

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südliches Afrika

Tansania umgarnt ausländische Investoren | Kreditrisiken steigen, Angola legt zu | Wie Firmen am besten mit der Inflation umgehen | Die G7 will ihr Füllhorn über Afrika ausschütten | Der Siegeszug des Smartphone-Kontos | Devisenreserven als wunder Punkt | Das AAA-Rating ist nicht in Stein gemeißelt | Die besten Wege nach Südafrika | Sanktionen und Thesen zum Russland-Geschäft

Der Begriff der Zeitenwende wurde zuletzt etwas überstrapaziert. Aber dass die deutsche Handelsbilanz im Mai erstmals seit Ewigkeiten negativ war, ist in jedem Fall eine bedeutende Wendung. Ursachen sind allen voran die gestiegenen Importkosten für Energie und andere Vorprodukte, aber natürlich auch die sich insgesamt abschwächende Weltkonjunktur.

Das Etikett des Exportweltmeisters hat die Bundesrepublik 2009 an China verloren. Ein immer wichtigeres Ziel der Volksrepublik ist der afrikanische Kontinent. Auch europäische Firmen sind dort aktiv. Welche Unterschiede es zwischen beiden Investoren gibt und wie man als hiesiges Unternehmen in Südafrika Fuß fasst, erfahren Sie im neuen **ExportManager**.

Der Blick geht auch in andere Länder des großen Kontinents. Tansania hat sich zuletzt robust entwickelt, Gleiches gilt für Angola. Ein Beitrag nimmt die Finanzierung mit afrikanischen Banken ins Visier. Aber auch die eingangs erwähnte Weltkonjunktur ist ein Thema, genau wie die Gipfeltreffen und Russland-Sanktionen.

Jörg Rieger

THEMEN

VERKAUFEN

- 3 Tansania umgarnt ausländische Investoren**
Trotz Covid-19-Pandemie und externer Schocks genießt das ostafrikanische Land ein robustes Wirtschaftswachstum und eine relativ niedrige Inflation. Das liegt nicht zuletzt an einer umsichtigen Präsidentin.
Karsten Koch, Credendo
- 5 Kreditrisiken in Europa steigen, Angola legt zu**
Coface hat die Einschätzung für 19 überwiegend europäische Länder herabgestuft. Darüber hinaus wurden weltweit insgesamt 76 Branchen abgewertet. Doch es gibt auch Aufsteiger.
Christiane von Berg, Coface
- 7 Wie Firmen am besten mit der Inflation umgehen**
Die Inflation türmt sich im Euro-Raum zu einem immer größeren Problem auf. Länder wie die Türkei haben schon lange Erfahrungen damit. Auch die dortigen Unternehmer haben längst reagiert.
Deutsche Bank

VERNETZEN

- 9 Die G7 will ihr Füllhorn über Afrika ausschütten**
Auf dem Gipfeltreffen in Elmau einigten sich die Staatschefs sowohl auf ein globales Infrastrukturlpaket als auch auf zusätzliche Mittel zur Armutsbekämpfung, allen voran in afrikanischen Ländern.
Jörg Rieger, ExportManager
- 11 Der Siegeszug des Smartphone-Kontos**
In Afrika haben Mobilfunkfirmen unzählige Smartphone-Besitzer in den digitalen Zahlungsverkehr integriert und deren Leben dadurch ungeheuer vereinfacht. Der Zahlungsverkehr zwischen Unternehmen wird aber weiterhin von Banken dominiert.
Deutsche Bank

FINANZIEREN

- 13 Die Reserven an Devisen sind der wunde Punkt Afrikas**
In diesem Beitrag werden wichtige afrikanische Märkte detaillierter untersucht – und ihre Besonderheiten, Herausforderungen sowie Chancen analysiert. Zwischen den Ländern gibt es große Unterschiede.
Franklin Petato, Lorena Bonner, Oddo BHF
- 16 Das AAA-Rating ist nicht in Stein gemeißelt**
Die African Development Bank (AfDB) ist die wichtigste afrikanische Entwicklungsinstitution in einer Region, in der etwa 70% der weltweit am stärksten von Armut betroffenen Menschen leben.
Martin Klingsporn, Nachrichten für Außenhandel

LIEFERN

- 17 Die besten Wege nach Südafrika**
Das Land am Kap der guten Hoffnung gilt für hiesige Unternehmen als attraktives Ziel auf dem Kontinent. Wie die aktuelle Lage vor Ort ist, welche Besonderheiten es für den Markteintritt gibt und wie man in Südafrika erfolgreich ist.
Volker Werth, InterGest
- 20 Russland-Sanktionen und Thesen zum Russland-Geschäft**
Die Europäische Union hat am 3. Juni 2022 zusätzliche Sanktionen gegen Russland und Belarus beschlossen. In diesem Beitrag werden die Auswirkungen dieses sechsten EU-Embargos für Exporteure in der EU aufgezeigt und Thesen zum Russland-Geschäft ergänzt.
Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

23 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Tansania umgarnt ausländische Investoren

Trotz Covid-19-Pandemie und externer Schocks genießt das ostafrikanische Land ein robustes Wirtschaftswachstum und eine relativ niedrige Inflation. Das liegt nicht zuletzt an einer umsichtigen Präsidentin, die einen wirtschaftsfreundlichen Kurs verfolgt und auch die Beziehungen zum IWF wieder verbessert hat.



Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

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

Die politische Situation in Tansania ist relativ stabil. So wurde die ehemalige Vizepräsidentin Samia Suluhu Hassan im März 2021 als neue Präsidentin vereidigt, nur wenige Tage nachdem ihr Amtsvorgänger John Magufuli gestorben war (höchstwahrscheinlich an den Folgen einer Covid-19-Infektion). Seitdem arbeitet Präsidentin Hassan an der Konsolidierung ihrer Position innerhalb der regierenden Revolutionspartei (Chama Cha Mapinduzi – CCM). Die CCM weist eine stark zentralistische Machtstruktur auf, deren Mittelpunkt Amtsvorgänger Magufuli bildete. Die Partei hält in der Nationalversammlung 97% aller Sitze und dominiert

damit das politische Leben Tansanias. Präsidentin Hassan dürfte bis 2025 an der Macht bleiben und so Magufulis Amtszeit vollenden. Auch für die 2025 abzuhaltenen Präsidentschaftswahlen erscheint sie eine naheliegende Kandidatin.

Hassan ist bestrebt, die Regierungsbeziehungen zu Investoren, die unter ihrem Vorgänger Magufuli sehr angespannt waren, zu verbessern. Unter ihrer Präsidentschaft wurden wirtschaftsfreundliche Minister ernannt; ihre Regierung scheint bereit zu sein, die derzeitigen Streitbeilegungsmechanismen zu verbessern, um neue ausländische Investoren anzuziehen.



Die große Hafenstadt Daressalam gilt als das wirtschaftliche und kulturelle Zentrum Tansanias.

Präsidentin Hassan appelliert an die Gebergemeinschaft und ausländische Investoren, Gelder für unterschiedliche Vorhaben bereitzustellen: von der Verbesserung der öffentlichen Verwaltung bis hin zu Transportinfrastruktur- und LNG-Projekten, die dank Tansanias enormen Offshore-Gasreserven möglich sind. Die 2021 gewährte Nothilfe zeigt, dass sich auch die Beziehungen zum Internationalen Währungsfonds (IWF) nach Jahren der Konflikte gebessert haben. Amtsvorgänger Magufuli hatte seinerzeit die Veröffentlichung des IWF-Artikel-IV-Berichts blockiert, da der IWF darin Kritik an der unberechenbaren makroökonomischen Politik und unzuverlässigen Statistiken geäußert hatte.

Starkes Wachstum trotz Covid-19

Tansania konnte in den vergangenen zweieinhalb Jahren ein starkes Wirtschaftswachstum vorweisen. So erreichte das reale BIP-Wachstum einen Durchschnittswert von 5,2%, obwohl die Covid-19-Pandemie anhält und der Tourismus aufgrund internationaler Reisebeschränkungen zurückgegangen ist. Dabei ist zu erwähnen, dass die Tourismusbranche vor der Pandemie nahezu ein Drittel der Leistungsbilanzeinnahmen erwirtschaftete. 2022 wird weiterhin mit einem starken Wirtschaftswachstum gerechnet: Der IWF-Weltwirtschaftsausblick (April 2022) prognostiziert für dieses Jahr ein reales BIP-Wachstum von 5,1%.

Dieses Wachstum geht v.a. auf die Landwirtschaft und öffentliche Investitionen zurück, zugleich dürfte die Erholung der Tourismuseinnahmen dem diesjährigen Wachstum zusätzliche Impulse verleihen. Abwärtsrisiken für diese Prognose sind die Covid-19-Pandemie, da die Impfquote bei lediglich 3% liegt, sowie Tansanias Anfälligkeit für Wetterereignisse wie Dürren. Der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine hat keine unmittelbaren Auswirkungen auf das ostafrikanische Land, da es mit beiden Staaten nur in begrenztem Umfang Handel treibt. Da Tansania Nettoexporteur von Nahrungsmitteln ist, wird seine Devisenposition von steigenden Nahrungsmittelpreisen profitieren, während sich höhere Energiekosten negativ auswirken. Eine von geopolitischen Spannungen ausgelöste weltweite Rezession könnte – auch wenn dies nicht das aktuelle Ausgangsszenario ist – das Land mitreißen, insbesondere wenn regionale Handelspartner und/oder China getroffen werden.

Anstieg der Inflation wahrscheinlich

Tansania wies in den vergangenen Jahren eine relativ niedrige Inflation auf. Ein wichtiger Faktor dabei war der stabile Wechselkurs des Tansania-Schilling gegenüber dem US-Dollar. Auch wenn der Tansania-Schilling frei schwankt, orientiert er sich seit 2019 eng am US-Dollar. Dennoch dürfte die jährliche Inflationsrate, die im Februar dieses Jahres bei 3,7%

lag, wie in vielen anderen Ländern angesichts steigender internationaler Ölpreise nach oben klettern, insbesondere da Tansania Nettoölimporteur ist. Gleichwohl ist mit einem dramatischen Inflationsanstieg, wie er weltweit in anderen Ländern zu beobachten ist, nicht zu rechnen, da Tansania einen stabilen Wechselkurs aufweist und seine angemessene inländische Nahrungsmittelversorgung das Land vor den steigenden internationalen Nahrungsmittelpreisen schützt.

Die Staatsschuldenquote Tansanias ist relativ moderat. In den kommenden Jahren dürfte sie verhältnismäßig stabil bleiben, auch wenn das erwartete robuste reale BIP-Wachstum zu Haushaltsdefiziten führt. Die Haushaltsdefizite werden Prognosen zufolge vorrangig durch inländische Kreditaufnahme finanziert, was Prolongation, Kredite und Zuschüsse aus dem Ausland zu nicht konzessionären Bedingungen sowie projektbezogene Finanzierung beinhaltet. Die tansanische Regierung beabsichtigt darüber hinaus, das Ratingverfahren für das Risiko staatlicher Kreditnehmer zu finalisieren, was den Zugang zu globalen Finanzmärkten durch Eurobond-Emissionen erleichtert.

Im vergangenen Jahrzehnt wies Tansania ein strukturelles Leistungsbilanzdefizit auf, das auf hohe infrastrukturelle Importe zurückging. Seit 2016 konnte das Leistungsbilanzdefizit jedoch mit einem Durchschnittswert von 2,5% des BIP erheblich reduziert werden. Hauptgründe

waren historisch niedrige Ölpreise sowie ein Anstieg der Golderträge, die mit einem Anteil von einem Drittel an den Leistungsbilanzeinnahmen des Jahres 2021 die wichtigste Quelle für Exporterlöse darstellten. 2022 wird mit einem Anschwellen des Leistungsbilanzdefizits auf 4,5% des BIP gerechnet, da die gesteigerten Tourismus-, Nahrungsmittel- und Goldeinnahmen den Anstieg der internationalen Ölpreise nicht ausgleichen dürften.

Darüber hinaus hält Präsidentin Hassan weiterhin an umfangreichen Infrastrukturvorhaben wie etwa einem Wasserkraftprojekt, Schieneninfrastrukturarbeiten und einem LNG-Terminal fest, wodurch infrastrukturelle Importe auf einem hohen Niveau bleiben. Die Leistungsbilanzdefizite wurden traditionell mit ausländischen Direktinvestitionen und Auslandskrediten finanziert. Dieser Trend dürfte sich auch künftig fortsetzen und treibt damit die nominale Auslandsverschuldung Tansanias in die Höhe. Obwohl sich das Verhältnis der Bruttoauslandsverschuldung zum BIP nur schrittweise verschlechtert hat und angesichts des raschen Wachstums des nominalen BIP weitgehend stabil bleiben dürfte, sollte nicht übersehen werden, dass dem Anstieg der Auslandsverschuldung kein vergleichbarer Anstieg der Leistungsbilanzeinnahmen gegenübersteht. Zudem dürfte der Zugang zu ausländischer Finanzierung zu nicht konzessionären Bedingungen vor dem Hintergrund der Erhöhung der US-Zinssätze schwieriger und teurer werden.

Ausblick stabil

Die Bewertung des Geschäftsumfeldrisikos wurde kürzlich hochgestuft (Kategorie D/G), der Ausblick ist stabil. Das Geschäftsumfeldrisiko wird vom starken Wirtschaftswachstum, einem relativ stabilen Wechselkurs und niedriger Inflation gestützt; auch die Bewertung des kurzfristigen politischen Risikos bleibt stabil. Im September 2021 führte das steigende und angemessene Niveau der Währungsreserven, die im Januar 2022 fünfeinhalb Monatsimporte abdeckten, zu einer Hochstufung der Risikobewertung (auf die Kategorie 3/7). Das tragfähige Verhältnis der kurzfristigen Auslandsverschuldung zu den Leistungsbilanzeinnahmen hat dies ebenfalls unterstützt.

Gleichzeitig könnte eine Verschlechterung der finanziellen Rahmenbedingungen, z.B. aufgrund einer restriktiveren Geldpolitik in den USA oder der Verschärfung geopolitischer Spannungen, zu weiteren Risiken führen. Die Bewertung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos ist nach einer Herabstufung im vergangenen Jahr stabil (Kategorie 6/7). Die hohe Auslandsverschuldung im Vergleich zum Export gibt zwar weiterhin Anlass zur Sorge, die erwartete Zunahme der Tourismuseinnahmen und die prognostizierten kräftigen Agrar- und Goldexporte dürften aber die Quote mittelfristig dämpfen. ◀

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

Kreditrisiken in Europa steigen, Angola legt zu

In seinem vierteljährlichen Risikobarometer hat der Kreditversicherer Coface die Einschätzung für 19 überwiegend europäische Länder herabgestuft. Darüber hinaus wurden weltweit insgesamt 76 Branchen abgewertet. Auch Deutschland leidet unter der aktuellen Gemengelage und rutscht von A2 zurück in A3. Doch es gibt auch Aufsteiger.



Christiane von Berg
Chefvolkswirtin für Nord-europa & Belgien, Coface

christiane.von-berg@
coface.com
www.coface.com

Das Grün auf der Risikoweltkarte verblasst, immer häufiger dominieren gelbe und rote Akzente und spiegeln den erneuten globalen wirtschaftlichen Abschwung wider. In seiner neuesten Einschätzung meldet Coface insgesamt 19 Abwärtsrevisionen des Länderrisikos – darunter osteuropäische Länder wie Tschechien, Ungarn, Lettland, Litauen, Polen und die Slowakei, die allesamt von Risikoklasse A3 in A4 rutschen.

Bei diesen Ländern sind die EU-Sanktionen gegen Russland und die Rezession in der Russischen Föderation ausschlaggebend. Denn für die meisten ist Russland ein Haupthandelspartner, und gerade im Energiebereich ist die Abhängigkeit enorm. In Polen und Ungarn spielt auch der starke Anstieg der Zinsen eine wichtige Rolle, da die dortigen Zentralbanken früher und stärker als die EZB auf die hohe Inflation reagiert haben. Das Länderrisiko spiegelt die Wahrscheinlichkeit von erhöhten Zahlungsausfällen bei Exportkrediten in einem Land in den kommenden sechs Monaten wider.

Teuerungsraten als „Risikotreiber“

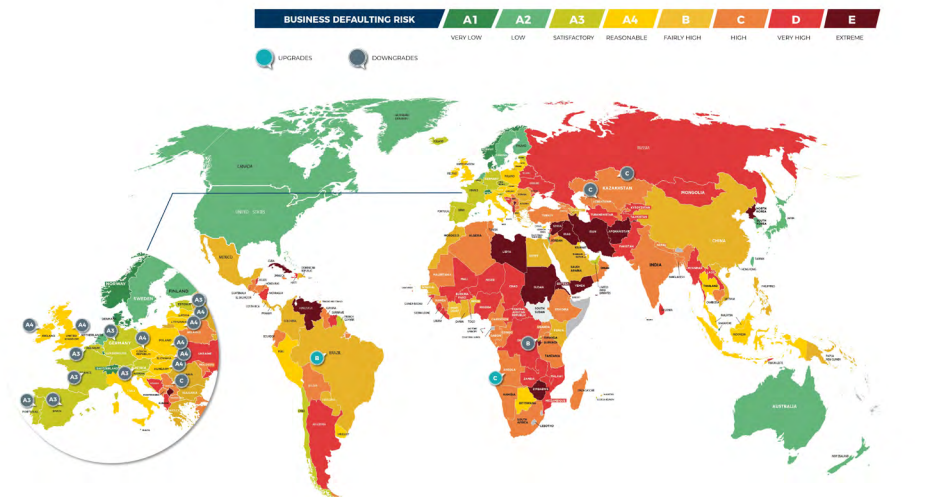
In Süd- und Westeuropa spielt die hohe Inflation die Hauptrolle für die Abwertung, dort hat Coface Deutschland, Österreich, Frankreich, Portugal und Spanien von A2 („niedriges Ausfallrisiko“) herabgestuft in A3 („zufriedenstellendes Risiko“). Die Teuerungsraten führen zu einer verringerten

Kaufkraft der Konsumenten, zu einem Rückgang des privaten Konsums und zu finanziellen Problemen für Unternehmen, die gestiegene Produktionskosten nicht so schnell weitergeben können.

Zudem belasten anhaltende Lieferkettenprobleme die Wirtschaft und der Außenhandel geht deutlich zurück, da viele Länder zwar wenig direkt mit Russland, Belarus oder der Ukraine handeln – dafür aber umso mehr mit Osteuropa, das seinerseits besonders stark vom Ukraine-Krieg belastet ist. Auch Kasachstan und Usbekistan (jetzt Risikoklasse C „hohes Risiko“) sind von der russischen Wirtschaft abhängig. Zudem gelangen große Teile der kasachischen Energieexporte über Russland nach Europa. Diese müssen

sanktionsbedingt nun zum Teil umgelenkt werden. Das ostafrikanische Binnenland Ruanda hat sich ebenfalls um eine Stufe von A4 auf B („ziemlich hohes Risiko“) verschlechtert.

Gegen den Trend wurden die Risikoeinschätzungen von Brasilien (jetzt in B) und Angola (neu in C) verbessert. Brasiliens Wirtschaft hat sich im Frühjahr dieses Jahres überraschend resilient gezeigt. Das Land profitiert als Rohstoffexporteur besonders von stark gestiegenen Rohstoffpreisen, die hohen Devisenreserven deuten auf ein geringes Risiko für hohe Auslandsverschuldung hin. Auch die gesamtstaatliche Verschuldung hat sich leicht verbessert. Angola wiederum profitiert von seinen Ölexporten und der star-



Die Zeitenwende hat auch Einfluss auf die globalen Länderrisikoeinschätzungen.

ken Nachfrage. Zudem hat sich die öffentliche Verschuldung in dem zentralafrikanischen Land verbessert.

Deutschland fällt zurück in A3

Das Länderrisiko für die Bundesrepublik wurde von A2 auf A3 herabgestuft. Das entspricht der Bewertung, die die Bundesrepublik auch während der ersten eineinhalb Pandemiejahre innehatte. Während zu dieser Zeit v.a. die Lockdown-Maßnahmen und fehlende Perspektiven für Unternehmensinvestitionen Sorge bereiteten, ist es jetzt eine größere Gemengelage aus sehr hohen Energie- und Rohstoffkosten, die die Profitabilität von Unternehmen auf die Probe stellt. Sollten die Firmen nicht schnell genug die hohen Kosten an die Kunden weitergeben, wird es hier eng. Die Kunden und Konsumenten müssen hingegen deutlich mehr zahlen und fordern höhere Löhne, die ebenfalls die Unternehmen belasten.

Hinzu kommt, dass die Zuverlässigkeit Chinas als Zulieferland abnimmt und Lieferketten immer wieder unterbrochen werden. Deutschland ist als Exportnation zudem von der geringeren Nachfrage aus West- und Osteuropa betroffen. Hier spielen auch steigende Zinsen eine Rolle, die die Finanzierung vieler Unternehmen und Konsumenten belasten.

Neben Länderrisiken hat Coface auch die Bewertung für 13 Branchen in insgesamt

28 Ländern erneuert. Dabei kam es insgesamt zu 76 Abwertungen, denen neun verbesserte Einschätzungen gegenüberstehen. Besonders energieintensive Branchen wie Chemie, Transport und Metall sind von den hohen Rohstoffpreisen betroffen. Hinzu kommt die Knappheit von Baumaterial, die weltweit die Baubranche belastet. Schaut man nach Westeuropa, so wurde dort fast die Hälfte aller Branchen abgewertet.

Konsumenten tendieren zum Sparen

Neben den bereits genannten Branchen gilt dies auch für den Einzelhandel und für Agrar und Nahrungsmittel. In beiden Fällen spielt die gesunkene Kaufkraft eine Rolle: Durch die starke Inflation tendieren die Konsumenten stärker zum Sparen bzw. können sich die bisherigen Güter einfach nicht mehr leisten. Auch Supermärkte bekommen das nun zu spüren. Darüber hinaus haben die Kosten in der Landwirtschaft aufgrund gestiegener Düngemittelpreise deutlich zugelegt. Die wenigen Aufwertungen finden vor allem im Nahen und Mittleren Osten statt – einer Region, die von ihren Ölreserven in der aktuellen Situation stark profitiert. Auch die Energiebranchen in Nordamerika und Brasilien gehören zu den aktuellen Gewinnern.

Das Coface-Barometer mit sämtlichen Auf- und Abwertungen gibt es [HIER](#) zum Download. Die Länderrisikokarte steht [HIER](#) zum Download zur Verfügung. ◀

Anzeige



ecovium

**Supply-Chain-Management
aus einer Hand**

Software · Hardware · Consulting

Im Mittelpunkt unserer Arbeit steht intelligent vernetzte **Logistik-IT** entlang der gesamten Lieferkette.

ecovium GmbH
T +49 211 8492 0
E info@ecovium.com

logistics and beyond



Wie Firmen am besten mit der Inflation umgehen

Die Inflation türmt sich im Euro-Raum zu einem immer größeren Problem auf. Länder wie die Türkei haben schon seit einigen Jahren ihre Erfahrungen mit steigenden Preisen. Auch die Unternehmer haben dort längst reagiert – von Investitionen bis zur Preispolitik, von der Lagerhaltung bis zu den Löhnen.

Um 60% hat Ismet Koyun die Gehälter seiner Angestellten kürzlich angehoben. Ernsthafte Sorgen bereitet das dem deutschen Multiunternehmer nicht, denn die Lohnsteigerung gilt nur für die Türkei – die hohe Inflation machte das notwendig. Koyun exportiert seine Lebensmittel und seine Software in den Euro- und US-Dollar-Raum. Die schwache türkische Lira sorgt bislang dafür, dass er als Exporteur weiterhin konkurrenzfähig bleibt. Koyun sieht für die Kobil-Unternehmensgruppe sogar die Chance, gute Mitarbeiter an Bord zu holen. „Wir können diese Preissteigerungen dank unserer neuen Produktlinien und unserer innovativen Produkte ohne Probleme bewältigen.“ Sein Unternehmen könnte damit relativ gesehen sogar zu den Gewinnern der Preiserhöhungen gehören. Doch zuletzt ist die Inflation viel stärker gestiegen, als die Lira im Vergleich zu US-Dollar und Euro an Wert verloren hat. Darum könnte auch auf Exporteure wie Kobil der Druck wachsen. Zuletzt lag die türkische Inflation bei über 50% und überschritt damit die Schwelle zur Hyperinflation.

Von solchen Entwicklungen sind wir in der Euro-Zone weit entfernt, auch wenn die zurückliegenden Quartalswerte deutlich über dem langjährigen durchschnittlichen Inflationsziel der Europäischen Zentralbank (EZB) von 2% lagen – und die durch den Krieg in der Ukraine stark gestiegenen Energiepreise und Probleme in den Lieferketten das allgemeine Preisniveau weiter in die Höhe treiben dürften.

Boris Karkowski, Chefredakteur „results. FinanzWissen für Unternehmen“. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den dazugehörigen Link finden Sie [HIER](#)



Noch sind Firmen in der Türkei trotz Preis- und Lohnsteigerungen wegen der schwachen Lira wettbewerbsfähig.

Eine Katastrophe ist das nicht. „Mit Inflationsraten von 8 bis 10% sollten deutsche Unternehmen noch zurechtkommen, solange sie nicht dauerhaft auf diesem Niveau bleiben“, sagt Christian Wietoska, der als Leiter Research CEEMEA (Mittel- und Osteuropa, Nahost und Afrika) für die Deutsche Bank auch die Entwicklungen in der Türkei genau beobachtet. Dennoch stehen deutsche Unternehmen schon jetzt vor ähnlichen Entscheidungen wie türkische Firmen.

Ganz oben steht die Frage: Wird es meinem Unternehmen gelingen, die Preise

ausreichend anzuheben – oder verliere ich dann Kunden? Eine aktuelle Befragung der auf Pricing spezialisierten Beratung Simon-Kucher & Partners zeigt, dass erst knapp die Hälfte der deutschen Unternehmen gestiegene Einkaufs- und Herstellkosten per Preiserhöhung an ihre Kunden weitergegeben hat. Gerade kleinen und mittleren Unternehmen fällt es schwer, Preise anzuheben, weil ihnen die Marktmacht fehlt.

Koyuns Kobil Group hat mittlerweile mit ihren Kunden Preise vereinbart, die nur noch ab Fabrik gelten. Das Teuerungsri-

siko in der Logistik hat er damit erfolgreich an seine Kunden übertragen. Auch in anderen Bereichen werden höhere Preise akzeptiert, bspw. bei Rohstoffen. Durch Preisgleitklauseln für bestimmte Rohstoffe können die Hersteller ihre Risiken minimieren. Besonders Steigerungen bei Rohstoffen, die in der öffentlichen Diskussion stehen, können einfacher weitergegeben werden, haben Unternehmer erlebt. In anderen Bereichen haben längerfristige Verträge jedoch auch bislang eine Preiserhöhung verhindert, bspw. im Lebensmitteleinzelhandel.

Wie flexibel Preise gestaltet werden können, hängt von vielen Faktoren ab. Wer selbst langfristig kalkulieren muss (wie z.B. Anlagenbauer), wird ein großes Interesse an langfristigen Zusicherungen haben. Abnehmer von Waren, die im Lager vorgehalten werden können, dürften je nach eigener Lager- und Liquiditätssituation an kurzfristigen oder flexiblen Verträgen interessiert sein.

Wenn die höheren Herstellkosten nicht weitergegeben werden können, bleibt dem Unternehmen nur, die eigenen Kosten zu senken. Damit es nicht beim Einmaleffekt bleibt, sollten die Kostenpositionen nach strategischen Gesichtspunkten analysiert werden. So raten bspw. Jason Heinrich und Simon Henderson von Bain & Company, auf nicht strategische Ausgaben grundsätzlich zu verzichten – bis hin zur Aufgabe ganzer Produkte und Leistungen.

Zu den gleichen Kosten mehr produzieren – oder bei geringeren Kosten den gleichen Output erzielen, das wird oft eine höhere Produktivität erfordern. In Deutschland sind besonders die Mitarbeiter ein sehr wichtiger Kosten- und Produktivitätsfaktor, der angesichts arbeitsrechtlicher Grenzen selten ad hoc zu beeinflussen ist. Auf Kurzarbeitergeld können Unternehmen (falls die Ukraine-Krise nicht zu einer deutlichen weiteren Verschlechterung in den Unternehmen führt) bislang kaum setzen. Zudem sind die relativ teuren Fach- und Führungskräfte nicht leicht zurückzuholen, sobald ein Ende der Inflation absehbar wird. Während in der Türkei kleine und mittlere Firmen Personalkosten durch vergleichsweise günstige, gering qualifizierte Arbeitskräfte aus Afghanistan oder Syrien niedrig halten konnten, kamen andere um unterjährige Gehaltserhöhungen nicht herum. Beide Entwicklungen sind in Deutschland nicht abzusehen.

Finanzierung wird zum Problem

Mittelfristig dürften Einstellungsstopps bei einem gleichzeitigen Ausbau der Automatisierung ein Schlüssel zu höherer Produktivität sein. Automatisierung – bspw. in der Produktion, aber auch durch bessere IT-Systeme in der Beschaffung oder im Lagermanagement – erfordert aber meist Investitionen. Diese zu finanzieren, wird bei höherer Inflation nicht einfacher. Steigende Zinsen, wie sie eine typische Reaktion der Notenbanken sind,

verteuern die Finanzierung. Zugleich fürchten Geldgeber bei steigender Inflation, am Ende einer längeren Laufzeit Geld zu verlieren. Schließlich könnte die Inflation die Zinsen komplett auffressen und sogar noch übersteigen. Zugleich ist unsicher, ob sich die Investition überhaupt rentieren wird, weil insgesamt steigende Preise den Konsum drücken: Das Unternehmen kann zwar günstiger produzieren, doch der Markt nimmt die Produkte trotzdem nicht mehr ab.

Zu Beginn der Inflationsphase führten die absehbaren Preissteigerungen zu einer Belebung der türkischen Wirtschaft, hat Volkswirt Fatih Akcelik von der Deutschen Bank beobachtet: „Wer konnte, hat die Lager gefüllt, um die Herstellkosten so lange wie möglich gering zu halten. Genauso haben die Konsumenten Vorräte angelegt. Viele Unternehmen haben versucht, ihre Kreditlinie auszuweiten, um mehr Rohstoffe und Vorräte zu beschaffen. Dabei waren vor allem Kredite mit mehrmonatiger Zinsbindung gefragt.“ Auch Investitionen wurden nicht gescheut, v.a. bei Maschinen und Ausrüstung. Nach der Devise: So günstig wird es so schnell nicht wieder. Doch je länger sich die Inflation hinzog und sogar noch anstieg, desto schwächer entwickelte sich die türkische Wirtschaft.

Waren die Lager leer, fiel der Nachkauf zu den deutlich gestiegenen Preisen gerade den kleinen und mittleren Unternehmen schwer. In der Folge kam es auch zu einer

Konsolidierung, besonders in den Branchen Mode und Lebensmittel. Die Großen haben die Kleinen, denen das Kapital ausging, geschluckt. „Die international aufgestellten Großunternehmen haben die Inflation genutzt, ihre Position im Markt zu stärken“, sagt CEEMEA-Research-Leiter Wietoska.

Die Treiber der Inflation

Deutschland ist bekanntlich nicht die Türkei – und nicht nur das Ausmaß, auch die Ursachen der Inflation sind (teils) andere. Vor allem die Disruptionen in den internationalen Lieferketten und der durch Corona-Nachholeffekte ausgelöste Nachfrageboom haben die Preise hierzulande verteuert. Doch auch wenn dieser Einmaleffekt nachlässt, kann nicht zuletzt durch die Ukraine-Krise die Inflation länger anhalten. Der Arbeitskräftemangel dürfte die Löhne treiben; die teilweise Rückabwicklung der globalen Arbeitsteilung und die Stabilisierung der Lieferketten sind weitere Gründe für steigende Preise. Und schließlich wurde in den vergangenen Jahren sehr viel Geld ins System gepumpt.

Es ist Zeit für Deutschlands Unternehmen, sich auch strategisch auf steigende Preise einzustellen. Mit Kostenmanagement, Investitionen in Produktivität und vor allem einer Marktpositionierung, die die Weitergabe von Preiserhöhungen erlaubt, können sie sich der neuen Herausforderung Inflation stellen. ◀

Die G7 will ihr Füllhorn über Afrika ausschütten

Auf dem Gipfeltreffen in Elmau einigten sich die Staats- und Regierungschefs sowohl auf ein globales Infrastrukturpaket als auch auf zusätzliche Mittel zur Armutsbekämpfung. Bei beiden Vorhaben sind afrikanische Länder die hauptsächlichen Adressaten. Doch Kritikern gehen diese Anstrengungen nicht weit genug.



Jörg Rieger
Redaktion ExportManager

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

Beim G-7-Gipfel auf Schloss Elmau haben die Regierungschefs der weltweit führenden demokratischen Industriestaaten ein großangelegtes Infrastrukturprogramm angekündigt, dessen Fokus auf afrikanischen Ländern liegt. Das Volumen soll bis 2027 rund 600 Mrd USD betragen. Das entspricht umgerechnet 586 Mrd EUR. Allein die USA wollen ein Drittel dazu beisteuern. So war es auch US-Präsident Joe Biden, der die Initiative Ende Juni vor der oberbayerischen Bergkulisse verkündete. Den Löwenanteil trägt mit 300 Mrd EUR die Europäische Union. Diese Zahl nannte die genau wie Ratspräsident Charles Michel auf dem Gipfeltreffen anwesende EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen. Sie bezeichnete das Investitionspaket als „Partnerschaft für Globale Infrastruktur“. Japan, in Elmau vertreten durch den seit Herbst 2021 amtierenden Ministerpräsidenten Fumio Kishida, will hierfür 65 Mrd USD beitragen, Kanada knapp 6 Mrd USD.

Damit strebt die G7 offenbar auch ein Gegengewicht zu Chinas Auslandsengagement, das sich allen voran im Glanz der Neuen Seidenstraße widerspiegelt. Ihr Ausbau ist zuletzt allerdings auch wegen der Corona-Pandemie gehörig ins Stocken geraten. Die Seidenstraße erstreckt sich vom Reich der Mitte in Richtung Südwesten bis nach Afrika und soll China den Zugang zu zahlreichen Märkten und Rohstoffen sichern. Durch dieses Megaprojekt hat die Volksrepublik ihren Einfluss außer-



Die Proteste am Rande des G-7-Gipfels in Elmau nahmen die Armut und den Klimawandel ins Visier.

halb der eigenen Grenzen deutlich ausgebaut – und viele ohnehin schon überschuldete Staaten in Asien, Südosteuropa und Afrika in ihre Abhängigkeit getrieben. Solche Verhältnisse wollen die westlichen Industrienationen künftig verhindern.

Unternehmen sollen investieren

Die G-7-Investitionen sollen dementsprechend in Bahnstrecken, Häfen und Stromnetze, aber auch in die globale Gesundheitsversorgung fließen. Letztere umfasst z.B. den Aufbau der Impfstoffproduktion in Afrika. Allerdings sind die meisten Details der Geldspritze noch unklar. Die

finanziellen Mittel sollen nicht nur aus der Staatskasse – etwa über Kredite und Zuschüsse –, sondern zu einem großen Teil auch von privaten Unternehmen kommen.

Parallel zum Gipfel in Elmau kamen auch die Regierungschefs der sogenannten BRICS-Länder zu einem virtuellen Treffen zusammen – mit China, Indien, Brasilien, Südafrika und Russland. Das hielt den G-7-Staaten noch einmal vor Augen, wie groß der antiwestlich eingestellte Block ist, zumal sich China darüber mokierte, dass es als Gegner oder sogar als Feind des Westens behandelt werde. Die G7 repräsentiert zwar 30% der globalen Wirt-

schaftsleistung, aber lediglich ein Zehntel der Weltbevölkerung.

Cyril Ramaphosa, seit Februar 2018 amtierender Präsident der Republik Südafrika, war genau wie Indiens Premierminister Narendra Modi sowohl beim virtuellen BRICS-Gipfel als auch in Elmau mit von der Partie. Zum G-7-Treffen waren Indonesien, Indien, Südafrika und der Senegal als Gastländer eingeladen. Mit ihnen verständigten sich die Industrieländer u.a. auf den Kampf gegen weltweite Ernährungsengpässe.

„Der globale Agrar- und Nahrungsmittelsektor wird kurz- und mittelfristig stark von Preissteigerungen und Knappheiten betroffen bleiben. Weltweit sind mehr als 225 Millionen Menschen von Ernährungsunsicherheit bedroht – in mehreren dieser Hochrisikoregionen liegt ein Schwerpunkt auf getreidebasierter Ernährung.“

Aus der Coface-Pressemeldung

Dass in puncto Hungerkrise dringender Handlungsbedarf besteht, zeigt auch eine [Untersuchung](#) des Kreditversicherers Coface von Ende Mai. Darin heißt es: „Der globale Agrar- und Nahrungsmittelsektor wird kurz- und mittelfristig stark von Preissteigerungen und Knappheiten betroffen bleiben.“ Weltweit seien mehr als 225 Millionen Menschen von Ernährungsunsicherheit bedroht – in mehreren dieser Hochrisikoregionen liegt ein Schwerpunkt auf getreidebasierter Ernährung.“

cherheit bedroht – in mehreren dieser Hochrisikoregionen liege ein Schwerpunkt auf getreidebasierter Ernährung. Ein weiteres Risiko in diesem Zusammenhang: Die Kombination aus steigenden Grundnahrungsmittelpreisen und erhöhter Ernährungsunsicherheit deute auf eine Zunahme sozioökonomischer und politischer Unruhen in mehreren Ländern und Regionen hin – vor allem im Norden und Osten Afrikas sowie in Süd- und Südostasien.

Neben den Hungersnöten war auch der Klimawandel ein Thema des G-7-Gipfels. Beides hängt eng zusammen. Hierzu steht in der Coface-Studie: „Der Beginn des Jahres 2022 war durch starke Hitzeperioden gekennzeichnet, die zu Dürren und Großbränden führten. Solche Ereignisse bedrohen die Ernte und schwächen vor allem die ohnehin anfälligen Regionen wie Süd-asien oder das Horn von Afrika mit Ländern wie Äthiopien oder Eritrea.“ Während die Investitionsoffensive für den globalen Süden am ersten Tag des G-7-Gipfels verkündet worden war, sagten die Regierungschefs zum Abschluss zu, noch in diesem Jahr etwa 4,3 Mrd EUR an zusätzlichen Mitteln für die weltweite Ernährungssicherheit bereitzustellen, wodurch die Gesamtsumme nach Angaben der G7 auf 13 Mrd EUR ansteigt.

Die Vereinten Nationen beziffern allerdings den Bedarf, um die Ernährungskrise nachhaltig in den Griff zu bekommen, auf 44 Mrd Euro. Im G-7-Abschlusskommuni-

qué heißt es dazu: „Um die Menschen vor Hunger und Mangelernährung zu schützen und um uns Russlands Einsatz von Getreide als Waffe entgegenzustellen, werden wir mithilfe des Bündnisses für globale Ernährungssicherheit die weltweite Sicherheit der Versorgung mit Nahrungsmitteln und Nährstoffen erhöhen.“ Neben direkten Finanzhilfen will die G7 an ihren Zusagen bezüglich der Offenhaltung ihrer Lebensmittel- und Agrarmärkte festhalten sowie ihre Bemühungen verstärken, die Ukraine bei Produktion und Export zu unterstützen.

Direkt im Anschluss an den G-7-Gipfel reiste ein Teil der Staats- und Regierungschefs weiter zum NATO-Treffen nach Madrid. Nachdem die Türkei unmittelbar vor Beginn ihren Widerstand gegen die Aufnahme von Finnland und Schweden aufgegeben hatte, könnte das Verteidigungsbündnis künftig auf 32 NATO-Mitglieder anwachsen. Zudem wurde in der spanischen Hauptstadt wegen Russland als der „größten und unmittelbarsten Bedrohung“ eine Verstärkung der Ostflanke beschlossen. 300.000 Soldaten sollen in erhöhte Alarmbereitschaft versetzt werden. Der G-20-Gipfel folgt dann am 15. und 16. November 2022 auf der indonesischen Insel Bali. Da Russland ein Mitglied dieses Kreises ist, muss mit einer Teilnahme Wladimir Putins gerechnet werden. Das Vorabtreffen der 20 Außenminister in der vergangenen Woche auf Bali hat Russlands Außenminister Sergej Lawrow frühzeitig verlassen. ◀

Die afrikanische Perspektive auf die Engagements von China und der EU

In den vergangenen 15 Jahren hat sich China als bedeutender Partner und Investor in Afrika positioniert. Bei Infrastrukturprojekten und dem Handel mit Rohstoffen hat das Reich der Mitte Europa als wichtigsten Partner auf dem großen Kontinent verdrängt. Dieser neue Wettbewerb stellt die europäische Handels-, Investitions-, und Entwicklungspolitik in Afrika auf den Prüfstand. Doch wie sehen Menschen vor Ort die Situation? Um die unterschiedlichen Strategien Europas und Chinas und ihre Wahrnehmung in Afrika besser verstehen zu können und Empfehlungen für die europäische Afrika-Politik zu entwickeln, hat der Global Partnership Hub der Friedrich-Naumann-Stiftung in Nairobi mehr als 1.600 Entscheidungsträger aus Subsahara-Afrika befragt.

Die Ergebnisse dürften auch für westliche Geschäftsleute durchaus interessant sein: Der chinesische Erfolg basiert auf schnellen Entscheidungen und Umsetzung von Projekten, weniger politischen Ansprüchen und weniger Skrupel in Sachen Korruption. Europa wiederum wird für Qualität und gute Leistungen geschätzt, aber auch für Transparenz, die Schaffung von Arbeitsplätzen für die lokale Bevölkerung und die Arbeitsbedingungen. Das sind nur einige der zentralen Erkenntnisse. Die Studie namens „The Clash of Systems – African Perception of the European Union and China Engagement“ ist Ende Juni erschienen und kann [hier](#) kostenfrei heruntergeladen werden. PM

Der Siegeszug des Smartphone-Kontos

In Afrika haben Mobilfunkfirmen unzählige Smartphone-Besitzer in den digitalen Zahlungsverkehr integriert und deren Leben dadurch ungeheuer vereinfacht. Der Zahlungsverkehr zwischen Unternehmen wird aber weiterhin von Banken dominiert.

Wer vor 30 Jahren in einem kleinen Dorf US-Dollar in ugandische Schilling wechseln wollte, musste viel Geduld mitbringen. Heute reicht der Griff zum Smartphone – und die Transaktion ist in wenigen Minuten Geschichte. Schilling von einem Konto zum anderen zu transferieren ist sogar noch einfacher.

Was ist passiert in Uganda und im restlichen Afrika? Hat der Kontinent die Entwicklung des Bankensektors im Zeitraffer nachvollzogen? Nicht ganz – einige Entwicklungsschritte wurden einfach ausgelassen. Leapfrogging (ein wunderbar plastischer englischer Ausdruck für das deutsche Bockspringen) nennt die Wissenschaft das Phänomen. Zahllose afrikanische Haushalte hatten z.B. nie einen Fest-

netzanschluss, bevor sie Smartphones anschafften. Und Smartphones sind auch der zentrale Faktor in der Revolution des afrikanischen Zahlungsverkehrs. Nach Angaben des auf Schwellenländer in Asien, Afrika und Lateinamerika spezialisierten Payment-Anbieters dlocal nutzen 30 der 44 Millionen Uganderinnen und Ugander den mobilen Zahlungsverkehr über das Smartphone und schicken in Summe umgerechnet 2,5 Mrd USD hin und her.

Die Zahlen zeigen: Mobile Zahlungen sind weit verbreitet, aber sehr kleinteilig. Meistens werden nur Zahlungen im Wert von wenigen Euro ausgeführt. Für das Leben vieler Afrikaner ist das aber enorm wichtig. Begonnen hat der mobile Zahlungsverkehr übrigens ohne die Banken,

den Anstoß gaben die Mobilfunkanbieter: 2007 führte die kenianische Safaricom ein in Kooperation mit Vodafone entwickeltes System ein, das den bargeldlosen Zahlungsverkehr über Mobiltelefone ermöglichte, ohne dass Bankkonten notwendig waren. Das Geld wurde einfach von einem Mobilfunkkonto auf das andere überwiesen. Weil unzählige Kenianer kein Bankkonto, aber praktisch alle Zugang zu einem Smartphone besaßen, war die Akzeptanz enorm. Viele gaben sich auf diesem Weg auch untereinander Kredit, jeden Tag werden viele Millionen Transaktionen durchgeführt.

Das kenianische System wurde kopiert, damit erreichten viele afrikanische Länder schlagartig ein neues Level im Banking – und das ganz ohne Banken. „Früher musste man noch einen hohen Bestand an Bargeld mit sich führen, um bspw. im Restaurant zu bezahlen“, erinnert sich Andreas Voss, Repräsentant der Deutschen Bank in Nigeria und für die Handelsfinanzierung in Subsahara-Afrika verantwortlich. Das ist nicht mehr notwendig. Natürlich gibt es in allen afrikanischen Ländern immer noch Bargeld. Aber Bankfilialen und Geldautomaten sind selten. Auch Kreditkarten sind kaum verbreitet, und für die Zahlungen über das Smartphone werden nur geringe Gebühren fällig.

Trotzdem sind die Banken von den Kunden nicht ganz abgehängt: Viele arbeiten mit den Mobilfunkanbietern zusammen. Banken prüfen den Zahlungsverkehr und



Transaktionen mit dem Smartphone sind für viele Afrikanerinnen und Afrikaner unabdingbar.

Bastian Frien, Chefredakteur „results. Finanz-Wissen für Unternehmen“. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Bank. Den dazugehörigen Link finden Sie [HIER](#)

erhalten dadurch wertvolle Hinweise über die Bonität des Kunden. Das wird spätestens dann wichtig, wenn jemand einen Kredit für ein Auto oder für ein Haus beantragt. In Südafrika haben mobile Zahlungssysteme sogar Schiffbruch erlitten: Der Bankenmarkt war bereits so entwickelt, dass an den Angebot der Mobilfunkanbieter kein Bedarf bestand.

Andernorts geben die Telekommunikationskonzerne aber Gas: Branchenführer Vodafone oder der größte afrikanische Mobilfunkkonzern MTN bauen ihr Angebot an Finanzdienstleistungen sukzessive aus, darunter auch Zugang zu Krediten. Vor allem im bevölkerungsreichen Nigeria mit seinen ebenso jungen wie techaffinen Einwohnern sind auch zahlreiche Fintechs am Start, die nicht nur den Zahlungsverkehr, sondern auch andere Segmente im Banking aufmischen wollen.

Doch die Banken geben das Geschäft nicht einfach aus der Hand. Die meisten haben auf die Konkurrenz und auf die Bedürfnisse ihrer Kunden reagiert: „Die Banken haben sehr viel Geld in Technologie investiert“, sagt Banker Voss. „Die Banking-Apps in Afrika sind weitaus besser als viele in Europa verfügbare Apps.“ Über das Smartphone kann man unkompliziert Instant-Überweisungen tätigen, alle Rechnungen bezahlen oder Airline-Tickets buchen – zahlreiche Anbindungen ermöglichen es, die finanziellen Angelegenheiten des Alltags und die Sonderaufgaben aus der App heraus zu erledigen.

„Man braucht heute kein Bargeld und keine Bankkarte mehr, alles geht mit Instant-Überweisungen.“

Hat die digitale Revolution durch die Mobilfunkanbieter auch die Unternehmen erreicht? Nicht wirklich. „Der Zahlungsverkehr zwischen nigerianischen Unternehmen läuft über das Standardsystem der Banken“, berichtet Voss. Auch wer als deutsches Unternehmen mit Nigeria zu tun hat, greift auf die bewährten Anbieter zurück, Fintechs spielen hier aktuell keine Rolle. Die Bezahlung von Rohstoffen oder Dienstleistungen wird über das Bankensystem abgewickelt, auch weil es hier um eine Devisentransaktion geht. Zwar haben Fintechs im Retail-Segment auch dieses Geschäftsfeld im Visier, aber im B2B-Bereich sind sie kaum zu finden.

Grundsätzlich gilt: Bei allen großvolumigen Transaktionen – und die sind in der afrikanischen Definition deutlich kleiner als bei uns – behalten die alten Spieler bislang ihre Bedeutung: „Das Exportgeschäft ist zwar standardisiert, aber hochkomplex“, sagt Voss. „Bei den traditionellen Strukturen können sich alle darauf verlassen, dass es klare Verhältnisse und eine Gerichtsbarkeit gibt.“ Das können vielleicht Blockchain-Strukturen eines Tages ablösen, aber die Mobilfunkunternehmen werden vermutlich sich in dieses Feld nicht hineinwagen. Große Verdienste haben sie aber ohnehin bereits erworben, indem sie viele Hundert Millionen Menschen de facto ins Banking integriert haben. ◀

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte

20. OKTOBER 2022 IM DEUTSCHE BANK PARK, FRANKFURT AM MAIN

Im Fokus: Exporterfolge nach der Zeitenwende

Die Referenten u.a.:

Frank Aldenhoff,
Regional Head Europe & Central Asia,
Trade Finance Financial Institutions,
Deutsche Bank AG

Dr. Manuel Kaltweit,
Abteilungsleiter,
Economic Intelligence & Volkswirtschaft,
Verband der Automobilindustrie (VDA)

Angela Mans,
Abteilungsleiterin,
Außenwirtschaft, Handel & Zölle,
Verband der Automobilindustrie (VDA)

Georg Pietsch,
Abteilungsleiter, Bundesamt
für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

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

VERANSTALTER **MITVERANSTALTER** **FÖRDERER**

PARTNER

MEDIENPARTNER

www.tag-der-exportweltmeister.de

Die Reserven an Devisen sind der wunde Punkt Afrikas

In diesem Beitrag werden wichtige afrikanische Märkte detaillierter untersucht – und ihre Besonderheiten, Herausforderungen sowie Chancen analysiert. Dabei gibt es zwischen einzelnen Ländern große Unterschiede.



Franklin Petato
Regional Manager,
Oddo BHF

franklin.petato@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com



Lorena Bonner
Sales Associate,
Oddo BHF

lorena.bonner@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Die Welt war gerade auf dem Weg, sich von den negativen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Versorgungsketten zu erholen, und steht nun vor einer Sicherheitskrise mit ähnlich negativen Effekten: dem militärischen Konflikt zwischen Russland und der Ukraine. Bereits davor war eine beginnende Inflation festzustellen. Diese ist seit dem Beginn des festgefahrenen Konflikts im ersten Quartal dieses Jahres weiter gestiegen.

Allen voran in den Volkswirtschaften des afrikanischen Kontinents setzt die Inflation die Devisenreserven zunehmend unter Druck; dies könnte zu starken Wechselkursschwankungen der verschiedenen Devisen führen. Aus Sicht der afrikanischen Importeure sowie der deutschen Exporteure besteht dadurch ein latentes Wechselkursrisiko. Abgesehen von der finanziellen Leistungsfähigkeit der afrikanischen Banken werden die Verwaltung der Devisenreserven und die Währungspolitik ihrer jeweiligen Heimatländer zu wichtigen Kriterien, um kurz- und mittelfristige Außenhandelsfinanzierungsfazilitäten einzurichten.

Hohe Devisenausgaben

In den vergangenen Jahrzehnten erwiesen sich die Volkswirtschaften des afrikanischen Kontinents als wachstumsfähig. Dennoch sind die meisten immer noch weit entfernt von den makroökonomi-

schen Indikatoren der Industrienationen. Dies liegt an der Abhängigkeit vieler afrikanischer Volkswirtschaften von Einnahmen aus Rohstoffexporten und der Anfälligkeit für externe Stressfaktoren. Um dies zu ändern, ist der Aufbau eines starken Industriesektors notwendig. Diese Strategie fahren bereits die meisten afrikanischen Staaten – mit wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die die lokale Verarbeitung von Rohstoffen in der Agrarwirtschaft sowie die Energieinfrastruktur fördern. Aufgrund des schwachen Industriesektors geben die Mitgliedsländer der Zentralafrikanischen Wirtschafts- und Währungs-

union (CEMAC) und der Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion (WAEMU) mehr Devisen aus, als sie für ihre Exportprodukte einnehmen. Auf dem Höhepunkt der Covid-19-Pandemie wurde das Devisenmanagement der Regionen auf die Probe gestellt. Der Gesamtsaldo der Zahlungsbilanz verschlechterte sich. In der Folge sank auch der Wechselkurs der meisten afrikanischen Währungen gegenüber dem Euro, mit Ausnahme des CFA-Franc.

Nach wie vor wird die unbegrenzte Konvertibilität des CFA-Franc von der französischen Agence France Trésor (AFT) garan-



Seit Anfang des Jahres ist in vielen afrikanischen Ländern die Nachfrage nach Hartwährungen gestiegen.

© Sasha Boly/Shutterstock

tiert. Im Fall eines Schocks für die Zahlungsbilanz in einer der Subregionen der CFA-Franc-Zone, der bspw. dazu führen würde, dass die Staaten der Subregion nicht mehr in der Lage wären, die Bezahlung ihrer Importe in Fremdwährungen sicherzustellen, verpflichtet sich die AFT, die erforderlichen Beträge in Euro bereitzustellen. Mit der 2019 erfolgten Reform der währungspolitischen Zusammenarbeit in der WAEMU-Zone wird ein fixer Wechselkurs beibehalten (1 EUR = 655,957 FCFA), und Frankreich gewährt eine unbegrenzte Währungskonvertibilitätsgarantie.

In der CEMAC und WAEMU sind die Konditionen der unbegrenzten Konvertibilitätsgarantie der AFT unterschiedlich. In der CEMAC sind die Mitgliedsstaaten verpflichtet, ihre Devisenreserven bei der Zentralbank der zentralafrikanischen Banken (BEAC) und bei Frankreichs Zentralbank zentralisiert zu verwahren. In der WAEMU ist dagegen die anteilige Verwahrung der Devisenreserven bei Frankreichs Zentralbank nicht mehr zwingend notwendig, um die Gewährleistung der unbegrenzten Konvertibilitätsgarantie der AFT zu bekommen.

Strenge Devisenverwaltung nötig

Dennoch ist die Zentralbank der westafrikanischen Staaten zur strengen Devisenverwaltung verpflichtet. Diese Maßnahmen tragen dazu bei, dass die

Devisenreserven auf einem akzeptablen Niveau bleiben: 3,4 Monate des Importbedarfs für die CEMAC und fünf Monate für die WAEMU (Stand: 12/2021).

Der Vorteil des CFA-Franc ist, dass sich Investoren wenig Gedanken über wiederholte Abwertungen der Landeswährung machen müssen. Für die Banken der CFA-Franc-Zone bedeutet dies im Gegenzug, dass sie ihren Kunden gewährleisten, dass kurz- bis mittelfristige Finanzierungen nicht in ihrem realen Wert verlieren.

Ghana bleibt importabhängig

Trotz der Bemühungen der Regierung, das Land mit dem Konzept „one district, one factory“ zu industrialisieren, bleibt Ghana eine importabhängige Wirtschaft. Um seinen Importbedarf zu decken und mittelfristig den Schuldendienst zu gewährleisten, ist das Land nicht nur auf Deviseneinnahmen aus seinen Exporten und Staatsanleihen in Hartwährungen angewiesen, sondern auch auf Kreditfazilitäten bilateraler Organisation und internationaler Finanzinstitute. Für Letztere wie auch für ghanaische Banken ist die Fähigkeit des Landes, seine Hartwährungsreserven effizient zu verwalten, von entscheidender Bedeutung. Einem Bericht der Economist Intelligence Unit zufolge dürften sich die Devisenreserven im ersten Quartal dieses Jahres auf 7,71 Mrd USD belaufen haben, was vier Monaten des ghanaischen Importbedarfs entspricht

und damit über dem aufsichtsrechtlichen Schwellenwert von drei Monaten liegt.

Seit Anfang des Jahres ist die Nachfrage nach Hartwährungen gestiegen, weil sich die meisten Unternehmen in Ghana vom Covid-19-Schock erholen. Da der Wechselkurs des Cedi gegenüber den harten Währungen frei schwankt, ist eine weitere Abwertung des Cedi zu erwarten. Für die ghanaische Wirtschaft bedeutet dies einen Anstieg der Kosten für importierte Produkte, einen Anstieg der Produktionskosten und schließlich einen Anstieg der Inflation, was kurzfristig zu einer Belastung der Devisenreserven des Landes führt. Um die Probleme mit den Devisenreserven langfristig zu beheben, verfolgt die Regierung mit ihrem Konzept „one district, one factory“ das Ziel einer lokalen Verarbeitung der natürlichen Ressourcen und somit die Diversifizierung der Einnahmequellen in Hartwährungen.

Vielversprechende Maghreb-Region

Die Maghreb-Region steht entwicklungs-technisch vor großen Herausforderungen. Sie ist von Abgeschiedenheit, Naturkatastrophen und klimabedingten Ereignissen, der Erschöpfung von Bodenschätzen, einer unterentwickelten industriellen Basis und einem großen informellen Sektor geprägt. Gleichzeitig ergeben sich dadurch einige Chancen für Exporteure. Die Weltbank hat Anfang Juni 250 Mio USD für das Projekt zur wirtschaftlichen Ent-

wicklung des Nordostens Marokkos genehmigt. Diese Mittel werden dazu beitragen, die Verkehrsanbindung zu verbessern und das Wachstum des Privatsektors in dieser Region zu fördern, insb. die Entwicklung des maritimen Komplexes Nador West Med (NWM), der einen Tiefseehafen und eine Industriezone umfasst.

Algerien möchte die bilateralen Beziehungen zu Deutschland im Bereich erneuerbare Energien verbessern, um die Energiewende im Land schneller voranzutreiben. Das Ziel soll die Entwicklung von grünem Wasserstoff und neuer Solarkraftwerke sein. Tunesien hat bis 2023 vor, 30% des Stroms aus erneuerbaren Energien zu erzeugen. Dazu versucht das kleinste Land in der Region, ausländische Investoren anzuziehen und die Erdgaseinfuhren zu verringern.

Algeriens Devisenschwäche

Die Devisenproblematik spielt in Algerien bereits seit 2014 eine große Rolle. Die Devisenreserven beliefen sich im Juli 2021 auf 43 Mrd USD gegenüber 60 Mrd USD Ende 2019. Der Rückgang der weltweiten Ölpreise in den vergangenen Jahren hat die öffentlichen Finanzen des nordafrikanischen Landes stark beeinträchtigt, da die Ölexporterlöse 60% des Staatshaushalts ausmachen. So war die Regierung gezwungen, die Ausgaben für Käufe im Ausland und die für Investitionsprojekte vorgesehenen Ausgaben zu senken.

Im Gegensatz dazu hat Marokko einen Devisenanstieg zu verzeichnen. Die Devisenreserven stiegen auf 37,05 Mrd USD zu Beginn des Jahres (+6,8% gegenüber Vorjahr), was die Importe von sieben Monaten decken würde. Der jährliche Anstieg ist hauptsächlich auf Geldüberweisungen aus dem Ausland zurückzuführen, die 2021 einen Rekordwert von 11,2 Mrd USD erreichten. Ähnlich wie in Marokko sind die Devisen Tunesiens auf 8 Mrd USD gestiegen, was dem Einfuhrbedarf von 130 Tagen entspricht. Der Grund dafür ist der Anstieg der Überweisungen von Arbeitern aus dem Ausland und ein Darlehen über 700 Mio USD der African Export-Import Bank.

Nigeria reagiert auf Finanzumfeld

Das nigerianische Bankenumfeld ist aufgrund der aktuellen weltwirtschaftlichen Bedingungen angespannt. Einfuhrverbote für bestimmte Produktions- und Agrargüter (etwa 50 Artikel) sollen den Naira stützen. Gleichzeitig werden diese Maßnahmen die Inflation weiter vorantreiben. Als Reaktion auf die hohe Inflation hat die nigerianische Zentralbank ihren Leitzins um 150 Prozentpunkte auf 13% erhöht – erstmals seit 2016.

2021 sind die Devisenreserven des Landes aufgrund eines Eurobonds sowie einer Fazilität des Internationalen Währungsfonds (IWF) auf über 41 Mrd USD gestiegen. Die Währungsreserven waren

ein wichtiger Puffer für die Zentralbank bei der Verteidigung des nigerianischen Wechselkurses. Der angespannten Wirtschaftslage wirken die steigenden Ölpreise entgegen. Daher wird für die kommenden Jahre 2023 bis 2026 eine abnehmende Inflationsrate erwartet, zumal der anfängliche Preisschock des Russland-Ukraine-Konflikts abklingt. Gleichzeitig sollen auch die Devisenreserven über die kommenden Jahre weiter steigen.

Die Zentralbank von Nigeria hat im Oktober 2021 als erstes Land in Afrika eine digitale Währung, den eNaira, eingeführt. Er wird von der Zentralbank unterstützt und ausgegeben und stößt auf hohe Akzeptanz. Bereits nach drei Monaten wurde die App in mehr als 160 Ländern heruntergeladen.

Unterbrochene Versorgungsketten

Die Covid-19-Krise war für die Volkswirtschaften weltweit eine Herausforderung. Die Maßnahmen gegen die Pandemie in Kombination mit dem Öl- und Gaspreisschock führten zu einer globalen Verlangsamung der Wirtschaft. Diese Schocks haben sich besonders stark auf den afrikanischen Kontinent ausgewirkt. Während sich die Wirtschaft wieder langsam zu erholen begann, brachte die Ukraine-Krise neue Herausforderungen für Afrika. Lebensmittel-, Energie- und Rohstoffpreise stiegen weiter rapide an. Infolge-

dessen wurden die Versorgungsketten insb. für Weizen und Düngemittel unterbrochen und der Kontinent vor immer neue Hürden gestellt.

Laut dem Dürrebericht der Vereinten Nationen ist der afrikanische Kontinent von der Klimakrise stärker betroffen als jede andere Region der Welt. Extreme Wetterbedingungen treten häufiger und intensiver auf, was die Entwicklung zu einer höheren Selbstversorgung zur Überwindung von Engpässen erschwert.

Die aktive Teilnahme afrikanischer Länder am sich ständig weiterentwickelnden internationalen Handelsumfeld bleibt von zentraler Bedeutung, um das Wachstum und die Entwicklung der Region anzukurbeln. Afrikanische Länder sind nach wie vor mit anhaltender Unsicherheit, Versorgungsunterbrechungen und steigenden Nahrungsmittel- und Düngemittelpreisen konfrontiert. Angesichts der aktuellen Herausforderungen auf dem Kontinent wird die Handelsfinanzierung daher eine Schlüsselrolle spielen, indem sie die Handelsströme über die Grenzen hinweg sicherstellt und damit das Wachstum und die Entwicklung Afrikas fördert.

Energiesektor und Landwirtschaft künftig im Fokus

Die African Development Bank und ihr Sustainable Energy Fund for Africa (SEFA)

haben sich auf eine Investition von 20 Mio USD geeinigt, um private Investitionen in energieeffiziente Technologien und Geschäftsmodelle zu fördern. Ziel ist es, die Energiewende hin zu einer entkarbonisierten afrikanischen Wirtschaft zu beschleunigen. Außerdem plant die Weltbank, bis 2026 über 5 Mrd USD zu investieren, um die Wiederherstellung degradierter Landschaften zu unterstützen, die Produktivität der Landwirtschaft zu verbessern und die Lebensgrundlagen zu fördern. Besonders in diesen beiden Sektoren bieten sich für Exporteure zunehmende Geschäftsmöglichkeiten.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich schlussfolgern, dass insb. aufgrund der Krisen der vergangenen Jahre Handelsfinanzierungen im kurzfristigen und langfristigen Bereich auf dem afrikanischen Kontinent von zentraler Bedeutung sind. Hier bietet sich expandierenden europäischen und deutschen Exporteuren die Möglichkeit, weitere Märkte zu erschließen und ihre Geschäftstätigkeit in Afrika auszubauen. Die ODDO BHF Gruppe verfügt über ein großes Korrespondenznetzwerk in über 35 afrikanischen Ländern; etablierte Geschäftsbeziehungen ermöglichen Investoren und exportorientierten Unternehmen einen reibungslosen Ablauf von Geschäften. ODDO BHF bietet kompetente Unterstützung bei Geschäftsabwicklungen in Afrika an. ◀

Das AAA-Rating ist nicht in Stein gemeißelt

Die African Development Bank (AfDB) ist die wichtigste afrikanische Entwicklungsinstitution in einer Region, in der etwa 70% der weltweit am stärksten von Armut betroffenen Menschen leben. Sie finanziert Vorhaben, die für afrikanische Regierungen von vorrangiger Bedeutung sind. Dafür verfügt sie über ein Vermögen von rund 60 Mrd USD.

Is zum Beginn der Corona-Pandemie legte die AfDB rund 10 Mrd USD pro Jahr an Krediten heraus. Grundlage waren Mittel der etablierten Industriestaaten in Milliardenhöhe ebenso wie das damit sichergestellte AAA-Rating der AfDB, das eine zinsgünstige Beschaffung von Krediten ermöglicht. Allerdings wachsen leise Zweifel daran, dass es dabei bleibt, denn das Geschäft der wichtigsten afrikanischen Entwicklungsbank läuft nicht mehr rund: Während andere Entwicklungsinstitutionen im Zuge der Corona-Krise zusätzliche Finanzierungen zur Verfügung stellen konnten – also ihr Kreditvolumen steigerten, um ihre Kunden in der Krise zu unterstützen –, ging die Kreditgewährung der AfDB zurück: Statt als Feuerwehr die Krise einzudämmen, wurde die Entwicklungsbank noch zum Brandbeschleuniger. Jenseits der teilweise unappetitlichen Einzelheiten um Machtmissbrauch und sexuelle Nötigung drängt sich die Frage auf, ob die Bank das volle Vertrauen der Gläubiger,

Kreditgeber und Aktionäre genießt, die sie finanzieren und deren Unterstützung sie braucht. Ohne die Hilfe der AfDB wächst das Risiko, dass die afrikanischen Volkswirtschaften durch die wachsende Verschuldung im Kontext steigender Zinsen, den Anstieg der internationalen Lebensmittel- und Energiepreise sowie die anhaltenden Auswirkungen der Pandemie in den Abgrund gezogen werden.

Die Bank sagt, dass sie gut geführt wird, in der Lage ist, Mittel zu beschaffen und von ihren afrikanischen Mitgliedern gelobt wird. Gründe für Zweifel bleiben aber: Der seit 2015 amtierende Chef Akinwumi Adesina, ein ehemaliger nigerianischer Landwirtschaftsminister, hatte bereits mit Korruptionsvorwürfen zu kämpfen. Im Laufe seiner ersten, gerade verlängerten Amtszeit ist das interne Kontrollsystem der Bank schleichend lahmgelegt worden. Viele der wichtigen, etatmäßig unabhängigen vom Präsidenten agierenden Auf-

sichtsfunktionen sind seit Längerem nur kommissarisch besetzt. Sie stehen daher selbst unter der Kontrolle der eigentlich zu kontrollierenden Leitung der Bank. So war in den vergangenen zwei Jahren ein Viertel der leitenden Angestellten der Bank kommissarisch oder vorübergehend in der Verantwortung. Zentrale Positionen sind über Jahre nur in direkter Abhängigkeit von Adesina tätig. Das ist zwar kein Beweis für Korruption, aber ganz gewiss auch nicht für das Gegenteil.

Abgesehen vom Schaden für die Region durch eine verschlechterte Finanzierung droht auch ein direkter Schaden für Investoren: Entwicklungsbanken wie die AfDB nutzen ihre Refinanzierung auch zur Förderung lokaler Finanzmärkte, indem sie Anleihen in exotischen Währungen auflegen. Sie verschaffen diesen Märkten damit wichtige Benchmarks aufgrund ihres erstklassigen Ratings. Zugleich sind diese Papiere dadurch auch vor allem für institutionelle Investoren durch das zu vernachlässigende Schuldnerisiko interessant. Dank dieser Emissionen nationaler (wie der KfW) und supranationaler Organisationen (etwa Weltbank, ADB oder eben AfDB) ergibt sich die Chance, lokale Währungen ohne Bonitätsrisiken ins Depot zu nehmen. Die Entwicklung in Südafrika, dass seinen Investmentgrade samt den damit verbundenen Finanzierungsvorteilen im Zuge der unsäglichen Korruption der Zuma-Administration verloren hat, sollte eine Warnung sein: Das AAA-Rating der AfDB ist auch nicht in Stein gemeißelt. ◀



Die Afrikanische Entwicklungsbank steckt auch wegen ihrer Struktur in der Krise.

Dr. Martin Klingsporn, Redakteur,
Nachrichten für Außenhandel,
martin.klingsporn@maerkte-weltweit.de
www.mwm-medien.de

Die besten Wege nach Südafrika

Das Land am Kap der guten Hoffnung gilt für hiesige Unternehmen als attraktives Ziel auf dem Kontinent. Wie die aktuelle Lage vor Ort ist, welche Besonderheiten es für den Markteintritt gibt und wie man in Südafrika erfolgreich ist, beantwortet Volker Werth vom international agierenden Dienstleister InterGest.



Volker Werth
Direktor, InterGest South Africa
volker.werth@intergest.com
www.intergest.co.za

Südafrika gilt als die fortschrittlichste, diversifizierteste und produktivste Wirtschaft Afrikas. Mit einem der wirtschaftsfreundlichsten Umfeldes des Kontinents ist das Land eine logische Option für europäische Unternehmen, die sich auf dem afrikanischen Markt engagieren wollen. Südafrika hat über 60 Millionen Einwohner und erstreckt sich über 1,22 Mio km².

Herr Werth, wie ist die aktuelle wirtschaftliche Situation in Südafrika?

Das reale Wirtschaftswachstum wird für dieses Jahr aktuell mit 2,1% prognostiziert, wobei davon ausgegangen wird, dass die Wirtschaft Südafrikas wieder das Produktionsniveau von vor der Pandemie erreicht. Für die nächsten drei Jahre wird ein durchschnittliches BIP-Wachstum von etwa 1,9% erwartet. Auf der Produktionsseite der Wirtschaft verzeichneten acht von zehn Branchen im ersten Quartal 2022 ein positives Wachstum; das verarbeitende Gewerbe legte dabei am stärksten zu. Der deutliche Produktionsanstieg wurde hauptsächlich von den Branchen Petroleum und Chemikalien, Nahrungsmittel und Getränke sowie Metalle und Maschinen angetrieben.

Wie steht es um den Handel mit deutschen Unternehmen?

Deutschland ist mit einem Handelsvolumen von 15 Mrd EUR pro Jahr Südafrikas zweitgrößter Handelspartner weltweit.

Jährlich gehen ca. 50% der deutschen Afrika-Exporte nach Südafrika. Das Handelsvolumen zeigt die Kaufkraft Südafrikas sowie die Bedeutung des Landes als Abnehmer deutscher Produkte. Damit ist das Land Deutschlands wichtigster Handelspartner auf dem afrikanischen Kontinent.

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um Produkte und Dienstleistungen in Südafrika zu vertreiben?

Die grundlegenden Anforderungen sind eine registrierte Adresse, ein Bankkonto

und eine Steuernummer. Je nach Branche muss man sich u.U. bei bestimmten südafrikanischen Aufsichtsbehörden registrieren lassen, um eine Handelslizenz zu erhalten (bspw. benötigen medizinische Geräte eine Registrierung).

Wie funktioniert das Prozedere beim Import und wie hoch sind die damit verbundenen Kosten?

Um Waren nach Südafrika einführen zu können, müssen sich Importeure zunächst beim South African Revenue Service (SARS) registrieren lassen. Eine



Die Gründung einer Niederlassung durch ausländische Investoren ist in Südafrika möglich und erwünscht.

Einfuhrgenehmigung müssen sie nur dann beantragen, wenn sie beabsichtigen, kontrollierte Waren, gebrauchte Waren, Abfälle oder Schrott einzuführen. Der nächste Schritt ist die Entscheidung, wie die Waren nach Südafrika transportiert werden sollen. Sobald die Transportart feststeht, werden je nach Art des einzuführenden Produkts und der gewählten Transportart eine Reihe von Dokumenten benötigt. Das 2004 in Kraft getretene EU-SADC-Wirtschaftspartnerschaftsabkommen führte dazu, dass der Zollsatz eines Großteils der in der EU produzierten Waren auf bis zu 0% herabgesetzt wurde. Es gibt jedoch einige komplexe Verfahren, die eingehalten werden müssen. Importeuren wird empfohlen, Zollagenturen als Spezialisten zu beauftragen, die diese Formalitäten für sie erledigen. Andernfalls besteht die Gefahr, dass Waren aufgrund falscher Unterlagen oder Verfahren im Zoll stecken bleiben.

Auf welchen Wegen erreichen die südafrikanischen Endverbraucher die Waren?

Es gibt vier Haupttransportarten: See-, Luft-, Straßen- und Schienengüterverkehr. In Südafrika entfällt mit 80% der Güter der Großteil auf den Straßenverkehr, gefolgt von der Schifffahrt und der Bahn.

Inwieweit ist eine dauerhafte Niederlassung vonnöten, um Geschäftsaktivitäten in Südafrika zu beginnen?

Es gibt alternative Methoden zur Ausweitung der Geschäftstätigkeit nach Südafrika, ohne Gründung eines Unternehmens vor Ort. So kann ein ausländisches Unternehmen auf Vertriebspartner zurückgreifen oder seine Produkte über E-Commerce-Plattformen verkaufen und sie nach Eingang einer Bestellung von Europa aus nach Afrika verschicken. Die andere Möglichkeit ist, eine Vereinbarung mit einer unabhängigen lokalen Agentur zu treffen, bei der diese in Südafrika als Arbeitgeber eines Vertriebsmitarbeiters fungiert, der die Aktivitäten der Markterschließung in Südafrika im Namen des deutschen Unternehmens durchführt. Der hiesigen Firma werden hierbei eine Dienstleistungsgebühr und eine Provision für die erbrachte Leistung in Rechnung gestellt.

Wie ist die Firmengründung gesetzlich geregelt?

Die Firmengründung in Südafrika richtet sich prinzipiell nach den zwei folgenden Gesetzen. Der **Companies Act** besagt, dass ausländische Unternehmen, die über einen Zeitraum von mehr als sechs Monaten geschäftlichen Aktivitäten in Südafrika nachgehen, eine Gesellschaft vor Ort gründen müssen. Der **Income Tax Act** regelt, dass bei der Aufnahme permanenter Geschäftsaktivitäten in Südafrika ebenfalls eine Gründung erfolgen muss. Verfügt ein Unternehmen bspw. über eine offizielle Firmenadresse oder Büroräume in Südafrika, wird dies

als Betriebsstätte und damit als Aufnahme permanenter Geschäftsaktivitäten betrachtet.

„Eine lokale Produktion oder Endmontage in Südafrika ist von Vorteil, da sie Handelsbarrieren beim Handel innerhalb des afrikanischen Kontinents beseitigt. Produkte, die in Südafrika hergestellt/montiert werden, haben den Vorteil, dass sie den Ursprungsregeln der Afrikanischen Kontinentalen Freihandelszone (AfCFTA) entsprechen. Nur Waren, die aus einem Land stammen, das Teil des Freihandelsabkommens ist, sind für den zoll- und handelsschrankenfreien Verkehr zwischen anderen Mitgliedsländern qualifiziert.“

Welche südafrikanischen Industriebranchen haben für ausländische Investoren Ihrer Meinung nach das größte Potenzial?

Zu den am schnellsten wachsenden Branchen in Südafrika gehören die Pharma- und Gesundheitsbranche, der erneuerbare Energiesektor, der Bergbausektor sowie die Landwirtschaft und die agro-technische Verarbeitung. Deutschland und Südafrika haben auch ihre Zusammenarbeit im Energiesektor verstärkt, was deutschen Unternehmen in Südafrika nach dem Besuch des deutschen Bundes-

kanzlers Olaf Scholz im Mai 2022 viele weitere Geschäftsmöglichkeiten eröffnet.

Inwieweit lohnt eine lokale Produktion oder Endmontage in Südafrika?

Eine lokale Produktion oder Endmontage in Südafrika ist von Vorteil, da sie Handelsbarrieren beim Handel innerhalb des afrikanischen Kontinents beseitigt. Produkte, die in Südafrika hergestellt/montiert werden, haben den Vorteil, dass sie den Ursprungsregeln der Afrikanischen Kontinentalen Freihandelszone (AfCFTA) entsprechen. Nur Waren, die aus einem Land stammen, das Teil des Freihandelsabkommens ist, sind für den zoll- und handelsschrankenfreien Verkehr zwischen anderen Mitgliedsländern qualifiziert. In Südafrika hergestellte oder montierte Produkte können frei zwischen anderen Mitgliedsländern bewegt werden. Die Produktion oder Endmontage in Südafrika hilft ebenfalls beim lokalen Verkauf. Vor allem bei Ausschreibungen staatlicher Natur ist lokale Produktion oder Endmontage vorteilhaft, da südafrikanische und in Südafrika verarbeitete Produkte bevorzugt werden.

Kann man als Externer ein Unternehmen in Südafrika gründen?

Ja, es gibt keinerlei Beschränkungen für ausländische Investoren, die ein Unternehmen vor Ort in Südafrika gründen wollen. Die Gründung fällt unter den Companies Act von 2008. Ausländer kön-

nen auch als Geschäftsführer eines südafrikanischen Unternehmens ernannt werden oder Aktionäre des Unternehmens sein. Die Anschrift eines Direktors oder Aktionärs muss keine südafrikanische Adresse sein.

„Ausländische Unternehmen, die in Südafrika steuerpflichtig sind, haben in der Regel zwei Möglichkeiten: die Gründung einer unselbstständigen Niederlassung (Branch Office) oder einer Tochtergesellschaft (Private Limited Company). Diese Optionen unterscheiden sich aus rechtlicher und steuerlicher Sicht deutlich und haben bestimmte Auswirkungen auf die Einhaltung der Vorschriften.“

Welches Mindeststammkapital ist vorgeschrieben?

Es gibt keine Mindestkapitalanforderungen für ausländische Investitionen in Südafrika. Wir empfehlen jedoch, dass Unternehmen mit 1.000 Rand gegründet werden, was 100 Aktien entspricht. Eine Gesellschaft, die durch Aktien beschränkt ist, muss mindestens einen Aktionär haben, der auch ein Direktor sein kann. Die Anzahl der Aktionäre, die ernannt werden können, ist begrenzt.

Welche Unternehmensformen gibt es in Südafrika?

Ausländische Unternehmen, die in Südafrika steuerpflichtig sind, haben in der Regel zwei Möglichkeiten: die Gründung einer unselbstständigen Niederlassung (Branch Office) oder einer Tochtergesellschaft (Private Limited Company). Diese Optionen unterscheiden sich aus rechtlicher und steuerlicher Sicht deutlich und haben bestimmte Auswirkungen auf die Einhaltung der Vorschriften. Die Entscheidung, welche Rechtsform in Südafrika gegründet werden soll, hängt weitgehend davon ab,

- ob das ausländische Unternehmen im Wesentlichen dieselbe Gesellschaft in mehreren Rechtsgebieten anstrebt oder
- ob das ausländische Unternehmen eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit gründen möchte und
- welche steuerlichen Erwägungen das Unternehmen trifft.

Die Gründung einer Tochtergesellschaft mit Stammkapital und beschränkter Haftung der Gesellschafter ist die beliebteste Wahl unserer internationalen Kunden. Hauptsächlich, weil die südafrikanische Gesellschaft eine von der ausländischen Gesellschaft getrennte Rechtspersönlichkeit besitzt. In puncto Haftung bietet eine Tochtergesellschaft die Flexibilität, dass die Beteiligung an der südafrikanischen Gesellschaft angepasst werden kann, um eine Beteiligung eines BBBEE-Partners zu

ermöglichen. BBBEE steht dabei für Broad-based Black Economic Empowerment (BBBEE) und wird vom südafrikanischen Staat gefördert. Eine solche Beteiligung ermöglicht es dem Unternehmen, in Südafrika wettbewerbsfähig zu agieren.

„Seit mehr als einem Jahrzehnt wählen internationale Firmen Südafrika als bevorzugten Einstiegspunkt in Afrika. Dank der starken Finanzinstitutionen ist das südlichste Land Afrikas ein führendes Ziel für ausländische Direktinvestitionen auf dem Kontinent und zieht Investoren an, die ihren Hauptsitz in Afrika einrichten wollen.“

Braucht es ein Visum für die Anbahnung von Geschäften vor Ort?

Ausländer brauchen zwar grundsätzlich kein Visum, um in Südafrika ein Unternehmen zu gründen. Bei Reisen nach Südafrika aus geschäftlichen Gründen muss aber ein Visum beantragt werden. Es gibt drei verschiedene Visa: ein Arbeitsvisum, ein Visum für qualifizierte Arbeitskräfte und ein Visum für den Transfer innerhalb eines Unternehmens. Die Art des Visumantrags hängt davon ab, wie lange man sich zu Geschäftszwecken in Südafrika aufhält.

Inwieweit kann man auf lokale Kontakte und Experten für den Markteintritt zurückgreifen?

Die Inanspruchnahme der Dienste lokaler Experten kann für ein ausländisches Unternehmen von großem Vorteil sein. Experten verfügen über umfassende Kenntnisse der lokalen Gesetze und Vorschriften, die Unternehmen einhalten müssen. Sie können auch bei der Suche nach lokalen Kontakten und Geschäftspartnern behilflich sein. Die Geschäftssprache ist zwar Englisch, die südafrikanische Geschäftskultur unterscheidet sich jedoch von der europäischen. Ein Experte, der Sie auf den richtigen Weg führt, kann viel Zeit, Geld und Mühe ersparen.

Wie stellt sich der Zugang zu anderen Märkten im südlichen Afrika dar?

Seit mehr als einem Jahrzehnt wählen internationale Unternehmen Südafrika als bevorzugten Einstiegspunkt in Afrika. Dank der starken Finanzinstitutionen ist das südlichste Land Afrikas ein führendes Ziel für ausländische Direktinvestitionen auf dem Kontinent und zieht Investoren an, die ihren Hauptsitz in Afrika einrichten wollen. Dies liegt daran, dass Südafrika logistisch so gelegen ist, dass es den Handel mit dem übrigen Afrika erleichtert. Südafrika ist neben seiner Mitgliedschaft in der AfCFTA auch Mitglied der Südafrikanischen Zollunion (SACU) und daher können in Südafrika eingeführte oder hergestellte Produkte innerhalb der Union, zu der auch die Länder Namibia, Botsuana, Eswatini und Lesotho gehören, frei gehandelt werden. ◀

Neue Russland-Sanktionen (Teil 4): Thesen zum Russland-Geschäft

Die Europäische Union hat am 3. Juni 2022 als Antwort auf den völkerrechtswidrigen Angriff Russlands auf die Ukraine zusätzliche Sanktionen gegen Russland und Belarus beschlossen (sechstes Sanktionspaket). In Fortsetzung unserer drei Beiträge ([Ausgabe 2/2022, S. 23 ff.](#), [Ausgabe 3/2022, S. 25 ff.](#) und [Ausgabe 4/2022, S. 17 ff.](#)) werden die Auswirkungen dieses EU-Embargos für Exporteure in der EU aufgezeigt; hierzu werden Thesen zum Russland-Geschäft ergänzt.



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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



Das sechste Sanktionspaket der Europäischen Union gegen Russland beinhaltet auch ein teilweises Ölembargo.

Ausgangsfall 1: D in Deutschland möchte die Chemikalie Chlor (größer 90 Gewichtsprozent) an den Kunden R in Russland liefern. R selbst ist nicht gelistet, aber der gelistete Oligarch O hält 50% der Anteile an R. Was muss D hierbei nach dem Russland-Embargo beachten?

Ausgangsfall 2: D in Deutschland möchte Ethylalkohol und Branntweine (ZTN 2208) aus Russland in die EU einführen.

Ausgangsfall 3: D in Deutschland hat Güter, die von Anhang XXIII der Russland-

Verordnung (Russland-VO) erfasst waren, noch rechtzeitig im Mai 2022 (vor Auslaufen der Altvertragsregelung am 10. Juli 2022) nach Russland verbracht. Darf D-R, die russische Tochter von D, diese Ware in Russland jetzt abverkaufen?

Die neuen Russland-Sanktionen vom 3. Juni 2022

Bezüglich der **Belarus-VO** 765/2006 gibt es durch die **VO 2022/877** ein neues Verbot von SWIFT-Dienstleistungen für vier Banken (Belagroprombank, Bank Dabra-

byt, Entwicklungsbank der Republik Belarus und Belinvestbank); außerdem wird der Anhang V (mögliche militärische Endnutzer) neugefasst. Mit der **VO 2022/876** wird der Anhang I der Belarus-VO (gelistete Personen) um zwölf Personen und acht Organisationen ergänzt.

Bezüglich der **Ukraine-VO** 269/2014 gibt es durch die **VO 2022/880** eine geringfügige Änderung (eine neue Ausnahmeverordnung zum Bereitstellungsverbot). Mit der **DVO 2022/878** werden die Listungen um 65 Personen und 18 Organisationen ergänzt, sodass jetzt insgesamt 1.175 (!) Personen und 101 Organisationen gelistet sind. Bei den 65 Personen geht es vor allem um führende Militärangehörige (insb. solche, die für die Kriegsverbrechen in Butscha verantwortlich sind) und Mitglieder eines Organs der Kollaboration mit russischen Besatzern im Oblast Cherson. Es geht außerdem um Redakteure von russischen Medien, die russische Propaganda verbreitet haben, und um Geschäftsleute bzw. Politiker und deren Familienangehörige. Zu den 18 neu gelisteten Firmen gehören u.a. die folgenden bekannten Firmen: UAZ (russischer Automobilbauer), KAMAZ (Hersteller von Fahrzeugen und militärischer Ausrüstung) und Sukhoi (russischer Flugzeughersteller).

Bezüglich der **Russland-VO** 833/2014 gibt es wichtige Änderungen durch die **VO 2022/879**: Neu ist vor allem das Einfuhr- und Kaufverbot von Rohöl/Erdöl-

erzeugnissen (aus Russland oder mit Ursprung Russland) nach Anhang XXV in die EU, die auf dem Seeweg in die EU transportiert werden (bis auf Weiteres gilt dies nicht für Öllieferungen per Pipeline). Hierfür gibt es zahlreiche Ausnahmen und Altvertragsregelungen für vor dem 4. Juni 2022 geschlossene Altverträge (bis zum 5. Dezember 2022 bzw. bis zum 5. Februar 2023 – etwas längere Fristen für Bulgarien und Kroatien). Neu ist auch das Verbot, Dienstleistungen der Wirtschafts- und Abschlussprüfung, Buchführung, Steuerberatung, Unternehmens- und PR-Beratung für in Russland niedergelassene Firmen/Einrichtungen (außer für russische Töchter von EU-Unternehmen) und für die Regierung Russlands zu erbringen.

„Neu ist das Verbot, Dienstleistungen der Wirtschafts- und Abschlussprüfung, Buchführung, Steuerberatung, Unternehmens- und PR-Beratung für in Russland niedergelassene Firmen/Einrichtungen (außer für russische Töchter von EU-Unternehmen) und für die Regierung Russlands zu erbringen.“

Zusätzlich werden folgende Anhänge geändert:

- Anhang IV (Liste der möglichen militärischen Endverwender): Hier werden 90 zusätzliche Einrichtungen genannt

- Anhang VII (Liste der strategischen Güter): Hier wird eine neue Kategorie 9 (besondere Werkstoffe/Materialien) und Kategorie 10 (Werkstoffbearbeitung) eingeführt
- Anhang XIV (Banken mit SWIFT-Verbot): Zu den bisherigen sieben Banken (Otkritie, Novikombank, Promsvyazbank, Bank Rossya, Sofcombank, VEB, VTB) werden drei neue Banken hinzugefügt – und zwar Sberbank, Credit Bank of Moscow, JSC Russian Agricultural Bank (= Rosselkhozbank)
- Anhang XV (Medien mit Sende- und Empfangsverbot): Aufnahme dreier weiterer Sender
- Anhang XXI (Güter, die Russland erhebliche Einnahmen bringen könnten – Einfuhrverbot aus Russland für die EU): Aufnahme zwei weiterer Positionen

Bei den Finanzierungsartikeln gibt es ebenfalls einige Änderungen; die Änderungen betreffen vor allem die Artikel 5aa, 5c, 5h und 5m.

Zur Prüfreihefolge (vgl. Beitrag in Heft 4/2022, S 17 ff.)

Bei den spezifischen Güterverboten ist zu berücksichtigen, dass neue Einfuhrverbote – zusätzlich zu den bisherigen nach Anhang XVII (Eisen und Stahl), XXI (Güter mit erheblichem Einnahmepoten-

zial für Russland), XXII (Kohleerzeugnisse) und XXIV (bestimmte chemische Erzeugnisse) – hinzugekommen sind, nämlich nach Anhang XXV für Erdöl/Erdoilerzeugnisse.

Lösung Ausgangsfall 1

Güterprüfung: Die Chemikalie Chlor (CAS 7782-50-5, größer/gleich 90 Gewichtsprozent) ist gelistet von der neuen Kategorie 9 des Anhangs VII, sodass hier ein Verkaufs- und Lieferverbot nach Art. 2a gilt. Da der EU-Gesetzgeber für diese neuen Positionen nach Kategorien 9 und 10 des Anhangs VII – wohl irrtümlich – in der VO 2022/879 keine neuen Altvertragsregelungen vorgesehen hat, würde dies bedeuten, dass die bisherige Altvertragsregelung (für vor dem 26. Februar 2022 geschlossene Verträge durch BAFA-Genehmigungsanträge bis zum 1. Mai 2022) an dieser Stelle bereits abgelaufen ist. Hier sollte unseres Erachtens dringend eine (noch nicht abgelaufene) Altvertragsregelung vorgesehen werden: Ohne Übergangsregelung dürfte dies verfassungsrechtlich ein Sonderopfer sein, das zur Entschädigung verpflichten könnte.

Personenprüfung: Zwar ist hier der Kunde R nicht gelistet, aber der gelistete O hält 50% der Anteile an R. Wegen des Überschreitens der 50%-Grenze ist R mittelbar ebenfalls gelistet, sodass R – ohne eine BAFA-Genehmigung – nicht beliefert werden darf. Nach den EU-Sankti-

onslisten-Richtlinien könnte D hier geltend machen, dass R deswegen nicht als im Eigentum bzw. unter Kontrolle des Gelisteten O stehend betrachtet werden sollte, weil R und O in verschiedenen Geschäftsbereichen tätig sind, sodass eine Weiterlieferung des Gutes von R an den gelisteten O wenig wahrscheinlich ist. In jedem Fall sollte die Belieferung von R nicht ohne eine BAFA-Anfrage stattfinden.

Lösung Ausgangsfall 2

Güterprüfung: Ethylalkohol (mit Alkohol unter 80% unvergällt) und Branntweine mit der ZTN 2208 sind jetzt vom Anhang XXI erfasst. Daher dürfen diese Güter aus Russland bzw. mit Ursprung Russland nicht in die EU verkauft bzw. dorthin geliefert werden. Vor dem 9. April 2022 geschlossene Altverträge konnten allerdings noch bis zum 10. Juli 2022 erfüllt werden.

Personenprüfung: Der Kunde R und seine Anteilseigner sowie Geschäftsführer dürfen weder auf den Anhängen der Ukraine-VO gelistet sein noch auf Anhängen der Russland-VO, v.a. nicht auf Anhang IV (militärische Endverwender) oder Anhang XIX (staatseigene Unternehmen, mit denen jeglicher Handel verboten ist). Alle involvierten Dienstleister (v.a. Banken) – und ihre Anteilseigner/Geschäftsführer – müssen ebenfalls gegen Sanktionslisten geprüft werden.

Lösung Ausgangsfall 3

Art. 3k Abs. 1 verbietet nicht nur den Export von Anhang-XXIII-Ware nach Russland, sondern auch deren Verkauf in diesem Land. Unseres Erachtens gilt die Altvertragsregelung von Art. 3k Abs. 3 hier nicht, weil jetzt allein auf den Verkauf in Russland abzustellen ist: Da die Ware erst im Mai 2022 in Russland eintraf, können die Kaufverträge durch D-R nicht vor dem 9. April 2022 geschlossen worden sein. Demnach kann die Altvertragsregelung hier nicht angewandt werden, sodass es beim Verbot nach Art. 3k Abs. 1 bleibt.

„Die Einfuhrverbote nach den Russland-Anhängen gelten auch für die mittelbare Einfuhr aus Russland bzw. für die mittelbare Einfuhr von Gütern mit Ursprung Russland. Firmen in der EU, die sich beliefern lassen, müssen prüfen, ob es sich um Güter aus Russland bzw. mit Ursprung Russland handelt und – wenn ja – ob diese Güter von einem der fünf Russland-Anhänge für Einfuhrverbote erfasst sind. Hierfür bieten sich u.a. vertragliche Absicherungen an.“

Thesen zum Russland-Geschäft

These 1 – ständige Änderungen: Täglich können sich die Russland-Sanktio-

nen verschärfen, sodass der Russland-Export, der gestern noch zulässig gewesen war, morgen schon verboten ist; daher sind ständige Überprüfungen erforderlich, sodass selbst ein vor Kurzem erteilter BAFA-Bescheid im Zweifel einer neuen Überprüfung (wegen eines neuen Sanktionspakets) bedarf. Gleichzeitig ist die Anzahl der Genehmigungsanträge beim BAFA „explodiert“, nach Schätzungen von Mitarbeitern auf etwa das Acht- bis Zehnfache des bisherigen Umfangs, was auch zu Überlastung geführt haben soll.

These 2 – strikte Prüfung der Altvertragsklauseln: Die Beratungserfahrungen zeigen, dass die Altvertragsklauseln sehr streng geprüft werden müssen. Wenn nämlich der zugrundeliegende Vertrag nicht die Kernpunkte des Kaufvertrags – genaue Nennung des Gutes, seiner Stückzahl und seines Preises – exakt regelt, ist im Zweifel auf die spätere Auftragsbestätigung abzustellen. Hier kam es bereits aufgrund falscher Annahmen bzgl. des Vertragsdatums zu einigen Verstößen.

These 3 – besonders strenge Prüfung der Sanktionslisten: Im Russland- und Bela-rus-Geschäft sind Sanktionslisten besonders streng zu prüfen, v.a. auch im Hinblick auf Anteilseigner: Sollte der Kunde selbst nicht gelistet sein, aber ein gelisteter Oligarch mindestens 50% der Anteile halten, darf der Kunde wegen mittelbarer Listung nicht beliefert werden.

These 4 – gründliche Prüfung aller Einkäufe: Die Einfuhrverbote nach den Russland-Anhängen XVII (Eisen und Stahl), XXI (Güter mit erheblichem Einnahmepotenzial für Russland), XXII (Kohle, Erz), XXIV (bestimmte chemische Erzeugnisse) und XXV (Öl) gelten nicht nur für die unmittelbare Einfuhr aus Russland bzw. für die unmittelbare Einfuhr von Gütern mit Ursprung Russland, sondern auch für deren mittelbare Einfuhr. Das bedeutet, dass Firmen in der EU, die sich beliefern lassen, prüfen müssen, ob es sich um Güter aus Russland bzw. mit Ursprung Russland handelt und – wenn ja – ob diese Güter von einem der fünf Russland-Anhänge für Einfuhrverbote erfasst sind. Hierfür bieten sich u.a. vertragliche Absicherungen an.

„Nicht nur Direktlieferungen nach Russland, sondern selbst Lieferungen innerhalb der EU, bei denen Anhaltspunkte für eine mögliche Russland-Weiterlieferung bestehen, sind gründlich darauf zu überprüfen, ob sie von einem der acht Russland-Anhänge mit Verkaufs-/Exportverboten erfasst sind.“

These 5 – gründliche Prüfung aller Verkäufe: Sollte ein Gut von einem der Russland-Anhänge II (für Erdölförderung), VII (strategische Güter), X (Ölraffination), XI (Luft- und Raumfahrt), XVI (Meeres- und Schiffstechnik), XVIII (Luxusgüter),

XX (Kraftstoffe) und XXIII (Güter zur Stärkung der industriellen Kapazität Russlands) erfasst sein, gilt nicht nur ein Lieferverbot, sondern auch ein Verkaufsverbot. Daher muss vor jedem Verkauf – auch vor jedem mittelbarem Verkauf – gründlich geprüft werden, ob die Güter von einem dieser Anhänge erfasst sind. Wenn vor Abgabe eines Angebotes eine solche Prüfung nicht möglich ist, darf das Angebot nur aufschiebend bedingt erfolgen, um einen Embargoverstoß zu vermeiden.

These 6 – strikte Prüfung aller Lieferungen: Nicht nur Direktlieferungen nach Russland, sondern selbst Lieferungen innerhalb Deutschlands bzw. innerhalb der EU, bei denen Anhaltspunkte für eine mögliche Weiterlieferung nach Russland bestehen, sind gründlich darauf zu überprüfen, ob sie von einem der genannten acht Russland-Anhänge erfasst sind, evtl. können auch hier sehr strikte vertragliche Vereinbarungen helfen.

Resümee

Beratungen durch Exportanwälte sind häufig sehr ratsam. Dabei sollte unbedingt das Risiko von Embargoverstößen und möglichst auch von unnötigen BAFA-Genehmigungsanträgen vermieden werden. ◀

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

Strategische Partner



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
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-02
k.koch@credendo.com



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



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



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



ODDO BHF
Aktiengesellschaft
Jutta Röller
International Banking Sales
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
(069) 718-22 35
jutta.roeller@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

Redaktion:

Jörg Rieger
Telefon: (09 31) 90 73-28 76
E-Mail: redaktion@exportmanager-online.de

Anzeigen:

Jens Walther

Lektorat:

Juliane Streicher

Jahresabonnement:

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

Strategische Partner:

Coface, Credendo, Deutsche Bank,
ecovium, GvW Graf von Westphalen,
Helaba, Hohmann Rechtsanwälte,
KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-
Württemberg, 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**