

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Homeoffice international

6 LÄNDERSTECKBRIEF
MAROKKO

10 EU-REGELN AUS
BRITISCHER SICHT

11 KATAR KANN JETZT
LANGFRISTIG PLANEN

Interkulturelle Kompetenz in Corona-Zeiten

Wie Unternehmen eine weltumspannende Krise durchlaufen, hängt von den gewählten Bewältigungsmechanismen ab - und diese sind in hohem Maße kulturell geprägt. Der Erfolg deutscher Unternehmen auf dem Weltmarkt basiert beispielsweise neben technischem Know-how und hoher Innovationskraft oft auch auf einer starken Prozessorientierung, tief verankerten Strukturen und gründlicher Planung. Dies sind jedoch kulturelle Stärken, die sich in turbulenten Corona-Zeiten schlecht ausspielen lassen - im Gegenteil, sie können sich sogar nachteilig auswirken.

Deutsche Manager sind ein geschäftliches Umfeld gewohnt, in dem das Beherrschen der Dinge einen hohen Stellenwert hat. Es gehört zur unternehmerischen Praxis, sich stets auf verschiedene Szenarien vorzubereiten, um böse Überraschungen tunlichst zu vermeiden.

Dementsprechend fällt es in einer beispiellosen Krisensituation wie der Corona-Pandemie besonders schwer, ohne diese erstrebenswerte Planungssicherheit auszukommen und eine Unbekannte nach der anderen in die sonst so präzisen Kalkulationen aufzunehmen.

Besser gelingt dies oft Managern aus Ländern, in denen maximale Flexibilität, kurzfristige Spontaneität oder auch kreatives Improvisationstalent als Erfolgsfaktoren im Wirtschaftsleben angesehen werden. Sie schenken dem vorübergehenden Verlust eingespielter Prozesse oder vorausschauender Planung im Bewertungsprozess weniger Aufmerksamkeit und hangeln sich gekonnt von einer Herausforderung zur nächsten. Wir zeigen konkrete Beispiele.

Bei der Bewältigung der gegenwärtigen Corona-Krise verschärfen sich bestehende kulturelle Unterschiede in der internationalen Zusammenarbeit. Deutsche Manager versuchen tendenziell, das Chaos zu ordnen, Prozesse Schritt für Schritt wieder in die gewünschten Bahnen zu lenken, Strukturen an sich wandelnde Bedingungen anzupassen und möglichst realistisch in die neue Zukunft zu planen.

Wo die Dinge jedoch Corona-bedingt unüberblickbar bleiben, führt dieser gründliche, fundamentale Ansatz auch schnell zu Lähmungserscheinungen – und strapaziert oft die Geduld ausländischer Partner, die sich mehr Agilität wünschen und Ad-hoc-Lösungen anstreben.

Persönliche Besuche kompensieren

Wenn Sie dies lesen, denken Sie vielleicht aber auch an Geschäftspartner im Ausland, die seit Beginn der Corona-Krise wenig lösungsorientiert wirken, dafür aber einen unersättlichen Gesprächsbedarf zu haben scheinen. Hier trifft vermutlich Ihre deutsche Sachfokussierung auf eine hohe Beziehungsorientierung. Denn kaum ein Land auf der Welt trennt Berufliches und Privates so stark wie die Deutschen.

Stattdessen bestimmt vielerorts die Qualität der persönlichen Beziehung zwischen den involvierten Partnern den langfristigen Erfolg einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit. In der Pandemie bedeutet dies vor allem eines: den zwischenmenschlichen Kontakt erhöhen und sich gegenseitig unter die Arme greifen.

Was die Deutschen gerne leicht negativ konnotiert mit „Wir sitzen ja alle im selben Boot“ umschreiben, wird in diesen Ländern positiver als „We are in this together“ empfunden: Wir rücken näher zusammen, wir schaffen das gemeinsam.

In deutschen Unternehmen wurden Tools zur virtuellen Kommunikation vor allem für effizienteres Arbeiten im Homeoffice eingerichtet. In beziehungsorientierten Geschäftskulturen stand oft die Aufrechterhaltung des persönlichen Kontaktes höher im Kurs, da hier Mitarbeiter einen regen sozia-

len Austausch während der Arbeit wie die Luft zum Atmen brauchen.

Während deutsche Manager es vielleicht sogar gerade genießen, dass sie nicht mehr so viel reisen müssen und der ein oder andere sogar darauf spekuliert, auch Post-Corona viel öfters rein online zu konferieren, vermischen beziehungsorientiertere ausländische Partner die persönlichen Besuche viel stärker und versuchen dies zu kompensieren.

Trinken Sie mal ein virtuelles Bier

Daher lautet die Devise aus dem interkulturellen Blickwinkel: Nehmen Sie sich gegebenenfalls Zeit für längere Video-Calls, fragen Sie nach, in welcher persönlichen Homeoffice-Situation sich Ihr Gesprächspartner gerade befindet, erzählen Sie auch etwas von sich oder trinken Sie sogar einmal ein virtuelles Bier zusammen. Was Sie heute in die persönliche Unterstützung investieren, wird sich morgen durch eine reibungslosere Zusammenarbeit auszahlen.

In der Krise gilt hier mehr denn je: Ohne gute Beziehung, kein erfolgreiches Geschäft.

Im rein virtuellen Austausch mit ausländischen Geschäftspartnern werden Ihnen möglicherweise jedoch kulturelle Kommunikationsunterschiede stärker als je zuvor zu schaffen machen. Gesprächspartner aus Ländern mit einem wortreichen, expressiven Kommunikationsstil, die sich aus vollem Engagement heraus auch einmal gegenseitig ins Wort fallen oder miteinander Seitengespräche in ihrer Muttersprache führen, werden in der Video-Konferenz den Bildschirm schnell dominieren.

Da kann es für Sie zur Herausforderung werden, überhaupt einmal zu Wort zu kommen, insbesondere wenn das Heben Ihrer virtuellen Hand schlichtweg ignoriert wird. Warten Sie nicht zu lange auf den richtigen Moment, um einzuhaken, sondern reden Sie ruhig auch einmal dazwischen.

Praxistipp: Was tun, um in internationalen Kooperationen mehr Termintreue zu erreichen?

Mit Pufferzeiten zu planen ist sicherlich das erste, was in den Sinn kommt. Unsere deutschen Klienten sind jedoch immer wieder überrascht, wie sich die Dinge plötzlich zum Guten wenden, wenn Sie weniger auf der Sach- und stärker auf der persönlichen Ebene agieren.

Viele ausländische Geschäftspartner handeln rein beziehungsorientiert, nicht die Dringlichkeit oder Wichtigkeit der Sache steht im Vordergrund, sondern die involvierten Personen. Sie haben zudem kein lineares Zeitverständnis, d.h. sie erledigen nicht chronologisch eine Aufgabe nach der anderen oder planen ihre Zeit mit Blick auf näherrückende Fristen. Stattdessen hat meist das Anliegen eines Geschäftspartners Vorrang, zu dem aktuell der beste persönliche Kontakt besteht. Im Umkehrschluss heißt dies: Aus den Augen, aus dem Sinn!

Wenn Sie also erreichen wollen, dass Ihr Auftrag zügiger oder definitiv pünktlich erledigt wird, sollten Sie rechtzeitig und persönlich Präsenz zeigen, z.B. durch Anrufe oder Video Calls, in denen Sie viel Small Talk betreiben und schließlich freundlich nach dem Stand der Dinge fragen. Schildern Sie, warum die fristgerechte Erledigung für Sie persönlich von großer Wichtigkeit ist. Ihr beziehungsorientierter Geschäftspartner wird dann alles dafür tun, Ihnen diesen Wunsch zu erfüllen. Dazu gehört natürlich Gegenseitigkeit. Fragen Sie also z.B. nach, ob Sie etwas tun können, um die Dinge zu vereinfachen?

Der Schlüssel zur termingerechten Erledigung ist der stetige persönliche Kontakt. Sich auf rein sachliche E-Mails zu beschränken, auch wenn dies aufgrund der Zeitverschiebung oft verlockend ist, oder gar drohend auf den Wortlaut im Vertrag zu pochen, stößt auf Unverständnis und schadet langfristig dem Geschäft.

Denn Ihre deutsche, tendenziell reserviert-höfliche Art der Kommunikation kann leicht als mangelndes Interesse und Passivität fehlinterpretiert werden, was der Zusammenarbeit schadet.

Fahren Sie Ihre Antennen aus

Geschäftspartner, die kulturell bedingt weniger aktiv reden, längere Sprechpausen einlegen und zahlreiche non-verbale Signale senden, erscheinen Ihnen dagegen vor Kamera und Mikrofon vergleichsweise still. Folgen Sie dann Ihrem persönlichen Bedürfnis, unangenehmes Schweigen zu überbrücken, fühlt sich die andere Seite vielleicht von Ihrem Wortschwall erschlagen. Fahren Sie besser alle Antennen aus, beziehen Sie Kontextfaktoren mit ein und versuchen Sie, zwischen den Zeilen zu lesen.

Auf Ihrem Bildschirm wird vermutlich nie alles sichtbar sein, was sich auf der gesamten kommunikativen Bandbreite gerade abspielt.

Interkulturelle Kompetenz in Corona-Zeiten heißt vor allem wahrzunehmen, wie Sie sich aufgrund Ihrer kulturellen Prägung in der neuen Normalität verhalten und warum Ihre ausländischen Partner vielleicht ganz anders denken und handeln. Aus kulturellen Differenzen lassen sich mit Offenheit und Flexibilität jedoch immer auch Synergien schaffen.

So kann es sich gegenwärtig vielleicht als vorteilhaft erweisen, einmal stärker auf das Improvisationstalent und die kreativen Lösungen Ihrer Partner auf der anderen Seite der Welt zu vertrauen. Gleichmaßen gilt es, im virtuellen Gespräch Hürden zu überwinden,

Kräfte neu zu bündeln und gemeinsam durch die Krise zu navigieren. Jetzt in diese Fähigkeiten zu investieren, bedeutet langfristig Widerstandsfähigkeit aufzubauen.

Autorin

Katrin Koll Prakoonwit ist Mitgründerin des Beratungsunternehmens *crossculture2go GmbH*, welches die internationale Online-Plattform *www.crossculture2go.com* - Virtual Support For Your Global Business & Career Success betreibt.



kprakoonwit@crossculture2go.com



News inside: DZ BANK German Desk Singapur

Singapurs Budget setzt auf Nachhaltigkeit

Nach einem beispiellosen Jahr, in dem Singapur seine schlimmste Rezession seit der Unabhängigkeit erlebte, ist der globale Kampf gegen Covid-19 und den wirtschaftlichen Folgen noch lange nicht vorbei. Das von Singapurs stellv. Premierminister Heng Swee Keat kürzlich angekündigte Budget 2021 kombiniert diverse Maßnahmen, um Familien, Arbeitnehmern und Unternehmen zu helfen.

Was bedeutet das für Singapur und für die Unternehmen vor Ort?

Neben diversen Hilfeleistungen für Familien werden im Rahmen des 11 Mrd. SGD (1 Singapur-Dollar entspricht ca. 0,60 EUR) schweren „Covid-19 Resilience Package“ Lohnunterstützungsmaßnahmen in Sektoren, die weiterhin stark von der Pandemie betroffen sind, bereitgestellt. Primär sind dies die für Singapur bedeutsamen Wirtschaftszweige Luftfahrt und Tourismus, jedoch auch die teils indirekt hiervon abhängigen Sektoren Einzelhandel, Kunst und Kultur.

Da die Erholung des Flugverkehrs voraussichtlich noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird, stellt die Regierung weitere 870 Mio. SGD für den Luftfahrtsektor bereit. Diese fließen etwa in den Erhalt von Flughafenlounges, -büros und Bodenabfertigungsunternehmen.

Die Pandemie hat zudem die Löhne des Gesundheitspersonals ähnlich wie in Deutschland ins Rampenlicht gerückt und das diesjährige Budget verspricht nun Gehaltserhöhungen für Beschäftigte im Gesundheitswesen. Des Weiteren soll der Sektor aufgrund der überalternden Gesellschaft Singapurs insgesamt lukrativer für Arbeitnehmer werden.

Gemäß des „Singapore Green Plan 2030“ sollen ebenso neue Wege gefunden werden, um den Stadtstaat mithilfe moderner Techniken landwirtschaftlich besser zu nutzen. Zudem plant die Regierung, grüne Anleihen für ausgewählte öffentliche Infrastrukturprojekte auszugeben und auch der öffentliche Sektor selbst soll sich ambitionierteren Nachhaltigkeitszielen unterwerfen.

Mit dem Ziel von 60.000 privaten und öffentlichen Ladepunkten für Elektrofahrzeuge bis 2030 sowie diversen Zuschüssen und Steuervergünstigungen treibt Singapur außerdem die Reduzierung des Verbrennungsmotors voran. Um Partnerschaften zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor zu fördern, wird die Regierung in den nächsten fünf Jahren 30 Mio. SGD für Initiativen im Zusammenhang mit Elektrofahrzeugen bereitstellen.

Autor

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



VR International – Auslandsgeschäft. Einfach machen!

Wie können sich Unternehmen gegen Risiken bei internationalen Geschäften absichern? Welche Zahlungs-, Abwicklungs- und Finanzierungsmöglichkeiten gibt es im internationalen Bereich? Diese Fragen beschäftigen viele mittelständische Unternehmen. Die digitale Plattform VR International der Volksbanken und Raiffeisenbanken bringt Licht ins Dunkel.

Geschäftsansätze im internationalen Geschäft, seien es Exporte, Importe

oder Währungsabsicherungen, können strukturiert an die eigene Volksbank Raiffeisenbank gesandt werden. Ferner bietet VR International aktuelle Länder- und Reiseinformationen, Risikoeinschätzungen sowie Informationen über Zahlungs- und Lieferbedingungen im Ausland.

Erläuterungen zu Absicherungsprodukten werden durch kurze Erklärfilme ergänzt. VR International finden Sie auf der Homepage teilnehmender Volks-

banken Raiffeisenbanken und als App kostenlos in den App-Stores.



Weitere Informationen:
www.vr.de/vr-international



Ausfuhranträge müssen jetzt digital eingereicht werden

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn weist darauf hin, dass Genehmigungen und Bescheide im Bereich des Außenwirtschaftsrechts grundsätzlich elektronisch erlassen werden. Die neue Regelung gilt seit dem 1. März.

Ausfuhranträge sind vom Ausführer über das elektronische Antragsportal ELAN-K2 Ausfuhr beim BAFA einzureichen. Nach Abschluss der Überprüfung übermittelt das BAFA die Genehmigung als PDF-Dokument ebenfalls über das ELAN-K2-System an den Antragsteller. Eine Anmeldung der Ausfuhr beim Zoll ist jedoch in der Regel frühestens am nächsten Tag möglich, da die Daten aller

vom BAFA an einem Tag erteilten Genehmigungen und Nullbescheide erst in der Nacht an das ATLAS-System des Zolls übermittelt werden.

Es entfällt nun die bisher übliche zusätzliche postalische Übersendung einer unterschriebenen Genehmigung in Papierform. Damit wird auch die bisherige Einschränkung, dass die Genehmigung erst in Anspruch genommen werden darf, wenn die unterschriebene Genehmigung beim Ausführer vorliegt, hinfällig.

Weiterhin wird die elektronische Genehmigung nunmehr mit dem Zusatz „Diese Genehmigung wurde maschinell erstellt

und ist ohne Unterschrift gültig.“ versehen. Neben dem Namen des/der zuständigen Sachbearbeiters/in ist auch weiterhin das Siegel des BAFA aufgedruckt.



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



Russland hat hohen Bedarf an Verpackungsmaschinen

Trotz der Corona-Pandemie bietet Russland für Verpackungsmaschinen weiterhin ein gutes Absatzpotenzial. Wichtige Abnehmer wie die Lebensmittel-, Getränke- und Pharmaindustrie konnten auch im Krisenjahr 2020 ihre Produktion ausweiten. Der Ausstoß der Pharmaindustrie etwa stieg vergangenes Jahr um ein Viertel.

Insgesamt geht der VDMA-Fachverband Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen davon aus, dass Investitionen in Russland aufgrund der Pandemie verschoben wurden. Im Jahr 2019 entfielen ein Drittel der Importe von Verpackungstechnik nach Russland auf deutsche Produzenten. Und das Marktpotenzial sei bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Die Pandemie führe

dazu, dass Verbraucher größere Ansprüche an die Qualität und Sicherheit verpackter Nahrungsmittel stellen.

Nachhaltige Verpackungen werden danach künftig stärker gefragt sein. Ein aktuell diskutierter Gesetzesentwurf sieht eine vollständige Verwertung von Verpackungen vor. Erste Pilotprojekte gibt es auch für Pfandsysteme in Supermärkten.

Der Boom des Onlinehandels treibt außerdem den Umsatz mit Kartonschachteln an. Personalisierte Verpackungen, kleinere Stückzahlen und limitierte Auflagen bleiben ein Wachstumssegment.

Russlands wichtigste Fachmesse für Verpackungstechnik, Upakovka, wurde 2021 wegen der Pandemie abgesagt. Sie fin-

det traditionell zusammen mit der Interplastica statt. Der Veranstalter Messe Düsseldorf wird die Ausstellung nun vom 25. bis 28. Januar 2022 im Expocenter Moskau durchführen.

Der überwiegende Teil der deutschen Verpackungsmaschinenhersteller bearbeitet den Markt mit Vertretungen in Russland, die auch während der Corona-Pandemie weiter Kontakt zu ihren Kunden behalten.

Weitere Informationen:
<https://russia.vdma.org>



Exportvertrag: Ist der Eigentumsvorbehalt ein taugliches Sicherungsinstrument?

Achtung, trügerische Sicherheit! Der Eigentumsvorbehalt stellt im Auslandsgeschäft in der Regel kein taugliches Sicherungsinstrument dar. Denn er lässt sich im Bestimmungsland der Ware nur dann effektiv durchsetzen, wenn er entsprechend konstruiert ist. Ein standardisierter Eigentumsvorbehalt in AGB gilt in aller Regel nur solange, wie sich die Ware noch im Exportland befindet.

Für das Exportgeschäft ist es nachteilig, dass für einen Eigentumsvorbehalt keine Rechtswahl zugunsten des deutschen Rechts vereinbart werden kann. Gelangt Exportware, an der ein Eigentumsvorbehalt nach deutschem Recht begründet worden ist, in deren Bestimmungsland, so kann dieser nicht im Widerspruch zu der Rechtsordnung dieses Staates ausgeübt werden. Es kann daher nicht ohne Weiteres davon ausgegangen werden, dass ein in Deutschland nach deutschem Recht begründeter Eigentumsvorbehalt im Ausland anerkannt wird.

Eigentumsvorbehalt im Auslandsgeschäft

Eigentumsvorbehaltsklauseln finden sich auch in Exportverträgen oder den AGB des Exporteurs. Häufig wird folgender Text hierfür verwendet: „Wir behalten uns das Eigentum an der Ware bis zur vollständigen Bezahlung vor.“ Mit der Vereinbarung einer solchen im Inlandsgeschäft gebräuchlichen Klausel wiegt sich der Exporteur in vermeintlicher Sicherheit. Für das Auslandsgeschäft sind solche Klauseln jedoch nicht tauglich. Denn die Begründung, die Wirkungen und der Fortbestand eines Eigentumsvorbehalts richten sich nach dem Recht des Staates, in dem die Ware sich aktuell befindet.

Daher kann der Eigentumsvorbehalt in vielen Staaten nicht durchgesetzt werden, weil entweder die formellen Voraussetzungen zu dessen Anerkennung nach deren Rechtsordnung nicht erfüllt sind. Hinzu kommt, dass die meisten Staaten zwar den einfachen Eigentumsvorbehalt anerkennen, jedoch nicht den verlängerten und erweiterten Eigentumsvorbehalt. Außerdem werden dort teilweise auch andere Instrumente zur Sicherung der Kaufpreisforderung verwendet, die eine ähnliche Funktion erfüllen.

Nach dem Transport der Vorbehaltsware von Deutschland aus über die Grenze kann daran ein Eigentumsvorbehalt allenfalls nach dem Recht des Staates bestehen, in den sie verbracht wird. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Bedingungen für die Begründung eines Eigentumsvorbehalts nach der betreffenden Rechtsordnung erfüllt sind. Aber selbst wenn dies so ist, besteht der Eigentumsvorbehalt aber nur mit der inhaltlichen Ausgestaltung, wie er nach dem Recht des betreffenden Staates möglich ist.

Die beste Lösung für den Exporteur, den Eigentumsvorbehalt im Bestimmungsland geltend machen zu können, ist,

Unsere neue Serie: Der Experten-Rat (Teil 4)

diesen so zu vereinbaren, dass er sowohl nach deutschem Recht als auch nach dem Recht des Bestimmungslandes zur Entstehung gelangt. In der Praxis werden solche Vereinbarungen im Prinzip aus Kostengründen aber nicht getroffen.

In AGB sind individuelle Vereinbarungen zum Eigentumsvorbehalt natürlich nicht möglich. Jedoch kann geregelt werden, dass der Käufer sich verpflichtet, alle erforderlichen Mitwirkungshandlungen vorzunehmen, damit ein wirksamer Eigentumsvorbehalt nach dem Recht des Bestimmungslandes zustande kommen kann. Soweit die Rechtsordnung des Bestimmungslandes keinen dem deutschen Recht vergleichbaren Eigentumsvorbehalt anerkennt, muss diese Verpflichtung auf ein wirtschaftlich vergleichbares Ersatzrecht erweitert werden.

Alternativen zum Eigentumsvorbehalt

Alternativ besteht die Möglichkeit, entweder einen Eigentumsvorbehalt in Übereinstimmung mit der Rechtsordnung des betreffenden Staates bzw. ein

nach dieser Rechtsordnung anerkanntes dingliches Sicherungsrecht mit einer vergleichbaren Sicherungsfunktion zu vereinbaren oder – wenn auch mit geringerem Sicherheitenwert – ein nicht-dingliches Sicherungsrecht.

Die nur schuldrechtlichen, also nicht-dinglichen Sicherungsrechte, brauchen nicht den sachenrechtlichen Einschränkungen nach dem Recht des Bestimmungslandes der Vorbehaltsware zu entsprechen. Gleichzeitig kann dabei der mit der Bestellung von dinglichen Sicherheiten oft verbundene Aufwand, wie etwa eine Registrierung des Sicherungsrechts, vermieden werden. Dies trifft etwa auf die Vereinbarung eines Herausgabeanspruchs des Exporteurs bezüglich der Exportware unter der Bedingung zu, dass der Käufer seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt.

Zur Durchsetzung dieses Anspruchs sollte dem Verkäufer vertraglich das Recht eingeräumt werden, unter Einhaltung zu vereinbarenden Bedingungen das Betriebsgelände des Käufers zu den üblichen Betriebszeiten betreten zu können. Mehr Sicherheit gewährt zwar die Bestellung eines Pfandrechts nach dem Recht des betreffenden ausländischen Staates. Diesbezüglich müssen aber wieder die Formvorschriften des anwendbaren ausländischen Rechts beachtet werden.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwältinnen mbB

Taunusstr. 72
(Rheinkai 500)
55120 Mainz
Tel.: 06131 624 71 70

k.vorpeil@neusselmartin.de
www.neusselmartin.de



Marokko

Basierend auf Freihandelsabkommen ist die marokkanische Wirtschaft stark im internationalen Handel vernetzt. Im Rahmen der aktuellen Corona-Pandemie zeigt sich dies besonders deutlich. Darauf aufbauend dürften Unternehmen im Land ihre künftige Beschaffungsorganisation strategisch stärker auf den Heimatmarkt fokussieren. Chancen dürften sich hier insbesondere für die Ansiedlung von Zulieferern für die Automobil- und Textilindustrie eröffnen. Auch die Förderung von Public Private Partnerships bietet Investitionsmöglichkeiten. Mit seiner strategisch günstigen Lage hat Marokko nach Bewältigung der Corona-Pandemie das Potenzial, sich als „Nearshoring-Standort“ zu etablieren.

Politische Lage

Grundsätzlich genießt König Mohammed VI. eine breite Zustimmung in Marokko. Jedoch stellen die enormen Belastungen aus der Corona-Pandemie einen Risikofaktor hinsichtlich Wahrung des sozialen Friedens des Landes dar. Zwischen März und Juni 2020 befand sich Marokko in einem strengen landesweiten Lockdown, aktuell gelten im Rahmen des landesweiten Ausnahmezustands Corona-bedingte lokale Ausgangsbeschränkungen, insbesondere in den städtischen Ballungszentren.

Steigende Lebenshaltungskosten sowie zunehmende Einkommensungleichgewichte bilden neben einer historisch hohen Jugendarbeitslosigkeit, anhaltender Korruption und schwacher Justiz einen

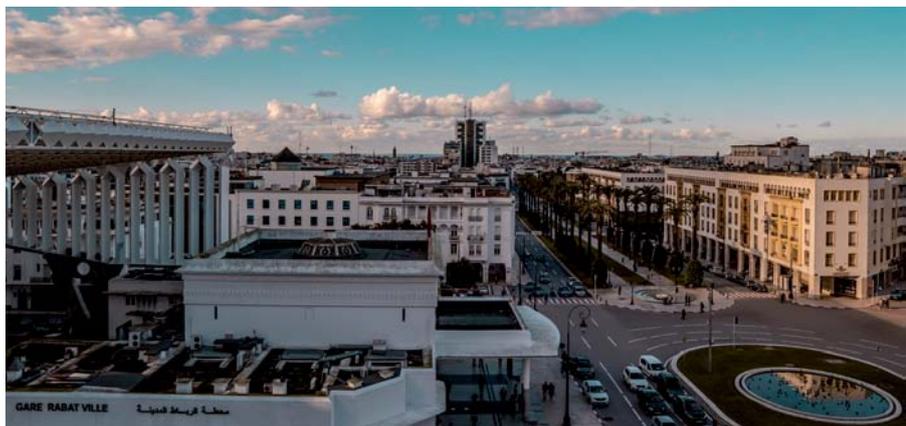


Nährboden für öffentliche Proteste nach der Corona-Pandemie. Seit dem Austritt der „Parti du progrès et du socialisme“ (PPS, sozialistisch) im Oktober 2019 verfügt das seit März 2017 von Premierminister Saad Eddine El Othmani geführte Regierungsbündnis über eine schwächere Mehrheitsbasis.

Stärkste Kraft ist die „Parti de la Justice et du Développement“ (PJD; moderat islamistisch; 31,7% der Sitze), weitere Bündnispartner sind die national-liberalen Parteien RNI, UC und MP und die sozialistische Partei USFP. Der politische Entscheidungsprozess gestaltet sich aufgrund der starken Fragmentierung sehr schwierig. Die nächsten Parlamentswahlen sind im Oktober 2021

vorgesehen. Die deutliche Vormachtstellung des Königs spiegelt sich darin wider, dass Schlüsselministerien wie Verteidigung, Sicherheit und Religionsangelegenheiten durch Personen aus der Entourage des Königs besetzt sind.

Die marokkanische Außenpolitik ist durch gute Beziehungen zur EU als Haupthandelspartner geprägt, insbesondere zur ehemaligen Kolonialmacht Frankreich und zu Spanien. Chinesische Investoren gewinnen als Wirtschaftspartner zunehmend an Bedeutung. Seit Anfang 2017 ist Marokko wieder Mitglied der Afrikanischen Union. Zudem strebt Marokko eine Aufnahme in die Westafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft (ECOWAS) an, scheitert bislang jedoch am Widerstand einiger Mitgliedsländer. Die Beziehungen zu Algerien bleiben mit Blick auf den Westsahara-Konflikt angespannt.



Marokkos Hauptstadt Rabat hält in normalen Zeiten Besucher mit einigen Sehenswürdigkeiten und einer entspannter Atmosphäre bei Laune.

Die fünf größten Geschäftsbanken (Bilanzsumme per 30.09.2020 in Mio. EUR)

Attijariwafa Bank	50.585
Banque Centrale Populaire S.A.	40.898
Bank of Africa	30.403
Caisse de Dépôt et de Gestion	26.735
Crédit Agricole du Maroc	10.903

Quelle: DZ BANK

Aus marokkanischer Sicht ist die Westsahara Staatsgebiet, wohingegen Algerien die Unabhängigkeit der dortigen „Sahrauis“ unterstützt.

Wirtschaftsstruktur

Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 3.185 USD (2020) zählt Marokko gemäß Weltbankeinstufung zu den „Lower-Middle Income Economies“. Eine wesentliche Säule der Wirtschaft ist der Agrarsektor mit einem BIP-Anteil von 14% (2020) sowie 36% der landesweit Erwerbstätigen. Aufgrund jährlich stark schwankender Niederschläge ist Marokko trotzdem von umfangreichen Nahrungsmittelimporten abhängig. Innerhalb der verarbeitenden Industrie (30% des BIP) stellt der Abbau von Phosphat einen wichtigen Exportfaktor dar (Düngemittel: 10% der Exporte 2019). Neben China und den USA zählt Marokko zu den größten Exporteuren, dies basierend auf 75% der weltweit bekannten Reserven und rund 14% der weltweiten Produktion (inkl. Westsahara).

Der traditionelle Textilsektor steht aufgrund der Billigkonkurrenz aus Asien stark unter Druck. Die bisherigen positiven Wachstumsimpulse von der Automobil- und Flugzeugteilindustrie sowie Zulieferbranchen und von Elektrotechnik (zusammen 34% der Exporte 2019) leiden aktuell unter einer im Zuge der Corona-Pandemie international eingebrochenen Nachfrage.

Strategisch ist Marokko bestrebt, sich unter Nutzung seiner geographischen Standortvorteile als logistische Drehscheibe für den Handel zwischen Europa und Afrika zu etablieren. Mit dem Ziel, sich von der Abhängigkeit von Energieimporten zu lösen, investiert Marokko derzeit mit umfangreicher internationaler Hilfe massiv in den Ausbau von Sonnen- und Windenergie, deren Anteil von aktuell 35% bis 2030 auf 52% der landesweiten Stromerzeugung steigen soll.

Im Anschluss an die 2018 fertig gestellte, mit Weltbank- und KfW-Beteiligung finanzierte, weltgrößte Solarthermieanlage ‚NOOR Ouarzazate‘ befindet sich aktuell bereits das noch größer dimensionierte Folgeprojekt ‚NOOR Midelt‘ in der Bauphase. Um der durch den Klimawandel vermehrt auftretenden Wasserknappheit entgegenzutreten,

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)			
Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2019	2,5	0,2	-4,1
2020v	-7,0	0,7	-7,9
2021s	3,8	1,1	-6,9
2022p	3,5	1,5	-5,9

v = vorläufig 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)
2019	-4.915	567	25.330
2020v	-6.389	449	34.693
2021s	-5.673	482	33.305
2022p	-4.368	764	34.971

v = vorläufig s = Schätzung p = Prognose
Quellen: Internationaler Währungsfonds, Zentralbank Ägypten, Germany Trade & Invest (GTAI), eigene Schätzung

beabsichtigt die Regierung den Bau der größten Meerwasserentsalzungsanlage Afrikas.

Der Dienstleistungssektor trägt 56% zum BIP bei. Der marokkanische Bankensektor wird von den drei größten Instituten dominiert und ist aufgrund der hohen Betroffenheit des Landes durch die Corona-Pandemie in Verbindung mit in den letzten Jahren verstärkter Geschäftsexpansion in risikoreichere Subsahara-Länder aktuell mit einer deutlichen Zunahme notleidender Kredite konfrontiert.

Die moderate Kapitalisierung des Bankensektors steht ebenfalls unter Druck. Bereits im März 2020 hat die Zentralbank zahlreiche Hilfsmaßnahmen zur Stützung der Kreditvergabe, Liquidität und Refinanzierungsmöglichkeiten der marokkanischen Banken erlassen.

Subsahara-Afrika gilt als vielversprechender Markt für die marokkanische Wirtschaft und kommt für den Import wichtiger Rohstoffe große Bedeutung zu. Eine wichtige Deviseneinnahmequelle sind die Überweisungen der im Ausland lebenden Marokkaner, laut Weltbank weist Marokko im MENA-Vergleich den dritthöchsten Wert aus. Der Tourismus stellt eine ebenfalls wichtige Deviseneinnahmequelle dar.

Wirtschaftslage und -politik

Der starke BIP-Rückgang 2020 um 7,0% ist in erster Linie auf Auswirkungen der Corona-Pandemie zurückzuführen. Insbesondere der massiv eingebrochene Tourismus, ein rapider Rückgang der Auslandsnachfrage mit infolgedessen stark verringerten Exportmöglichkeiten, unterbrochene Lieferketten sowie schwächerer Privatkonsum infolge von Jobverlusten führten zur Rezession der marokkanischen Wirtschaft.

Zudem schlugen sich ein dürrebedingt rückläufiger Beitrag des Agrarsektors sowie weltweit niedrige Phosphatpreise belastend nieder. Unter der Annahme, dass die Corona-bedingten Restriktionen des Tourismus auslaufen und die Wirtschaftsströme infolge Konjunkturbelebung beim Haupt-handelspartner EU wieder ungehindert fließen, könnte die Rezession 2021 mit wieder aufgenommenen Infrastrukturinvestitionen überwunden werden und zu einem Wachstum von 3,8% führen. Knapp zwei Drittel der Exporte sind für die EU bestimmt, 80% der ausländischen Touristen kommen aus der EU, mehr als die Hälfte der Direktinvestitionen in Marokko stammt aus der EU sowie mehr als zwei Drittel der Heimatüberweisungen im Ausland lebender Marokkaner betreffen EU-Länder.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Marokko

(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	2.055	1.108	947
2018	2.032	1.237	795
2019	2.195	1.425	770
2020 (vorläufig)	1.904	1.345	559

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Gastarbeiterüberweisungen entwickeln sich trotz Corona-Pandemie bislang weitgehend stabil. Das chronische Defizit im Staatshaushalt stieg 2020 infolge ausbleibender Steuereinnahmen sowie diverser Hilfspakete (rund 11 Mrd. EUR) zur Unterstützung von Unternehmen und benachteiligten Privatpersonen sprunghaft auf 7,9% des BIP und dürfte auch 2021 mit 6,9% des BIP hoch ausfallen. Die Finanzierung erfolgt primär auf nationaler Ebene, wodurch die Staatsverschuldung 2020 auf 92% des BIP zunahm.

Zur Bekämpfung der hohen, aufgrund der Corona-Pandemie auf ein Rekordniveau gestiegenen Arbeitslosigkeit (2020: offiziell 14%) hat die Regierung u.a. einen speziellen, von öffentlicher und privater Hand Co-finanzierten „Covid-19-Fund“ (3% des BIP) gegründet. Die Inflationsrate dürfte 2021 auch bei Nachfragebelebung mit 1,1% begrenzt bleiben. Im März bzw. Juni 2020 hat die marokkanische Zentralbank zur Konjunkturstützung die Leitzinsen um kumuliert 75 Basispunkte auf 1,5% gesenkt. Das strukturelle Defizit in der marokkanischen Leistungsbilanz erhöhte sich 2020 Corona-bedingt auf 5,4% des BIP (2019: 4,1% des BIP). Zur Deckung des Leistungsbilanzdefizits ist Marokko maßgeblich auf internationale Kapitalmarktaufnahmen angewiesen.

Angesichts des Corona-bedingt stark ausgeweiteten chronischen Zwillingdefizits im öffentlichen Haushalt und in der Leistungsbilanz beschleunigt sich der Anstieg der marokkanischen Auslandsverschuldung 2020/21 und hat Ende 2020 63 Mrd. USD erreicht, entsprechend hohen 54% des BIP bzw. 184% der Exporte (2019: 46% bzw. 123%). Davon entfallen 62% auf öffentliche und staatlich garantierte Schulden. Größte Geberländer sind die EU, die Golfstaaten und die USA. Der Mitte Dezember 2018 vom IWF genehmigte, auf zwei Jahre befristete Liquiditätsrahmen i.H.v. 2,97 Mrd. USD (entspr.

3% des BIP) wurde im April 2020 zur Dämpfung der Belastungen aus der Corona-Pandemie vollständig in Anspruch genommen.

Im November 2019 hat die Regierung einen 1-Mrd.-EUR-Eurobond mit einer Laufzeit von 12 Jahren emittiert. Am 24.09.2020 folgte eine weitere Eurobondemission i.H.v. 1 Mrd. EUR (Laufzeit hälftig 5,5 bzw. 10 Jahre). Dank der im April 2020 abgerufenen IWF Precautionary Liquidity Line lagen die Währungsreserven Marokkos Ende 2020 mit 34,7 Mrd. USD deutlich über dem Vorjahresniveau (25,3 Mrd. USD).

Mit einer Importdeckungsquote von knapp 9 Monaten (2020) hat sich der Liquiditätspuffer Marokkos – nicht zuletzt wegen des verringerten Importbedarfs – auf ein befriedigendes Niveau stabilisiert. Der deutlich gestiegene Schuldendienst bleibt mit 15%

für 2021 (2020: 18%) tragbar. Wirtschaftspolitisch sollen mit Hilfe verschiedener aufgelegter Fonds („Business Finance Support Fund“; „Mohammed VI Investment Fund“ etc.) verstärkt Investitionsanreize für Unternehmen geschaffen werden. Die Budgetausgaben für Gesundheit sollen 2021 um 11% gegenüber 2020 aufgestockt werden. Bis 2024 plant die Regierung Privatisierungserlöse entsprechend 4% des BIP zur Unterstützung der Haushaltskonsolidierung.

Im Rahmen des im August 2020 verabschiedeten wirtschaftlichen Erholungsplans der Regierung mit einem Volumen von 120 Mrd. marokkanischen Dinar (11% des BIP) nimmt der Bankensektor eine bedeutende Rolle ein, wonach staatlich garantierte Kredite entsprechend 7,5% des BIP als Stützungsmaßnahme fließen. Im Rahmen des „Generation Green 2020-2030 Plan“ plant die Regierung, sowohl die Produktions- als auch die Exportkapazität des Agrarsektors bis 2030 zu verdoppeln.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Marokko und Deutschland pflegen intensive Wirtschafts- und Handelsbeziehungen, welche auch nach den jüngsten diplomatischen Missstimmungen nicht beeinträchtigt werden dürften.

Das sagen die DZ BANK Experten

Eine der offiziell höchsten Impfquoten weltweit lässt Marokko auf eine zeitnahe Überwindung der Corona-Krise hoffen. Inwieweit der allgemeine Trend zur De-Globalisierung auch Marokko erfassen wird, ist noch offen, da das Land für seine weitere wirtschaftliche Entwicklung in hohem Maße auf eine internationale Einbindung angewiesen ist. Derweil ergeben sich weiterhin Geschäftsmöglichkeiten u.a. bei der Lebensmittelverarbeitung (z.B. Fischerei), Automobilzulieferung und im Bereich Erneuerbare Energien (insbesondere Solar). Außerdem präsentiert sich Marokko als zentraler Standort für Geschäfte mit West- bzw. Zentralafrika; mit lokaler Präsenz der großen marokkanischen Banken vor Ort. Einer weiteren Vertiefung der wirtschaftlichen Beziehung zwischen Marokko und Deutschland sollten auch die aktuellen diplomatischen Differenzen mit der Folge eines aktuellen Abbruchs der Beziehungen zur deutschen Botschaft in Rabat (Stichwort Westsahara) nicht im Wege stehen.

Die DZ BANK AG unterstützt Sie bei der Abwicklung von und Risikoabsicherung aus kommerziellem Außenhandelsgeschäft mit den führenden marokkanischen Banken. Hierunter befindet sich auch ein Mitglied der internationalen Genossenschaftsbanken, die Banque Centrale Populaire (BCP). Weiterhin sind vorzeitige Erfüllungen auf Basis von Deferred-Payment-Akkreditiven möglich. Bitte kontaktieren Sie hierzu den für Sie zuständigen Außenhandelsfachberater der DZ BANK AG, der Ihnen gerne weiterhelfen wird.

Tobias Dahmen, Senior Vice President MENA, Financial Institutions

Mit einem Handelsvolumen von 3,25 Mrd. EUR (2020) belegt Deutschland den siebten Platz. Deutschen Exporten in Höhe von 1,9 Mrd. EUR standen Importe aus Marokko von 1,35 Mrd. EUR gegenüber.

Die deutschen Ausfuhren umfassen in erster Linie Kraftfahrzeuge und -teile (24%), Maschinen (14%), Elektrotechnik (14%) sowie chemische Erzeugnisse (14%), während auf Textilien/Bekleidung (5%), Elektronik (4%) sowie Mess- und Regeltechnik (4%) deutlich geringere Anteile entfallen. Die rückläufigen deutschen Lieferungen 2020 spiegeln die Betroffenheit von den Folgen der Corona-Pandemie wider. Die Importe aus Marokko werden durch Textilien und Bekleidung (30%), Nahrungsmittel (23%) sowie Elektrotechnik (17%) dominiert.

Ausländische Direktinvestitionen in Marokko beliefen sich 2019 auf insgesamt 66,5 Mrd. USD, jedoch war der Anteil Deutschlands mit etwa 2,2% sehr gering. Inzwischen ist Marokko hinter Südafrika zum zweitwichtigsten Investitionsstandort für die deutsche Wirtschaft auf dem afrikanischen Kontinent avanciert. Daneben gilt Marokko als beliebtes Reiseziel für deutsche Touristen, allerdings stellen die derzeitigen Corona-bedingten Restriktionen den internationalen Tourismus insgesamt vor eine ungewisse

Zukunft. Im Sommer 2020 haben Marokko und Deutschland eine Absichtserklärung für ein KfW-finanziertes Projekt unterzeichnet, wonach in Marokko Wasserstoff durch Elektrolyse von Wasser mittels Strom aus Solarenergie gewonnen wird („Power-to-X-Konzept“).

Investitionschancen für deutsche Unternehmen ergeben sich hieraus im ersten Schritt für Consultants, später für Anlagenbauer und Konstrukteure. Von zentraler Bedeutung der Beziehungen ist zudem die Entwicklungszusammenarbeit. Deutschland zählt zu den größten bilateralen Gebern Marokkos, allein im Jahr 2020 mit einer Gesamtzusage von knapp 1,4 Mrd. EUR.

Aussichten

Die anhaltenden Belastungen der marokkanischen Wirtschaft resultierend aus der Corona-Pandemie stellen einen sehr hohen Unsicherheitsfaktor hinsichtlich Realisierungsfortschritt wichtiger Projektentscheidungen dar. Die Aussichten für das Investitionsklima in Marokko sind dennoch günstig. Für deutsche Investoren bieten sich vor allem in den Bereichen Infrastruktur, Erneuerbare Energie, Engineering, Industrie 4.0 und Gesundheitswesen In-

Hauptimportgüter Marokko (in Prozent der Gesamteinfuhr 2020)

Mineralölprodukte	15,6
Maschinen & Ausrüstungen	11,1
Kraftfahrzeuge & -teile	10,0
Elektronische Geräte	9,6
Textilprodukte	5,5

Quelle: ITC, Trade Map (Stand: Feb. 2021)

vestitionschancen. Zur Stärkung der Position als afrikanisches Finanzzentrum bietet Marokko Anreize für Unternehmen, die ihren regionalen Hauptsitz in Casablanca einrichten, wofür die „Casablanca Finance City“ günstige Voraussetzungen bieten soll. Entscheidend für die weitere wirtschaftliche Entwicklung Marokkos 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

Ambassade de la République fédérale
d'Allemagne
B.P. 235
10001 Rabat, Marokko
<http://www.rabat.diplo.de>

Botschaft des Königreichs Marokko

Niederwallstraße 39
10117 Berlin
kontakt@botschaft-marokko.de
<http://www.botschaft-marokko.de>

Generalkonsulat des Königreichs Marokko

Ostparkstraße 35
60385 Frankfurt am Main
Tel.: 0049 69 94 94 59 100
cgm.frankfurt@maec.gov.ma

Chambre Allemande de Commerce et d'Industrie au Maroc German Chamber of Commerce and Industry in Morocco

Lot. El Manar, Villa 18 rue Ahmed Ben
Taher El Menjra Quartier El Hank
20160 CASABLANCA, Morocco
info@dihkcasa.org
<http://marokko.ahk.de>

Eckdaten für den Export nach Marokko

Bevölkerung:
35,2 Millionen

Hauptstadt:
Rabat

Währungseinheit:
1 Dirham = 100 Centimes
ISO-Code: MAD

Wichtige Feiertage:
01. Januar Neujahr
11. Januar Manifest der Unabhängigkeit
01. Mai Tag der Arbeit
30. Juli Staatsfeiertag
20. August Revolutionstag
21. August Geburtstag des Königs
18. November Unabhängigkeitstag

Zollflughäfen:
Agadir, Casablanca, Fez, Laayoune, Marrakesch, Oujda, Rabat, Tanger

Wichtige Seehäfen:
Jorf Lasfar, Mohammedia, Safi, Tanger

Korrespondenzsprachen:
Arabisch, Französisch

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

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Für jede Einfuhr müssen Importeure bei der Geschäftsbank einen Importschein (Engagement d'importation) beantragen. Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ist ratsam. Fakturierung in EUR. Kaufverträge auf FOB-Basis mit getrennt angegebenen Fracht- und Versicherungskosten werden von Marokko begünstigt.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
3 von 7

Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Auszug aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

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.

Die EU-Handelsregeln aus britischer Sicht

Der Handel mit Großbritannien hat deutlich unter den neuen Handelsregeln nach dem Brexit gelitten. Vor allem Unternehmen, die bislang nur im Binnenmarkt gehandelt haben, stehen vor großen bürokratischen Hürden. Im Interview mit VR International berichtet Arne Mielken, Gründer der Zoll- und Schulungsberatung Customs Manager, von seinen Erfahrungen bei der Beratung von Unternehmen in Großbritannien.

VR International: Herr Mielken, Sie beraten britische Unternehmen beim Umgang mit der Bürokratie im Handel mit der EU nach dem Austritt aus dem Binnenmarkt. Was raten Sie Ihren britischen Kunden?

Arne Mielken: Die britischen Exporteure sehen sich mit einer Flut neuer Vorschriften konfrontiert, einschließlich den überaus komplexen Ursprungsregeln, der entsprechenden Bürokratie und den gewinnmindernden Zöllen auf Waren. Aber es gibt praktische Schritte, die britische Unternehmer im Angriff nehmen können, um sicherzustellen, dass der Handel mit der EU so nahtlos wie möglich verläuft.

VR International: Wie sehen diese Schritte aus und welche Vorbereitungen empfehlen Sie?

Arne Mielken: Wenn ein Unternehmen zum ersten Mal exportiert oder importiert, gibt es einige grundlegende Dinge zu beachten. Zunächst muss sich das Unternehmen registrieren lassen und eine EORI-Unternehmensidentifikationsnummer von der britischen Behörde für Steuern und Zölle HMRC erhalten. Das geht schnell und ist kostenlos. Es müssen aber einige regionale Unterschiede beachtet werden. Für den Handel mit Nordirland benötigt man zum Beispiel eine separate EORI-Nummer und eine andere, wenn in die EU geliefert werden soll.

VR International: Wie sieht es auf der Importseite aus?

Arne Mielken: Wenn Waren importiert werden, sollte ein Stundungskonto eingerichtet werden. Damit können die Abgaben einmal im Monat per Lastschrift gezahlt werden anstatt für jede einzelne Sendung. Das ist wichtig, denn sonst kann es passieren, dass die Waren im Hafen festsitzen bis die Zahlung erfolgt ist..

VR International: Was muss beim Zoll beachtet werden?

Arne Mielken: Zunächst muss die Zollerklärung korrekt ausgefüllt werden. Dies ist ein wichtiges Dokument für den internationalen Handel, das viele kleine Unternehmen falsch ausfüllen. Es hat satte 54 Felder, aber nur einige müssen ausgefüllt werden, je nachdem, ob Waren importiert, exportiert oder nur durch ein Land transportiert werden. Dabei muss sichergestellt werden, dass die richtigen Informationen über den Ursprung der Waren und ihren Zollwert angegeben werden – dies kann den zu zahlenden Zollsatz bestimmen. Besonders zu beachten ist Feld 33, in dem die Warennummer eingegeben werden muss. Diese muss sorgfältig ausgewählt werden, damit sie eindeutig zur Ware passt. Dann muss der dazu passende Preis für die Waren angegeben werden, um Steuernachzahlungen zu vermeiden. Wenn die Warennummer falsch ist, muss der Importeur möglicherweise Steuern nachzahlen.

VR International: Gibt es weitere Hürden im Außenhandel?

Arne Mielken: Abhängig von der Art der Waren, die exportiert werden, sind bestimmte Genehmigungen, Zertifikate und Zulassungen erforderlich. Ohne die erforderlichen Dokumente können britische Firmen Ihre Waren möglicherweise nicht in die EU exportieren.

VR International: Ein Knackpunkt des Handelsabkommens mit der EU sind die Ursprungsregeln. Worauf ist dort besonders zu achten?

Arne Mielken: Lassen Sie sich nicht von Behauptungen täuschen, dass wir immer noch zoll- und quotenfreien Handel haben. Dies hängt davon ab, ob die sogenannten Ursprungsregeln eingehalten werden. Wenn die Waren aus Großbritannien oder der EU stammen und dies nachgewiesen werden kann, dann fallen auch keine zusätzlichen Zollkosten an. Wenn in den Wa-

Interview mit ...

Arne Mielken ist einer der führenden Fachleute für den globalen Handel in Großbritannien und der EU und Gründer des Beratungsunternehmens Customs Manager Ltd. <https://www.customsmanager.org>.



ren jedoch ausländische Komponenten verwendet werden – z. B. Metall aus den USA, um Autoteile herzustellen – dann müssen die produktspezifischen Regeln überprüft werden, um zu sehen, wie viel Nicht-EU- und Nicht-UK-Inhalt zulässig ist.

VR International: Britische Regierungsbeamte sollen Unternehmen zur Gründung einer Niederlassung in der EU geraten haben. Ist das ein sinnvoller Weg für kleine Unternehmen?

Arne Mielken: Wenn alles andere fehlschlägt, sollten auch kleinere Unternehmen eine EU-Niederlassung in Erwägung ziehen. Es gäbe keine Zollformalitäten und Deklarationen, die die Dinge verlangsamen, und man müsste sich nicht um komplexe Ursprungsregeln kümmern. Mit einer Basis in Europa gibt es keine Zollabgaben, keinen Papierkram bei der Grenzabfertigung oder Verzögerungen an den Häfen, über die man sich aufregen muss, und keine Notwendigkeit, sich in verschiedenen Ländern für die Mehrwertsteuer zu registrieren. Der vielleicht größte Vorteil einer EU-Präsenz ist jedoch der direkte Zugang zu mehr als 400 Millionen Verbrauchern und die Aussicht auf mehr Umsatz. Für viele, vor allem kleinere Unternehmen ist dies jedoch möglicherweise keine praktikable Option, und diese müssen sich wohl mit den komplexen neuen EU-Handelsregelungen auseinandersetzen.

VR International: Vielen Dank.

Katar kann nach dem Ende der Blockade entspannt der WM 2022 entgegensehen

Geld schießt keine Tore. Trotzdem kann Katar vor allem dank seines milliarden-schweren Staatsfonds entspannt auf die Fußballweltmeisterschaft 2022 blicken. Die Blockade seiner Nachbarn hat das Emirat gut überstanden.

Der Machtwechsel in Washington hat auch offenbar die Annäherung der Golfstaaten beflügelt. Kuwait und die USA konnten Katar und Saudi-Arabien zu einer Vereinbarung bewegen, die das dreieinhalb Jahre währende Zerwürfnis zwischen beiden Ländern beenden dürfte. Am Vorabend des letzten Treffens des Golfkooperationsrats gipfelte die Annäherung in einer Umarmung zwischen dem saudischen Kronprinzen Mohammed bin Salman und dem Emir von Katar, Scheich Tamim bin Hamad al-Thani. Es ist zu erwarten, dass sich auch die drei anderen am Boykott beteiligten Staaten anschließen.

Zerwürfnis mit Saudi-Arabien

Mitte 2017 brachen Saudi-Arabien, die VAE, Bahrain und Ägypten ihre diplomatischen Beziehungen zu Katar ab und blockierten sämtliche Land-, See- und

Luftverbindungen mit dem Emirat. Sie bezichtigten Katar der Terrorismusfinanzierung und der Gefährdung der Sicherheit in den Nachbarländern. Hauptauslöser war die unabhängige Außenpolitik Katars, die sich in der Unterstützung von Hamas, Hisbollah und der Muslimbruderschaft sowie in freundschaftlichen Beziehungen zum Iran äußerte. Die jetzige Wiederherstellung der saudisch-katarischen Beziehungen geht indes ohne nennenswerte Änderungen dieser Außenpolitik einher.

Robuste Wirtschaft

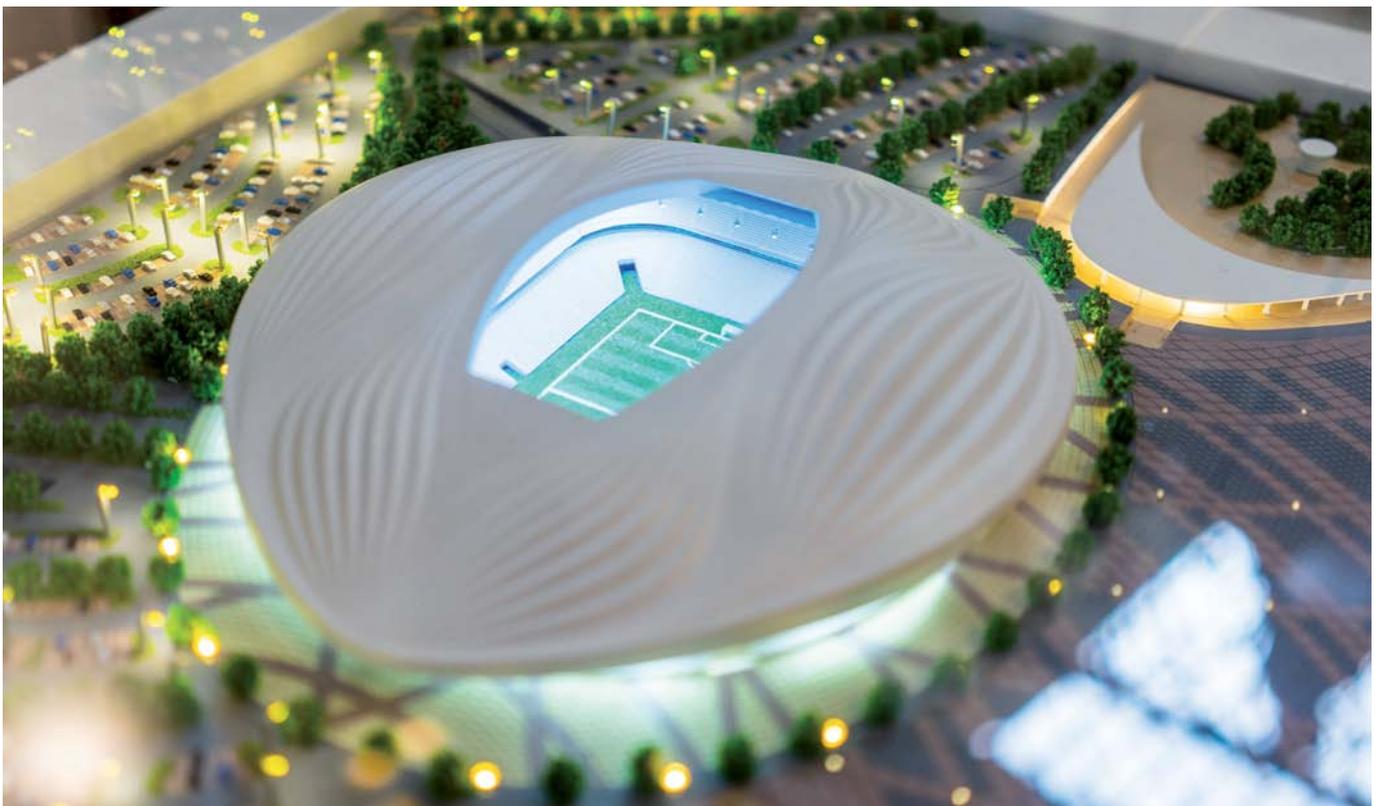
Grundsätzlich hat die katarische Wirtschaft, in erster Linie dank umfangreicher Hilfsmaßnahmen der Regierung, den Boykott gut überstanden. So hat die Regierung etwa Schritte zur Unterstützung des lokalen Bankensektors unternommen, der sich mit Abhebungen durch Einleger aus den Blockadestaaten konfrontiert sah. Weitere Maßnahmen wurden zugunsten der katarischen Fluggesellschaft getroffen, deren Kosten aufgrund der Schließung

des Luftraums der Blockadestaaten angestiegen waren. Der Boykott beeinflusste insbesondere das Geschäftsrisiko und zeigte zu Beginn der Blockade die stärksten Auswirkungen. So ging das reale BIP 2017 um 1,5 Prozentpunkte zurück und blieb in den Folgejahren gedämpft.

Hohe Investitionen

Diese Konsequenzen bleiben jedoch weit hinter den Folgen der Covid-19-Krise und dem daraus resultierenden Ölpreisverfall, der 2020 zu einem BIP-Rückgang von 4,5% führte, zurück. Die Bewertung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos wurde jedoch auch vom Anstieg der Auslandskredite beeinflusst (im Jahr 2019 schwoll die Auslandsverschuldung gegenüber dem BIP auf über 125 % an).

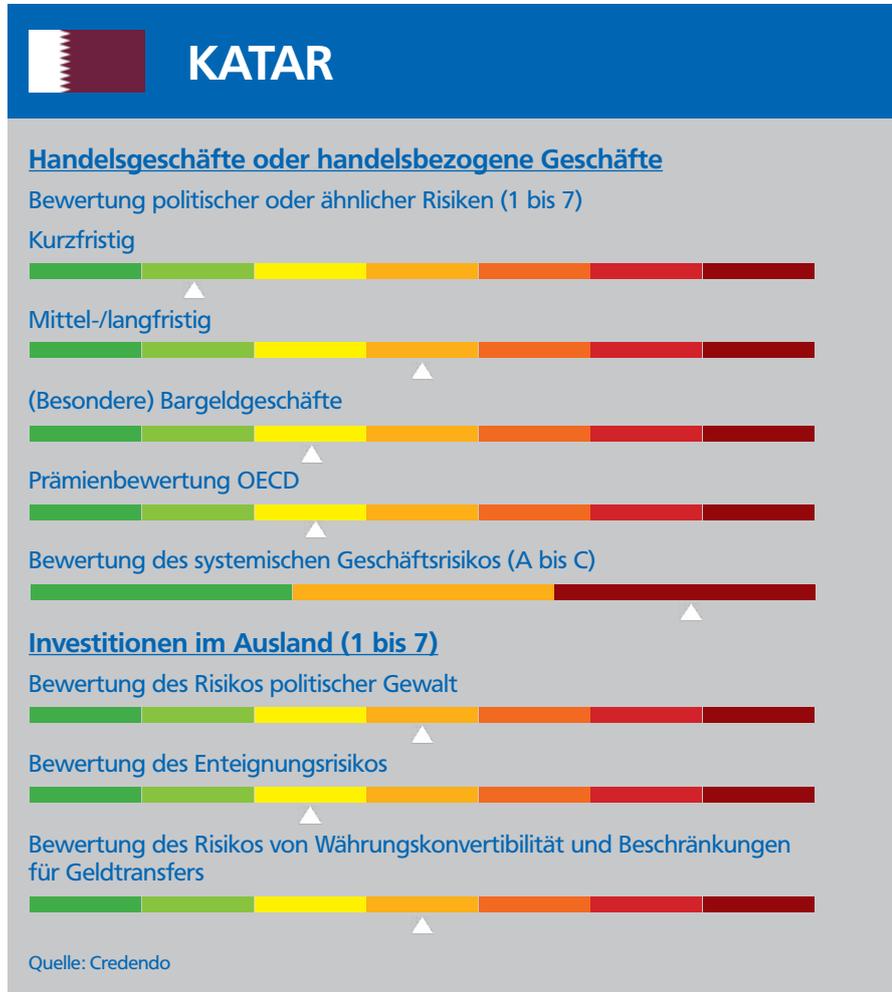
Das Ende der Blockade wird erhebliche positive Auswirkungen auf die längerfristigen Entwicklungspläne Katars haben, da das Land in den Jahren vor und während des Boykotts hohe Investitionen in einige von der Blockade schwer beeinträchtigte Sektoren getätigt hat.



Dies betraf zum einen den Bankensektor, der in der Region expandiert hatte und plötzlich von seinen Kunden abgeschnitten war. Zum anderen hat das Emirat seine Häfen und Flughäfen ausgebaut, um das Land zu einem regionalen Drehkreuz zu entwi-

ckeln, da die vier Blockadestaaten katarischen Schiffen das Anlegen in ihren Häfen verwehrt und ihren Luftraum für die katarische Fluggesellschaft gesperrt hatten. Dies führte zu erheblichen Mehrkosten. Hinzu kommt, dass auch sämtliche Sektoren mit

Importabhängigkeit, wie etwa die Bau- und die Lebensmittelbranche, mit Mehrkosten zu kämpfen haben. Nach der Aufhebung des Boykotts ist mit einer allmählichen Normalisierung zu rechnen, die die Wirtschaft positiv beeinflussen wird.



Größter Exporteur von Flüssiggas mit enormen Finanzmitteln

Die Annäherung zwischen Katar und Saudi-Arabien wird auch einen Rückgang regionaler Spannungen bewirken. Doch die grundlegenden Differenzen zwischen den Ländern dürften bestehen bleiben, da Katar seinen eigenständigen Weg fortsetzt. Der weltweit größte Exporteur von Flüssiggas verfügt über umfangreiche Finanzmittel und diversifizierte während der Blockade seine Wirtschaft und seine Lieferanten. Das bietet auch deutschen Unternehmen neue Exportchancen. Insbesondere im Vorfeld der Fußballweltmeisterschaft 2022 baut das Emirat seine Infrastruktur beispielsweise im Transport und Tourismus aus.

Autor

Karsten Koch
 Country Manager
 Credendo

K.Koch@credendo.com
 www.credendo.com



**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), Franz-J. Köllner, Marco Rummer
 Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
 Bildnachweis: Shutterstock, crossculture2go GmbH, DZ BANK AG, NEUSSELMARTIN, Jack Krier/
 shutterstock.com, Customs Manager Ltd., Credendo
 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.