

ExportManager

Ausgabe 6 | 10. Juli 2019
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Wichtige Trends für Investoren und Exporteure | Südafrikas langer Weg aus der Krise | Namibias hohe Schulden | Handelsabkommen mit dem Mercosur | Finanzierung mit afrikanischen Banken | Handelsfördermaßnahmen der EU | OFAC-Vorgaben für die Organisationsanweisung

Der Abschluss des afrikanischen Freihandelsabkommens AfCFTA markiert einen weiteren Schritt zu einem intensiveren Handelsaustausch. Die wirtschaftlichen Impulse für die beteiligten Länder sind dringend notwendig, und auch deutsche Exporteure haben gute Chancen, von der regionalen Entwicklung zu profitieren. Aktuell legen die deutschen Exporte nach Nigeria und Südafrika mit zweistelligen Raten zu.

In dieser Ausgabe des **ExportManagers** widmen wir uns den aktuellen Trends im südlichen Afrika, blicken auf Südafrika und Namibia. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Finanzierungsmöglichkeiten mit afrikanischen Banken. Weitere interessante Themen sind die Handelsförderung der EU und die Vorgaben der OFAC für die Organisationsanweisungen zur Exportkontrolle.

Ein erfreulicher Durchbruch konnte in den Verhandlungen der EU mit dem Mercosur erzielt werden. Das vereinbarte Freihandelsabkommen bietet zusätzliche Marktchancen vor allem in Brasilien. Auf [Seite 10](#) erfahren Sie die Hintergründe. Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte und lade Sie herzlich ein zu unseren **Events**.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

- 3 Wichtige Trends für Investoren und Exporteure in Subsahara-Afrika**
Für Anleger und Exporteure in Subsahara-Afrika lassen sich aktuell drei wichtige Trends beobachten, die in Zukunft einen großen Einfluss auf Investitionsentscheidungen und Handel haben dürften.
Joseph Mbuyi, KfW IPEX-Bank
- 6 Südafrika: langer Weg aus der Krise**
Im Mai 2019 wurde das südafrikanische Parlament neu gewählt. Der amtierende Präsident, Cyril Ramaphosa, wurde im Amt bestätigt und steht vor schweren Aufgaben.
Andreas Tesch, Atradius Kreditversicherung, Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa Limited
- 8 Steigende Schulden stellen Namibia vor Herausforderungen**
Die Delegation des Internationalen Währungsfonds stellte Namibia im Juni 2019 ein gemischtes Zeugnis aus: Die Gratwanderung zwischen Sparen und Konjunkturstützung geht die Regierung zwar richtig an, doch auch Reformen zur Steigerung der Produktivität und der Wettbewerbsfähigkeit sind notwendig.
Christoph Witte, Credendo

VERNETZEN

- 10 Handelsabkommen eröffnet Marktchancen in Brasilien**
Mit dem erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen haben die EU und die Staaten des Mercosur die Türen für eine Zunahme des transatlantischen Handels weit geöffnet.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

FINANZIEREN

- 13 Finanzierung mit afrikanischen Banken**
Der afrikanische Markt für Finanzinstitutionen erstreckt sich auf 54 verschiedene Länder und weist eine damit verbundene hohe Heterogenität auf.
Florian Witt, ODDO BHF

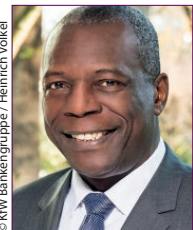
LIEFERN

- 17 Handelsfördermaßnahmen der EU: So klappt's!**
Die EU fördert den Handel innerhalb der EU sowie zwischen der EU und anderen Ländern mit zahlreichen Maßnahmen.
Arne Mielken, Amber Road
- 19 OFAC-Vorgaben für eine Organisationsanweisung, Teil 1**
Am 7. Mai 2019 hat das OFAC das Dokument „A Framework for OFAC Compliance Commitments“ veröffentlicht. Es handelt sich um ein Guidance-Dokument, das Firmen und Banken wichtige Empfehlungen für die Gestaltung der Organisationsanweisung zur Exportkontrolle gibt.
*PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte
RA Dr. Michael Beckers, Hohmann Rechtsanwälte*

21 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Wichtige Trends für Investoren und Exporteure in Subsahara-Afrika

Für Anleger und Exporteure in Subsahara-Afrika lassen sich aktuell drei wichtige Trends beobachten, die in Zukunft einen großen Einfluss auf Investitionsentscheidungen und Handel haben dürften. Bei diesen Trends handelt es sich um die zunehmende Lokalisierung, die Freihandelszone der Afrikanischen Union (AfCFTA) und den nachlassenden Einfluss Chinas.



Joseph Mbuyi
Leiter Repräsentanz
Johannesburg,
KfW IPEX-Bank

Joseph.Mbuyi@kfw.de
www.kfw.de

Viele afrikanische Länder setzen in verschiedenen Branchen Local-Content-Vorschriften um und unterziehen teilweise auch die bestehende Gesetzgebung einer Überprüfung. Vermehrt ist in Empfängerländern der Wunsch nach lokaler Beteiligung bei der Wertschöpfung zu beobachten. Länder wie Nigeria, Südafrika, Tansania, Äthiopien, Ruanda und viele weitere haben bereits Local-Content-Vorschriften eingeführt, die auch streng durchgesetzt werden.

Steigender Lokalisierungsbedarf in der gesamten Region

Ein im Inland erzielter Wertschöpfungsanteil ist nun Voraussetzung für eine Geschäftstätigkeit in diesen Ländern. Dies bietet zwar ausländischen Anlegern und dem jeweiligen Empfängerland gleichermaßen viele Chancen, birgt aber auch enorme Herausforderungen. Eine zum Teil unzureichende Local-Content-Gesetzgebung bzw. Rechtsprechung kann ausländische Unternehmen durch höhere Kosten und Steuern belasten, was wiederum zu Investitionszurückhaltung und langsamerem Wachstum im jeweiligen Land führt. Die Situation wird für alle Beteiligten durch den Mangel an verfügbaren und für den Local-Content geeigneten Arbeitskräften und fehlende technische Möglichkeiten leider noch weiter verschärft.

Angesichts des breiten Zuspruchs bei den Wählerinnen und Wählern wird der Trend



Wertschöpfung vor Ort wird in Afrika immer beliebter.

zur Lokalisierung voraussichtlich jedoch anhalten und sich weiter verstärken. Ausländische Investoren und Exporteure werden als Reaktion auf diese Entwicklung ihre Strategien überdenken müssen. Zu den verschiedenen Möglichkeiten zählen Partnerschaften mit lokalen Akteuren und die Schaffung einer Präsenz vor Ort, Capacity-Building, also die Umsetzung berufsbildender Maßnahmen, sowie die Einbindung lokaler Mitarbeiter ins Management.

Die Freihandelszone der Afrikanischen Union (AfCFTA) mischt die Karten neu

Das im März 2019 unterzeichnete und am 30. Mai 2019 in Kraft getretene Abkommen zur Schaffung einer Freihandelszone in Afrika (AfCFTA) stellt eine der wichtigs-

ten, grundlegendsten und wegweisendsten Entwicklungen auf dem Kontinent dar.

Das Abkommen sieht als endgültiges Ziel die Schaffung eines kontinentalen Binnenmarkts mit freiem Austausch von Waren, Dienstleistungen, Arbeit und Kapital vor. Es wurde von 52 afrikanischen Ländern unterzeichnet. Nigeria, die größte Volkswirtschaft des Kontinents, hat gerade angekündigt, das Abkommen ebenfalls zu unterzeichnen. Durch das AfCFTA soll ein Markt mit einem Volumen von 2,5 Bill USD entstehen, in dem 1,2 Milliarden Menschen leben. Derzeit werden auf dem afrikanischen Kontinent Zölle in Höhe von durchschnittlich 6,1% erhoben. Noch macht der Handel zwischen afrikanischen Ländern lediglich 15% des kontinentalen Handelsvolumens aus (demgegenüber

hat der Handel mit der EU einen Anteil von 67%). Durch das neue Abkommen dürfte der Handel zwischen den afrikanischen Volkswirtschaften stark ansteigen und damit wahrscheinlich auch das BIP der einzelnen Mitgliedstaaten.

Allerdings müssen zum Ankurbeln des Handels zwischen afrikanischen Ländern noch zahlreiche Hürden überwunden werden. Zunächst einmal handelt es sich beim AfCFTA nicht um das erste in bester Absicht geschlossene panafrikanische Abkommen. Viele frühere Abkommen führten nicht zu den gewünschten Ergebnissen. Dies lag vor allem an mangelndem Durchsetzungswillen, fehlenden sinnvollen politischen Konzepten und zu kurzfristig orientiertem Handeln sowie unzureichenden Sanktionen für Verstöße gegen diese Abkommen. Darüber hinaus gibt es nach wie vor zahlreiche andere Hindernisse, etwa die mangelhafte Infrastruktur (insbesondere länderübergreifend), politisch schwache Mitgliedstaaten und eine erdrückende Schuldenlast. Die Vielzahl dieser Probleme gefährdet die erfolgreiche Umsetzung der Vereinbarung und die Nutzung der damit verbundenen Chancen.

Trotzdem gilt, dass kein vorheriges regionales Handelsabkommen auf dem Kontinent von so vielen Staaten unterzeichnet wurde. Es stellt zweifellos einen Meilenstein für den afrikanischen Kontinent dar. Anleger und Exporteure könnten von einem größeren Markt und den sich dar-

aus ergebenden vielfältigen Geschäftschancen profitieren.

Nachlassender Einfluss Chinas?

Trotz des chinesischen Milliardenprojekts „One Belt, One Road“ gibt es Anzeichen für nachlassende Investitionen aus China. Das Schlagwort lautet „nachhaltige Kredite“. In China beginnt man Bedenken hinsichtlich der Kreditrisiken zu hegen, die gegenüber afrikanischen Ländern bestehen. Aufschlussreich ist hierbei das Beispiel Kenias, das für die zweite Phase des Eisenbahnprojekts „Standard Gauge Rail“ (SGR) nicht die nötigen Finanzmittel aufbringen konnte, was angeblich mit einer von China angeforderten Studie zur Wirtschaftlichkeit des Projekts zusammenhing. Das sich abschwächende Wirtschaftswachstum und der Handelskrieg mit den USA tragen ebenfalls zum Rückgang bei den chinesischen Investitionen bei. Mittelfristig könnte jedoch der Handelskrieg das Interesse Chinas an Afrika noch verstärken.

Die afrikanischen Staaten selbst treten mittlerweile selbstbewusster auf, so dass sich die Beziehungen und damit auch die Aktivitäten Chinas leicht verändert haben. War die Beziehung einst ausschließlich von der Ausbeutung von Ressourcen geprägt und wurde den Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft – im Verhältnis zu europäischen bzw. westlichen Anlegern und Darlehensgebern – nur geringe Beachtung geschenkt, wird der Dialog

mittlerweile vielschichtiger geführt: Themen wie Umwelt- und Gesellschaftsprobleme spielen zunehmend eine Rolle. Zudem haben auch die chinesischen Akteure ihr Verhalten geändert und investieren vermehrt in erneuerbare Energien. Ganz klar: China ist weiterhin das Land, das in Afrika am deutlichsten als Geldgeber und Förderer von Infrastrukturprojekten in Erscheinung tritt. Allerdings zeichnet sich ein Trend zu neuen Chancen ab, die westliche Anleger, Finanzinstitute und Exporteure nutzen können, um durch Investitionen auf dem Kontinent allmählich zu China aufzuschließen. Dabei spielt eine Reihe verschiedener Faktoren eine Rolle.

„Der Trend zur Lokalisierung, das AfCFTA und die sich wandelnde Rolle Chinas krepeln den Markt derzeit grundlegend um und werden vermutlich noch an Bedeutung gewinnen.“

Zum Beispiel lässt das Thema Brexit das Vereinigte Königreich in Richtung Süden blicken, so hat UK Export Finance kürzlich ein Büro in Ghana eröffnet. Das beim G20-Gipfel 2017 von der Bundesrepublik initiierte „Africa Compact Program“ hat als Kernelement die Bildung individuell zugeschnittener Investitionspartnerschaften (Compacts) mit interessierten afrikanischen Ländern. Ziel ist es, die Rahmenbedingungen für privatwirtschaftliche

Investitionen in Afrika zu verbessern. Zugute kommen westlichen Akteuren außerdem ihre historisch bedingte langjährige Erfahrung und damit die Kenntnis lokaler und regionaler Risiken sowie des Umgangs mit ihnen.

Nicht zuletzt beobachten wir eine leichte Verschiebung der Prioritäten seitens afrikanischer Partner. Während vielfach die von westlichen Investoren und Finanzinstituten gesetzten Bedingungen zu ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit nur als Ursache für Engpässe und erhöhte Kosten wahrgenommen wurden, werden allmählich die Vorteile nachhaltiger Investitionen erkannt.

Der Trend zur Lokalisierung, das AfCFTA und die sich wandelnde Rolle Chinas sind drei Faktoren, die derzeit den Markt grundlegend umkrepeln und vermutlich noch an Bedeutung gewinnen werden. Wie sich diese Entwicklungen sowohl auf das wirtschaftliche Wachstum Afrikas als auch auf Handels- und Exportchancen deutscher und europäischer Unternehmen mittel- und langfristig auswirken werden, bleibt abzuwarten.

Die KfW IPEX-Bank finanziert auf selektiver Basis größere deutsche und europäische Exportgeschäfte und Investitionsvorhaben. Sie ist mit einer Repräsentanz in Johannesburg vertreten und unterstützt die Frankfurter Zentrale im Rahmen der Kundenpflege, Marktbeobachtung und Geschäftsanbahnung. ◀

HAUFE.
AKADEMIE

—
Alles wird leicht.



KOMPLEXE AUßENHANDELSGESCHÄFTE ERFOLGREICH MANAGEN.

—
www.haufe-akademie.de/aussenhandel



Verschaffen Sie sich Vorsprung mit topaktuellen Weiterbildungen zu den Themen Zoll und Außenhandel! Gehen Sie ins Web und entdecken Sie alle Themen, Termine und Veranstaltungsorte!

Ausgezeichnet



Südafrika: langer Weg aus der Krise

Im Mai 2019 wurde das südafrikanische Parlament neu gewählt. Der amtierende Präsident, Cyril Ramaphosa, wurde im Amt bestätigt und steht vor schweren Aufgaben. Anfang 2019 ging die Wirtschaftsleistung des Landes so stark zurück wie seit der Finanz- und Wirtschaftskrise nicht mehr. Für Exporteure steigt damit die Gefahr von Forderungsausfällen.



Andreas Tesch
Chief Market Officer,
Atradius Kreditversicherung,
Aufsichtsratsmitglied,
Credit Guarantee Insurance
Corporation of Africa Limited

andreas.tesch@atradius.com
www.atradius.com



Trotz schwacher Konjunktur bleibt Südafrika das wirtschaftliche Zentrum des südlichen Afrikas.

Bei den jüngsten Wahlen in Südafrika Anfang Mai erzielte der als unternehmensfreundlich geltende Cyril Ramaphosa mit seiner Partei African National Congress (ANC) mit 58% der gewählten Stimmen eines der schlechtesten Ergebnisse seit Ende des Apartheidregimes. 2014 lag das Ergebnis noch 4 Prozentpunkte höher. Trotz der Verluste stellt der ANC aber die absolute Mehrheit im Parlament. Dank dieser Mehrheit kann Präsident Ramaphosa weiterregieren.

Viele Problemfelder

Südafrika kämpft seit Jahren mit zahlreichen Problemen, die die wirtschaftliche Entwicklung des Landes hemmen. Dazu gehören immer wieder neue Korruptionsskandale, eine hohe Arbeitslosigkeit sowie anhaltende große soziale Probleme. Zudem herrscht trotz der hohen Arbeits-

losigkeit ein Fachkräftemangel, was die südafrikanische Republik für ausländische Investoren weniger attraktiv gestaltet.

Wirtschaftswachstum unter 1%

Die wirtschaftliche Situation des Landes hat sich zuletzt verschlechtert. Das Wachstum lag 2018 unter 1%. Die angespannte Situation setzt sich im laufenden Jahr fort. Im ersten Quartal 2019 ging das BIP um 3,2% zurück. Das ist das schlechteste Ergebnis seit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008.

Die Gründe dafür sind vielschichtig. Unter anderem trug eine gewisse politische Unsicherheit im Vorfeld der Wahl im Mai dazu bei. Darüber hinaus gibt es Probleme in der Elektrizitätsversorgung. Der größte staatliche Energieversorger Eskom verzeichnet erhebliche Engpässe in der

Stromversorgung des Landes, die sich negativ auf die Leistung der ortsansässigen Unternehmen auswirken. Der Versorger kämpft zudem mit korrupten Strukturen und einem ausgeprägten Missmanagement, was sich wiederum auf die zunehmende Verschuldung des Unternehmens und damit des Staates auswirkt. Die Staatsschulden verdoppelten sich 2018 von 26% auf 57% des Bruttoinlandsprodukts (BIP).

Starker Anstieg der Insolvenzen

Strengere Arbeitsmarktregulierungen und die anhaltend hohe Frequenz von Streiks wirken sich negativ auf die südafrikanischen Unternehmen aus – insbesondere auf das verarbeitende Gewerbe, die Landwirtschaft und den Bergbau. Die häufigen Arbeitsniederlegungen schrecken immer häufiger auch Investoren ab.

Atradius stuft die wirtschaftliche Situation des Landes als fragil ein. Die Ökonomen des Kreditversicherers gehen von einem Wachstum von nur 0,6% für 2019 aus. Dieses verhaltene Wachstum hängt eng mit den bereits genannten Problemen zusammen. Kurzfristig gesehen, gibt es nur wenig Impulse, die das Wachstum antreiben können. Belastend wirken auch das gedämpfte Verbrauchervertrauen und die geringeren Ausgaben der privaten Haushalte, die sich besonders negativ auf die Konsumgüterindustrie auswirken. Atradius rechnet mit höheren Risiken für For-

derungsausfälle bei Exporten in das Land. Laut der staatlichen südafrikanischen Statistikbehörde stiegen die Insolvenzen allein zwischen März 2018 und März 2019 um 30%. Atradius geht davon aus, dass sich die Zahl der Firmenpleiten noch weiter erhöhen wird.

Abhängigkeit von Investmentgradebewertungen

Eine der vielen Herausforderungen Südafrikas ist das hohe Leistungsbilanzdefizit. Das Land ist stark von ausländischen Kapitalzuflüssen abhängig, vor allem von Portfolioinvestitionen, verfügt seit 2017 jedoch nur noch über einen Investmentgrade der Ratingagentur Moody's. Der anhaltende Kapitalbedarf macht den Südafrikanischen Rand anfällig für Stimmungsänderungen der Anleger. In der Vergangenheit war der Rand eine sehr volatile Währung, und alle Kapitalabflüsse, die durch politische oder wirtschaftliche Unsicherheiten, eine Straffung der US-Geldpolitik oder einen zunehmenden Protektionismus ausgelöst werden, setzen die Währung leicht unter Druck. Vor diesem Hintergrund ist es ein hoher Unsicherheitsfaktor für die südafrikanische Volkswirtschaft, ob auch Moody's sein Investmentgraderating für das Land zurücknimmt. Neben der Beibehaltung des Investmentgrades ist es notwendig, eine positive und hohe Zinsdifferenz zu den USA aufrechtzuerhalten, um die Zuflüsse von Portfolioinvestitionen zu

unterstützen. Es wird erwartet, dass die US-Notenbank ihren aktuellen Leitzins vorerst beibehalten bzw. sogar senken wird. Das wiederum gibt der südafrikanischen Zentralbank einen gewissen Spielraum, den Zinssatz zu senken (derzeit liegt er bei 6,75%), aber dieser Spielraum ist aufgrund des schwachen Südafrikanischen Rand recht begrenzt.

Korruptionsbekämpfung steht ganz oben auf der Agenda

Korruptionsfälle wie bei Eskom konnten sich unter dem früheren Präsidenten Jacob Zuma ungestört ereignen. Will das Land wirtschaftlich auf die Beine kommen, muss es das Problem ernsthaft angehen. Erst in den kommenden Monaten wird sich zeigen, ob Cyril Ramaphosa wie angekündigt die notwendigen Reformen umsetzen kann und wie effektiv sie tatsächlich sind.

Deutsche Exporteure sollten vor diesem Hintergrund nicht nur regelmäßig die Bonität ihrer südafrikanischen Geschäftspartner im Auge behalten, sondern sich auch genauestens über ihre Abnehmer informieren, wenn sie mit dem südafrikanischen Land Geschäfte machen. So können sie negative Entwicklungen direkt antizipieren und rechtzeitig geeignete Maßnahmen treffen. ◀

➤ *Weitere Informationen finden Sie auf www.atradius.de.*

Anzeige



ExportManager

FORUM BRASILIEN

4. September 2019, Frankfurt am Main

Konsumgütermarkt im Aufwind

Das „Forum Brasilien“, das der „ExportManager“ gemeinsam mit LIDE Deutschland und Santander ausrichtet, widmet sich den wirtschaftlichen und politischen Aussichten für 2020, den Marktchancen für deutsche Unternehmen in der Industrie und dem Konsumgütermarkt. Ein weiterer Schwerpunkt sind die erweiterten Absatzmöglichkeiten durch das Freihandelsabkommen der EU mit dem Mercosur.

Sichern Sie sich bereits heute Ihre Teilnahme am exklusiven Erfahrungsaustausch!

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

SAVE THE DATE

Veranstalter:



Mitveranstalter:



Steigende Schulden stellen Namibia vor Herausforderungen

Die Delegation des Internationalen Währungsfonds stellte Namibia im Juni 2019 ein gemischtes Zeugnis aus: Die Gratwanderung zwischen Sparen und Konjunkturstützung geht die Regierung zwar richtig an, doch auch Reformen zur Steigerung der Produktivität und der Wettbewerbsfähigkeit sind notwendig.



Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com
www.credendo.com

Infolge der weltweiten Finanzkrise in den Jahren 2007–2008 leitete Namibia eine expansive Finanzpolitik ein und setzte auf einen lockeren geldpolitischen Kurs. Das führte bei Haushalten und Unternehmen zu hoher Kreditnachfrage sowie vorübergehend zu hohen Investitionen in Bergbauprojekte. Zwischen 2010 und 2015 wuchs die Wirtschaft kräftig um durchschnittlich 5,7%. Aufgrund der übermäßigen Abhängigkeit vom Mineralienexport wurde Namibia jedoch vom 2014 einsetzenden Abschwung der internationalen Rohstoffpreise getroffen.

Der daraus folgende starke Anstieg des Leistungsbilanzdefizits erhöhte den Bedarf an ausländischen Finanzierungsmitteln. Namibia erhält umfangreiche Transferzuflüsse aus den Mitgliedstaaten der Zollunion des südlichen Afrikas (Southern African Customs Union – SACU), die 2015 beträchtliche 12% des BIP abdeckten. Doch der Kapitalbedarf überstieg die Zuflüsse und musste durch Anpassungsmaßnahmen verringert werden. 2016 wurde ein Sparprogramm auf den Weg gebracht, um das umfangreiche Außenhandels- und Haushaltsdefizit abzubauen

und die öffentlichen Finanzen wieder auf einen nachhaltigen Weg zu bringen.

Doch die wirtschaftliche Stagnation in Südafrika in Verbindung mit dem Rückgang der Staatsausgaben und dem Auslaufen einer erheblichen Investitionsoffensive wirkte sich negativ auf die Wirtschaftstätigkeit aus. Daher geriet Namibia 2017 und 2018 mit Veränderungsraten des realen BIP von –0,9% bzw. –0,1% in eine Rezession. In den kommenden Jahren dürfte sich das BIP mit einem erwarteten Anstieg auf 1,4% im Jahr 2019 und bis zu 3,1% im Jahr 2021 leicht erholen. Die Konjunktur leidet aber immer noch unter dem schwachen Wachstum in Südafrika und Angola, begrenzten finanzpolitischen Spielräumen, gedrosselten Investitionsprojekten im Bergbau sowie niedrigen Exportgüterpreisen, insbesondere den Uranpreisen.

„Namibia gilt als eines der politisch stabilsten Länder in der Region, und das politische Umfeld dürfte kurzfristig in den Grundzügen unverändert bleiben.“

Zur Finanzierung der steigenden Leistungsbilanzdefizite hat Namibia umfangreiche ausländische Direktinvestitionen angezogen und 2011 sowie 2015 Euro-Bonds emittiert, wobei es von den derzeit herrschenden günstigen globalen Finanzbedingungen profitieren konnte. Seit



Namibia hat sich im wirtschaftlichen Gesundheitscheck des IWF trotz einiger Schwächen gut präsentiert.

© sezer.ozger/iStock/Getty Images Plus

2009 hat der Namibische Dollar aufgrund der Abwärtsspirale des Südafrikanischen Rand (SAR), an den er gebunden ist, die Hälfte seines Wertes gegenüber dem US-Dollar verloren. Infolgedessen hat sich die Auslandsverschuldung zwischen 2010 und 2018 auf rund 60% des BIP verdoppelt. Gleichzeitig liegen etwa zwei Drittel dieser Auslandsschulden beim Privatsektor. Die Schuldendienstbelastung ist besonders volatil und dürfte ab 2019 auf über 30% der Leistungsbilanzeinnahmen (einschl. offizieller Transfers) anschwellen, was einen erheblichen jährlichen Finanzaufwand bedeutet. Neben dem Auslandschuldenprofil hat sich auch die Tragfähigkeit der Staatsverschuldung seit 2015 deutlich verschlechtert. 2014 stieg die gesamtstaatliche Verschuldung auf 25% des BIP, wovon ein großer Anteil im Inland gehalten wird. Bis 2018 stieg die Gesamtverschuldung des öffentlichen Sektors auf geschätzte 47% des BIP. In einem pessimistischen Szenario des IWF wird von begrenzten Haushaltskonsolidierungsanstrengungen ausgegangen, was bis 2024 zu jährlichen Haushaltsdefiziten von bis zu 8% des BIP und einer kontinuierlichen Akkumulation von Staatsschulden auf über 70% des BIP führen würde.

Erhöhte Risiken

Namibia gilt als eines der politisch stabilsten Länder in der Region, und das politische Umfeld dürfte kurzfristig in den Grundzügen unverändert bleiben. Es ist

zu erwarten, dass die derzeitige Regierungspartei SWAPO die Politik auch nach den Parlamentswahlen im November 2019 dominieren wird. Die Arbeitslosigkeit ist jedoch auf 23,3% der gesamten Erwerbsbevölkerung angestiegen, und Namibia zählt weltweit zu den Ländern mit der höchsten Ungleichheit. Infolgedessen ist wie in anderen Ländern des südlichen Afrikas unter linksradikalen Fraktionen der Ruf nach Landreformen und einer grundlegenden Umverteilung des Wohlstands laut geworden.

Die strukturelle Verschlechterung der makroökonomischen Fundamentalfaktoren Namibias seit 2015 hat im Dezember desselben Jahres zu einer ersten Herabstufung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos durch Credendo von Kategorie 3/7 auf 4/7 geführt. Im Februar 2019 wurde die Bewertung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos erneut herabgestuft, nachdem die Prognosen sich aufgrund der obengenannten finanziellen und fiskalischen Anfälligkeiten weiter verschlechtert hatten. Darüber hinaus könnte der Anstieg der globalen Zinssätze dazu führen, dass die (Re-)Finanzierungskosten sowohl für den privaten als auch für den öffentlichen Sektor zunehmen und Kapitalzuflüsse aufgrund rückläufiger Risikobereitschaft unter Investoren zurückgehen. ◀

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

Anzeige



Wir kümmern uns nicht nur um die Handelsfinanzierung.
Wir unterstützen Burdas Geschäfte und damit auch den Zugang zu Bildung.

#PositiverBeitrag

Sehen Sie den Film auf positiverbeitrag.db.com

Handelsabkommen eröffnet Marktchancen in Brasilien

Mit dem erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen haben die EU und die Staaten des Mercosur die Türen für eine Zunahme des transatlantischen Handels weit geöffnet. Auf dem „ExportManager-Forum Brasilien“ diskutieren wir am 4. September 2019, welche Marktchancen sich daraus ergeben. Am 22. Oktober 2019 findet zum gleichen Thema ein Workshop auf dem „Tag der Exportweltmeister“ statt.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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



Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur dürfte den Handel mit Brasilien beleben.

Deutsche Unternehmen, die nach Brasilien exportieren, müssen derzeit noch recht hohe Zölle kalkulieren und treffen zum Teil auf weitere Handelshemmnisse. Durch den Abbau der Zölle und einen besseren Marktzugang rückt Südamerika in den Fokus der Exporteure. Darin unterscheidet sich die Region wohltuend von anderen Absatzmärkten, in denen die deutschen Unternehmen laut DIHK eine Zunahme der Handelsbarrieren fürchten: Südkorea, Indonesien, Saudi-Arabien und Russland. Aus den USA kommen neue Zollrohungen, und auch der Export nach Großbritannien dürfte durch den Brexit nicht einfacher werden.

Zollsenkung verbessert Warenangebot

Die EU-Kommission schwärmte nach dem Abschluss des Abkommens von den Vorteilen, die sich für die 780 Millionen Menschen in der EU und in den Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay ergeben könnten. Allein 4 Mrd Euro an Zöllen würden eingespart und die Preise für die gehandelten Güter senken. Derzeit betragen die Zollsätze im Mercosur für Pkw 35% und für Maschinen 14% bis 20%. In der EU gelten dagegen Kontingente für landwirtschaftliche Produkte aus dem Mercosur. Diese Hürden

werden deutlich verringert. Dazu muss das Abkommen jedoch noch in den Mitgliedstaaten der EU und des Mercosur sowie im EU-Parlament ratifiziert werden.

Brasiliens Konjunktur wartet auf Impulse

Die Aufbruchstimmung der Unternehmen in Brasilien, die sich von der Wahl Jair Bolsonaro zum Präsidenten Entlastungen und Reformen erhofft hatten, ist wieder abgeflaut. Die Konjunktur zeigte sich im ersten Halbjahr 2019 deutlich eingetrübt. Der private Verbrauch schwächte sich ab, und die Investitionen stagnierten. Insgesamt ging die Wirtschaftsleistung vermutlich sogar leicht zurück. Allerdings hat sich die brasilianische Währung stabilisiert und durch eine leichte Aufwertung im Juni sogar den ersten monatlichen Kursgewinn zum Vorjahr seit zwei Jahren erzielt.

Konsumenten schöpfen Vertrauen

Während sich die Unternehmen im Juni 2019 erneut pessimistischer zeigten, gewann der Vertrauensindex der Verbraucher Boden. Die Haushalte erwarten eine zukünftige Verbesserung ihrer Situation. Immerhin konnten die Zulassungszahlen für leichte Fahrzeuge in den ersten fünf Monaten 2019 um 11% zulegen. Im Vorjahr hatte allerdings der Streik der Lastwagenfahrer die Auslieferungen gebremst.

Der brasilianische Konsumgütermarkt profitiert vor allem von der recht jungen Bevölkerung und dem hohen Verbreitungsgrad an digitalen Endgeräten. Der Vertrieb über das Internet ist daher weit entwickelt. Allerdings hat die Rezession deutliche Spuren in der Kaufkraft hinterlassen, und die hohe Verschuldung vieler Haushalte begrenzt die Konsummöglichkeiten. Wachstumsbereiche sind unter anderem Kraftfahrzeuge, Informations- und Kommunikationstechnik, Pharmazeutika und hochwertige Bekleidung. Die Markenbindung hat sich gelockert.

Markenartikler sieht Umsatzpotential

Uwe Sonntag, Exportmanager beim Haushaltsgerätehersteller Leifheit AG, schätzt die Aussichten verhalten positiv ein: „Wir sind als mittelständischer Markenartikler nicht unbedingt auf Südamerika fokussiert, sehen aber insbesondere in Brasilien Möglichkeiten, unseren Umsatz zu steigern. Die Entwicklung war 2018 bis zum Sommer hin überaus positiv, was uns insgesamt ein gutes Jahr gebracht hat. Nach dem Sommer ist der Umsatz regelrecht

eingebrochen und auch dieses Jahr negativ. Sicherlich ist das der Währungssituation geschuldet und jetzt den Enttäuschungen über die politische Situation. Wir haben gegenüber der lokalen Konkurrenz erhebliche Kostennachteile durch die hohen Zollkosten. Wieweit sich das Abkommen wirklich auf unsere Preise auswirkt, bleibt abzuwarten, stimmt uns aber mit Blick auf die zukünftigen Möglichkeiten positiv.“ Die Nassauer Leifheit-Gruppe liefert ihre Markenprodukte aus Deutschland und einigen europäischen Standorten in mehr als 80 Länder. ◀

Industrierausrüster profitiert von breiter Aufstellung

Der Automatisierungsspezialist ifm electronic GmbH ist in 85 Ländern vertreten. Andreas Fobbe verantwortet dort das Ländergruppenmanagement North & South America. Im Interview kommentierte er die aktuelle Lage in Brasilien.

▽ *Herr Fobbe, wie entwickelt sich Ihr Geschäft in Brasilien?*

▲ Unser Geschäft entwickelt sich zufriedenstellend und wie geplant. Dadurch, dass wir verschiedene Branchen und Industrien mit unseren Produkten bedienen, können wir Abschwünge, wie in der Automobilbranche, kompensieren. Auch haben wir in Brasilien einen breiten Kundestamm – vom Kleinkunden bis hin zu Konzernkunden. Das ermöglicht eben-

falls ein kontinuierliches Wachstum auch in schwankenden Märkten wie Brasilien.

▽ *Spielen die vereinbarten Handels erleichterungen für Ihr Geschäft in Brasilien eine Rolle?*

▲ Das könnte uns bei Importen unserer Waren helfen. Aber die Auswirkungen müssen wir uns bei Eintritt des Abkommens genau anschauen. Indirekt kann es uns helfen im Bereich Ersatzteilgeschäft bei importierten Anlagen und Maschinen. Werden aufgrund des neuen Abkommens mehr Importe generiert, wird uns das mittel- und langfristig helfen.

▽ *Spüren Sie die die geringe Dynamik der brasilianischen Wirtschaft?*

▲ Ja, der erhoffte große Schwung nach den Wahlen ist nicht eingetreten. Die Wirtschaft hat zwar genügend Projekte, aber alles ist immer noch im Wartemodus. Projekte werden verkleinert, verschoben oder gestoppt.

▽ *Die brasilianische Währung hat sich 2019 stabiler entwickelt als im Vorjahr. Macht dies den brasilianischen Markt für deutsche Unternehmen wieder attraktiver?*

▲ Für uns auf alle Fälle, da wir zu einem besseren Wechselkurs die erwirtschafteten Umsätze zur Muttergesellschaft transferieren können. Zudem haben wir damit für 2019 eine bessere finanzielle Planungssicherheit.

VERANSTALTUNGSHINWEISE

„ExportManager-Forum Brasilien“ – Konsumgütermarkt im Aufwind

4. September 2019,
F.A.Z.-Pagode, Frankfurt am Main

Das „Forum Brasilien“, das der „Export-Manager“ gemeinsam mit LIDE Deutschland und Santander ausrichtet, widmet sich unter anderem den Marktchancen für deutsche Unternehmen durch das Freihandelsabkommen der EU mit dem Mercosur.

<https://www.exportmanager-online.de/events/foren/anmeldung/>



„Neue Marktchancen in Lateinamerika“ Workshop auf dem „Tag der Exportweltmeister“

22. Oktober 2019
Congress Center Rosengarten, Mannheim

Der Abschluss des Freihandelsabkommens zwischen der EU und dem Mercosur birgt neue Marktchancen in Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay. Vor allem Brasilien bietet gute Absatzmöglichkeiten für deutsche Unternehmen. Der Workshop zeigt am Beispiel des Medizintechnikers BOWA, wie der Markteintritt und der Vertrieb gelingen können und welche Rahmenbedingungen dabei beachtet werden müssen. Ein besonderes Augenmerk richten wir auf die Frage der Währungsrisiken.

<https://www.exportmanager-online.de/events/tag-der-exportweltmeister/anmeldung/>

Tag der Exportweltmeister

Inspiration und Fachwissen für Exportentscheider



22. OKTOBER 2019, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

FRÜH-
BUCHER-
PREIS
BIS 31. JULI
2019!



Dr. Michael Groß,
mehrfacher Schwimm-
weltmeister und Unter-
nehmer, Groß und Cie.



Dr. Kerstin Hahn,
Vice President
Foreign Trade,
ZF Group



Prof. Dr. Stefan Kooths,
Leiter Prognosezentrum,
Institut für
Weltwirtschaft, Kiel



Ingrun Retzlaff,
Leiterin Exportkon-
trolle, VINCORION
– JENOPTIK Advanced
Systems GmbH



Martin Vogt,
Global Head of Sanc-
tions & Embargoes,
Deutsche Bank AG



Dr.-Ing. Marc Wucherer,
Mitglied des Vorstands
(Vertrieb),
Bosch Rexroth AG



VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



PARTNER



FÖRDERER



MEDIENPARTNER



KOOPERATIONSPARTNER



www.tag-der-exportweltmeister.de

Finanzierung mit afrikanischen Banken

Der afrikanische Markt für Finanzinstitutionen erstreckt sich auf 54 verschiedene Länder und weist eine damit verbundene hohe Heterogenität auf. Diese ist im Vergleich zu anderen Regionen deutlich stärker geprägt von klassischen Banken als von Versicherungen oder kapitalmarkt-orientierten Finanzinstitutionen und befindet sich gleichzeitig in einem sehr dynamischen Wandel.



Florian Witt
Bereichsleiter International
Banking und Mitglied des
Exekutivkomitees, ODDO BHF

florian.witt@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Der Bankensektor in Afrika ist geprägt von einer sowohl international als auch national weiterhin geringen Finanzintermediation zwischen Überschuss- und Defiziteinheiten, regelmäßig stattfindenden Versuchen der Liberalisierung mit sich anschließenden Bankenkrisen (ein international festzustellender Zusammenhang) und einem Trend hin zu grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen. Multilaterale Finanzinstitutionen zeigen darüber hinaus ein starkes Wachstum auf. Diese Analyse fokussiert sich daher im Wesentlichen auf eine Darstellung des afrikanischen Bankensektors, auch deshalb, weil dieser mit Abstand der

für exportgetriebene Unternehmen in Europa relevante Teil des Finanzinstitutionensektors bleiben wird.

Fragmentierter Markt

Selbstverständlich zeigt der afrikanische Bankenmarkt eine ähnlich hohe Vielfalt wie der afrikanische Kontinent selbst. Bei 54 Ländern ist es offensichtlich, dass sich die meisten Länder kaum gleichen können, und genauso verhält es sich mit den verschiedenen Bankenmärkten und den Banken. Gut entwickelte, große und mit positiver Dynamik versehene Banken-

märkte wie in Südafrika, Marokko, Ägypten und Nigeria stehen sehr problematischen Bankenmärkten wie in Südsudan, Libyen und Sierra Leone gegenüber. In manchen Ländern ist der Bankenmarkt zwar stabil, jedoch auf sehr niedrigem volkswirtschaftlichem Niveau, wie z.B. in Äthiopien oder der Demokratischen Republik Kongo. Bankenmärkte sind weltweit immer ein Abbild der politischen, sozialen und wirtschaftlichen Situation eines Landes.

„International hat es in den vergangenen zehn Jahren ein hohes Wachstum an Finanzierungen für afrikanische Staaten und Banken gegeben.“



Südafrika ist der führende Standort für afrikanische Finanzinstitutionen: Investec Building in Sandton City.

Gleichwohl gibt es eine Reihe positiver Entwicklungen: Zum einen sind Wirtschafts- und Währungsräume entstanden, wie z.B. die ECOWAS mit Nigeria als größter Volkswirtschaft oder auch die beiden französischsprachigen Unionen UEMOA mit der Côte d'Ivoire und CEMAC mit Kamerun als Ankervolkswirtschaften. Diese Währungsräume zeichnen sich durch eine Vereinheitlichung der sektorspezifischen Regulierung aus, und der Transfer von Kapital hat eine vergleichsweise hohe Freizügigkeit. So ist es auch nicht verwunderlich, dass es aus diesen Märkten heraus einen Trend zur Bildung von großen, grenzüberschreitenden Gruppen gibt.

Als Beispiele können hier die Ecobank, United Bank for Africa oder die Orabank-Gruppe genannt werden. Panafrikanisch treiben übrigens derzeit die drei großen marokkanischen Bankengruppen mit Hilfe königlicher Unterstützung und basierend auf einem nachhaltigen Wirtschaftsmodell sowie zwei südafrikanische Gruppen die Bankensektorkonsolidierung voran. Und aus Ägypten kann für die Zukunft ebenfalls panafrikanische Aktivität erwartet werden.

Geringe Finanzmarktintermediation

Sowohl international als auch regional bleibt die Finanzmarktintermediation, d.h. der Austausch von Kapital – sowohl in Form von Eigen- als auch von Fremdkapital – zwischen Überschusseinheiten (vereinfacht: Sparern) und Defiziteinheiten (vereinfacht: Kreditnehmern) auf weltweit niedrigem Niveau. International hat es in den vergangenen zehn Jahren ein hohes Wachstum an Finanzierungen für afrikanische Staaten und Banken gegeben, es war jedoch begünstigt durch die Niedrigzinspolitik der Zentralbanken von Volkswirtschaften mit Kapitalüberschuss und nicht durch eine verbesserte Risikoperzeption.

Gleichzeitig war und ist natürlich das Niveau immer noch gering und wird weiterhin stark geprägt von multilateralen Finanzinstitutionen – insbesondere im

langfristigen Bereich zur Investitionsgüterfinanzierung. Strukturell gab es daher lediglich eine kleine Verbesserung, was übrigens der allgemeinen positiven politischen und volkswirtschaftlichen Entwicklung vieler – insbesondere größerer – afrikanischen Nationen nicht Rechnung trägt.

„Vergleichsweise weit fortgeschritten und für die meisten afrikanischen Nationen stabil ist die Möglichkeit zur Finanzierung des kurzfristigen Handels in Form von Akkreditiven, Garantien und kurzfristigen Supply-Chain-Finanzierungen.“

Vergleichsweise weit fortgeschritten und für die meisten afrikanischen Nationen stabil ist die Möglichkeit zur Finanzierung des kurzfristigen Handels in Form von Akkreditiven, Garantien und kurzfristigen Supply-Chain-Finanzierungen. Diese wird ergänzt um die Möglichkeiten der staatlichen Exportkreditversicherungen. Aber auch hier gibt es für einige Märkte weiterhin hohe Knappheiten, nicht zuletzt auch getrieben durch den Rückzug vieler europäischer und US-amerikanischer Großbanken im klassischen Korrespondenzbankgeschäft. Insbesondere kleine Märkte, die nur sehr geringe Skaleneffekte liefern können und auch keiner der Wirtschafts- und Währungsunionen angehören, also z.B. Mauretanien, Sierra Leone,

Anzeige

Anzeige

www.businesslaw-magazine.com

Current Issue:
June 6, 2019

Made in Germany

BusinessLawMagazine

Subscribe for free: www.businesslaw-magazine.com

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



Published by



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



German Law Publishers
www.germanlawpublishers.com

Strategic Partners









Rechtsanwälte Steuerberater LLP



die Demokratische Republik Kongo oder Sambia, leiden darunter.

Internationale Investoren oder auch Exporteure werden jedoch auch bei der lokalen Finanzintermediation auf Herausforderungen stoßen. Vor allem der Deutschland industriell prägende Mittelstand hat hier einen strukturellen Nachteil: Banken in den meisten afrikanischen Ländern bieten nur sehr rudimentäre Formen des Kredits an, da die öffentliche Hand als Gläubigerin stark in der Kreditaufnahme ist, die Regulatorik durch eine Präferenz in Form einer Nullgewichtung der Risikoaktiva zusätzlich wirkt und somit ein klassisches „Crowding-out“ stattfindet. Die Fristentransformation ist zudem nur bedingt möglich, weil die Sparquoten privater Haushalte gering und Ersparnisse daher nur kurzfristig angelegt sind. Kredit wird daher oftmals nur an große lokale Unternehmen oder Töchter großer internationaler Gruppen gegeben.

Dies ist ein struktureller Nachteil für eine von Hidden Champions geprägte Exportindustrie, wie sie Deutschland aufweist. Hier kann eine enge Zusammenarbeit zwischen zwei Korrespondenzbanken sinnvoll sein, da das erworbene Vertrauensverhältnis beispielsweise die Stellung von gegenseitigen Garantien und damit ein Handelsgeschäft ermöglicht. Zudem gibt es ergänzende Modelle der Zusammenarbeit, wie z.B. den von der DEG (KfW Gruppe) geförderten German Desk bei der Access Bank in Nigeria.

Multilaterale Institutionen und neue Akteure

Bereits seit einem Jahrzehnt ist eine verstärkte Aktivität afrikanischer multilateraler Organisationen zu erleben. Die African Development Bank (AfDB) mit Sitz in Abidjan, Côte d'Ivoire, ist insbesondere seit der großen Finanzkrise sehr stark im Kreditvolumen gewachsen und profitiert dabei natürlich von ihrem AAA-Rating und der regelmäßigen Zurverfügungstellung von Entwicklungshilfegeldern der EU sowie der USA. Die African Export Import Bank (Afrexim) mit Sitz in Kairo, Ägypten, hat einen beeindruckenden Weg nach vorn angetreten und bereitet sich nun auch auf Situationen mit erhöhtem Stresspotential vor. Die Banque Ouest-Africaine de Développement (BOAD) mit Sitz in Lomé, Togo, hat sich erfolgreich aus ihrer jahrzehntelangen Lethargie befreit und ist nun in der Lage, aktiv an der Finanzierung von privaten Projekten teilzunehmen. Und die Development Bank of South Africa (DBSA) in Johannesburg nimmt ihr neues Mandat als grenzüberschreitender Finanzierer sehr aktiv wahr.

Daneben treten neue Akteure auf, insbesondere Private Equity und Private Debt sind Trends, die sich aus der Nische hinausbewegen: Mit nunmehr rund 20 international geprägten und rund 50 ernstzunehmenden lokalen Investitionshäusern entsteht eine sponsorengetriebene Ergänzung des Finanzierungsmixes, die

auch von der Generation der Erben afrikanischer Unternehmen mehr und mehr für Wachstumsprogramme in Anspruch genommen wird. Ferner konnte in vielen afrikanischen Staaten in der Vergangenheit beobachtet werden, wie aus der Not des mangelnden Angebots eine Tugend gemacht wurde. Ein „Leapfrogging“ wie z.B. in den Mobilfunk oder die Gründung von mobilfunkgestützten Zahlungsverkehrsanbietern wie M-PESA in Kenia sind einige Beispiele. Trotzdem darf man von der regelmäßig zitierten Digitalisierung keine Wunder in der Finanzierung erwarten, dafür sind die Sparquoten noch zu gering.

Ausblick

Die Finanzierung mit Hilfe afrikanischer Banken bleibt weiterhin herausfordernd: Eine weiterhin hohe Fragmentierung sowie eine geringe internationale und nationale Finanzmarktintermediation bei immer noch zu hoher Risikoperzeption nichtafrikanischer Akteure dürften die wesentlichen Hemmnisse sein. Dies erschwert z.B. einen optimalen Finanzierungsmix bei einem Markteintritt bzw. beschränkt die Finanzierungsmöglichkeiten mittelständisch geprägter afrikanischer Partnerunternehmen.

Die höhere Dynamik der multilateralen Organisationen, die Herausbildung grenzüberschreitender Bankengruppen sowie das Aufkommen neuer Akteure, ergänzt

um digitale Angebote sowie neue Partnerschaften, sind jedoch zweifelsohne positive Zeichen, die den Weg zur Finanzierung erleichtern werden. Akteure sind weiterhin aufgefordert, ihre Risikowahrnehmung bezüglich Afrikas zu ändern und dabei vor allem stärker zu differenzieren. Wem ist bewusst, dass zwei Wirtschafts- und Währungsunionen in Afrika sehr eng mit dem Euro verbunden sind und daher eine robuste Kapitalverkehrssituation aufweisen?

„Zwei Wirtschafts- und Währungsunionen in Afrika sind sehr eng mit dem Euro verbunden und weisen daher eine robuste Kapitalverkehrssituation auf.“

Europäische Banken, die den afrikanischen Kontinent in seiner Gesamtheit und die einzelnen Länder in ihren Spezifika verstehen, bleiben dabei weiterhin die besten Ansprechpartner, um zusammen mit afrikanischen Banken Finanzierungs-lösungen für eine Expansion nach Afrika zu finden. Maßgeblich ist ein gutes und umfangreiches Netz an Korrespondenzbanken. ODDO BHF – mit seiner seit Jahrzehnten ausgewiesenen Afrika-Expertise auch für kleine und mittlere Märkte – steht hier mit dem erfahrensten deutschsprachigen Afrika-Team den europäischen Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite. ◀

Supported by:



on the basis of a decision
by the German Bundestag

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

BEREIT FÜR NEUE MÄRKTE

Neue Perspektiven im
Auslandsgeschäft entdecken

Unser Service für Sie:

- Expertenanalysen zu Märkten weltweit
- Geschäftspraktische Informationen für Ihr Exportgeschäft
- Ihr Weg zu internationalen Ausschreibungen

Mehr Informationen unter www.gtai.de



Handelsfördermaßnahmen der EU: So klappt's!

Die EU fördert den Handel innerhalb der EU sowie zwischen der EU und anderen Ländern mit zahlreichen Maßnahmen. Voraussetzungen für eine erfolgreiche Nutzung sind die Überwindung von Informationsasymmetrien und eine fokussierte Automatisierung.

Die EU unterhält verschiedene Förderprogramme, aus denen Firmen Mittel beantragen können. Dabei wird zwischen direkter und indirekter Finanzierung unterschieden. Diese Programme sind nicht speziell auf die Förderung des Handels ausgerichtet. Sie stellen aber auf Antrag staatlichen Institutionen, Verbänden und ähnlichen Organisationen Mittel zur Verfügung, die eventuell für die Handelsförderung eingesetzt werden können. Die Vergabe der Direktfinanzierungsmittel – in Form von Zuschüssen oder Aufträgen – erfolgt durch die Europäischen Institutionen. Unternehmen können sich über das Ausschreibungsportal der Europäischen Kommission bewerben. Die indirekte Finanzierung wird von nationalen und regionalen Behörden verwaltet. Sie umfasst annähernd 80% des EU-Haushalts.

Darüber hinaus stärken Handelsförderorganisationen die Wettbewerbsfähigkeit vor allem von kleinen und mittleren Unternehmen. Industrie- und Handelskammern unterstützen Unternehmen u.a. mit Informationen über Absatzmärkte und potentielle Partner und prüfen für Kunden gezielt Möglichkeiten, wie sie im Rahmen europäischer Förderprogramme Zuschüsse erhalten können. Handelsförderer haben in den vergangenen Jahren vermehrt innovative Partnerschaften abgeschlossen, um Daten besser zu erfassen und auszuwerten.

Und schließlich dienen das Abkommen zu Handelserleichterungen der Welthandelsorganisation (WTO) sowie bilaterale und multilaterale Freihandels- und Wirtschaftsabkommen der Handelsförderung. Sie reißen Barrieren zwischen Ländern nieder und stärken die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in den Unterzeichnerationen. Weltweit gibt es über 500 Freihandels- und Präferenzabkommen (FTAs). Die EU hat mit rund 40 Ländern FTAs oder Wirtschaftsabkommen ratifiziert. Im Juni unterzeichnete sie ein Abkommen mit dem südamerikanischen

„Im Juni unterzeichnete die EU ein Abkommen mit dem südamerikanischen Handelsblock Mercosur, das massive Handelserleichterung verspricht.“

Die Exporteure aus der EU profitieren von rund 40 Handelsabkommen. Doch der Weg zu Förderungen und Erleichterungen erfordert Durchhaltevermögen.



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

arnemielken@amberroad.com
www.amberroad.de



Handelsblock Mercosur, das massive Handelserleichterung verspricht.

Darüber hinaus fordert die „UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung“ die europäischen Länder auf, Entwicklungsländer bei ihrer Integration in den Weltmarkt noch tatkräftiger zu unterstützen. Besonderen Handlungsbedarf sieht die UN bei den handelserleichternden Maßnahmen. Die EU-Handelsförderung hat hier noch Verbesserungspotential.

Informationsasymmetrien überwinden

Um Handelsförderungsmaßnahmen effizient zu nutzen, müssen Unternehmen Informationsasymmetrien überwinden. Kommerzielle und staatliche Handelsdatenbanken liefern Informationen zu den Außenhandelsvorschriften und Geschäftsregeln. Global Knowledge® von Amber Road, die umfangreichste Handelsdatenbank der Branche, gibt beispielsweise Auskunft über regulatorische Anforderungen, einschließlich Zolltarifen und nichttarifären Handelsbarrieren, in mehr als 170 Ländern.

Interessierten Kunden bietet das Softwarehaus Amber Road eine tiefgehende Analyse ihrer Zollzahlungen entlang der gesamten Lieferkette unter Berücksichtigung ihrer Produktpalette und Handelsrouten an. So können Einsparungen aufgezeigt werden, die sich durch eine

bessere Ausnutzung von Freihandelsabkommen erzielen lassen. Dabei wird simulationsgestützt auch veranschaulicht, welche finanziellen Auswirkungen Veränderungen bei Handelswegen respektive Lieferländern oder Absatzmärkten haben würden. Mit Hilfe von Amber Roads Rol-Rechner können Firmen fundierte Entscheidungen im Bereich Export- und Importstrategie sowie Zollabwicklung fällen, ihre Effizienz steigern und eine höhere Umsatzrendite erzielen.

Unternehmen können sich anschließend an die Handelskammern oder ähnliche Institutionen wenden, um Informationen bezüglich zu erwartender Produktnachfrage, Wettbewerbssituation und potentieller Partner in verschiedenen Ländern abzufragen. Kein mittelständisches oder kleines Unternehmen hätte allein die Mit-

tel dazu, ein entsprechendes Netzwerk an Informationsquellen zu finanzieren.

Automatisierung

Da die Handelsförderungsmaßnahmen und die gesetzlichen Vorschriften für den internationalen Handel immer komplexer werden und gleichzeitig das Risiko zunimmt, gegen Gesetze zu verstoßen, ist bei höheren Einkaufs-/Absatzvolumen eine Automatisierung von Kontrollmechanismen nicht nur empfehlenswert, sondern unerlässlich. Nur so können Compliancevorgaben systematisch eingehalten bzw. umgesetzt und Prozessschritte dokumentiert werden. Dies ist insbesondere bei Dual-Use-Produkten (Waren mit potentiell militärischem Nutzen wie Computerchips, Flugzeugteilen

Hohmann
Rechtsanwälte

Seminar „Aktuelle Chancen und Risiken im EU und US Export- & Zollrecht“ 17./18. September 2019 in Fulda (Hotel Goldener Karpfen)

Das Seminar informiert in 1,5 Tagen **praxisorientiert** über:

- Aktuelle Fragen EU Exportrecht (inkl. Widerspruchs-Diplomatie)
- Aktuelle Fälle zum Iran Embargo (zum US-Embargo seit 05.11.18)
- Aktuelle Fragen: Russland Embargo, sonstige Embargos, Antiboykott
- Aktuelle Praxisfragen (u.a. EUC Agreement) und Rüstungsgüter
- Aktuelle Fälle zum US-Exportrecht
- Exportfinanzierung, u.a. Iran + Prozessanweisung Firmen/Banken
- Aktuelle Fälle Zollrecht (u.a. Einreihung, Vertrauensschutz vZTA)
- Organisationsanweisung im internationalen Konzern

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

Anmeldung: Hohmann Rechtsanwälte, Tel. 06042/ 9567-0, info@hohmann-rechtsanwalte.com, www.hohmann-rechtsanwalte.com

usw.) notwendig. Die Herausforderung liegt darin, Einkaufs- und Exportabteilungen zur kontinuierlichen Nutzung dieser IT-Tools zu bewegen.

Fazit

Die Landschaft der Handelsförderungsmaßnahmen der EU ist unübersichtlich. Für KMUs sind exportrelevante Komponenten ohne Hilfe kaum zu erschließen. Im Rahmen der digitalen Transformation lassen sich aber viele Chancen, wie sie beispielsweise Freihandels- und andere Präferenzabkommen bieten, durch Prozessautomatisierung kosteneffizient nutzen. ◀

OFAC-Vorgaben für eine Organisationsanweisung, Teil 1

Am 7. Mai 2019 hat das OFAC das Dokument „A Framework for OFAC Compliance Commitments“ veröffentlicht. Es handelt sich um ein Guidance-Dokument, das Firmen und Banken wichtige Empfehlungen für die Gestaltung der Organisationsanweisung zur Exportkontrolle gibt.



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwalte.de
www.hohmann-
rechtsanwalte.de



RA Dr. Michael Beckers
freier Mitarbeiter,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwalte.de
www.hohmann-
rechtsanwalte.de

Ausgangsfall 1

Firma D1 in Deutschland, deren Mutter A ein US-Konzern ist, fürchtet, gegen US-Exportrecht verstoßen zu haben. Bei den Belieferungen durch C in China über D1 an A wurde (mangels einer ausreichenden Organisationsanweisung) nicht untersucht, ob es sich tatsächlich – wie behauptet – um Lieferungen mit Ursprung China handelt. Hinterher stellt sich heraus, dass es tatsächlich Güter mit Ursprung Nordkorea waren. D1 möchte wissen, ob und wie sie ihre Organisationsanweisung zur Exportkontrolle verbessern muss.

Ausgangsfall 2

Bank D2 aus Deutschland hat den Kunden I im Iran, der bisher auf der E.O. 13599 gelistet war. Mangels einer entsprechenden Anweisung, dessen Status fortlaufend zu überprüfen, übersieht D2, dass I seit dem 5. November 2018 auf der SDN-Liste mit Sekundärsanktionen gelistet ist. D2 möchte wissen, ob und wie sie ihre Organisationsanweisung zur Exportkontrolle verbessern muss.

Fünf Anforderungen des OFAC-Frameworks

Das „Framework for OFAC Compliance Commitments“ fordert für ein SCP (*Sanctions Compliance Program*), dass es die folgenden fünf Elemente enthalten muss:



Die Einhaltung der US-Compliancevorgaben sollte von der Geschäftsführung wirksam organisiert werden.

1. Managementbeteiligung
2. Risikobewertung
3. interne Kontrollen
4. Nachprüfungen und Audits
5. Training

Sofern das SCP diese fünf Elemente ausreichend berücksichtigt, kann nach den OFAC-Strafverfolgungsleitlinien (*OFAC Economic Sanctions Enforcement Guidelines*) davon ausgegangen werden, dass der Betroffene zumindest einen Milderungsgrund erhält oder dass möglicherweise der Strafvorwurf ganz entfällt, wenn der Verstoß auch bei hoher Auf-

merksamkeit nicht zu vermeiden war. Ansonsten besteht das hohe Risiko, dass die Geschäftsführung der Organisation für den US-Exportverstoß haftet, was auch zur persönlichen Haftung des Geschäftsführers führen kann.

Zu Anforderung 1

Die Managementbeteiligung bedeutet erstens: Die Geschäftsführung hat das SCP ausführlich erörtert und dann für die Organisation verbindlich vorgeschrieben.

Zweitens: Die Geschäftsführung bestätigt, dass ihre Compliance-Units genügend Autorität und Autonomie besitzen, um die OFAC-Risiken der Organisation zu kontrollieren (inklusive direkter Berichtslinien an die Geschäftsführung und regelmäßiger Treffen).

Drittens: Die Geschäftsführung hat genügend Schritte ergriffen und wird dies auch künftig tun, um ihre Compliance-Units mit genügend Ressourcen auszustatten (Arbeitskräfte, Expertise, Informationstechnologie etc.).

Viertens: Die Geschäftsführung fördert eine „Compliancekultur“ für die gesamte Organisation mit Aus- und Fortbildung, Fortschreibung des Regelwerks und laufender Anpassung der Prozesse an Änderungen.

„Ein ‚Sanctions Compliance Program‘ muss fünf Elemente beinhalten: Managementbeteiligung, Risikobewertung, interne Kontrollen, Nachprüfungen/Audits, Trainings. Die Beratungspraxis zeigt aber, dass mangelndes Compliancebewusstsein in der Geschäftsführung oft eine Ursache für Verstöße ist.“

Fünftens: Die Geschäftsführung erkennt die Schwere von offenkundigen OFAC-Verstößen an und setzt die notwendigen

Maßnahmen um, damit die ursächlichen Gründe für frühere Verstöße beseitigt werden. Hierfür sollte die Organisation einen Exportkontrollbeauftragten (bzw. einen „Sanctions Compliance Officer“) ernennen, der das Recht hat, direkt an die Geschäftsführung zu berichten. Die Beratungspraxis zeigt, dass mangelndes Compliancebewusstsein in der Geschäftsführung oft die Ursache für Verstöße ist.

Zu Anforderung 2

Die Risikobewertung bedeutet erstens: Die Organisation führt OFAC-Risikobewertungen in einer Art und Häufigkeit durch, welche die potentiellen Risiken durch Kunden, Güter, Lieferkette, Länder etc. angemessen berücksichtigt, und diese Risikobewertungen werden aktualisiert, vor allem, um ursächliche Gründe für frühere Verstöße oder systematische Schwachstellen abzustellen.

Zweitens: Die Organisation hat eine Methodik entwickelt, um die besonderen Risiken zu identifizieren, zu analysieren und zu adressieren.

Zu Anforderung 3

Die internen Kontrollen bedeuten erstens: Die Organisation hat schriftliche Prozeduren entwickelt, die für das Tagesgeschäft leicht zu befolgende Anweisungen geben. Diese sollen die Mitarbeiter von einem

Fehlverhalten abhalten, indem der Organisation ermöglicht wird, klar und effektiv Risikopotentiale zu erkennen und abzustellen.

Zweitens: Auch Informationstechnologien und Aufbewahrungspflichten sind hierfür zu berücksichtigen sowie Sofortmaßnahmen und die Ernennung von Mitarbeitern, die die SCP-Prozeduren in die Tagesarbeit der Organisation umsetzen sollen.

„Nicht oft genug kann die Notwendigkeit von umfassenden Risikobewertungen, internen Kontrollen, Stichproben durch Exportkontrollbeauftragte und Ausführverantwortliche sowie von jährlichen Trainings betont werden.“

Zu Anforderung 4

Nachprüfungen und Audits bedeuten erstens: Die Organisation verpflichtet sich sicherzustellen, dass die Audit- und Testfunktionen zur Aufgabe der Geschäftsführung gehören und dass sie unabhängig, mit genügend Autorität, Fähigkeiten und Expertise innerhalb der Organisation durchgeführt werden.

Zweitens: Die Organisation verpflichtet sich sicherzustellen, dass sie Audit- und Testprozeduren anwendet, die zur Größe

und Entwicklung der Organisation passen, und dass diese, unabhängig davon, ob dies durch interne oder externe Kräfte geschieht, eine vollständige und objektive Bewertung der OFAC-Risiken und der hierzu durchgeführten internen Kontrolle erlaubt.

Zu Anforderung 5

Training bedeutet erstens: Die Organisation verpflichtet sich, dass ihr OFAC-Trainingsprogramm die notwendigen Informationen und Instruktionen Mitarbeitern, v.a. Hochrisikomitaramitern und ggf. Stakeholdern (wie z.B. Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern) anbietet, um die Bemühungen der Organisation zur Einhaltung der OFAC-Compliancevorgaben zu unterstützen. U.E. sind solche Trainings (zumindest für Hochrisikomitaramitern) mindestens einmal jährlich erforderlich.

Zweitens: Wenn die Organisation ein negatives Test- oder Auditergebnis erhält, verpflichtet sie sich, sofort weitere Trainings oder sonstige Abhilfemaßnahmen bzgl. der betroffenen Mitarbeiter zu ergreifen. ◀

► *Der Beitrag wird in der nächsten Ausgabe des ExportManagers fortgesetzt.*

► *Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. <http://hohmann-rechtsanwaelte.de/us-exportrecht.html>*

Strategische Partner



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



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



Bayerische Landesbank
Florian Seitz
Senior Director, Head of Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
florian.seitz@bayernlb.de



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



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



Credendo
Christoph Witte
Direktor Deutschland
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-01
c.witte@credendo.com



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



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



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



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



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



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



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



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

IMPRESSUM

Herausgebender Verlag:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Geschäftsführung:
Dominik Heyer, Hannes Ludwig
Frankenallee 68-72,
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main

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

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

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

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

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