

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Exporte auf Rekordkurs

6

LÄNDERSTECKBRIEF
KATAR

10

„MASCHINENBAU STARK
IM HIGH-END-BEREICH“

11

NEUERUNGEN BEI DER
MITARBEITERENTSENDUNG

„Made in Germany“ ist in den USA stärker gefragt als je zuvor

Die Exporte der deutschen Wirtschaft in die USA sind in diesem Jahr auf Rekordkurs. Schon im August lagen die Ausfuhren bei über 100 Milliarden Dollar. So früh wurde diese Marke noch nie erreicht. Insgesamt wuchsen die deutschen US-Exporte in den ersten acht Monaten um 27,2 Prozent zum Vorjahreszeitraum auf 100,2 Milliarden Euro. Dafür gibt es mehrere Gründe.

Einer ist der schwache Euro, der seit Anfang des Jahres gegenüber dem Dollar rund 15 Prozent an Wert verloren hat und im Juli erstmals seit 2002 wieder unter die Parität gefallen ist. Damit ist die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Produkte auf dem US-Markt enorm gestiegen und treibt die Nachfrage nach Waren „Made in Germany“ in den Staaten voran. Die Ausfuhren nach China legten

in den ersten acht Monaten dagegen auf fast 72 Milliarden Euro weit weniger stark zu – obwohl die Europawährung auch gegenüber dem chinesischen Yuan an Wert verloren hat.

Die USA sind schon seit Jahrzehnten der wichtigste Abnehmer deutscher Produkte außerhalb der EU. Zwar sah es eine Weile so aus, als würde ihnen China den Rang als wichtigstes Abnehmerland ablaufen. Doch seit 2020 haben die USA wieder stark an Bedeutung gewonnen. „Noch nie seit Anfang des Jahrtausends waren die USA als wichtigster Exportpartner Deutschlands so bedeutsam wie zuletzt“, kommentiert Jürgen Matthes, Leiter Globale und regionale Märkte am Institut der deutschen Wirtschaft (IW), die aktuelle Entwicklung.

Aus Sicht des IW-Experten ist die gesamte - auch investive - Wirtschaftsverflechtung von Deutschlands mit den USA inzwischen viel bedeutsamer als die mit China. Auf der einen Seite lässt in China die Nachfrage wegen der wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Abschottungspolitik nach. Auf der anderen Seite sieht der Ökonom aber auch eine „mögliche Umorientierung deutscher Firmen, die ihre Exportabhängigkeit von China reduzieren wollen und sich wieder stärker nach Westen orientieren“.

Auch die gemeinsamen Bemühungen um eine Stärkung der Lieferketten dürften aus Sicht von Matthes „tendenziell zu einer Stärkung der deutsch-amerikanischen Lieferketten führen“.

Von Fiskalprogrammen profitieren

Der Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) sieht in dem Aufleben der transatlantischen Beziehungen noch einen anderen Grund: „Die umfangreichen Fiskalprogramme der Biden-Administration haben die Konjunktur in den USA so stark angekurbelt, dass davon auch deutsche Unternehmen erheblich profitieren“, sagt BGA-Präsident Dirk Jandura.

So wurde im vergangenen Jahr der milliardenschwere „American Rescue Plan“ aufgelegt und vor kurzem noch ein „Inflation Reduction Act“, aus dem allein rund 370 Milliarden Dollar in die Förderung regenerativer Energien fließen und Steuerfreibeträge finanziert werden, die den Menschen den Umstieg auf erneuerbare Energien erleichtern. Zudem sollen Milliarden in den Bau von Fabriken für Batterien und E-Autos investiert werden. Obwohl als Teil des Deals auch fossile Brennstoffe gefördert werden, ist es die größte Investition in „saubere“ Energien in der US-Geschichte.

Die Auswirkungen auf die Inflation sind nach Einschätzung von Charles Seville, Senior Director und Co-Leiter des Amerikageschäfts der Ratingagentur Fitch, allerdings relativ gering und werden sich erst mittel- und langfristig auswirken. Die Teuerungsrate in den USA war zuletzt mit 9,1 Prozent so hoch wie seit rund vier Jahrzehnten nicht mehr.

Der starke US-Markt hat in den vergangenen vier Jahren den deutschen Herstellern und Zulieferern aus der Windenergiebranche bereits geholfen, den Einbruch im Heimatmarkt teilweise zu kompensieren und bietet aus Sicht von Wolfram Axthelm, Geschäfts-

führer des Bundesverbands WindEnergie, eine „große Chance für deutsche Unternehmen“, die gerade bei der Entwicklung neuer Technologien im Bereich der Windenergie innovationsstark sind.

Unter der Trump-Administration war der US-Markt durch die Politik der Bundesstaaten getrieben. 36 von 50 amerikanischen Bundesstaaten verabschiedeten sogenannte „Renewable Portfolio Standards“ (RPS) und sorgten für einen Boom im Onshore-Bereich. So wurden über die vergangenen zehn Jahre kumulativ rund 190 Milliarden US-Dollar in den Windenergiemarkt investiert. Offshore steckt der Ausbau der Windenergie dagegen noch in den Kinderschuhen und soll aus dem Infrastrukturprojekt mit zwölf Milliarden Dollar vorangebracht werden.

Das ehrgeizige Ziel: Bis 2030 sollen zehn Millionen Haushalte mit Ökostrom aus riesigen Parks an der Ost- und Westküste versorgt werden. „Dass die Biden-Administration nun für die gesamte USA mit ambitionierten Zielen und hohen Ansprüchen im Klimapaket den Ausbau der Erneuerbaren Energien weiter antreibt, ist positiv“, betont Axthelm.

„Wachsende Absatzmärkte in den USA eröffnen auch für unsere Industrie Chancen auf weiter steigende Exporte“, erklärt

Referent Jürgen Polzin vom Branchenverband ZVEI. „Inwieweit die derzeit stark steigenden Energiekosten in Deutschland die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie beeinflussen, bleibt abzuwarten.“ Auch der Verband der Autohersteller (VDA) sieht die aktuellen Entwicklungen positiv.

Lokale Wertschöpfung wichtig

Aber die Sache hat einen Haken: „Die Förderung ist an Auflagen gebunden, die sich auf lokale Wertschöpfung beziehen und daher Produkte aus Drittstaaten benachteiligen“, bedauert VDA-Präsidentin Hildgard Müller: „Zudem ist es für den Kunden oft schwierig, den genauen Anteil an lokaler und fremder Wertschöpfung zu bestimmen, das Verfahren macht den Erwerb von E-Fahrzeugen kompliziert und droht den Markthochlauf zu behindern.“

Hintergrund der Kritik ist, dass die Biden-Administration mit ihren Programmen vor allem die eigene Industriebasis stärken und sich somit ihre Wählerschaft sichern will. Daher hat sie gemäß dem Slogan „Made in America“ die Vorgaben für den US-Anteil an der Wertschöpfung bei öffentlichen Ausschreibungen verschärft.

Wichtige Programme für USA-Aktivitäten

► Trade and Technology Council - TTC

Der Handels- und Technologierat (Trade and Technology Council, TTC) wurde auf Vorschlag Brüssels im September 2021 mit der Biden-Administration vereinbart und soll die transatlantischen Beziehungen verbessern und eine engere Zusammenarbeit auf beiden Seiten des Atlantiks fördern. Die gemeinsame Abschlusserklärung enthält beispielsweise Ankündigungen zu gemeinsamen Vorhaben und engerer Kooperation der EU und USA in der Exportkontrolle, bei Halbleitern, der Reduzierung von Abhängigkeiten in kritischen Lieferketten und der Zusammenarbeit im Bereich Standardisierung. Zudem wollen die transatlantischen Partner bilaterale Handelsbarrieren reduzieren und einen Frühwarnmechanismus für Handelsmaßnahmen Dritter einrichten.

► Transatlantic Business Initiative (TBI)

Um die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland, den USA und Kanada zu fördern, hat der BDI zusammen mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) und dem Bundesverband deutscher Banken (BdB) die Transatlantic Business Initiative (TBI) gegründet. Die Initiative engagiert sich vor allem in den Bereichen Handels- und Investitionspolitik, Energie- und Klimapolitik, Digital- und Datenwirtschaft sowie Unternehmensfinanzierung.

► SelectUSA

SelectUSA ist ein Programm der US-Regierung unter der Leitung des US-Handelsministeriums, das arbeitsplatzschaffende Unternehmensinvestitionen in den Vereinigten Staaten erleichtert.

„Die Vorleistungsanteile, ab denen sich ein Gut als US-Produkt qualifiziert, werden in den nächsten Jahren von 55 Prozent auf 75 Prozent erhöht“, erklärt IW-Experte Matthes. Für EU-Firmen gilt das aber nur eingeschränkt, weil ein WTO-Abkommen sie grundsätzlich von den Buy-American-Vorschriften ausnimmt. „Doch auch von dieser Ausnahme gibt es wiederum Ausnahmen“, erklärt der Ökonom.

Zudem drohe ein neuer Konflikt durch das EU-Vorhaben, den Green Deal mit einem Grenzausgleichsmechanismus abzusichern. „Diese Konfliktthemen trüben die ansonsten recht positive Bilanz.“ Hoffnungen setzt er auf den seit einem Jahr laufenden Handels- und Technologierat (TTC), mit dem auch die Republikaner im US-

Kongress davon überzeugt werden sollen, dass transatlantische Kooperationen in einer Welt zunehmender geopolitischer Konflikte unverzichtbar ist. Matthes: „Wenn das gelingt, könnte der TTC die Biden-Administration und möglicherweise auch eine Rückkehr Donald Trumps in das Präsidentenamt überdauern. Zu hoffen wäre es.“

Verstärkt Investments vor Ort

Eine Folge des aktuellen Ansatzes „Made in America“ könnte ein stärkeres Investment direkt in den USA sein. Darauf deutet jedenfalls eine Umfrage des Maschinenbauverbandes VDMA hin. Danach wollen drei Viertel aller Befragten die Geschäftsaktivitäten in den USA in diesem und im kommenden

Jahr intensivieren – fast 40 Prozent planen eine Erweiterung ihrer Produktion und 18 Prozent wollen Konstruktion und Entwicklung in den USA ausbauen. Neben der Marktgröße und einem erwarteten Wachstum, wollen Unternehmen damit auch die protektionistischen Klauseln umgehen.

„Sowohl die Größe des Marktes und die Wachstumsperspektiven als auch die zunehmenden geopolitischen Spannungen machen es attraktiv, direkt vor Ort vertreten zu sein“, sagt VDMA-Präsident Karl Haeusgen. Er bedauert jedoch, dass die Handelshürden in den vergangenen Jahren auf amerikanischer Seite leider auch in Richtung Europa zugenommen haben. „Dies schadet den Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks.“



News inside: DZ BANK German Desk New York

Investitions- und Klimapakete in den USA

Die USA sind weiterhin ein attraktives Ziel für Investitionen. Gerade heute ist es wichtig, Ertragsquellen global zu diversifizieren und Lieferketten resilient zu gestalten. Aber auch Energiesicherheit und weiterhin wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen (im Gegensatz zu wachsenden Risiken in anderen Ländern) lassen die USA im jeweils direkten Vergleich noch attraktiver erscheinen. Eine Stärkung des US-Geschäfts wird auch durch milliarden-schwere Investitionspakete, die in den kommenden Jahren in die Infrastruktur, „grüne“ Projekte und Zukunftstechnologien investiert werden sollen, unterstützt.

Das Investitions- und Klimapaket soll über die nächsten 10 Jahre jährlich ca. 1,5 Millionen Arbeitsplätze schaffen und hat damit historische Ausmaße. Ziel ist es, den CO₂-Ausstoß bis 2030 gegenüber dem Wert von 2005 um 40% zu senken. Dafür werden erhebliche finanzielle Mittel in Form von Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Krediten etwa für den Ausbau von Wind- und Solarparks, aber auch für die Betreiber von Kernkraftwerken bereitgestellt. Daneben gibt es auch

finanzielle Anreize für die Forschung an „grünen Technologien“ und den Aufbau von US-Produktionskapazitäten in diesem Bereich. Privatpersonen können bis 2032 von Steuervergünstigungen bis zu 7.500 Dollar beim Kauf eines neuen Elektro-Autos profitieren.

Auch in die klassische Infrastruktur soll weiter stark investiert werden. Allein im Bereich von Flughäfen, Bahnnetz und Häfen werden über 190 Milliarden Dollar investiert. Neben dem beschriebenen „Inflation Reduction Act“ wurde zudem der „Chips and Science Act“ beschlossen, der weitere 280 Milliarden Dollar in den Auf- und Ausbau und die Festigung von Schlüsselindustrien (speziell im Halbleiter-Bereich) zur Verfügung stellen soll.

Viele deutsche Unternehmen partizipieren bereits an den o.g. Entwicklungen. Es sind aber nicht nur die hier vorgestellten Infrastrukturprogramme. Es gibt eine Reihe an regionalen und lokalen Investitionsprogrammen, die direkt oder indirekt Investitionen u.a. in die Ansiedlung von innovativen Zukunftstechnologien

fördern. Es bleibt nicht zu vergessen, dass viele der genannten Maßnahmen und Infrastrukturpakete der Stärkung der US-Wirtschaft dienen.

Das „America First“ der vergangenen Legislaturperiode scheint durch ein „Local Content Requirement“ (also der Umsetzung lokaler Erfordernisse) im Wirtschaftsbereich ersetzt zu werden. Beides bedeutet ggf. eine klare Bevorzugung von lokalen US-Produkten oder Dienstleistern. Dennoch bietet das aktuelle Umfeld klare Chancen für innovative, nachhaltige und zukunftsorientierte Spezialunternehmen – gerade auch aus Deutschland.

Autor

Alexander Dickhoff
Vice President
German Desk - New York

DZ BANK AG
One Vanderbilt Avenue
New York, N.Y. 10017
alexander.dickhoff@dzbank.de



„Zollfrei durch die Welt“ – Freihandelsabkommen im Überblick

Was bieten Handelsabkommen, welche gibt es und was müssen Unternehmen beachten, um von ihnen zu profitieren? German Trade & Invest bietet in einem aktuellen Special wichtige Informationen zu ausgewählten Freihandelsabkommen sowie zum Thema allgemein. Einheitliche Regeln, Abbau von Zöllen und Erschlie-

ßung neuer Absatzmärkte: Freihandelsabkommen bieten enorme Chancen für internationale Beziehungen, aber auch für Unternehmen.

Welche Vorteile durch Handelsabkommen für Firmen entstehen, wie diese die wirtschaftliche Integration fördern und warum ein neuer Trend von multilate-

ral zu bilateral erkennbar wird, wird anschaulich erläutert.



Weitere Informationen:

<https://www.gtai.de/de/trade/welt/freihandelsabkommen>

Drei Jahre Wirtschaftsnetzwerk Afrika – viele Angebote für KMU

Seit drei Jahren bietet das Wirtschaftsnetzwerk Afrika des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) Unternehmen umfassende Unterstützung beim Markteinstieg in afrikanische Länder an. Dieses Angebot richtet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Mit den Beratungsgutscheinen Afrika können diese u.a. passgenaue Beratungen für geplante Geschäftsvorhaben erhalten, die zu 75 % von der BAFA finanziert werden.

Inzwischen hat das Wirtschaftsnetzwerk Afrika 50 Partner, Akteure der Au-

ßenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit wie Institutionen, Länder- und Fachverbände sowie Wirtschaftsfördergesellschaften der Bundesländer. Regelmäßige Partner- und Fokusgruppentreffen der Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika tragen zur Information über die Angebote der Bundesregierung zur Unterstützung beim Markteinstieg bei.

BMWK-Staatssekretär Udo Philipp sagt: „Diese hohe Teilnehmerzahl – trotz der Pandemie – belegt, dass wir mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika deutsche Unternehmen für afrikanische Märkte

gewinnen können und ihrem Bedarf gerecht werden. Deshalb wollen wir unser Angebot fortführen und weiter ausbauen.“



Weitere Informationen:

<https://www.africa-business-guide.de/de>

Kanadische Einkäufer suchen deutsche Mittelständler

Die von der Europäischen Union finanzierte Plattform LCBA (Low Carbon and Circular Economy Business Action) vermittelt europäische Umwelttechnologiefirmen an Projekte mit kanadischen Firmen. Das Vorhaben hat das Ziel, den Klimaschutz voranzutreiben. Auch deutsche Unternehmen aus den Bereichen Umwelttechnologien und Kreislaufwirtschaft erhalten somit einen direkten Markteinstieg.

LCBA-Vertreter beschreiben den Ansatz ihrer Plattform als marktorientiert: EU-

Unternehmen bewerben sich über sie für die Teilnahme an den ausgewiesenen „Challenges“. Anschließend erfolgt ein „Matchmaking“. Vor wenigen Tagen platzierte das Unternehmen „Carbonaxion“ dort beispielsweise eine Ausschreibung für modulare Elektrolyseure für die Wasserstoffproduktion.

Verkaufsgespräche der EU-Unternehmen erfolgen direkt mit den kanadischen Firmen, welche ihre Bedarfe vorab konkretisieren. Die Teilnahme ist kostenfrei. Teilnahmeberechtigt sind

Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz unter 300 Millionen Euro. Eine kurze Registrierung auf der Plattform ist notwendig.



Weitere Informationen:

<https://lcbacanada.com/eu-solution-provider/>

DZ BANK: Top 5 Bank in der Exportfinanzierung

Im Jahr 2021 gehörte die DZ BANK zu den weltweit führenden Banken in der Exportfinanzierung. Hinter vier internationalen Großbanken lag die DZ BANK als beste deutsche Bank, gemessen an der Anzahl der Transaktionen, auf Rang 5 in der Exportfinanzierung,

Quelle: Finance League Tables von TXF Media 2021

Praxiswissen Auslandsgeschäft:

Internationaler Transport – eine Welt für sich!

Der internationale Transport kommt einer Schlangengrube gleich. Ob bei der Frage der rechtssicheren Gestaltung, der Haftung im Schadensfall oder der Geeignetheit einer Incotermklausel im Einzelfall, um nur einige zentrale Themen zu nennen. Aber es lässt sich alles in den Griff bekommen. Gewusst wie!

Die Noh & Hau GmbH hat ein Medizinprodukt mit hochempfindlicher Technik zum Preis von 850.000,- Euro FOB New York Incoterms 2020 an einen US-amerikanischen Käufer verkauft. Die Ware wird zunächst mit dem Lkw nach Hamburg transportiert, von dort per Schiff nach Rotterdam und nach einer Umladung schließlich mit dem Containerschiff „Never Taken“ der Reederei Hav & Arie BV zu dem Bestimmungshafen New York weiterbefördert. Bei Ankunft der Ware dort ist sie so stark beschädigt, dass ein Totalschaden vorliegt.

Offen bleibt, auf welchem Teilstück des Transports und wie der Schaden eingetreten ist. Der Spediteur weist ebenso wie die beteiligten Frachtführer jegliche Ansprüche zurück. Es spricht Einiges für eine Haftung des Frachtführers des Straßengütertransports. Der Exporteur erfährt, dass die Haftung auf einen tagesaktuellen Betrag von etwa 10,- Euro „pro Kilogramm“ des Rohgewichts des etwa 350 kg schweren Produkts beschränkt sei. Er hat doch nicht etwa etwas falsch gemacht?

Tücken stecken im Detail, ...

Frachtführer, Spediteure und Logistikunternehmen organisieren den physischen Warenfluss vom Ursprung zum Zielort bzw. führen ihn durch. Zwangsläufig werden beim internationalen Transport mehrere Beteiligte nacheinander tätig. Nach den jeweils von ihnen zu erbringenden Leistungen richtet sich, welcher Art von Vertrag mit ihnen abzuschließen ist. In erster Linie handelt es sich um Frachtverträge, Speditionsverträge und Lagerverträge. Erst nach Klärung der konkreten Vertragsart stehen die gegenseitigen Rechte und Pflichten der Beteiligten fest.

Denn bei internationalen Transporten gelten für jede Art von Transportmittel unterschiedliche internationale Übereinkommen. Das Problem: Sie sind grundsätzlich zwingend anwendbar, sodass keine von deren Regelungen abweichenden Vereinbarun-

gen getroffen werden können. Besonders stark wirkt sich dies bei der Haftung des Frachtführers aus. Meistens leider zu spät, nämlich erst, wenn bemerkt wird, dass die einschlägigen Haftungsbeschränkungen in den Übereinkommen gravierend sind.

Im Hinblick auf die Haftungsfragen ist es zunächst sinnvoll, genaue Angaben zu dem Transportgut zu machen. Daraus können unterschiedliche Sorgfaltspflichten folgen.

Unsere neue Serie (Teil 3)

Für den Umfang der haftungsrechtlich relevanten Sicherheitsvorkehrungen kommt es wesentlich darauf an, ob es sich bei dem Transportgut um ein wertvolles oder diebstahlsgefährdetes Gut handelt. Weiterhin sollten die zu erbringenden Leistungen detailliert festgelegt werden, wie etwa hinsichtlich Transportsicherungsmaßnahmen. Auch die genaue Bezeichnung des Übernahmeorts und des Bestimmungsorts des Transportguts ist von großer Bedeutung, da diese den Obhutszeitraum eingrenzen, der die räumlich/zeitliche Begrenzung einer Haftung des Frachtführers bildet.

Steht eine Haftung des Frachtführers fest, ist aber noch nicht sicher, ob diese sich auch durchsetzen lässt. So gelten etwa für die Verjährung von haftungsrechtlichen Ansprüchen beim internationalen Transport Regeln, die von den denen des deutschen Rechts abweichen. Die Verjährungsfristen sind daher unbedingt zu beachten.

... Probleme sind aber vermeidbar

Da in der Lieferkette regelmäßig mehrere Frachtführer hintereinander eingeschaltet werden, lassen sich Haftungsansprüche nur schwer durchsetzen. Dieses Risiko der Exporteure lässt sich aber mit Transportversicherungen auffangen. Geeignete „All Risks“-Versicherungen,

die alle Gefahren und Risiken für die gesamte Transportstrecke von Haus zu Haus abdecken, sollten stets in Betracht gezogen werden. Nicht nur, wenn eine der Incotermklauseln CIF oder CIP vereinbart wird, bei denen eine Versicherung vorgesehen ist, zumal der – unterschiedlich ausgestaltete – Deckungsumfang, der danach gefordert wird, nur einen begrenzten Versicherungsschutz bietet.

Nicht so einfach, wie es scheint

Bei der Auswahl der geeignetsten Incotermklausel sollte auch der faktische Ablauf eines Transports berücksichtigt werden, um Risiken analysieren zu können. Dies gilt insbesondere für den modernen Containertransport. Die Schiffsklauseln enthalten zahlreiche Fallstricke und nicht selten passt die vereinbarte Incotermklausel nicht.

Wenn beispielsweise FOB vereinbart worden ist, ist zu bedenken, dass der am Container-Terminal abgelieferte Container in einem modernen Containerhafen nicht sofort an Bord eines Schiffes gelangt, sondern zunächst für unbestimmte Zeit zwischengelagert werden kann. Da der Gefahrübergang aber erst mit der Verladung an Bord des Schiffes geschieht, kann bis dahin noch viel passieren.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Kaiserstraße 24a 55116 Mainz Tel.: 06131 62 60 80 Vorpeil@neusselkpa.de www.neusselkpa.de



Katar

Noch vor wenigen Jahren hätten die wenigsten Menschen Katar auf der Landkarte verorten können. Heute ist das kleine Emirat am Persischen Golf dank der bald beginnenden Fußball-Weltmeisterschaft in aller Munde. Mit rund 11.600 Quadratkilometern ist die Halbinsel Katar gerademal so groß wie Schleswig-Holstein. Anders als viele kleine Emirate in der Region ist es kein Mitglied der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE). Die Geografie des Landes lässt sich einfach beschreiben: Es besteht nahezu vollständig aus vegetationsloser Kalksteinwüste, das Klima ist ein typisches Wüstenklima mit Sommertemperaturen von mehr als 40 Grad Celsius. Ein Großteil der 2,8 Millionen Bewohner Katars wohnt im Ballungsgebiet der Hauptstadt Doha. Dass das Emirat dennoch zu den wohlhabendsten Ländern der Welt zählt, hat einen einfachen Grund: Es ist reich an fossilen Rohstoffen.

Politische Lage

Katar ist eine absolute Monarchie und wird seit Ende des britischen Mandats 1971 als Emirat wieder von den Herrschern der Al-Thani-Familie regiert. Seit 2013 ist Emir Sheikh Tamim bin Hamad al-Thani an der Macht, derzeitiger Premier- und Innenminister in Personalunion ist Sheikh Khalid bin Khalifa al-Thani. Es gibt weder Parlament noch politische Parteien, sondern



nur eine beratende Versammlung, die Majlis al-Shura. Im Oktober 2021 wurden erstmals 30 der 45 Sitze der Shura in allgemeinen Wahlen bestimmt. Wahlberechtigt waren allerdings nur Kataris, deren Familien seit 1930 im Land leben. Die restlichen 15 Sitze werden weiterhin vom Emir vergeben.

Im Freedom-Index der Organisation Freedom House kommt Katar auf lediglich 25 Punkte, wobei der höchste Wert 100 beträgt. Auf der von den „Reportern ohne Grenzen“ veröffentlichten Rangliste der Pressefreiheit liegt man auf Platz 119 von 180. Interessanterweise ist Katar dennoch die Heimat des journalistisch anspruchsvollen Fernsehsenders Al-Jazeera, der zwar über das eigene Land eher moderat berichtet, sonst aber für eine kritische Berichterstattung aus dem arabischen Raum bekannt ist. Trotz aller politischer Restriktionen ist Katar ein stabiles Land. Ein wichtiger Grund dafür ist wohl der immense Reichtum des Landes: Mit einem Bruttoinlandsprodukt von über 120.000 US-Dollar pro Kopf steht der Wüstenstaat an der Weltspitze.



Doha ist die Hauptstadt von Katar und beherbergt den Hamad International Airport, wichtige Teile der Öl- und Fischereiindustrie sowie mit der „Education City“ einen Ort für Forschung und Bildung.

Die fünf größten Geschäftsbanken

- Qatar National Bank
- Commercial Bank Qatar
- Doha Bank
- Qatar Islamic Bank
- Masraf Al Rayan

Wasser, Strom und medizinische Versorgung sind kostenlos; es gibt zumindest für Kataris keine Einkommens- oder Körperschaftssteuer, und die Arbeitsplätze im öffentlichen Dienst sind gut bezahlt. Auch die Lebenserwartung ist trotz des schwierigen Klimas mit rund 79 Jahren fast so hoch ist wie in Deutschland.

Allerdings leben auf der Halbinsel nicht nur Kataris. Beachtliche 90% der Einwohner sind Ausländer – meist Gastarbeiter, sowohl aus westlichen Ländern wie auch aus ärmeren Staaten Asiens, die sich am Bau, im Service oder als Hausangestellte verdingen. Kein anderes Land der Welt hat einen solch hohen Anteil an Arbeitsmigranten. Ihre Arbeitsbedingungen sind oft prekär und wurden im Laufe der Berichterstattung im Vorfeld der Fußball-WM in westlichen Medien stark kritisiert, auch gibt es die eine oder andere Boykott-Aktion.

Außenpolitisch hat Katar, das im Süden an Saudi-Arabien grenzt, in den vergangenen 30 Jahren einen sehr individuellen Weg eingeschlagen. Einerseits ist es Sitz des Hauptquartiers der US-amerikanischen Truppen in der Region. Es gehört zu den wenigen arabischen Ländern, die ein passables Verhältnis zu Israel haben – 1996 wurde sogar ein Handelsbüro errichtet, was de facto einer Anerkennung Israels als eigenständiger Staat gleichkommt –, andererseits unterhält Katar mutmaßlich auch Beziehungen zum Iran, den afghanischen Taliban, der ägyptischen Muslimbruderschaft und der libanesischen Hisbollah. Teilweise unterstützt das Emirat diese auch finanziell.

All dies erweckte den Unmut anderer arabischer Länder wie Saudi-Arabien, Bahrain, Ägypten und den VAE. 2017 brachen diese die diplomatischen Beziehungen zu Katar ab und blockierten die Grenzen, was auch wirtschaftliche Sanktionen zur Folge hatte. Im Gegenzug verließ Katar 2018 die OPEC. Im Januar 2021 wurde der Konflikt offiziell beigelegt. Das Verhältnis zu den Nachbarn blieb jedoch angespannt, zumal sich an den eigentlichen Konfliktfragen wenig geändert hat.

Wirtschaftsstruktur

Etwas vereinfacht lässt sich die Wirtschaft Katars mit einem Begriff zusammenfassen: Fossile Rohstoffe, vor allem Gas und Rohöl. Immerhin hat Katar die weltweit drittgrößten Gasvorkommen und ist einer der größten Exporteure von Flüssiggas LNG (Liquefied Natural Gas). Die ersten Ölfunde gab es bereits 1939, 1971 wurde vor der Küste

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

(in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2019	0,8	-0,7	4,9
2020	-2,6	-2,7	1,3
2021s	2,4	2,4	1,4
2022p	4,9	2,9	k.A.

v = vorläufig; s = Schätzung; p = Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Department of International Trade Great Britain, Arab-German Chamber of Commerce and Industry e.V., Weltbank

Entwicklungen in der Außenwirtschaft

(in Mrd. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2017	37.600	986	24.030
2018	52.590	-2.186	30.400
2019	43.760	-2.813	39.700
2020	25.670	k.A.	38.800

v = vorläufig; s = Schätzung; p = Prognose

Quellen: Internationaler Währungsfonds, Germany Trade & Invest (GTAI), World Trade Organization

Katars das größte Erdgasfeld der Welt entdeckt (North Field), dessen Ausbeutung sich das Emirat mit dem Iran teilt.

Bemerkenswert ist, dass Katar diese Vorkommen im Persischen Golf erst seit 1989 erschließt. Nach Angaben der staatlichen Fördergesellschaft QatarPetroleum verfügt das Emirat über 15% der weltweiten Vorkommen und steht damit nach Russland und dem Iran an dritter Stelle. Nach seiner Unabhängigkeit hat Katar alle Ölgesellschaften verstaatlicht – und kon-

trolliert seither alle Rohstoffvorkommen des Landes, was als geschickter Schachzug angesehen werden darf.

Mitte der 1990er Jahre begann Katar, das Gas auch zu LNG zu verflüssigen. Seit 2006 ist Katar sogar größter Flüssiggasexporteur der Welt – und das dürfte auch so bleiben, denn das Staatsunternehmen QatarEnergy will seine Verflüssigungs- und Exportkapazitäten aus dem North Field bis 2026 von 77 auf 126 Millionen Tonnen pro Jahr erhöhen.



Das Lusail-Stadion mit rund 80.000 Sitzen – hier wird das Finale der FIFA-Weltmeisterschaft Katar 2022 stattfinden.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Katar
(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2018	1349,1	318,9	1.030
2019	1450,4	295,4	1155
2020	1535,6	1035,3	500,3
2021	1330,5	430,8	899,7

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Schon jetzt wird rund die Hälfte des katarischen Bruttoinlandsprodukts (BIP) mit der Förderung und dem Verkauf von Öl und Gas erwirtschaftet, und auch die andere Hälfte stammt letztlich zu großen Teilen aus der Produktion von petrochemischen Erzeugnissen wie Düngemitteln, Kunststoffen und anderen Produkten, die auf fossilen Rohstoffen basieren. Weitere, zunehmend wichtigere Wirtschaftsbereiche sind der Finanzsektor und der Bildungsbereich.

Eine ebenfalls große Rolle spielt Katar im internationalen Flugverkehr, denn der Staat unterhält die Premium-Airline Qatar Airways, die rund 150 Destinationen mit mehr als 200 Maschinen anfliegt. Das Unternehmen sponsort den deutschen Fußball-Rekordmeister FC Bayern München. In den nächsten Jahren soll die Passagierkapazität des Hamad International Airports auf 50 Millionen pro Jahr gesteigert werden. Zum Vergleich: Der Frankfurter Rhein-Main-Flughafen kann nach dem Bau des dritten Terminals rund 90 Millionen Passagiere abfertigen.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Keine Frage, Gas und Öl machen Katar reich und mittelfristig sind die wirtschaftlichen Aussichten rosig, denn die Gas- und Ölvorkommen dürften noch viele Jahrzehnte ausreichen. Freilich ist die katarische Wirtschaft dadurch sehr sensibel für Preisschwankungen des Rohstoffmarktes. Um diese auszugleichen, wurde 2005 die Qatar Investment Authority (QIA) ins Leben gerufen, die die Überschüsse aus den Rohstoffverkäufen weltweit in höchst unterschiedliche Wirtschaftsunternehmen investiert. Mit einem Volumen von derzeit rund 460 Milliarden US-Dollar gehört dieser Staatsfonds zu den zehn größten der Welt. Gleichzeitig versucht sich

das Land diverser aufzustellen, um für post-fossile Zeiten gewappnet zu sein. Im Fokus stehen hierbei der Maschinenbau, die Bauwirtschaft, der Finanz- und der Bildungssektor.

Das norwegisch-katarische Joint Venture Qatalum etwa betreibt eines der größten Werke für Primäraluminium der Welt. Günstig schlagen hier die niedrigen Energiepreise im Land zu Buche. Mit Deutschland ist Katar über den investierenden Staatsfonds auch

Noch ein wenig prominenter ist das Emirat übrigens in Großbritannien vertreten. Ein Fünftel des Flughafens Heathrow sind in katarischem Besitz, genauso wie das legendäre Londoner Kaufhaus Harrods. Aber auch in der Schweiz (Credit Suisse/Glencore) und in Frankreich (Paris St. Germain) ist Katar investiert.

Als internationale sportliche Austragungsstätte hat sich das kleine Land ohnehin längst einen Namen gemacht. 2015 hat die Handball-WM in Katar stattgefunden. Vom 20. November bis 18. Dezember ist das Emirat Gastgeber der Fußball-WM, 2023 bzw. 2030 folgen der Asien-Cup bzw. die Asian Games. Künftig findet außerdem jedes Jahr ein Formel-1-Rennen auf dem heimischen Losail International Circuit statt.

Im Vorfeld dieser Ereignisse wurden unzählige infrastrukturelle Projekte angestoßen und teils auch schon umgesetzt, darunter zahlreiche Straßen,

Dos and Don'ts im Katar-Geschäft

- ▶ Der Umgang mit den Katarern ist unproblematisch. Auf eine herzliche Begrüßung wird großen Wert gelegt. Geschäftsgespräche beginnen immer mit einem Small Talk.
- ▶ Händeschütteln zwischen Frauen und Männern ist nicht üblich. Es empfiehlt sich, freundlich zu grüßen und abzuwarten, ob die Hand gereicht wird.
- ▶ Wochenende ist offiziell der Freitag und Samstag. Einige Firmen halten sich noch an eine alte Regelung und schließen am Donnerstagnachmittag, haben dann aber am Samstag geöffnet.
- ▶ Fällt ein Feiertag auf ein Wochenende, wird einige Tage zuvor bekanntgegeben, ob er auf den davorliegenden Donnerstag oder den anschließenden Sonntag verlegt wird.

Quelle: GTAI

sehr eng verbunden. Unter anderem hält die Qatar Holding, eine Tochtergesellschaft der QIA, seit 2009 17% aller Volkswagen-Aktien und ist damit der drittgrößte Aktionär des Autoherstellers. Auch an Siemens ist Katar zu 3,27% beteiligt, genauso wie an Hapag Lloyd (14%), der deutschen Hochtief AG (9,1%) und an der Deutschen Bank (6,1%). Zudem hat sich der VW-Großaktionär beim Börsengang von Porsche knapp 5% der Anteile gesichert. Anfang Oktober wurde bekannt, dass die Kataris im Zuge der Übernahme eines US-Solarkonzerns auch größter RWE-Aktionär werden.

ein Stadtbahnnetz in der Hauptstadt Doha, ein neuer Hafen und natürlich diverse Stadien und weitere Sportstätten.

Problematisch ist die nationale Lage allerdings in Sachen Umwelt- und Klimaschutz: In Anbetracht der hohen Temperaturen wundert es nicht, dass praktisch alle Gebäude Katars klimatisiert sind. Mangels ausreichender Süßwasserquellen wird ein Großteil des Trink- und Brauchwassers aus Meerwasserentsalzungsanlagen gewonnen. Die dazu benötigte Energie stammt aus fossilen Brennstoffen.

Das macht insoweit Sinn, als dass es davon in Katar mehr als genug gibt. Anreize, mit den Ressourcen sparsam umzugehen, gibt es so aber kaum, sind doch Strom und Wasser, wie oben erwähnt, für katarische Privatleute kostenlos und für katarische Unternehmen stark subventioniert. Kein Wunder, dass das Emirat nicht nur den höchsten Energieverbrauch pro Person der Welt hat, sondern auch den höchsten CO₂-Ausstoß pro Person.

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Seit dem Beginn des russischen Kriegs gegen die Ukraine im Frühjahr 2022 und den daraus resultierenden Sanktionen gegen Russland ist die Monarchie für die deutsche Regierung höchst interessant geworden. Katarisches LNG könnte langfristig, zumindest teilweise, russisches Gas ersetzen. Im Mai 2022 besuchte das Staatsoberhaupt Hamad al-Thani Deutschland und unterzeichnete eine Absichtserklärung für eine engere Kooperation bei LNG, Wasserstoff und Klimaschutz. Zuvor war Wirtschaftsminister Robert Habeck nach Katar gereist. Doch die Verhandlungen zogen sich hin, auch

weil das Emirat auf sehr langfristige Lieferverträge bestand. Ende September flog schließlich Bundeskanzler Olaf Scholz auf die arabische Halbinsel; er warb dort unter anderem um Menschenrechte und Energieabkommen.

In diesem Zuge wurde auch bekannt, dass deutsche Firmen LNG- und Diesellieferungen vereinbart hätten, allerdings eher im kleinen Stil. Laut Germany Trade & Invest sind immerhin mehr als 300 deutsche Unternehmen in Katar tätig. Im Jahr 2019 wurde das Investitionsgesetz erneuert, um ausländischen Investoren den Zugang zu erleichtern. Seither dürfen Ausländer in den meisten Branchen 100% der Anteile an einer katarischen Kapitalgesellschaft halten.

Aussichten

Die aktuelle Energiekrise birgt für Katar mittelfristig viele Chancen. Immerhin verfügt das Emirat nicht nur über große Gasvorkommen, sondern auch über die weltweit größten Kapazitäten, dieses Gas zu verflüssigen. Und die Mengen sollen noch erheblich gesteigert werden: Der Wüstenstaat will bis 2027 den Gasexport von derzeit rund 90 auf 124 Millionen Tonnen erweitern. Dement-

Hauptimportgüter Katar

(in Prozent der Gesamteinfuhr 2019)

Maschinen	16,8
Nahrungsmittel	10,1
Elektronik	8,5
Sonstige Fahrzeuge	6,6
Kfz- und -Teile	5,6

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

sprechend positiv sind auch die Wirtschaftsprognosen: Laut dem jüngsten Bericht der Weltbank soll das reale BIP im laufenden Jahr um 4,9% wachsen, gefolgt von 4,5% bzw. 4,4% in den Jahren 2023 und 2024. Damit hätte Katar die höchsten Zuwachsraten aller Golfstaaten.

Einen ebenfalls positiven Einfluss, vor allem auf den Tourismus, verspricht man sich von der Fußball-Weltmeisterschaft. Immerhin werden dann rund 1,5 Millionen Besucher erwartet. Aber auch in Sachen Diversifizierung gibt es viele neue Impulse. So kündigte die katarische Regierung kürzlich den Bau von zwei neuen Solaranlagen und einer Fabrik für „blaues Ammoniak“ an, das als klimafreundlicher Brennstoff verwendet werden könnte.

Eckdaten für den Export nach Katar

Bevölkerung:
2,7 Millionen

Hauptstadt:
Doha

Währungseinheit:
1 Katar-Riyal = 100 Dirham
ISO-Code: QAR

Wichtige Feiertage:
01. Januar Neujahr
08. Februar Tag des Sports
08. bis 11. Juli Arafah Day und Eid al-Adha (Opferfest; 09. bis 12. Dhu al Hijjah 1443)
18. Dezember Nationalfeiertag

Zollflughafen:
Doha

Wichtige Seehäfen:
Doha, Mesaieed (Umaieed), Ra's Laffen

Korrespondenzsprachen:
Arabisch, Englisch

Zolltarif (für Nicht-EU-Waren):
Harmonisiertes System, Verzollung nach dem Transaktionswert.

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Kasse gegen Dokument oder Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ratsam. Fakturierung in USD oder EUR.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
3 von 7

Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Auszug aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

Nützliche Adressen

Botschaft des Staates Katar

Hagenstraße 56
14193 Berlin
Tel.: +49 30 862060
berlin@mofa.gov.qa
<https://berlin.embassy.qa/ar>

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

No. 6, Al-Jazira al-Arabiya Street,
Fareej Kholaiab Area Doha
Tel.: +974 44082300
info@doha.diplo.de
www.doha.diplo.de

Qatar Chamber of Commerce and Industry

P.O. Box 402, Doha
Tel.: +974 44559111
info@qcci.org
www.qatarchamber.com

Aktuelle Länderinformation und einen Euro-Umrechner finden Sie in der App „VR International“, die Sie kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen können.

„Maschinenbau weiter stark im High-End-Bereich“

Trotz Konkurrenz aus China schneidet der deutsche Maschinenbau global gut ab. Mit rund 3.500 Mitgliedern ist der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) das wichtigste Sprachrohr der Branche. Dr. Ralph Wiechers, Chefvolkswirt und Mitglied der Hauptgeschäftsführung, erläutert im Interview die aktuelle Wettbewerbssituation.

Frage: Deutschland hat sich beim Weltexport von Maschinen und Anlagen im Zeitraum 2000 bis 2020 mit dem Anteilsverlust von 0,8 Prozentpunkten vergleichsweise gut behauptet. Dagegen haben Wettbewerber wie die USA und Japan höhere Einbußen verzeichnet. Welche Gründe sehen Sie dafür?

Dr. Ralph Wiechers: Es freut mich natürlich, aber es überrascht nicht. Die deutsche Maschinenindustrie ist fachlich breit aufgestellt und liefert kundenspezifische Problemlösungen im High-End-Bereich in herausragender Qualität, gepaart mit sehr gutem Service. Dadurch verfügen die Unternehmen über langjährig stabile Kundenbeziehungen. Hinzu kommt eine regional breite Aufstellung. Last, but not least sind sie immer bereit, neue Märkte zu erschließen und den technologischen Wandel voranzutreiben.

Frage: Deutschland wurde 2020 erstmals von China als Exportweltmeister im Maschinenbau abgelöst. Wie schätzen Sie die Konkurrenzsituation ein?

Dr. Ralph Wiechers: Für den Maschinenbau kommen die größten Wettbewerber seit jeher aus China, Japan, den USA und Italien. China ist ein riesiges Land mit den meisten Industriearbeitsplätzen weltweit und staatlich massiv geförderten Ausbauprogrammen. Nun als Vize dazustehen ist für Deutschland insofern keine Schande. In einigen Teilbranchen finden sich aber auch andere ernstzunehmende Konkurrenten wieder: Südkorea ist ein bedeutender Hersteller von verfahrenstechnischen Maschinen und Apparaten sowie Präzisionswerkzeugen. In der Schweiz und Taiwan werden viele Werkzeugmaschinen hergestellt. In Österreich befinden sich große Hersteller von Kunststoff- und Gummi- sowie Holzbearbeitungsmaschinen.

Frage: Stoßen die chinesischen Unternehmen in Kernkompetenzen der deutschen Maschinenbauer vor?

Dr. Ralph Wiechers: China ist strategisch zunehmend breiter aufgestellt. Mittlerweile werden im verarbeitenden Gewerbe nicht nur Standardprodukte, sondern auch innovative Lösungen angeboten. Gefördert wird diese Entwicklung durch die chinesische Industriepolitik. So verfolgt die „Made in China 2025“-Strategie im Wesentlichen drei Ziele: Modernisierung der Fertigung, Förderung eigenständiger Innovationen und Aufbau nationaler Champions. Im Maschinenbau haben chinesische Firmen mit staatlicher Hilfe die Technologielücke zu ausländischen Wettbewerbern verringert, etwa bei Werkzeugmaschinen oder Kunststoff- und Gummimaschinen. Ausländische, vor allem europäische Anbieter, sind hingegen weiterhin im Premiumsegment tonangebend, wenn auch nicht mehr unangefochten.

Frage: In welchen Segmenten haben deutsche Maschinenbauer gegenüber Wettbewerbern die Nase vorn?

Dr. Ralph Wiechers: In einigen Teilbranchen sind deutsche Unternehmen gemessen am weltweiten Handel nach wie vor führend. So kommt bei Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, Landtechnik, Reinigungssystemen, Druck- und Papiertechnik sowie Holzbearbeitungsmaschinen jede dritte weltweit exportierte Anlage aus Deutschland. Die Gründe sind vielschichtig. Allen gemein ist, dass die Hersteller oft über Jahrzehnte den hohen und stetig wechselnden Anforderungen der Kunden gerecht werden und innovative Komplettlösungen liefern. Bei den Zielregionen deutscher Maschinen hat es Verschiebungen nach Asien sowie Mittel- und Osteuropa gegeben.

Frage: Welche Märkte dürften künftig bedeutender werden?

Dr. Ralph Wiechers: Deutsche Maschinenbauer werden dem Anspruch als größte Ausrüster der europäischen Industrie weiterhin gerecht, mit Verschiebungen innerhalb Europas zugunsten der mittel- und

Interview mit ...

Dr. Ralph Wiechers
Chefvolkswirt und Mitglied der Hauptgeschäftsführung Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V. (VDMA)



www.vdma.org

osteuropäischen Länder. Der gestiegene Absatz in Asien-Pazifik wurde wesentlich von China getragen. Außerdem konnten sich Industrieländer wie Südkorea oder Taiwan dem Trend entwickelter Länder zur De-Industrialisierung weitgehend entziehen, sind also nach wie vor gut im Portfolio des deutschen Maschinenbaus vertreten. Schließlich erleben wir seit einigen Jahren eine sprunghaft steigende Nachfrage aus den USA. Welche Märkte für deutsche Anbieter bedeutender werden, hängt davon ab, wie sich Länder oder ganze Regionen künftig arbeitsteilig aufstellen und welchen Offenheitsgrad ihrer Wirtschaft sie anstreben. Entscheidend für den Maschinenbau sind das Ausmaß des fortschreitenden Decouplings zwischen den USA und China sowie die strategische Antwort Europas darauf.

Frage: Welche globalen Trends müssen deutsche Maschinenexporteure im Blick behalten, wenn sie weiterhin erfolgreich sein wollen?

Dr. Ralph Wiechers: Megatrends wie De-karbonisierung, Automatisierung, Digitalisierung und der Aufbau von resilienten Lieferketten sind vorherrschende Themen. Der deutsche Maschinenbau ist dabei gut aufgestellt. Eine riesige Herausforderung ist jedoch der Fachkräftemangel. Hier bedarf es einer zielgerichteten Einwanderung von kreativen und gut ausgebildeten Köpfen.

Das Gespräch führten Katharina Viklenko und Benedict Hartmann, GTAI.

Neuerungen bei der Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland

Mit einer neuen EU-Richtlinie kommen auf Arbeitgeber, die ihre Mitarbeiter ins Ausland entsenden, finanzielle Sanktionen zu, wenn sie nicht alle Pflichten im Blick haben und einhalten. Unternehmen tun daher gut daran, zu prüfen, ob sie ihren Pflichten bei der Entsendung in ausreichendem Maße nachkommen.

Eine Lieferung von Material auf die andere Seite der Grenze, eine Entsendung von Fachkräften für ein Projekt in ein anderes Land – vor allem, aber nicht nur in Grenzregionen sind Entsendungen ins Ausland für lokale Unternehmen keine Seltenheit.

Mit der Umsetzung der EU-Richtlinie 2019/1152 (der Arbeitsbedingungenrichtlinie) hat der deutsche Gesetzgeber beim Nachweisgesetz Änderungen vorgenommen. Die Folge: Arbeitnehmer müssen vor einer Entsendung ins Ausland, die länger als vier aufeinanderfolgende Wochen dauern soll, viel genauer und transparenter über die Begleitumstände der Entsendung informiert werden als bisher.

Kommen Arbeitgeber diesen Informationspflichten nicht oder nicht ausreichend nach, drohen Bußgelder von bis zu 2.000 Euro pro Verstoß. Insbesondere im Baugewerbe, dem Anlagenbau, in der IT-Beratung oder im Vertrieb werden die neuen Entsende-Regelungen voraussichtlich relevant.

Deutsches Recht auch im Ausland

Das zentrale Element bei der Entsendung ins Ausland ist der sogenannte Entsendevertrag, in dem Arbeitgeber und Arbeitnehmer die zentralen Eckpunkte vereinbaren. Hierbei unterscheidet das Recht grundsätzlich zwischen einem Einvertragsmodell und einem Mehrvertragsmodell:

- ▶ Bei einem Einvertragsmodell wird der Arbeitnehmer ausschließlich für den Einsatz im Ausland eingestellt, sodass dieser Vertrag das Arbeitsverhältnis insgesamt, also einschließlich der Entsendung, regelt.
- ▶ Beim Mehrvertragsmodell gibt es einen Grundvertrag (Arbeitsvertrag) für die Einstellung beim Arbeitgeber sowie einen Zusatzvertrag, der die Entsendung ins Ausland regelt.

Im Entsendevertrag – unabhängig davon, ob es sich um ein Ein- oder Mehrvertragsmodell handelt – müssen nach dem nunmehr geänderten Nachweisgesetz bei einer Entsendung, die länger als vier aufeinanderfolgende Wochen andauern soll, die folgenden Fragen detailliert geregelt sein:

- ▶ **Tätigkeitsort und Dauer:** In welchem Land oder in welchen Ländern soll die Arbeit geleistet werden und für welchen Zeitraum?
- ▶ **Währung:** In welcher Währung erfolgt die Entlohnung?
- ▶ **Vergütung:** Gibt es Geld- oder Sachleistungen, die mit dem Auslandsaufenthalt verbunden sind, insbesondere Entsendezulagen und zu erstattende Reise-, Verpflegungs- und Unterbringungskosten?
- ▶ **Rückkehr:** Ist eine Rückkehr des Arbeitnehmers vorgesehen und unter welchen Bedingungen findet diese statt?

Für den deutschen Arbeitnehmer und Arbeitgeber gilt bei der Entsendung ins Ausland grundsätzlich nach wie vor deutsches Recht – denn es gilt das anwendbare Recht des gewöhnlichen Arbeitsortes. Das ist in der Regel Deutschland.

Sendet also ein deutsches Unternehmen seinen deutschen Mitarbeiter für sechs Monate nach Frankreich und hat der Mitarbeiter zuvor nur in Deutschland gearbeitet, gilt auch für die sechs Monate Auslandsaufenthalt das Recht der Bundesrepublik. Nichtsdestotrotz müssen Arbeitgeber und Arbeitnehmer etwaige nationale Vorschriften im Ausland beachten – zum Beispiel zur Arbeitserlaubnis, der gesetzlichen Arbeitszeit, zu

Nacht- und Sonntagsarbeit, Entgeltfragen und Feiertagen.

Weiterhin sollten Arbeitgeber Meldepflichten beachten, die je nach Land sehr unterschiedlich ausgestaltet sein können. Herausforderungen ergeben sich vor allem bei sehr kurzen Entsendungen, da der Meldeaufwand hier unverhältnismäßig hoch sein kann. Häufig haben die Unternehmen die Pflicht, die Entsendemitteilung mitsamt zahlreichen Unterlagen bereitzuhalten, die Vertreter zu benennen und im Voraus Bescheinigungen zu beantragen. Für die Aufnahmeländer geht es dabei vor allem darum, auch bei kurzen Entsendungen ihre lokalen und nationalen Vorschriften durchzusetzen und beispielsweise Sozialdumping zu verhindern.

Die Frage der Sozialversicherung

Was die Frage der Sozialversicherung des Arbeitnehmers betrifft, müssen Arbeitgeber verschiedene Fälle unterscheiden. Grundsätzlich gilt: Wird der Arbeitnehmer nur vorübergehend ins Ausland entsendet, ist er weiter in Deutschland sozialversicherungspflichtig. Ist der Arbeitnehmer jedoch beispielsweise bei einer ausländischen Tochtergesellschaft des Unternehmens angestellt oder wird er dauerhaft entsendet, fällt der Arbeitnehmer unter die Sozialversicherung des Aufnahmelandes.

Innerhalb der EU gilt eine Sonderregel: Ist der entsandte Arbeitnehmer für gewöhnlich in Deutschland tätig, ist er EU-Bürger, staatenlos oder Geflüchteter und liegt eine Entsendung für maximal zwölf Monate vor, bleibt er im Inland weiter voll sozialversicherungspflichtig.

Mitarbeiterentsendung

Grundsätzlich liegt eine Entsendung immer dann vor, wenn ein Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber angewiesen wird, für eine Beschäftigung für eine bestimmte Zeit ins Ausland zu reisen. Die Entsendung muss zeitlich begrenzt sein und sich auf ein bestimmtes Projekt (etwa die Unterstützung bei einem Bauprojekt oder den Aufbau eines Vertriebsnetzes im Ausland) beziehen oder vertraglich festgelegt sein. Nicht um eine Entsendung handelt es sich, wenn der betroffene Arbeitnehmer bereits im Ausland lebt und dort eine dauerhafte Beschäftigung aufnehmen soll.



Hierfür muss der Arbeitgeber bei der Krankenkasse des Arbeitnehmers jedoch eine sogenannte A1-Bescheinigung beantragen. Außerdem hat Deutschland mit verschiedenen Ländern innerhalb und außerhalb der EU Sozialversicherungsabkommen geschlossen, sodass Arbeitnehmer, die dort tätig werden, weiterhin in Deutschland versichert sind. Hier ist es jedoch wichtig, die Ausgestaltung dieser Abkommen genau zu prüfen. Nicht immer beinhalten sie alle Pfeiler des deutschen Sozialversicherungssystems.

Die 183-Tage-Regel bei Steuerfragen

Die Bundesrepublik hat mit zahlreichen Ländern Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen. Danach liegt das Recht der Besteuerung grundsätzlich bei dem Staat, in dem der Arbeitnehmer arbeitet. Dies beinhaltet für den Arbeitgeber meist auch eine Verpflichtung zum Einbehalt und zur Abführung von Lohnsteuer im Ausland. Für kürzere

Entsendungen lässt sich die 183-Tage-Regel heranziehen, die in den meisten Doppelbesteuerungsabkommen in ähnlicher Form enthalten ist.

Diese Regel besagt, dass die Einkünfte im Wohnsitzland zu versteuern sind, wenn sich der Arbeitnehmer nicht länger als 183 Tage im Jahr im Ausland aufhält, der Arbeitgeber nicht im Ausland sitzt und der Lohn auch nicht von einer Betriebsstätte bezahlt wird, die der Arbeitgeber im Arbeitsstaat hat. Die 183 Tage werden grundsätzlich für jedes Kalenderjahr ermittelt und beziehen An- und Abreisetage sowie freie Tage im Ausland mit ein.

Bürokratische Herausforderung

Es zeigt sich: Die Entsendung eines Arbeitnehmers ins Ausland kann für den Arbeitgeber zu einer bürokratischen Herausforderung werden. Vor allem die Informations- und Meldepflichten, die Vertragsgestaltung nach der Vierwochenfrist, steuerliche Fragen sowie The-

men der Sozialversicherung sind Kernpunkte, mit denen sich der Arbeitgeber beschäftigen sollte. Es ist wichtig, sich an alle Regeln und Vorschriften zu halten. Denn sonst war nicht nur der bürokratische Aufwand unter Umständen umsonst – es kommen zudem empfindliche Strafen von bis zu 2.000 Euro pro falsch entsendetem Arbeitnehmer hinzu.

Der Autor

Mario Schnurr

Steuerberater und MBA (International Taxation) bei der international tätigen Kanzlei Schultze & Braun.



Tel.: 07841/708-400



Digitale Plattform „VR International“: Mehrwert für Ihre internationalen Geschäfte

Die App „VR International“, die das monatlich erscheinende Fachmagazin ergänzt, können Sie sich kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen.



IMPRESSUM

Herausgeber: DG Nexolution eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG Nexolution eG, E-Mail: andreas.koeller@dg-nexolution.de
Verlag: DG Nexolution eG
Vertreten durch den Vorstand:
Peter Erlebach (Vorsitzender), Dr. Sandro Reinhardt und Marco Rummer
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, DZ BANK AG, Neussel KPA, Anwaltskanzlei Schultze & Braun, VDMA
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung der DG Nexolution eG zulässig.
ISSN 2195-206X
VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.