

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!

6 LÄNDERSTECKBRIEF
ÄGYPTEN

10 PRO UND CONTRA
AWG-NOVELLE

11 ITALIEN: CORONA
UND INSOLVENZ

Internationale „Netiquette“ in Corona-Zeiten

Das Coronavirus hat unsere private und berufliche Welt und damit auch unsere Umgangsformen verändert. War früher Händeschütteln ein Zeichen von Respekt und Wertschätzung, ist es zu einer hygienischen Falle geworden. Half früher ein Lächeln Sympathien aufzubauen, sind heute Gesichtszüge oft hinter einer Maske versteckt. Wurden früher geschäftliche Kontakte beim gemeinsamen Essen gepflegt, wird heute in der Regel nur noch per Videoschalte miteinander kommuniziert. Worauf es im interkulturellen Austausch in Covid-19-Zeiten ankommt, zeigen wir an ausgewählten Beispielen.

Morgens in den Business-Dress schlüpfen, schnell noch einen Kaffee trinken, den Partner zum Abschied küssen und im Taxi auf dem Weg zum Flughafen im Smartphone die Nachrichten aus der Welt verfolgen. Ein normaler Tag für viele Geschäftsleute. Vor Corona. Seit dem Lockdown ist von der Normalität nur noch der morgendliche Kaffee geblieben. Statt mit dem Geschäftspartner persönlich in Italien, China oder Abu Dhabi zu sprechen und beim Lunch den Kontakt zu intensivieren, sitzen die Manager in den privaten vier Wänden vor dem PC und versuchen, über Video- und Telefonkonferenzen Kontakte zu halten.

Als in den vergangenen Monaten offizielle Meetings und persönliche Geschäftskontakte eingestellt oder minimalisiert wurden, zog die Digitalisierung mit aller Macht in den Geschäftsalltag ein. Der Umgang mit Videokonferenz-Software wurde für viele zur Normalität.



Der scheinbar so normale Umgang mit der virtuellen Welt stellte den Business-Alltag auf den Kopf und ließ von den einstigen Gewohnheiten nur noch wenig übrig. Denn die meisten Mitarbeiter, die beim Lockdown nach Hause geschickt wurden, hatten zwar ein Home, aber kein Office. Nicht selten wurde der Küchentisch zum Arbeitsplatz, während die Kinder die Wohnung als Spielplatz nutzten. Winkt der Nachwuchs bei der Videokonferenz mit dem Geschäftspartner in Hongkong fröhlich in die Kamera, sorgt das jedoch für Verunsicherung.

Jetzt hüpfen auch schnell mal Kinder ins Bild

„Manche Menschen finden es sympathisch, andere finden es unprofessionell“, erklärt Mark Bothorn. Der Digital-Juniorpartner bei der Unternehmensberatung McKinsey ging der Frage nach, wie Corona das Verhalten der Menschen im privaten und im geschäftlichen Umgang verändern wird.

Denn dass es sich verändert, steht für Bothorn außer Frage. Sein erster Tipp: Hüpfen Kinder ins Bild, sollte man seinem Geschäftspartner signalisieren, dass dies völlig in Ordnung ist. Das nimmt die Spannung aus der Situation und lässt einen auch noch sympathischer erscheinen.

Was bedeutet „Netiquette“?

Bei der Kommunikation via Internet wird ein höflicher und respektvoller Umgang oft vernachlässigt. Leicht schleichen sich ein eher salopper Umgangston und ein Verhalten ein, das in der realen Welt undenkbar wäre. Um Menschen an ihr „gutes Benehmen“ zu erinnern, wurde das Kunstwort „Netiquette“ geprägt.

Es setzt sich aus den Wörtern „Net“ (Engl. für „Netz“) und dem französischen „Etiquette“ zusammen und ist so etwas wie der Knigge der virtuellen Kommunikation. Die einfachsten Regeln: Seinem Gegenüber nichts zumuten, was man selber nicht auch erleben möchte und Smileys, die die Mimik ersetzen sollen, sowie Abkürzungen eher selten verwenden.

122 Menschen in acht Ländern - darunter USA, Deutschland, Asien und Australien - wurden nach ihren Erfahrungen mit der Arbeit im heimischen Umfeld befragt. Repräsentativ ist das nicht. Es zeigt aber Hürden und erste Veränderungen im zwischenmenschlichen Umgang.

„Beim digitalen Austausch kommt der Small-Talk oft zu kurz“, so der Experte für agiles Management. In der physischen Welt gehört das neben der formellen Begrüßung zum guten Ton dazu und hat je nach Kulturkreis eine unterschiedliche Bedeutung. Während es in Deutschland ausreicht, sich nach der Anreise zu erkundigen und wie es der Familie geht, kann sich der Small-Talk in anderen Ländern in die Länge ziehen. „Vor allem im arabischen Raum ist Small-Talk unglaublich wichtig und kann bis zu einer halben Stunde dauern“, erklärt Bothorn.

„Der Small-Talk kommt beim digitalen Austausch oft zu kurz.“

Auch in Indien ist es unhöflich, gleich mit der Tür ins Haus zu fallen. „Ein freundlicher Austausch vor dem Geschäft wird in diesen Ländern erwartet.“ Bei der Videokonferenz geht es stattdessen meist gleich zu Sache. Ein fataler Fehler. Denn fällt der lockere Austausch über „dies und das“ in der digitalen Welt weg, kann das maßgebliche Auswirkungen auf das geschäftliche Verhältnis haben. Small-Talk ist keine Zeitverschwendung, sondern baut zwischenmenschliche Beziehungen, Sympathien und auch Vertrauen auf. „Sollen Kunden dauerhaft gebunden werden, dann gehört das dazu“, ist der McKinsey-Experte fest überzeugt.

Der Grund ist so einfach wie menschlich: „Findet man einen Geschäftspartner unsympathisch, wird man viele Gründe finden, warum die Zusammenarbeit keinen Sinn macht. Auch Geschäftsleute sind emotionale Wesen.“ Ob im privaten oder geschäftlichen Umfeld gilt: der erste Eindruck ist oft der entscheidende.

Selbst beim Outfit stellen sich plötzlich ganz neue Fragen. Schlips und Kragen müssen es bei einer Videokonferenz im Home-Office nicht un-

bedingt sein. Ein ordentlich gebügeltes Hemd ist aber Pflicht und das coole T-Shirt und ungekämmte Haare gehören nur bei einer Videoschleife mit einem IT-Start-up im Silicon Valley zur Geschäftskleidung. Auch auf den Hintergrund sollte bei der Konferenz am PC geachtet werden. Zwar ist nicht zu vermeiden, dass das private Umfeld in das Blickfeld des Geschäftspartners rückt - „das zerwühlte Bett im Hintergrund ist allerdings tabu“, so Bothorn.

Ist die Kommunikation digital, schleicht sich schnell etwas ein, was in der physischen Welt als unhöflich gilt: nebenbei die Mails auf dem Smartphone checken. Bothorn schließt nicht aus, dass dies auch in Zukunft in der physischen Welt bei Meetings übernommen wird. Aus seiner Sicht ist das taktisch aber nicht klug. „Mit diesem Verhalten zeigt man dem Gegenüber, dass das, was er sagt, nicht wichtig ist.“ Gerade weil es in Zukunft weniger physische Kontakte geben wird, sollten diese umso intensiver für eine Zusammenarbeit und zur Stärkung der zwischenmenschlichen Beziehung genutzt werden.

Dass der Flug nach Indien oder China zum Business-Meeting in Zukunft seltener stattfindet, ist unumstritten. Eine Umfrage des Verbandes Deutsches Reise-Management (VDR) bei seinen Mitgliedsfirmen ergab, dass über 70 Prozent der Unternehmen davon ausgeht, dass künftig die Notwendigkeit von Firmenreisen grundsätzlich sorgfältiger überprüft wird.

Autohersteller Daimler hält seine Mitarbeiter bereits dazu an, Geschäftsreisen möglichst nachhaltig und ressourcenschonend zu planen und Alternativen wie Audio-/Web- oder Videokonferenzen in Betracht zu ziehen. Die Anzahl der künftigen Geschäftsreisen hängt nach Ansicht von Bothorn in Zukunft vor allem von der Intensität im Umgang mit den Kunden ab - „bei Geschäften, die sehr stark auf Vertrauen basieren, ist der physische Kontakt genauso wichtig wie bei neuen Kunden“.

Doch wenn Menschen zu potenziellen Virenschleudern werden können, werden Verhaltensweisen neu ausgehandelt. Was vor Corona als höflich galt, ist heute oft tabu.

Händeschütteln zur Begrüßung oder ein Küsschen auf die Wange gilt je nach Kulturkreis für Menschen jenseits der 30, die nicht glauben, dass sich das Leben auf Instagram abspielt, als „gute Kinderstube“ und ist die Basis für eine geschäftliche Beziehung.

Neue Form der Begrüßung etabliert sich

Doch in Zeiten von Corona wird dies zur hygienischen Falle. Jeden Tag verschwindet etwas von dem, was einst so normal und ein fester Bestandteil unserer Gewohnheiten war. Eine neue Zeit, die wohl selbst Knigge ins Schwitzen gebracht hätte. Bothorn: „Im Moment befinden wir uns in einem Vakuum, in dem niemand so genau weiß, wie er sich verhalten soll. Da schwin-

gen sehr viele Unsicherheiten mit.“ Bei den ersten jetzt wieder stattfindenden Treffen in der physischen Welt hat sich aus Sicht des Digital-Experten von McKinsey anstelle der traditionellen Begrüßung eine leichte Verbeugung bewährt. Körperlicher Kontakt wird vermieden und dennoch Respekt ausgedrückt.

Eine Geste, die in Asien bereits Tradition hat, jetzt aber noch durch das Zusammenlegen der Handflächen vor der Brust ergänzt wird. Ein traditioneller Gruß, der im asiatischen Raum gerade wieder an Bedeutung gewinnt und auch von staatlicher Seite empfohlen wird.

Etwas robuster geht es in Australien zu. Im Land am anderen Ende der Welt rät der Gesundheitsminister des Bundesstaates New South Wales, Brad

Hazard, dazu, sich zur Begrüßung auf den Rücken zu klopfen. Der McKinsey-Experte hält sogar einen „Ellbogen-Check“ in Zeiten von Corona nicht für unhöflich. „Man muss allerdings sehr genau darauf achten, wann diese kumpelhaftige Begrüßung angebracht ist.“

Autor

Mark Bothorn
Digital Expert
Associate Partner,
McKinsey
Tel. 0175 318-2614
mark.bothorn@
mckinsey.com



News inside: DZ BANK German Desk Singapur

Singapur – ein beliebter Standort zur Errichtung von Holdinggesellschaften

Bereits seit langer Zeit erfreut sich Singapur großer Popularität, wenn es darum geht, wo international aktive Unternehmen ihre Holdinggesellschaft für die asiatische Region platzieren. Auch heute gilt der Stadtstaat weiterhin als idealer Standort, um von dort Investitionen und Geldströme über die asiatische Region hinweg zu steuern. Singapur ist verlässlich, sicher und modern, weshalb es seit vielen Jahren weltweit unter den besten Rängen des „Ease of Doing Business Index“ der Weltbank sowie des „Corruption Perceptions Index“ von Transparency International zu finden ist.

Das Land punktet mit seinem Rechtssystem, welches im Wesentlichen auf dem britischen Common Law basiert. Geistiges Eigentum, aber auch andere sensible Unternehmensdaten gelten als geschützt. Singapurische Gerichte sind frei von Korruption und im Gegensatz zu diversen anderen asiatischen Ländern be-

findet sich der Stadtstaat politisch weiterhin in einer stabilen Lage.

Das lokale Steuersystem ist schlicht und unternehmerfreundlich. Für Gesellschaften fallen normalerweise keinerlei Kapitalertragssteuern auf hierfür relevante Einkünfte an. Auch Dividendenzahlungen müssen nicht mehr weiter versteuert werden. Das Land verfolgt ein Prinzip, wobei nach der Abführung von Steuern auf Unternehmensgewinne grundsätzlich keine weitere Besteuerung mehr erfolgt. Der standardmäßige Körperschaftsteuersatz liegt bei 17%.

Auch die Gründung einer Privatgesellschaft mit beschränkter Haftung ist in Singapur relativ einfach und sie erlaubt es den Inhabern, die Kontrolle über das Unternehmen zu behalten, ohne persönlich für etwaige Verluste bzw. Schulden haften zu müssen. Aktuell 25 abgeschlossene Freihandelsabkommen sowie vollumfängliche Doppelbesteuerungsab-

kommen mit über 80 Ländern sind ein weiterer enormer Standortvorteil.

In Gänze besticht Singapur als optimales Drehkreuz, insbesondere für ASEAN, häufig jedoch auch für die Gesamtregion Asien-Pazifik.

Autor

Georg Wagner
DZ BANK AG
Strukturierte
Finanzierung
German Desk
Singapore
50 Raffles Place 43–01
Singapore Land Tower
Singapore 048623
Tel. 0065 64278382
georg.wagner@dzbank.de



Hermesdeckungen für Erneuerbare Energien erweitert

Der internationale Wettbewerb wird oft nicht nur über die Technologie, sondern immer häufiger auch über Finanzierungsangebote entschieden. Mit Exportkreditgarantien (sog. Hermesdeckungen) werden langfristige Finanzierungen erleichtert. Ab sofort können Exporte im Bereich der Erneuerbaren Energien mit ausländischen Zulieferungen in Höhe von bis zu 70 Prozent mit einer Bundesdeckung abgesichert werden. Üblicherweise ist der Anteil der ausländischen Zulieferungen auf 49 Prozent begrenzt.

Außerdem verzichtet der Bund künftig regelmäßig auf das Anzahlungserfordernis für im Zielland anfallende lokale Kosten, wenn der Deckungsnehmer dies beantragt, und trägt damit den Anforderungen im Bereich der Erneuerbaren Energien besser Rechnung. Zu den Maßnahmen der „Sonderinitiative Erneuerbare Energien“ zählt außerdem eine verstärkte Marktbearbeitung zur Unterstützung deutscher Exporteure in den Zielmärkten. Die Maßnahme unterstützt damit auch die Impulse für Kooperation

im Rahmen der Energiepartnerschaften Deutschlands mit mehr als 20 Ländern.



Weitere Informationen:
<https://www.agaportal.de>



BAFA-Merkblatt zu Embargomaßnahmen aktualisiert

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle in Eschborn hat seine länderbezogene Embargoübersicht jetzt aktualisiert und für interessierte Unternehmen als PDF-Datei zum Download zur Verfügung gestellt.

Die Liste bietet einen schnellen Überblick über die Embargoländer und die für den

Geschäftsverkehr mit diesen Ländern gültige Embargoverordnung. Anhand von Kreuzchen in den Tabellenspalten lässt sich auf den ersten Blick erkennen, welchen speziellen Beschränkungen der Wirtschaftsverkehr aus der EU bzw. Deutschland mit dem jeweiligen Land unterliegt. Das BAFA aktualisiert diese Übersicht nur in unregel-

mäßigen Abständen. Der letzte Stand des Dokuments zuvor war Januar 2019.

Weitere Informationen:
<https://www.bafa.de>



Wasserstoff – der Rohstoff der Zukunft

Die Bundesregierung hat kürzlich ihre Wasserstoffstrategie vorgestellt. Das Maßnahmenbündel sieht Milliarden-Zuschüsse, rechtliche Erleichterungen und konkrete Produktionsziele vor. Neben den laufenden Förderprogrammen soll mit sieben Milliarden EUR erreicht werden, dass sich Wasserstoff am Markt durchsetzt. Weitere zwei Milliarden sind

für internationale Partnerschaften eingeplant. Im Zentrum steht dabei der sogenannte grüne Wasserstoff, der ausschließlich mit erneuerbarer Energie gewonnen wird. Fast überall auf der Welt investieren Länder in CO₂-neutralen Wasserstoff und Power-to-X-Technologien, um die Klimabilanz zu verbessern. Germany Trade & Invest gibt in einem Themen-Special Was-

serstoff einen Überblick, welche Staaten klare Ziele und Wasserstoffstrategien entwickelt haben und welche Projekte Unternehmen dort verfolgen.

Weitere Informationen:
<https://www.gtai.de>



WTO: Zollfreiheit für pharmazeutische Erzeugnisse

Vor allem in Zeiten von Corona ist diese WTO-Vereinbarung wichtiger denn je, um Zölle und nichttarifäre Hemmnisse auf pharmazeutische Produkte abzubauen: Wirkstoffe und Zwischenerzeugnisse sind nicht automatisch zollfrei, sondern müssen in die Liste der zollfreien Erzeugnisse aufgenommen werden. Heute haben 34 Staaten der Vereinbarung zuge-

stimmt, die zusammen rund 65 Prozent des weltweiten Pharma-Handels ausmachen. Die ursprüngliche Liste von 1995 umfasste 7.000 Produkte. Regelmäßig kamen in den vergangenen Jahren weitere Erzeugnisse dazu. Alle diese Produkte unterliegen dann einem Zollsatz von Null. Interessierte Unternehmen müssen ihre Produkte dazu bei der

EU-Kommission unter der E-Mail-Adresse TRADE-PHARMA@ec.europa.eu anmelden.

Weitere Informationen:
<https://www.gtai.de>



Incoterms® 2020: Geliefert benannter Ort entladen

In den Incoterms® 2020 ist die Incotermklausel DPU neu aufgenommen worden. Sie ersetzt die weggefallene Incotermklausel DAT und knüpft den Gefahrübergang nicht mehr an eine Entladung an einem Terminal an. Der Verkäufer muss die Ware bei DPU zur Bewirkung des Gefahrübergangs von dem ankommenden Beförderungsmittel entladen und dann liefern, indem er sie dem Käufer an dem beliebig vereinbarten benannten Bestimmungsort zur Verfügung stellt. Was ist zu beachten?

Die in den Incoterms® 2010 noch enthaltene Incotermklausel DAT ist in den Incoterms® 2020 durch die Incotermklausel DPU (Delivered at Place Unloaded/ Geliefert benannter Ort entladen) ersetzt worden. Hintergrund hierfür ist die Tatsache, dass bei den Incoterms® 2010 der einzige Unterschied zwischen DAT und DAP darin bestand, dass der Verkäufer bei DAT die Waren von dem ankommenden Beförderungsmittel zu entladen sowie an einem „Terminal“ zur Verfügung zu stellen hatte und bei DAP dem Käufer die Waren auf dem ankommenden Beförderungsmittel entladebereit zur Verfügung stellen musste. Der Begriff „Terminal“ in den Incoterms® 2010 bei DAT war weit gefasst, aber unbestimmt. Die Umbenennung von DAT in DPU macht deutlich, dass der Bestimmungsort nun irgendeine Stelle sein kann und nicht nur ein „Terminal“.

Bei DPU sind Lieferung und Ankunft der Ware am Bestimmungsort identisch. Anders als bei den anderen Ankunfts-klauseln der Incoterms® 2020 muss der Verkäufer die Ware zur Bewirkung des Gefahrübergangs entladen.

Unsere Serie: Incoterms® in der Praxis

Wenn sich der Bestimmungsort nicht in einem Terminal befindet, sollte der Verkäufer im eigenen Interesse sicherstellen, dass der beabsichtigte Ort der Lieferung ein Ort ist, an dem er tatsächlich in der Lage ist, die Ware abzuladen. Dies kann dann problematisch sein, wenn die Vorschriften des Bestimmungslandes vorschreiben, dass vor der Entladung die Einfuhrabfertigung zu erfolgen hat.

Bereitstellung zur Übernahme. Mit der so erfolgten Zurverfügungstellung der Ware ist die Lieferung abgeschlossen und der Gefahrübergang auf den Käufer bewirkt. Nimmt der Käufer die Einfuhrabfertigung nicht vor, trägt er alle daraus resultierenden Gefahren des Verlusts oder der Beschädigung der Ware, da der Gefahrübergang dann nicht erfolgt.

Bei einer Verzögerung der Einfuhr der Ware wird diese unnötig möglichen Zugriffsmöglichkeiten unbefugter Dritter oder sonstigen unvorhersehbaren Ereignissen ausgesetzt. Wenn dies vermieden werden soll, könnte alternativ auch an die Incotermklausel DDP gedacht werden. Der Verkäufer müsste dann in dem konkreten Fall jedoch zollrechtlich in der Lage sein, die Einfuhrabfertigung durchzuführen.

Lieferort bzw. Lieferstelle

Es ist auch bei DPU empfehlenswert, den Lieferort oder die Lieferstelle sowie den Bestimmungsort so genau wie möglich festzulegen. Denn dort erfolgt der Gefahrübergang. Außerdem herrscht dann Klarheit bezüglich der Kosten, da diese bis dort zu Lasten des Verkäufers gehen und ab dort von dem Käufer zu übernehmen sind. Schließlich muss der Verkäufer den Transport der Ware bis dorthin beauftragen oder selbst durchführen.

DAT Incoterms® 2010

A4 Lieferung:

Der Verkäufer hat die Ware von dem ankommenden Beförderungsmittel zu entladen und sie dann dem Käufer zu liefern, indem er sie an dem gemäß A3a benannten Terminal im Bestimmungshafen oder -ort zum vereinbarten Zeitpunkt oder innerhalb des vereinbarten Zeitraums zur Verfügung stellt.

DPU Incoterms® 2020

A2 Lieferung:

Der Verkäufer muss die Ware vom ankommenden Beförderungsmittel entladen und dann liefern, indem er sie an der ggf. benannten Stelle oder am benannten Bestimmungsort dem Käufer zur Verfügung stellt oder die so gelieferte Ware beschafft. In jedem Fall muss der Verkäufer die Ware zum vereinbarten Termin oder innerhalb der vereinbarten Frist liefern.

Lieferung und Gefahrübergang

Bei der Verwendung der Incotermklausel DPU erfolgen die Lieferung und der Gefahrübergang auf den Käufer,

- ▶ indem die Ware,
- ▶ nachdem sie von dem ankommenden Transportmittel entladen worden ist,
- ▶ dem Käufer am benannten Bestimmungsort oder
- ▶ an der ggf. vereinbarten Stelle dort
- ▶ zur Verfügung gestellt wird.

In diesen Fällen ist die Mitwirkung des Käufers erforderlich, da er bei DPU die Einfuhrabfertigung vorzunehmen hat. Wenn sich die Parteien einig sind, dass das Risiko der Entladung nicht von dem Verkäufer übernommen werden soll, empfiehlt sich, die Incotermklausel DAP zu verwenden.

Nach der Lieferung muss die Ware so für den Käufer bereitstehen, dass er sie unabhängig von dem Beförderungsmittel übernehmen kann. Hierfür reicht die

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Taunusstr. 72, (Rheinkai 500) 55120 Mainz
Tel. 06131 6247170
k.vorpeil@neusselmartin.de
www.neusselmartin.de



Ägypten

Ägypten verfügt aufgrund seiner großen, jungen Bevölkerung über ein vielversprechendes Wachstumspotenzial sowie einen großen Absatzmarkt. Allerdings offenbaren die starke staatliche Dominanz sowie der infolgedessen unterentwickelte Privatsektor nach wie vor signifikante Schwachstellen. Im Rahmen der Corona-Pandemie, die das Land aktuell hart trifft, steht insbesondere der für die ägyptische Wirtschaft essenzielle Tourismus vor einer ungewissen Zukunft.

Politische Lage

Durch Verfassungsänderungen im April 2019 baute der seit 2014 amtierende Staatspräsident Abdel Fattah Al-Sisi seine umfassende Machtbasis weiter aus. Die neue Gesetzesregelung verlängert seine laufende Amtszeit auf sechs Jahre bis 2024 und ermöglicht ihm sogar eine weitere, dritte Amtszeit bis 2030, genauso wie die Rolle des Militärs ausgeweitet wurde. Durch starke Repression, geschickte Einbindung relevanter politischer Kräfte sowie gelenkte Wahlen erreicht Al-Sisi eine zunehmende Machtkonzentration.

Die Bedeutung des im Dezember 2020 neu zu wählenden Parlaments wird durch den verfassungsmäßig wieder geschaffenen Senat, dessen Mitglieder vom Staatspräsident ernannt werden, eingeschränkt. Der parteilose Mostafa Madbouly ist seit Juni 2018 amtierender Premierminister. Die aktuelle regimenahe, auf Initiative von Al-Sisi gebildete 10-Parteien-Koalition „Fi



Hub Misr“ („Aus Liebe zu Ägypten“) verfügt über 250 der insgesamt 596 Sitze. Lediglich drei der neun Oppositionsparteien erreichen jeweils mehr als zehn Sitze. Offiziell gelten 325 Abgeordnete als Unabhängige. Die letzte Wahlbeteiligung fiel mit weniger als 30% sehr gering aus. Wiederholt verschobene Kommunalwahlen, die insbesondere für Unternehmen mit Blick auf die Einführung neuer Investitionsbedingungen von Bedeutung sind, werden voraussichtlich nicht vor 2021 abgehalten.

Zuletzt kam es Anfang August 2019 erneut zu einem tödlichen terroristischen Anschlag, welcher das erhöhte Sicherheitsrisiko in Ägypten widerspiegelt. Der erstmals im April 2017 verhängte Ausnahmezustand dauert weiter an. Auf der Sinai-Halbinsel werden massive Militäroperationen durchgeführt. Durch eine im Februar 2018 gestartete neue Anti-Terrorismus-Offensive soll das Vertrauen in Ägypten als Tourismus- und Investitionsziel verbessert werden. Die Außenpolitik Ägyptens ist pragmatisch. Im Vordergrund der Beziehungen zu Kuwait, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten stehen finanzielle und wirtschaftliche Interessen, während das Verhältnis zu Katar angespannt bleibt.



Kairo heißt übersetzt „die Glorreiche“ bzw. „die Starke“. Die Hauptstadt Ägyptens ist zugleich die größte Stadt der arabischen Welt.

Die fünf größten Geschäftsbanken (Bilanzsumme per 31.12.2019 in Mio. EUR)

National Bank of Egypt (NBE)	86.537
Banque Misr S.A.E.(BM)	51.863
Commercial International Bank (Egypt) S.A.E.	21.591
QNB Alahli Bank S.A.E.	15.242
Arab African International Bank (AAIB)	10.729

Im Kampf gegen den islamistischen Terrorismus gehen vor allem von den benachbarten Krisenländern Libyen und Sudan außenpolitische Herausforderungen aus. Mit den USA verbindet Ägypten eine strategische Partnerschaft. Russland und China verfolgen wirtschaftliche Interessen. Die Verhandlungsrunden um das äthiopische Staudammprojekt „Grand Ethiopian Renaissance Dam“ (GERD) brachten keine Einigung. Die betroffenen Länder Äthiopien, Ägypten und Sudan erreichten hinsichtlich Modalitäten zur Füllung des Staudammbeckens sowie zum Wasserentnahmeregime bislang keinen Konsens. Bereits im Juli wollte Äthiopien jedoch unilateral mit der Wasserfüllung beginnen. Die ägyptische Führung hatte deshalb Mitte Juni den UN-Sicherheitsrat um Intervention gebeten. Bislang deckt Ägypten 90% seines Wasserbedarfs aus dem Nil.

Wirtschaftsstruktur

Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 3.226 USD (2019) zählt Ägypten gemäß Weltbankkriterien zu den Lower-middle-income-Economies. Der Anteil der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze ist mit mindestens 35% dennoch hoch. Die Landwirtschaft, deren Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei 11,5% liegt, beschäftigt rund ein Drittel der Bevölkerung. Obst und Gemüse für den Export sind die Hauptanbauprodukte, während das Land gleichzeitig weltweit größter Weizenimporteur ist angesichts umfangreicher Brotsubventionierungen.

Die staatliche General Authority for Supply Commodities (GASC) (<http://www.gasc.gov.eg>) ist Importmonopolist für die vier Basis-Commodities Getreide, Zucker, Speiseöl und Tee. Alle weiteren Warenimporte unterliegen umfangreichen Importregularien, können aber auch von privaten ägyptischen Firmen importiert werden. Als größte Herausforderung des Agrarsektors, welcher 79% des landesweiten Wasserverbrauchs verschlingt, gilt der weitere Verlauf des GERD-Staudammprojekts.

Aus dem Industriesektor stammen 36,5% des BIP, wobei Ägypten im afrikanischen Vergleich hinter Südafrika den höchsten Industrialisierungsgrad aufweist. Wichtige Industriesektoren sind die Textilbranche, die jedoch unter der Streichung von Subventionen leidet, die Nahrungsmittelverarbeitung sowie Zement- und

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2018	5,3	14,4	-9,5
2019	5,6	9,2	-8,0
2020s	0,9	6,8	-11,0
2021p	1,2	7,3	-10,1

s = Schätzung p = Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest (gtai), Internationaler Währungsfonds, eigene Schätzung

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2018	-7.682	7.818	38.609
2019	-10.210	8.605	40.685
2020s	-15.390	5.143	31.744
2021p	-14.273	5.853	31.582

s = Schätzung p = Prognose

Quellen: Internationaler Währungsfonds, Zentralbank Ägypten, Germany Trade & Invest (gtai); eigene Schätzung

Automobilindustrie. Seit Ende 2018 kann Ägypten dank des Offshore-Gasfelds „Zohr“ seinen heimischen Gasbedarf decken. Die in Rekordzeit durch Siemens gebauten drei Gas- und Dampfturbinenkraftwerke wurden Ende Juli 2018 in Betrieb genommen, wodurch Energieversorgungsengpässe entschärft werden konnten.

Das Baugewerbe zählt zu den Wachstumsbranchen Ägyptens, da die jährlich stark wachsende Bevölkerung einen hohen staatlichen Investitionsbedarf in die Infrastruktur sowie den sozialen Wohnungsbau zur Folge hat. Der Dienstleistungssektor trägt 52% zum BIP bei. Der Tourismus als wichtiger Devisenbringer Ägyptens zeigte 2019 einen deutlichen Aufwärtstrend, erlitt jedoch im Zuge des tödlichen Bombenanschlags im Sommer erneut einen Dämpfer und verzeichnet aktuell angesichts der Corona-Pandemie massive Einbußen.

Ebenfalls zu den bedeutendsten Deviseneinnahmequellen zählt der Suez-Kanal mit einem Anteil von 8% am weltweiten Seehandel. Seine Kapazität soll bis 2023 auf durchschnittlich 97 Schiffe täglich verdoppelt sowie gleichzeitig eine Nord-Süd-Durchfahrt von 18 auf 11 Stunden verkürzt werden. Der ägyptische Ban-

kensektor bleibt aufgrund sehr hoher Risikokonzentrationen gegenüber dem Staat resultierend aus der Finanzierung chronischer Haushaltsdefizite über T-Bills anfällig gegenüber geopolitischen Schocks. Verbreitete Korruption sowie die Dominanz des Staates und Militärs innerhalb der Wirtschaftsstruktur hemmen einen nachhaltigen Fortschritt Ägyptens.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Die Wirtschaftsentwicklung Ägyptens konnte 2019 getragen von Investitionen in den Bau- und Energiesektor sowie mit Hilfe internationaler Unterstützungsgelder ihren positiven Trend fortsetzen. Insbesondere gestiegenes Investorenvertrauen sowie erhöhte Produktionskapazitäten aus dem „Zohr“-Gasfeld und den Siemens-Kraftwerken verliehen dem Wachstum (real +5,6%) positive Impulse. Im Zuge der Corona-Pandemie ist die ägyptische Wirtschaft ausgehend vom Tourismus-Shutdown, verringertem Einzelhandel, reduzierten Welthandelsströmen mit negativen Auswirkungen auf die Suez-Kanal-Einnahmen sowie geringeren Exportmöglichkeiten aktuell mit einem starken Einbruch konfrontiert.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Ägypten

(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	4.359	1.366	2.993
2018	3.287	1.304	1.983
2019	3.609	1.460	2.149
2020 (Jan.-März)	941	271	670

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Für das Ende Juni 2020 endende Fiskaljahr ist daher nur von einem BIP-Wachstum von 0,9% auszugehen. Auch im nächsten Jahr dürfte die Wachstumsrate bedingt durch die Corona-Restriktionen voraussichtlich kaum höher ausfallen. Seit Ende 2016 ist die Geldpolitik der Zentralbank auf die Inflationsentwicklung ausgerichtet. Bedenken hinsichtlich möglicher Versorgungsengpässe bei Lebensmitteln werden durch schwächere internationale Ölpreise und stagnierenden Privatkonsum aufgewogen und sorgen für eine immer noch erhöhte Inflationsrate im Fiskaljahr 2019/20 von 6,8% mit ähnlicher Tendenz 2020/21.

Der chronisch defizitäre Haushalt Ägyptens zeigte mit Hilfe der vom IWF auferlegten Fiskaldisziplin bis 2019 sukzessive Konsolidierungsfortschritte. Allerdings verzeichnet Ägypten aktuell massive fiskalische Belastungen aus notwendigen Stimulus-Maßnahmen zur Begrenzung der negativen Auswirkungen aus der Corona-Pandemie. Auf Basis der Einnahmeneinbußen ist im Fiskaljahr 2019/20 von einem Haushaltsdefizit von 11% des BIP auszugehen. Auch im laufenden Fiskaljahr dürfte das Haushaltsdefizit mit 10% zweistellig bleiben.

Dank vermehrter ausländischer Finanzhilfe konnte Ägypten seine Staatsverschuldung in den letzten Jahren bis 2019 reduzieren, wohlgernekt auf immer noch sehr hohe 112% in Relation zum BIP. Dieser positive Trend wurde im Zuge der Corona-Pandemie jäh gebrochen, wodurch bis 06/21 mit einem Anstieg der Staatsverschuldung auf 122% zu rechnen ist. Das chronische Defizit in der Leistungsbilanz erreichte Ende Juni 2019 3,2% des BIP.

Begünstigend wirkte sich die höhere Gasproduktionskapazität und der infolgedessen verringerte Gasimportbedarf des Landes aus. Belastungen gingen dagegen von anhaltend hohen Importausgaben für Maschinen und Ausrüstungen sowie Know-

how im Rahmen der Infrastrukturprojekte, außerdem von umfangreichen Gewinnrepatrierungen ausländischer Konzerne aus. Das Fiskaljahr 2019/20 stand mit einem Leistungsbilanzdefizit von 4,2% des BIP im Zeichen der hohen Corona-Pandemie-bedingten Einbußen, insbesondere im Tourismus sowie hinsichtlich Rücküberweisungen von im Ausland – primär in den Golfstaaten – lebenden Ägyptern (2020: 18,7 Mrd. USD; 2019: 26,9 Mrd. USD). Die weitere Entwicklung 2020/21 hängt maßgeblich von der Corona-Pandemie ab und ist daher mit hohen Unsicherheiten behaftet.

Das Wichtigste in Kürze

- ▶ Der seit 2014 amtierende Staatspräsident Al-Sisi regiert mit großer Machtfülle
- ▶ Im Fokus der ägyptischen Wirtschaftspolitik stehen die Armutsbekämpfung, die Schaffung von Arbeitsplätzen sowie der Infrastrukturausbau
- ▶ Deutschland ist hinter China der zweitgrößte Handelspartner
- ▶ Investitionsklima trotz Corona-Pandemie weiterhin günstig

Ausgehend von chronischen Defiziten, primär im Staatshaushalt, inzwischen weniger der Leistungsbilanz, hat sich die ägyptische Auslandsverschuldung in den letzten Jahren stark erhöht und dürfte bis Ende Juni 2020 121,6 Mrd. USD erreicht haben, was in Relation zu 06/2010 dem 3,7-Fachen entspricht. Im Verhältnis zu den Corona-bedingt massiv eingebrochenen Exporten liegen die Auslandsschulden mit 328% auf einem Rekordniveau, während gemessen am BIP eine rückläufige Quote auf immer noch hohe 33% (06/2020) zu verzeichnen war.

Die Zugangsmöglichkeiten Ägyptens zu internationalen Kapitalmärkten haben sich aufgrund der Wechselkursflexibilisierung sowie der im Juli 2019 ausgelaufenen, voll in Anspruch genommenen IWF-Fazilität über 12 Mrd. USD verbessert. Zur kurzfristigen Bewältigung der Corona-Belastungen hat Ägypten Mitte Mai 2020 aus der

„Rapid Financing Initiative“ des IWF einen Kredit über 2,8 Mrd. USD erhalten. Ende Juni 2020 genehmigte der IWF zudem einen weiteren Bereitstellungskredit in Höhe von 5,2 Mrd. USD zur Finanzierung des höheren Haushalts- und Leistungsbilanzdefizits. Bis Ende 2019 stiegen die Währungsreserven auf 40,7 Mrd. USD.

Die massiven Corona-Pandemie-bedingten Belastungen dürften die Reserven 2020 allerdings stark auf 31,7 Mrd. USD schmelzen lassen. 2019 emittierte Ägypten Euro- bzw. USD-Bonds mit einem Gesamtvolumen von 8,2 Mrd. USD, darunter auch erstmals 40-jährige Laufzeiten, Ende Mai 2020 wurden weitere 5 Mrd. USD erfolgreich international platziert. Hohe Emissionsüberzeichnungen waren als Indiz für ein solides Investorenvertrauen zu werten, wobei eine hohe Verzinsung zusätzliche Anreize schaffte. Der Anteil kurzfristiger Schulden dürfte sich 2020/21 bei etwa 8% einpendeln, während der Schuldendienst einen sprunghaften Anstieg auf voraussichtlich 31% der Exporte (2020)

bzw. 23% (2021) verzeichnet. Dank der Rückgriffsmöglichkeiten auf ausländische Finanzhilfen sowie der Währungsreserven ist die Liquiditätssituation Ägyptens mit einer Importdeckungsquote von etwa 5 Monaten (2020) noch entspannt, allerdings mit negativer Tendenz.

Im Fokus der ägyptischen Wirtschaftspolitik stehen die Armutsbekämpfung, Schaffung von Arbeitsplätzen sowie der Ausbau der Infrastruktur. Ende 2020 soll der mit Hilfe massiver staatlicher Investitionen vorangetriebene Prestigebau der neuen Verwaltungs-Hauptstadt zwischen Kairo und Suez fertiggestellt sein. Allerdings erlitten die eingeleiteten Maßnahmen wie Subventionsabbau, Privatisierungen, Aufbau eines Fonds zur Wirtschaftsentwicklung zur Gewinnung von Investitionsspielraum durch den Ausbruch der Corona-Pandemie einen herben Rückschlag.

Inwieweit die im Fiskaljahr geplanten Projektinvestitionen von 43,2 Mrd. USD tatsächlich realisiert werden, bleibt abzuwarten. Ende Mai 2020 wurden Projektpläne für den Petrochemiesektor über 19 Mrd. USD bekanntgegeben, die finanziell durch die US International Development Finance Corporation und die US Export-Import Bank unterstützt werden. Bereits im August 2019 vereinbarte ein Konsortium zwischen Orascom Construction Plc. und Bombardier Transportation den Bau von zwei Magenschwebebahnen im Großraum Kairo mit einem Projektvolumen von etwa 4,1 Mrd. EUR.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Ägypten und Deutschland pflegen intensive Wirtschafts- und Handelsbeziehungen. Mit einem Handelsvolumen von knapp 5,1 Mrd. EUR (2019) ist Deutschland hinter China zweitgrößter Handelspartner von Ägypten. Deutschen Exporten in Höhe von gut 3,6 Mrd. EUR standen Importe aus Ägypten von 1,5 Mrd. EUR gegenüber. Die deutschen Ausfuhren umfassen in erster Linie Maschinen (24,5%), chemische Erzeugnisse (20%) sowie Kraftfahrzeuge und -teile (17%), während auf elektrotechnische Produkte (7%), Mess- und Regeltechnik (4%) und Nahrungsmittel (4%) deutlich

geringere Anteile entfallen. Die Importe aus Ägypten werden durch Erdöl (48%), Textilien und Bekleidung (15%) sowie Nahrungsmittel (12%) dominiert. Ausländische Direktinvestitionen in Ägypten beliefen sich 2018 auf insgesamt 116,4 Mrd. USD, jedoch war der Anteil Deutschlands mit weniger als 1,0% vernachlässigbar gering. Daneben gilt Ägypten als beliebtes Reiseziel für deutsche Touristen, die 2019 mit 1,8 Mio. Urlaubsgästen die mit Abstand größte Gruppe stellten. Im Rahmen der deutschen Entwicklungspolitik zählt Ägypten zu den Schwerpunktländern.

Aussichten

Die aktuellen Belastungen der ägyptischen Wirtschaft resultierend aus der Corona-Pandemie stellen einen hohen Unsicherheitsfaktor hinsichtlich Realisierungsfortschritt wichtiger Projektentscheidungen dar. Die Aussichten für das Investitionsklima in Ägypten sind dennoch günstig. Grundsätzlich bieten sich für ausländische Investoren vor allem in den Bereichen Infrastruktur, Transport, Petrochemie sowie Umwelt und Gesundheitswesen zahlreiche Investitionschancen. Mit rund 100 Mio. Einwohnern (2019) bietet Ägypten einen vielversprechenden Absatzmarkt, insbesondere für Nahrungsmittel und andere Verbrauchsgüter.

Hauptimportgüter Ägyptens (in Prozent der Gesamteinfuhr 2019)

Maschinen und Ausrüstungen	11,4
Elektronische Geräte	9,9
Mineralölprodukte	6,8
Kraftfahrzeuge und -teile	6,5
Getreide	5,2

Quelle: ITC, Trade Map (Stand: Juni 2020)

ter. Entscheidend für die weitere wirtschaftliche Entwicklung Ägyptens sind eine nachhaltige Erholung des Tourismus, der Zufluss ausländischer Investitionen sowie anhaltende internationale finanzielle Unterstützung.

Jasmin Frank
DZ BANK AG

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Embassy of the Federal Republic of Germany
2 Sharia Berlin (off Sharia Hassan Sabri)
Zamalek, Kairo 11211, Egypt
info@kairo.diplo.de
http://www.kairo.diplo.de

Botschaft der Arabischen Republik Ägypten

Stauffenbergstr. 6-7
10785 Berlin
embassy@egyptian-embassy.de
http://www.egyptian-embassy.de

Generalkonsulat der Arabischen Republik Ägypten

Eyseneckstraße 34
60322 Frankfurt am Main
Tel.: 069 955 13 40

German-Arab Chamber of Industry and Commerce

21, Soliman Abaza St. off Jamet El Dowal El Arabia St. Mohandessin
Kairo, Egypt
info@ahk-mena.com
http://aegypten.ahk.de

Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry e.V.

Garnisonkirchplatz 1
10178 Berlin
ghorfa@ghorfa.de

Eckdaten für den Export nach Ägypten

Bevölkerung:
97 Millionen

Hauptstadt:
Kairo

Währungseinheit:
1 Ägyptisches Pfund = 100 Piaster
ISO-Code: EGP

Wichtige Feiertage:
07. Januar Koptisches Weihnachtsfest
25. Januar Tag der Januarrevolution
24. April Erster Tag des Ramadan
25. April Tag der Räumung des Sinai
01. Mai Tag der Arbeit
24. -26. Mai Ende des Ramadan
30. Juni Tag der Revolution des 30. Juni
31. Juli-3. August Islamisches Opferfest
20. August Islamisches Neujahr
29. Oktober Geburtstag des Propheten Mohammed

Zollflughäfen:
Alexandria, Assuan, Kairo, Luxor

Wichtige Seehäfen:
Ain Sokhna, Alexandria, Damietta, Port Said, Suez

Korrespondenzsprachen:
Arabisch, Englisch

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

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Vorauszahlung oder die Abwicklung per bestätigtes unwiderrufliches Akkreditiv sind empfehlenswert.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
5 von 7
Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Auszug aus den „Exportbestimmungen anderer Länder“ sowie aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

Pro und Contra AWG-Novelle

Die jetzt beschlossene Novelle des Außenwirtschaftsgesetzes (AWG) soll die Übernahme deutscher Firmen insbesondere durch chinesische Unternehmen erschweren. Das neue Gesetz könnte zu weniger Investitionen in Deutschland führen, befürchtet Außenrechtsexperte Heiner Braun von der Wirtschaftskanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer im Interview mit „VR International“.

VR International: Was halten Sie von der gegenwärtigen Diskussion über eine Gefahr ausgehend von bestimmten ausländischen Investitionen in Deutschland?

Heiner Braun: Ich würde mir wünschen, Deutschland wäre bei diesem Thema mit mehr Selbstbewusstsein unterwegs. Zumal unsere Wirtschaft auch von Investitionen im Ausland stark profitiert. Während wir uns gegenüber Investoren verschließen, stehen etwa in China die Türen für deutsche Investoren vermehrt offen. Denn das Reich der Mitte liberalisiert derzeit sein eigenes Investitionsregime für Investitionen von außerhalb. Gerade deutsche Firmen haben davon bereits in großem Umfang Gebrauch gemacht und konnten ihre Beteiligungen in China stark ausbauen.

VR International: Welche Auswirkungen wird die Verschärfung des AWG auf die Direktinvestitionen in Deutschland haben?

Heiner Braun: Bereits Ende 2018 wurde das AWG im Hinblick auf den Erwerb kritischer Infrastrukturen verschärft. Diese Verschärfungen haben in den letzten zwei Jahren schon zu einer spürbaren Zurückhaltung (vor allem chinesischer) Investoren geführt. Wissenschaftliche Auswertungen, etwa vom renommierten Mercator Institute for China Studies, zeigen, dass das Volumen von Direktinvestitionen aus China nach Deutschland seit 2016/17 stark zurückgegangen ist. Dieser Rückgang ist auch als eine Reaktion auf Signale zu betrachten, die den Investoren gedeutet haben, dass sie hier nicht wirklich erwünscht sind. Gerade chinesische Investoren haben diese Signale auch aufgenommen, weil sie vermeiden wollen, dass ihre Vorhaben formal untersagt werden und sie dadurch ihr Gesicht verlieren.

Allgemein sind die Auswirkungen der neuerlichen Verschärfung des AWG, wie vor kurzem beschlossen, natürlich nicht so einfach zu prognostizieren. Ich denke allerdings nicht, dass diese erneute Verschärfung zu einem noch erheblich stärkeren Investitionsrückgang aus China führen wird, als es ohnehin schon der Fall ist. Die Befürchtung, chinesische Investoren - insbesondere Staatsunternehmen - würden die aktuelle Covid-19-Krise ausnutzen, um hier billig Unternehmen aufzukaufen, war doch immer etwas übertrieben.

Tatsächlich ist es so, dass die chinesische Regierung eine Studie beauftragt hat, um zu untersuchen, wie sich chinesische Investitionen in Europa und den USA in der Finanzkrise 2008/09 entwickelt haben. Das Ergebnis wurde nicht als Ermutigung aufgefasst, die jetzige Krise als günstige Einstiegsgelegenheit zu nutzen.

VR International: Was kritisieren Sie an einem schärferen AWG?

Heiner Braun: Wenn ich einen Punkt herausgreifen sollte, würde ich die Vorverlagerung der Untersagungsschwelle nennen. Bislang musste eine konkrete Gefährdung für die Sicherheit oder öffentliche Ordnung der Bundesrepublik Deutschland bestehen, um eine Untersagung zu rechtfertigen. Künftig soll hierfür bereits eine „voraussichtliche Beeinträchtigung“ ausreichen. Dadurch droht eine gewisse Amerikanisierung der investitionsrechtlichen Praxis, also die Einführung eher unklarer Rechtsbegriffe mit dementsprechend breitem Ermessen der Ministerien.

In der Praxis vereinbart die Bundesregierung ohnehin mit den Investoren sogenannte Sicherungsvereinbarungen, in denen die Investoren Zusagen geben, um allfällige Bedenken zu adressieren. Etwa 98% aller Fälle wurden so geregelt. Untersagungen sind sehr selten.

Interview mit ...

Dr. Heiner Braun

Freshfields Bruckhaus
Deringer
Bockenheimer
Anlage 44
60322 Frankfurt
am Main
Tel. 069 27 30 80
heiner.braun@freshfields.com



Meines Erachtens hat dies gut funktioniert.

Wie gesagt sind solche unscharfen Regelungen für Investitionen, wie sie jetzt in Deutschland Anwendung finden sollen, in anderen Ländern teils noch unklarer, etwa CFIUS in den USA oder auch das chinesische Regime. Dies ist ein globaler Trend, dem sich die Bundesregierung insoweit leider angeschlossen hat.

VR International: Fühlen sich Ihre Mandanten durch die Verschärfungen des AWG beeinträchtigt?

Heiner Braun: Es hängt natürlich davon ab, wer die Mandanten sind. Chinesische Mandanten fühlen sich auf jeden Fall dadurch beeinträchtigt. Denn die Verschärfungen führen zu einem stark verminderten Investitionsverkehr. Auch bei internationalen Private-Equity-Fonds (PEF) ist das der Fall. Sie fragen sich: Was bedeutet das für mich? PEF haben globale oder regionale Fonds (beschreibt die Regionen, in die investiert wird). Investoren dieser regionalen Fonds kommen von überall her. Sie fragen sich nun insbesondere, ob man bestimmte Investoren in den US- oder Europa-Fonds überhaupt noch haben kann. Oder ob die Durchleuchtung seitens der Behörden dies künftig immer stärker erschweren wird.

VR International: Vielen Dank.

Italien: Coronavirus und Insolvenz

Durch die Corona-Krise sind viele italienische Unternehmen in Schieflage geraten. In Italien traf der Virus auf eine Wirtschaft nahe der Rezession und auf ein Land mit hohen Schulden. Was kann dies für Geschäftspartner bedeuten, und welche Sonderregelungen gibt es derzeit?

Welche Verfahrensarten gibt es in Italien?

Das italienische Insolvenzrecht ist im Wesentlichen im Insolvenzgesetz von 1942 geregelt. Weitere wichtige Regelungen zur Insolvenz finden sich im italienischen Bürgerlichen Gesetzbuch, dem Codice Civile (c.c.). Die folgenden Ausführungen betreffen nur kommerzielle Unternehmen (imprese commerciale; vgl. Artikel 2195 c.c.), und auch nur solche, die bestimmte Anforderungen an die Höhe von Vermögen, Umsatz und Verbindlichkeiten (aktuell: mindestens 500.000 Euro) erfüllen.

Vergleichsverfahren zur Abwendung der Zahlungsunfähigkeit

Das „concordato preventivo“ (Artikel 160 ff. des Insolvenzgesetzes) hat den Zweck, ein Konkursverfahren zu vermeiden. Wenn das zuständige Gericht und die Gläubigerversammlung zugestimmt haben, kann ein Vergleich in Kraft treten, der alle vor dem Antrag vorhandenen Gläubiger betrifft. Im Erfolgsfall kann das Unternehmen - ggfs. zumindest teilweise - gerettet werden. Wird der Vergleichsvorschlag abgelehnt, können Schuldner und Gläubiger einen Antrag auf Konkurseröffnung stellen. Ein weiteres Verfahren zur Vermeidung eines Konkurses ist die Umschuldungsvereinbarung („accordo di ristrutturazione“), Artikel 182 ff. des Insolvenzgesetzes. Der Vergleichsplan wird mit Gläubigern, die zumindest 60% des Wertes der bestehenden Forderungen eignen, abgeschlossen und dann im Unternehmensregister eingetragen. Sodann können Betroffene bin-

nen einer 30-Tage-Frist Einwendungen erheben. Außerdem ist auch hier eine gerichtliche Bestätigung des Vergleichs erforderlich.

Ordentliches Insolvenzverfahren

Das ordentliche Insolvenzverfahren („fallimento“) ist in den Artikeln 5 bis 123 des italienischen Insolvenzgesetzes geregelt. Der Antrag auf Eröffnung des Verfahrens kann vom Schuldner, einem oder mehreren Gläubigern oder der Staatsanwaltschaft gestellt werden. Die Zahlungsunfähigkeit ist eingetreten, wenn das Unternehmen seine Schulden nicht mehr begleicht oder auf andere Weise zeigt, dass die Verbindlichkeiten nicht mehr erfüllt werden können. Die Eröffnung des Verfahrens erfolgt durch ein Urteil.

Nach der Eröffnung des Verfahrens gibt es bevorrechtigte und einfache Konkursgläubiger. Erstere sind mit Pfandrechten, Hypotheken oder Vorzugsrechten ausgestattet.



Das verbleibende Vermögen wird an die einfachen Gläubiger anteilig verteilt. Hiervon zu unterscheiden ist die Frage, was mit Verträgen geschieht, die zum Zeitpunkt der Eröffnung des Verfahrens noch nicht erfüllt oder beendet sind. In einigen Fällen tritt der Verwalter automatisch in den Vertrag ein, d.h. die Verträge laufen – mindestens zunächst – weiter. Andere Verträge werden von Rechts wegen beendet. Hierunter fallen insbesondere Werkverträge, allerdings hat der Verwalter hier die Möglichkeit, in den Vertrag einzutreten. Wieder andere Verträge werden durch das Gesetz ruhend gestellt, so dass der Verwalter ein Wahlrecht hat, ob er in den Vertrag eintritt oder nicht. Diese Regelung gilt insbesondere für Leasingverträge und Arbeitsverträge. Sie gilt auch für Kaufverträge, allerdings nicht, wenn das Eigentum an der Kaufsache bereits übergegangen ist: dann muss im Zweifel erfüllt werden. Weitere Details in den Artikeln 72 ff des Insolvenzgesetzes.

Wie finde ich Informationen zu konkreten Verfahren?

Die Europäische Union hat eine Suchmöglichkeit in den nationalen Insolvenzregistern geschaffen, auch das ita-

lienische Register ist hier vertreten. Die nationalen Insolvenzregister finden sich in dem Telemaco-Dienst des Registro Imprese. Nach Einleitung eines Insolvenzverfahrens schreibt der Verwalter die ihm bekannten Gläubiger an und fordert sie zur Anmeldung ihrer Forderungen innerhalb einer bestimmten Frist auf (avviso, Artikel 89, 92 Insolvenzgesetz). Die Frist ist allerdings nicht als Ausschlussfrist zu verstehen (Artikel 101 Insolvenzgesetz).

Welche Sonderregelungen wegen Corona-Krise gelten derzeit?

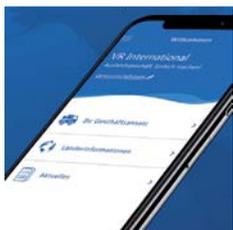
Zum 15. August 2020 sollte eine bereits 2019 verabschiedete umfassende Neuregelung des italienischen Insolvenzrechts in Kraft treten, der codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza. Das Inkrafttreten ist auf den 1. September 2021 verschoben, so regelt es das Dekret 23/2020 betreffend dringende Maßnahmen zur Unterstützung der Liquidität der Unternehmen etc. vom 8. April 2020. Ebenfalls dort ist bestimmt, dass alle zwischen dem 9. März und dem 30. Juni 2020 gestellten Insolvenzanträge, gleich ob durch Gläubiger oder Schuldner gestellt, automatisch unzulässig sind.

Die Regelungen der Artikel 2446 ff. (für Aktiengesellschaften) und 2482 ff. (für Gesellschaften mit beschränkter Haftung) des Codice Civile betreffen die Rekapitalisierung von Gesellschaften. Diese ist normalerweise pflichtig, wenn das Gesellschaftsvermögen unter einen bestimmten Wert sinkt. Wird nicht rekapitalisiert, gilt die Gesellschaft als von Rechts wegen aufgelöst. Diese Regelung ist bis zum Ende des Jahres 2020 ausgesetzt.

Bei bestimmten bereits gebilligten Sanierungsverfahren (Concordato Preventivo und Accordi di Ristrutturazione) wird die Frist für die Erfüllung der Bedingungen des Plans automatisch um sechs Monate verlängert, wenn die ursprüngliche Frist zwischen dem 23. Februar 2020 und dem 31. Dezember 2021 ausläuft.

Kontakt

Karl Martin Fischer
Rechtsexperte bei
Germany Trade & Invest
Tel. 0228/24 993 372



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: DZ BANK AG, Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG VERLAG, E-Mail: akoeller@dgverlag.de
Verlag: Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Vertreten durch den Vorstand:
Peter Erlebach (Vorsitzender) und Franz-J. Köllner,
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, DZ BANK, McKinsey, NEUSSELMARTIN, Freshfields Bruckhaus Deringer
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Deutschen Genossenschafts-Verlages 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.