außerdem die Risikolaufzeit, das Länder- und Käuferisiko, die Selbstbeteiligung und vorhandene Sicherheiten mit ein. In der Regel liegt die Deckungsquote bei 95%, d.h., der Selbstbehalt für politische und wirtschaftliche Risiken liegt für Kreditgeber bei 5%.

### **LBBW und dänischer Kreditversicherer realisieren das Geschäft**

Da das dänische Tochterunternehmen des deutschen Maschinenbauers die Anlagen liefert, sicherte der Kreditversicherer Eksport Kredit Fonden (EKF) das Geschäft ab, das dänische Pendant zu Euler Hermes. Die Zusammenarbeit zwischen dem Kreditversicherer und der Landesbank ist längst etabliert: Gemeinsam haben sie schon verschiedene Finanzierungen realisiert, u.a. Windparks in Asien. In Brasilien war es allerdings die erste EKF-gedeckte Finanzierung der LBBW.

ECA-gedekte Bestellerkredite sind im Exportgeschäft zwar Routine, dennoch erfordern sie immer wieder maßgeschneiderte Lösungen. Im Fall der Kaffeeproduktionslinie hatte der Importeur neben der Mindestanzahlung von 15% weitere 20% der Auftragssumme als Zwischenzahlung schon vor der Verschiffung der Ware zu leisten. Normalerweise fließt das Geld erst, wenn die Ware auf dem Weg zum Importeur ist und der Exporteur entsprechende Dokumente vorlegt. Auch das konnte die LBBW realisieren und erhielt von EKF für die Finanzierung der Zwischenzahlung eine entsprechende Risikodeckung.

### **ESG-Faktoren im Fokus**

Und noch ein weiterer Punkt sorgte für rauchende Köpfe: die ESG-Prüfung.

Sowohl die LBBW als auch EKF haben den Importeur vor Ort besucht, um sicherzustellen, dass auf den Kaffeeplantagen und in den Fabriken keine Menschenrechte verletzt oder Umweltauflagen missachtet werden. Ein unabhängiges Prüfunternehmen in Brasilien wurde beauftragt, das ein mehrtägiges Audit durchführte. Schließlich gaben EKF und die LBBW grünes Licht für den Auftrag.

Die fünf Kolleginnen und Kollegen der LBBW-Repräsentanz São Paulo waren bei der Prüfung dabei und unterstützten bei Fragen zum Auftrag. Die LBBW-Experten sprechen sowohl Deutsch als auch Portugiesisch und können so mit allen Parteien verhandeln, sind also Ansprechpartner für deutsche und südamerikanische Unternehmen. Hier zeigt sich wieder einmal, wie wichtig eine eigene Präsenz der Bank vor Ort ist.

Die ESG-Thematik rückt bei brasilianischen Unternehmen immer weiter nach oben auf der Agenda. Ihnen wird zunehmend bewusst, dass soziale und ökologische Faktoren für die Nachhaltigkeit und den Erfolg ihres Geschäfts bedeutend sind. Brasilien orientiert sich an den Nachhaltigkeitszielen der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals). So will das Land bspw. bis zum Jahr 2030 80% des Energiebedarfs des Landes aus erneuerbaren Energien speisen, konkret aus Wind- und Wasserkraft, Biomasse und Photovoltaik. Vor allem Windkraft und Photovoltaik haben großes Potenzial,

denn sie werden benötigt, um durch Elektrolyse grünen Wasserstoff zu produzieren. Brasilien könnte dieses Potenzial nutzen und ein bedeutender Global Player in diesem Segment werden.

### **Drehkreuz São Paulo**

Die LBBW-Repräsentanz in São Paulo hat sich zum einflussreichen Drehkreuz entwickelt. Als die LBBW 1998 ihre Repräsentanz in São Paulo eröffnete, wollte sie vor allem deutschen Unternehmen helfen, auf dem brasilianischen Markt Fuß zu fassen. Heute unterstützt das Team auch brasilianische Unternehmen dabei, engere Geschäftsbande mit Deutschland und Europa zu knüpfen. Sie informieren über den lokalen Markt und seine Akteure, beraten rund um den Markteintritt und vermitteln Kontakte zu lokalen Behörden, Kammern, Verbänden, Anwälten und Banken.

Die brasilianische Niederlassung fungiert auch als Drehscheibe für die Nachbarländer Argentinien, Chile, Uruguay, Paraguay und Bolivien. São Paulo ist der wichtigste Hub in Südamerika, es lohnt sich, hier präsent zu sein. Immerhin gibt es in São Paulo eine große deutsche Community – und die meisten deutschen Firmen außerhalb der Bundesrepublik. ◀

## Umsetzung der neuen Dual-Use-VO (in Thesen)

Am 9. September 2021 ist die Neufassung der Dual-Use-VO (VO 2021/821) in Kraft getreten. Was bedeutet diese Neufassung für die Umsetzung der Exportkontrolle in der Praxis? Nachfolgend wird dies in Thesen beleuchtet.



PD Dr. Harald Hohmann  
Rechtsanwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

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

### These 1: Weite Auslegung der Prüfpflichten nach Art. 5 DUV („Güter für digitale Überwachung“)

Nach Art. 5 DUV ist die Ausfuhr von Gütern für die digitale Überwachung, die nicht im Anhang I der DUV gelistet sind, genehmigungspflichtig, wenn Anhaltspunkte dafür bestehen, dass die Güter zumindest z.T. für eine Verwendung im Zusammenhang mit interner Repression und/oder der Begehung schwerer Menschenrechtsverstöße bestimmt sein könnten.

Hierbei ist der Begriff der „Güter für digitale Überwachung“ sehr weit auszulegen. Nach dem BAFA umfasst er – unter Ausschluss rein kommerzieller Anwendungen – nicht nur Intrusion-/Überwachungssoftware, Überwachungsausrüstung, Vorratsdatenspeichersysteme, Überwachungszentren, Abhör- und Überwachungsausrüstung für Fest-, Mobilfunk- und IP-Netze, Ausrüstung für Datenanalyse sowie zur IT-Forensik per Fernzugriff, sondern auch „alle Bestandteile, Zubehör, Software und Technologie für diese Güter“. Letzteres ist u.E. nur vertretbar, wenn diese Bestandteile besonders konstruiert sind für digitale Überwachung.

Auch die Prüfpflicht nach Art. 5 DUV ist weit auszulegen: Sofern Ihre Güter darunter fallen könnten, sollten Sie ein dreifaches Screening vornehmen. Sie müssen überprüfen und schriftlich dokumentieren, ob beim Gut, beim Endbestimmungsland oder beim Endverwender



© Denis Junker/Shutterstock

Bei Dual-Use-Gütern dreht sich vieles um etwaige Genehmigungspflichten.

„Red Flags“ für Menschenrechtsverstöße bestehen. Sollten das Gut oder das Empfangsland in der EU-Watchlist (vgl. Art. 5 Abs. 6 DUV) aufgenommen sein, muss eine sehr sorgfältige Prüfung erfolgen, und im Zweifel müssen Sie dann für Ihr Gut einen Nullbescheid beantragen, weil hier eine Genehmigungspflicht bestehen könnte.

### These 2: Eventuell weite Prüfpflichten nach Art. 10 DUV

Nach Art. 10 DUV ist die Ausfuhr von nicht im DUV Anhang I gelisteten Dual-Use-Gütern unter zwei Voraussetzungen genehmigungspflichtig, wenn

- ein anderer Mitgliedstaat diese Güter national listet und die Kommission diese nationalen Kontrolllisten veröffentlicht und
- der Ausführer vom BAFA darüber unterrichtet wird, dass diese Güter zumindest z.T. für Verwendungen bestimmt sein könnten, die im Hinblick auf die öffentliche Sicherheit (inkl. Terrorverhütung) oder aus Menschenrechtserwägungen bedenklich sind.

Selbst wenn diese Genehmigungspflicht nur durch eine BAFA-Unterrichtung ausgelöst wird, sollte sich der Ausführer nicht nur darauf beschränken abzuwarten, ob es zu einer solchen Unterrichtung kommt.

U.E. sollte der Ausführer zumindest dann, wenn Anhaltspunkte für Menschenrechtsverstöße bestehen, wieder das dreifache Screening (Gut, Endverwender, Bestimmungsländ) bzgl. Menschenrechten durchführen und dokumentieren, um zu verhindern, dass er von dieser BAFA-Unterrichtung überrascht wird.

### These 3: Ausweitung der Catch-all-Klausel um Menschenrechte

Die bisherige Catch-all-Klausel, die bei nicht gelisteten Dual-Use-Gütern die Genehmigungspflicht davon abhängig macht, ob Anhaltspunkte für sensitive Verwendungen (im Kontext mit ABC-Waffen/Trägern weltweit, mit militärischer Verwendung in EU-Waffenembargoländern oder mit Nuklearanlagen in nuklearsensitiven Ländern) bestehen, wird u.E. im Ergebnis um eine weitere sensitive Verwendung erweitert: Anhaltspunkte für Menschenrechtsverstöße weltweit.

Denn die Menschenrechtsprüfpflichten sind so umfassend in der DUV enthalten, dass es kaum möglich ist, ihnen zu entkommen. Sie sind zwingend nicht nur für „Güter für digitale Überwachung“, Rüstungs- und Repressionsgüter, sondern auch für die Nutzung der Allgemein genehmigungen EU 005, EU 007 oder EU 008 sowie im Fall von Einzeleingriffen des Staates (Art. 9 DUV) oder beim Tatbestand von Art. 10 DUV. Vor allem wenn der Ausführer nicht davon überrascht

werden will, dass ihn wegen möglicher Menschenrechtsverstöße ein Einzeleingriff des Staates oder eine Unterrichtung nach Art. 10 DUV trifft, sollte er vorher das Menschenrechtsscreening durchführen.

### These 4: Ausweitung der Prüfpflichten bei Vermittlungen, Durchfuhren, technischer Unterstützung

Während bisher eine Genehmigungspflicht für Vermittlungen (Art. 6 DUV) und Durchfuhren (Art. 7 DUV) vor allem dann bestand, wenn Anhaltspunkte für eine Verwendung gelisteter Dual-Use-Güter im Kontext mit ABC-Waffen/Trägern weltweit bestanden, muss jetzt zusätzlich geprüft werden, ob Anhaltspunkte für eine militärische Verwendung in EU-Waffenembargo-Ländern bestehen; zusätzlich sind die nationalen Regelungen (§§ 44 ff. AWW) zu prüfen.

Entsprechendes gilt auch für die technische Unterstützung, wobei diese erstmals in die EU-Regelung aufgenommen wird (Art. 8 DUV). Nach Art. 8 DUV besteht eine Genehmigungspflicht, wenn es um gelistete Güter geht, bei denen Anhaltspunkte für diese sensitive Verwendungen bestehen, während es nach den nationalen Regelungen (§§ 49 ff. AWW) allein um die sensitiven Verwendungen – unabhängig von einer Güterlistung – geht. Hierdurch kann es zu zusätzlichen Genehmigungspflichten kommen.

*„Die Prüfung bzgl. Menschenrechtsverstößen ist nicht nur bei Gütern für die digitale Überwachung, bei Rüstungs- und Repressionsgütern und bei der Verwendung von drei AGG erforderlich – hier ist sie zwingend. Wenn Sie nicht von staatlichen Eingriffen oder einer Unterrichtung nach Art. 10 DUV überrascht werden wollen, sollten Sie eine solche Prüfung immer dann vornehmen, wenn Anhaltspunkte für Menschenrechtsverstöße bestehen könnten.“*

### These 5: Die Verwendung der AGG EU007 ist u.E. sehr aufwendig

Die allgemeine Genehmigung AGG EU007 erlaubt einen konzerninternen Technologietransfer an Töchter/Schwestern in 17 Ländern unter engen Voraussetzungen. U.E. sind diese Voraussetzungen etwas zu eng, u.a. deswegen, weil es nur um einen Technologietransfer von einer Mutter in der EU an eine ausländische Tochter- bzw. Schwestergesellschaft in einem der 17 Länder gehen darf, wobei eine nur mehrheitliche Kontrolle der Mutter im Zweifel nicht ausreicht. Es darf nur um Entwicklungstechnologie (und nicht um Herstellungstechnologie) gehen. Die ausgeführte Software/Technologie inkl. aller daraus abgeleiteten Produkte muss unter der vollständigen Kontrolle des Ausführers bleiben. Hinzu kommt die Notwendigkeit einer sehr

weitgehenden Garantieverpflichtung der Mutter bei der Registrierung. Wir denken, dass diese Anforderungen künftig etwas liberalisiert und der Kreis der Empfangsländer ausgeweitet werden sollte.

### Resümee

Die Ausführer sollten beachten, dass die Prüfung bzgl. Menschenrechtsverstößen nicht nur bei Gütern für digitale Überwachung, Rüstungs- und Repressionsgütern und bei der Verwendung von drei AGG erforderlich ist – hier ist sie zwingend erforderlich. Wenn sie nicht von staatlichen Eingriffen oder einer Unterrichtung nach Art. 10 DUV überrascht werden wollen, sollten sie immer dann, wenn mögliche Anhaltspunkte für Menschenrechtsverstöße bestehen könnten (z.B. bei Lieferungen in eindeutige Repressionsländer), ein dreifaches Screening bzgl. Menschenrechten vornehmen. Bei Vermittlungen und Durchfuhren kann es zu zusätzlichen Prüfpflichten kommen und bei der technischen Unterstützung zu neuen Genehmigungspflichten. Die Anforderungen der wichtigen AGG EU 007 sollten künftig liberalisiert und der Länderkreis erweitert werden. ◀

*Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. [HIER](#) und zum US-Exportrecht vgl. [HIER](#). Zum Thema erscheint auch eine Langfassung des Beitrags in der AW-Prax.*

# 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



**ecovium GmbH**  
Darya Basarhina  
Director, Sales  
Customs Division  
Adlergasse 7  
73560 Böbingen  
(0 71 73) 91 25-44  
01 70 635 90 76  
darya.basarhina@ecovium.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) 127-760 18  
nanette.bubik@lbbw.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,  
ecovium, GvW Graf von Westphalen,  
Hagemann, 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**