

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Digital kommunizieren in China

6 LÄNDERSTECKBRIEF
TAIWAN

10 EXPORTKONTROLLEN:
US-RESTRIKTIONEN

11 INDIEN: GEFAHR VON
ZAHLUNGS AUSFÄLLEN

An WeChat führt kein Weg vorbei

Die restriktiven Reisebeschränkungen Chinas infolge der Corona-Pandemie zwingen viele zu einer Geschäftstätigkeit ohne physische Treffen. Digitale Kommunikationstools helfen dabei, die räumliche Distanz zu überbrücken. Welche sind hierfür geeignet? Der Messenger-Dienst WeChat ist beispielsweise aus der Geschäftskommunikation in und mit China nicht mehr wegzudenken. Wir stellen die wichtigsten Tools vor.

Von heute auf morgen hat die Covid-19-Pandemie auch deutsche Unternehmen zu neuen digitalen Kommunikationskanälen, Marketing- und Kontrollinstrumenten gezwungen. In Deutschland gängige Softwarelösungen funktionieren in

China häufig nicht oder nur sehr eingeschränkt. Ebenso ist der Internetzugriff auf ausländische Webseiten oft versperrt. Im Chinageschäft gilt es daher, sich auf das lokale Umfeld einzustellen, Risiken zu minimieren und trotzdem die Möglichkeiten zu nutzen.

Während die chinesischen Konkurrenten durchstarteten, mussten deutsche Firmen für den Erfolg die neue geografische Distanz erst einmal digital überwinden: Das gilt für die tägliche interne Unternehmenskommunikation über Grenzen hinweg wie für digitale Kundenansprache und endet beim digitalen Messebesuch. Gerade für den Umgang mit China ist dabei einiges zu beachten.



Was in der westlichen Welt Dienste wie WhatsApp sind, ist in China WeChat. Der Mutterkonzern Tencent gehört inzwischen zu den fünf wertvollsten Unternehmen der Welt.

Für formelle Onlinemeetings und Webinare zwischen Deutschland und China setzen Firmen häufig Plattformen ein, die sich auch in Deutschland schon bewährt haben, wie etwa Microsoft Teams, Webex oder GoToMeeting. Allerdings klagen Nutzer in der Volksrepublik über teilweise instabile Internetverbindungen, was häufig am Hosten der Konferenzen außerhalb Chinas liegt.

Allround-Instrument WeChat

Die anfängliche hohe Beliebtheit der Plattform Zoom für Videokonferenzen hat aufgrund von Datenschutzlücken gelitten, auch wenn diese laut firmeneigener Angaben inzwischen behoben sein sollen. Plattformen wie Zhumu, Umeet oder BizConf (Partner von Zoom in China) richten sich an inländische chinesischsprachige Nutzer. Grundsätzlich gilt bei Videokonferenzen mit chinesischen Partnern zu beachten: Eine Dokumentation durch Aufzeichnung erfordert die Zustimmung aller Teilnehmer. Generell verdient Datenschutz und -sicherheit

in China besondere Aufmerksamkeit; dies gilt auch für den Umgang mit der Tencent-App WeChat.

Dieses Tool ist aus der Geschäftskommunikation heute nicht mehr wegzudenken und ein Allround-Instrument geworden. Was in Deutschland teilweise noch Telefon und E-Mail sind, ist in der Volksrepublik WeChat. Die App ersetzt ebenfalls die bisher üblichen Visitenkarten. Und auch wenn die Anwendung erst ihr zehnjähriges Jubiläum feiert, kann man sagen, dass keine andere App jemals zuvor so stark zur Entwicklung eines Landes beigetragen hat. Dabei sind die Grenzen zwischen privatem und geschäftlichem Einsatz verschwommen.

Nach wie vor benutzen chinesische Arbeitnehmer in der Regel ihr privates WeChat-Konto zur Kommunikation mit Kunden, Kollegen und Freunden. Während die Eröffnung eines Accounts relativ unkompliziert verläuft, besteht die größte

„Grenzen zwischen privatem und geschäftlichem Einsatz verschwimmen oft“

Herausforderung im marktgerechten und kundenadäquaten Betrieb des Kanals. Dafür sind eine passende Strategie und der richtige Content entscheidend.

WeChat ist so mächtig, dass alles möglich ist – aber was macht Sinn? Eine zielorientierte Strategie hilft, unnötige Kosten zu vermeiden. Die Anwendung erfordert die Erstellung von professionellen Inhalten, da kein anderer Kanal derart qualitätsverwöhnt ist. WeChat-Content erfüllt in etwa die Rolle eines Kundenmailings. Das heißt: Der Inhalt muss sitzen sowie möglichst präzise und relevant sein. Unternehmen sollten business-relevanten Mehrwert bieten.

Welche Risiken gibt es?

Aufgrund von Verboten durch das Headquarter nutzen Mitarbeiter in China WeChat für geschäftliche Kontakte oft einfach „privat“. Die Konsequenz ist, dass genau das erreicht wird, was das Verbot verhindern sollte: Angestellte pflegen Unternehmenskontakte innerhalb der App als Privatkontakte. Das kann zu erheblichen Sicherheits- und Compliance-Risiken führen.

Stellen Sie sich vor, eine deutsche Firma würde die geschäftliche E-Mail-Kommunikation untersagen, sodass Mitarbeiter notgedrungen auf ihre private E-Mail-Adresse ausweichen müssten. Ähnlich verhält es sich mit WeChat in China. Verbote anstelle einer professionellen Infrastruktur mit klaren internen Kommunikationsregeln führen langfristig zu wachsenden Problemen. Das größte Risiko ist eine „graue“

WeChat-Nutzung ohne Strategie, wie sie leider oft vorkommt.

Auch Sprachnachrichten sind in China weit verbreitet.

Zu Dokumentationszwecken müssen sie zunächst verschriftlicht werden. Dabei wird der Kommunikationsverlauf in WeChat meist über die Desktop-Version der App dokumentiert. Es gibt aber auch spezielle Archivierungssoftware für jegliche via WeChat (aber auch WhatsApp) geführte Kommunikation.

Da die Unterscheidung zwischen privater und geschäftsbezogener Kommunikation im Rahmen der normalen WeChat-App kaum möglich ist, hat Tencent seit 2016

WICHTIGSTE BUSINESS-FUNKTIONEN VON WECHAT IM ÜBERBLICK

Funktion	Beschreibung
WeChat-App	Die App ersetzt Visitenkarten sowie die Kommunikation per E-Mail und vernetzt Personen in China, sowohl beruflich als auch privat, per Direktchats und über Chatgruppen.
WeChat Official Accounts	Wichtiger als eine Homepage ist in China der Official Account. Hier stellen Unternehmen Informationen bereit und kommunizieren Neuigkeiten an ihre Abonnenten.
WeChat Video Channels	Die seit 2020 neu angebotenen Video Channels sind zu einer der wichtigsten Funktionen von WeChat geworden und bieten viel Potenzial. Während trendy Werbevideos über Douyin, die Schwester-App von TikTok, verbreitet werden, wird hierüber vor allem seriös kommuniziert.
WeChat Mini-Programme	Mit den Mini-Programmen lassen sich App-Szenarien besser realisieren als mit aufwändigen Webseiten und Apps, denn sie sind schnell entwickelt. Wenn das Ziel klar formuliert ist, können Firmen eigenen Zielgruppen so unkompliziert einen Mehrwert bieten. Auch die Corona-App in China konnte dank des "WeChat Mini Program Framework" innerhalb von wenigen Wochen aufgesetzt werden.
WeChat for Work / WeCom / WeChat Enterprise	WeCom ist die wohl weitreichendste Lösung des WeChat-Universums. Damit lassen sich fast alle Kritikpunkte der "normalen" WeChat-Plattform ausräumen: Es besteht eine Trennung zwischen beruflichen und privaten Kontakten; Unternehmen behalten bei eventuellen Mitarbeiterwechseln die Kontakthoheit. Außerdem sind IT-Compliance sowie Verschlüsselung gegeben.

Quelle: GTAI

mit der App WeCom (WeChat Work) ein stärker auf die Bedürfnisse der Geschäftswelt zugeschnittenes Angebot geschaffen, das laufend erweitert wird. Seine Nutzerzahlen vervielfachten sich seit Beginn der Corona-Pandemie in kurzer Zeit auf rund 400 Millionen Nutzer. Unter deutschen Unternehmen in China scheint WeCom nach Beobachtung von Germany Trade & Invest (GTAI) bislang jedoch wenig verbreitet zu sein.

Für Marketingzwecke und Kundenansprache melden auch immer mehr

deutsche Firmen dagegen WeChat-Unternehmenskonten an (Service-Accounts und Subscription-Accounts). Dies ist inzwischen zu einem „Must-have“ im China-Geschäft geworden. Auch der neue Video-Sharing- und Livestreaming-Trend ist hier bereits voll integriert. Seit Januar 2020 können

„Neuer Megatrend ist das Livestreaming“

individuelle wie Unternehmenskontenbesitzer eigene Videokanäle auf WeChat Channels eröffnen, die dann unter Followern und Freunden geteilt werden können.

Für Unternehmen ist ein Service-Account laut GTAI empfehlenswert. Diese Account-Art bietet gerade für die Integration eigener Systeme mehr und bessere Funktionen. Zudem ist die Sichtbarkeit deutlich höher.

Subscription-Accounts eignen sich vor allem für Blogs und Medien. Gegebenenfalls könnte es sinnvoll sein, ein Profil für Presseinhalte als Subscription-Account zu registrieren. Der eigentliche Firmenkanal sollte jedoch als Service-Account angemeldet sein.

Als erste internationale Luxusmarke richtete Louis Vuitton im März 2020 einen eigenen WeChat-Channel ein, deutsche Marken sind gefolgt. Auch

E-Commerce via Livestreaming ist bereits seit längerem im WeChat-Universum durch Verlinkung des Live-Miniprogramms mit dem eCommerce-Miniprogramm der jeweiligen Marke möglich. Erst seit Januar 2021 können allerdings WeChat-Nutzer direkt aus dem Angebot an Live-Streaming und Video-Sharing auswählen, ohne die Clips vorher von Freunden empfohlen zu bekommen.

Tatsächlich integriert WeChat damit Livestreaming und Selling-Angebote wie sie bisher vor allem auf den Video-Plattformen Douyin (unter dem Namen TikTok im Ausland bekannt), Kuaishou oder Bilibili zu sehen waren. Tencent betreibt ferner die eigenen Livestreaming-Plattformen Douyu und Huya, die traditionell aus den Bereichen Gaming und E-Sports kommen.

Führend beim E-Commerce via Livestreaming ist Taobao Live. Livestreaming unter Einbeziehung von teuer bezahlten Key Opinion Leaders (KOL) und Key Opinion Consumers (KOC – begeisterte Konsumenten, die aus Überzeugung eher glaubwürdig für das Produkt werben) gewinnt immer mehr an Bedeutung und ist nach Einschätzung vieler Experten derzeit „das“ Marketing- und Verkaufsinstrument der Stunde in China.

Der Megatrend Digitalisierung ist nicht aufzuhalten: Die generelle Bereitschaft deutscher Unternehmen, in die digitale Transformation zu investieren, drückt sich auch in der diesjährigen Geschäftsklima-Umfrage der Deutschen Handelskammer in China aus. So beabsichtigt ein Drittel der befragten Firmen, in den nächsten zwei Jahren Investitionen in die Digitalisierung von Geschäftsprozessen zu tätigen.

Weitere Informationen

Germany Trade & Invest hat zu dieser Thematik kürzlich ein umfangreiches Fact Sheet „Digitale Geschäftspraxis für China“ veröffentlicht.

<https://www.gtai.de>



Indonesien öffnet Wirtschaft für Auslandsinvestitionen

Die Reform des indonesischen Investitionsrechts öffnet hunderte zuvor verschlossene Wirtschaftssektoren für ausländische Unternehmen. Aus vormalig 350 Sektoren mit beschränktem Zugang wurden 46, von denen die Hälfte auf den Transportsektor entfällt.

Zu den zu 100% für ausländische Investitionen geöffneten Branchen gehören nun beispielweise der Betrieb von Mikrokraftwerken, Services in der Öl- und Gasindustrie, Groß- und Einzelhandel, E-Commerce, Vertrieb von Medikamenten und Medizintechnik, Lagerhaltung, Betrieb von Krankenhäusern, Bauconsulting, Flughafenlogistik, Immobilienhandel, Batterien für

Elektroautos, Plantagenwirtschaft oder die Herstellung von Agrargütern.

Zu den Branchen, die über steuerliche Anreize für ausländische Investitionen besonders gefördert werden, zählt die Stromproduktion: etwa der Bau von Mikrokraftwerken oder die Fertigung von Komponenten für Kraftwerke oder Ausrüstungen für die Stromübertragung und -verteilung. Als aufstrebendes Schwellenland muss Indonesien seine industriellen Kapazitäten langfristig deutlich ausbauen. Auch für Investitionen in den Tourismussektor, etwa den Bau und Betrieb von 4- und 5-Sterne-Hotels, werden Steueranreize gewährt.

Die DZ BANK ist mit einer Repräsentanz in Jakarta vertreten und steht Unternehmen bei Fragen und für Unterstützung zur Seite:

DZ BANK AG
Jakarta Representative Office
The Plaza, 20th Floor
Jl. M. H. Thamrin Kav 28-30
Jakarta 10350
Monica.Kwik.@dzbank.de



Weitere Informationen:

<https://www.indonesia-investments.com/>

Wirtschaftsnetzwerk Afrika bietet Unterstützung an

Mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika bietet das Bundesministerium für Wirtschaft ein gebündeltes Beratungs- und Unterstützungsangebot insbesondere für deutsche mittelständische Unternehmen an, die wirtschaftlich in Afrika aktiv werden wollen.

Das Wirtschaftsnetzwerk besteht aus den etablierten Akteuren und Programmen der deutschen Außenwirtschaftsförderung - zum Beispiel das Netz der Auslandshandelskammern, Germany Trade & Invest, das Markterschließungsprogramm und die Exportinitiativen des Wirtschaftsministeriums - sowie Ver-

bänden, Vereinen und Einrichtungen mit Afrika-Expertise, wie dem Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft.

Zur Begleitung von Geschäftsvorhaben stellt das Wirtschaftsnetzwerk Afrika Unternehmen einen Kundenbetreuer aus der Geschäftsstelle des Netzwerks zur Seite. Diese sogenannten Afrika-Partner betreuen die Firmen von der Projektidee bis zur Umsetzung und darüber hinaus. Dieses Jahr werden die Projekte „Gesundheitswirtschaft Marokko“ und „Lebensmittelverarbeitungstechnik und -logistik

Ghana“ auf weitere Länder in Nordafrika beziehungsweise in Westafrika ausgeweitet. Interessierte Unternehmen werden im Rahmen dieser Projekte durch regionale Zielmarktstudien, digitale Informationsveranstaltungen und individuelle Beratungsangebote beim Markteintritt unterstützt.



Weitere Informationen:

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

Bedarf an Nahrungsmittelmaschinen in Ägypten steigt

Die Agrarwirtschaft in Ägypten wächst seit 2012 konstant real um etwa 3% jährlich. Die Zunahme soll in diesem Jahr laut der Weltbank sogar etwas höher liegen. Agrargüter und Nahrungsmittel sind sowohl wesentliche Import- als auch Exportgüter des Landes. Das Landwirtschaftsministerium zielt auf eine höhere Selbstversorgung des Landes ab. Noch ist Ägypten zum Beispiel bei Weizen und Mais in hohem Maße importabhängig.

Mit der Größe und dem Wachstum des ägyptischen Marktes für Lebensmittel und Getränke sowie aufgrund der steigenden Importsubstitution korrespondiert auch ein gegenwärtiger und

künftig steigender Bedarf an Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen. Einen Großteil der Maschinen beziehen ägyptische Betriebe dabei aus dem Ausland. Insbesondere diejenigen, die Nahrungsmittel exportieren, legen Wert auf moderne Anlagen. Aufgrund ihrer Deviseneinnahmen sind diese Unternehmen auch dazu in der Lage, sich ausländische Maschinen zu leisten.

Mittlerweile ist die Inflation im Land gesunken, woraufhin die ägyptische Zentralbank im Jahr 2019 mehrmals den Leitzins gesenkt hat und während der Coronakrise ein weiteres Mal um 3%. Privatbanken verpflichtet die Re-

gierung künftig, insgesamt 20% ihres Kreditportfolios kleinen und mittleren Unternehmen vorzubehalten. Beide Entwicklungen könnten weitere Impulse für Investitionen in Maschinen, Anlagen und Zubehör geben.



Weitere Informationen:

<https://www.ihk-muenchen.de>

Exportvertrag: Zahlungssicherung durch Akkreditive

Die Durchsetzung von Forderungen aus Exportgeschäften im Ausland ist nicht einfach. Viele Exporteure verlangen daher den Kaufpreis bereits vor der Abholung bzw. Versendung der Ware. Importeure wollen aber meist nicht in Vorleistung treten. Die Lösung hierfür bietet das Akkreditiv – ob mit oder ohne Zahlungsziel. Wenn nötig, mit Bestätigung durch die Hausbank, gerade in Corona-Zeiten.

Wer kennt das nicht? Die Maschinenbaufirma Tippi Toppi Engineering GmbH denkt bei dem Verkauf einer Maschine zum Gelddrucken ins Ausland, mit der Vereinbarung EXW ihre Schäfchen bereits im Trockenen zu haben. Eine trügerische Sicherheit! Die Anlagenbaufirma Supi Prima Construction GmbH verkauft eine mit vielen Lkw-Ladungen zu transportierende Anlage zum Kiesabbau DAP an einen Importeur im Ausland. Im Exportvertrag wird als Zahlungssicherungsinstrument (nur) „ein L/C“ vereinbart.

Der Exporteur wiegt sich in Sicherheit. Es müssen jedoch stets die Besonderheiten des konkreten Geschäfts berücksichtigt werden. Gerade in Corona-Zeiten braucht es werthaltige Sicherheiten. Deshalb müssen die Bedingungen eines Akkreditivs bereits im Exportvertrag interessengerecht geregelt werden. Der Exportvertrag und das zur Besicherung von Forderungen daraus vereinbarte Akkreditiv sollten aufeinander abgestimmt werden. Weiterhin ist es für den Exporteur ratsam, sehr frühzeitig seine Hausbank in die Akkreditivstellung und -abwicklung einzuschalten.

Was ist ein Akkreditiv wert?

Bei Akkreditiven werden weltweit die von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegebenen „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“ (ERA) vereinbart. Das Akkreditiv ist gleichzeitig Zahlungs- und Zahlungssicherungsinstrument. Neben den Kaufpreisanspruch aus dem Exportvertrag tritt mit der Akkreditiv-

veröffnung ein eigenständiger Anspruch gegen die Bank des Importeurs.

Die Hausbank des Exporteurs kann das Akkreditiv bestätigen. Dann erlangt der Exporteur zusätzlich den gleichen Anspruch aus dem Akkreditiv auch noch einmal gegen diese. Soll dem Importeur ein Lieferantenkredit eingeräumt werden, bietet sich ein Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung an. Falls der Importeur ein Zahlungsziel benötigt, der Exporteur aber Zahlung nach Dokumentenaufnahme wünscht, kommt ein Akzeptakkreditiv in Frage.

Anders als bei der Forderung aus dem Exportvertrag können bei einem Akkreditiv grundsätzlich keine Einwendungen und Einreden aus dem zugrundeliegen-

Unsere neue Serie: Der Experten-Rat (Teil 5)

den Exportvertrag geltend gemacht werden, die der Zahlung des Akkreditivbetrags entgegenstehen.

Außerdem kommt es beim Akkreditiv nicht auf die Zahlungswilligkeit und -fähigkeit des Importeurs an. Wenn die Bedingungen des Akkreditivs von dem Exporteur erfüllt werden, erhält er grundsätzlich von der Bank den Akkreditivbetrag, der sich an dem vereinbarten Kaufpreis des Exportgutes unter Berücksichtigung eventueller Anzahlungen orientiert. Hierfür braucht der Exporteur bei der für die Akkreditivabwicklung benannten Bank lediglich die in dem Akkreditiv aufgeführten Dokumente (z.B. Handelsrechnung, Transportdokument und Ursprungszeugnis) vorzulegen. Die Zahlung seitens der Bank hat dann innerhalb weniger Tage zu erfolgen.

Worauf ist beim Akkreditiv zu achten?

Das Akkreditiv darf keine Bedingung enthalten, die der Exporteur nicht selbst erfüllen kann. Wenn etwa die Incotermklausel EXW vereinbart wird, individuelle Ware ab Werk des Exporteurs abgeholt werden soll

und als Transportdokument unter dem Akkreditiv ein CMR-Frachtbrief vorzulegen ist, kann die Zahlung des Akkreditivbetrags daran scheitern, dass der Importeur keinen Frachtführer mit der Abholung der Ware beauftragt oder dieser sie Corona-bedingt nicht abholen kann. Denn dann erhält der Exporteur auch keinen CMR-Frachtbrief und er kann das Akkreditiv nicht in Anspruch nehmen. Daher sollte schon in dem Exportvertrag vereinbart werden, dass beispielsweise anstelle des CMR-Frachtbriefs auch ein Lagerempfangsschein vorgelegt werden kann, der von dem Exporteur selbst oder einem Dritten ausgestellt wird.

Auch wenn der Exporteur es selbst in der Hand hat, die vorzulegenden Dokumente auszustellen oder zu beschaffen, sollten die Einzelheiten des Falls berücksichtigt werden. Wenn z.B. bei der Vereinbarung der Incotermklausel DAP bei dem Export einer auf vielen Transportfahrzeugen zu befördernden Anlage noch eine Vertragsstrafe für eine verspätete Lieferung vereinbart wird, ist Vorsicht geboten, soweit der Importeur nicht bekannt ist.

Kündigt dieser etwa mit Scheinargumenten an, die Einfuhrabwicklung nicht vornehmen zu können, ist der Streit über die Vertragsstrafe vorprogrammiert. Parallel verzögert sich der Versand der Anlage in Teillieferungen, weil die Beschlagnahme der Ware am Zoll des Bestimmungslandes droht. Gleichzeitig entsteht die Gefahr, ob der Exporteur das Akkreditiv noch innerhalb seiner Laufzeit in Anspruch nehmen kann. Anwälte und Banken stehen mit Lösungen bereit.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

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

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



Nutzen Sie die App „VR International“:

Zu vielen Fachbegriffen – zum Beispiel Akkreditiv, Inkasso, Garantien und Währungsabsicherung – gibt es informative Erklärvideos.



Taiwan

Taiwan dürfte gestärkt aus der weltweiten Corona-Pandemie hervorgehen. Bis heute gab es im Inselstaat östlich von China nicht viel mehr als 1.000 Infizierte und 10 Tote. Dabei leben dort mehr als 23 Millionen Menschen, was zusammengekommen etwa der Bevölkerung der deutschen Nachbarstaaten Niederlande (17,3 Mio.) und Dänemark (5,8 Mio.) entspricht. Mit seinen niedrigen Infektionszahlen darf die Republik China in dieser Hinsicht getrost als sicherstes Land auf der Welt betrachtet werden. Das frühzeitige, beherzte Eingreifen der Regierung wurde zum Exportschlager, auch wenn die Taiwaner aufgrund ihrer Insellage in puncto Virus-Bekämpfung privilegiert sind.

Der Pandemie-Erfolg wirkt sich auch positiv auf Taiwans Wirtschaft aus. Sie ist 2020 nicht geschrumpft, sondern sogar um knapp über 3% gewachsen – und damit erstmals seit 30 Jahren stärker als das BIP in Festland-China (2,3%). Doch auch Taiwan musste zuletzt Rückschläge hinnehmen. Im Osten kam es an Ostern zum schwersten Zugunglück seit Jahrzehnten mit knapp 50 Opfern – und die politischen Spannungen mit der Volksrepublik steigen unaufhaltsam. So gibt es derzeit regelmäßig Manöver und Störfeuer im Südchinesischen Meer genau wie in Taiwans Luftüberwachungsraum. Die militärische Eskalation wäre der chinesische Einmarsch auf die Insel.

Politische Lage

Taiwan ist mittlerweile eine der am meisten westlich geprägtesten Demokratien in Asien. Bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges war der Inselstaat noch unter der Herrschaft des japanischen Kaiserreichs. Nach dem Bürgerkrieg und der Ausrufung der Volksrepublik China flohen die Unterlegenen 1949 nach Taiwan – und führten dort die Republik China fort. Sie hatte allerdings jahrzehntelang die Gestalt eines Einparteienstaates.

Erst Ende der 1980er Jahre begann die schrittweise Demokratisierung. Zwischenzeitlich gesellte sich ein ganz anderes Problem hinzu, das bis heute anhält. Im Zuge der Ein-China-Politik brachen bereits in den 70er Jahren nahezu alle



Nationen ihre diplomatischen Beziehungen zu Taiwan ab.

Offizielle Kontakte unterhalten bis heute nur die wenigsten Länder zur Republik China. Zu groß sind die Befürchtungen vor (wirtschaftlichen) Sanktionen durch das ungleich größere Festland-China, dessen Kommunistische Partei die Insel als abtrünnige Provinz ansieht.

Taiwan wird seit 2016 von der Staatspräsidentin Tsai Ing-wen (64) regiert. Sie gehört der Demokratischen Fortschrittspartei (DPP) an. Premierminister ist ihr Parteikollege Su Tseng-chang (73). Neben der DPP spielt noch die frühere chinesische Volkspartei Kuomintang China (KMT) eine große Rolle. Die Präsidentin wird für vier Jahre direkt vom Volk gewählt. Die nächste reguläre Präsidentenwahl findet im Januar 2024 statt. Durch den gemeinsamen „Feind“ China sind die Taiwaner zuletzt wieder mit den USA näher zusammengedrückt.

Wirtschaftsstruktur

Taiwan kann im internationalen Vergleich eine hohe Industrialisierung vorweisen, was den wirtschaftlichen Aufschwung in den vergangenen Jahren begünstigt hat. Der Anteil des verarbeitenden Gewerbes liegt bei über 30%. Führend ist Taiwan in der Halbleiterindustrie. Sie erwies sich zuletzt als Wachstumsstütze – und sorgt auch in Krisenzeiten für hohe Exporte. Im Zuge des Nachfrageanstiegs gab es bei

Die fünf größten Geschäftsbanken (gemessen an der Bilanzsumme in Mrd. USD)

Chinatrust Financial	150,2
Taiwan Cooperative Financial	103,7
Hua Nan Financial	79,0
First Financial Holding	78,8
Yuanta Financial Holdings	67,1

den Chips weltweit massive Engpässe, allen voran in der Automobilindustrie. Die Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) ist nach Intel und Samsung der weltweit größte Halbleiterhersteller. TSMC hat kürzlich bekannt gegeben, dass es 100 Mrd. US-Dollar in den Ausbau der Fertigung investieren will. Nach einem weiteren Dürrejahr wird allerdings zunehmend der Mangel an Wasser zum Problem, welches zur Reinigung der Chips benötigt wird.

Der Inselstaat gilt als überaus offene Volkswirtschaft, deren Wertschöpfungskette global integriert ist. Das macht ihn auf der Gegenseite anfällig für externe Konjunkturschocks. Taiwan ist auch für ausländische Firmen investitionsfreundlich. So liegt die Republik China im Doing Business Index unter 190 Staaten auf dem 15. Platz. Der Index misst die Geschäftsfreundlichkeit und Unternehmensregulierung in Volkswirtschaften.

Beim Global Competitiveness Index, einer vom Weltwirtschaftsforum erstellten Rangliste der Länder mit den höchsten Wachstumschancen, stand Taiwan 2019 sogar auf dem 12. Platz vor Südkorea und Kanada. Noch besser steht der Inselstaat im Index für wirtschaftliche Freiheit, dessen neue Version erst kürzlich von der Heritage-Stiftung vorgestellt worden ist. Dort ist Taiwan erstmals auf dem 6. Platz positioniert – hinter Singapur, Neuseeland, Australien, der Schweiz und Irland.

Das taiwanische BIP pro Kopf ist mittlerweile auf fast 30.000 US-Dollar angewachsen. Für 2021 geht der IWF von einem Wirtschaftswachstum von rund 4,7% aus. Neben der florierenden Halbleiterindustrie profitiert die Republik China auch von der Anpassung internationaler Lieferketten, einer Spitzenstellung bei weiteren Elektronikprodukten und einer Technologieführerschaft bei erneuerbaren Energien. Taiwans Aktienmarkt besteht zu 60% aus IT-Unternehmen. Im Frühjahr wurde das größte Solarkraftwerk auf der Insel in Tainan mit einer produzierten jährlichen Strommenge von 200 Mio. Kilowattstunden eröffnet. Auf Engpässe etwa im Halbleiterbereich oder bei Filtermaterialien im frühen Stadium der Pandemie reagierten die taiwanischen Firmen schnell, indem sie die eigene Herstellung hochfuhren. Als weitere Maßnahme hat Taiwan frühzeitig Hightech-Kapitalgüter aus Europa

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

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

p = Prognose

Quellen: GTAI, Destatis

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2018	70.843	6.998	455,7
2019	65.141	8.213	463,0
2020	60.938	8.802	479,1
2021p	66.579	offen	541,5

p = Prognose

Quellen: Internationaler Währungsfonds, CEIC Data, Central Bank of the Republic of China

importiert. Dazu zählen etwa Werkzeuge und Maschinen.

Experten wie Alexander Hirschle, zuständig für Taiwan bei Germany Trade & Invest (GTAI), finden, dass das Land gut vorausgesehen habe, dass die Corona-Krise nicht nur Asien betreffen werde. Inländische Forscher haben weltweit als erste erkannt, dass Sars-Cov-2 auch von Mensch zu Mensch übertragbar ist.

Bereits am 20. Januar 2020 kam ein Krisenstab mit weitreichenden Befugnissen unter Leitung des Gesundheitsministers zusammen. Das frühe Abriegeln der Grenze für den Personenverkehr – gerade auch der zu Festland-China – ist einer der wichtigsten Gründe, warum es in Taiwan so gut wie keine Corona-Ausbrüche gegeben hat. Fabriken und Geschäfte blieben auch nach dem globalen Grassieren des



Taipeh, die Hauptstadt von Taiwan, ist eine moderne Metropole. Die Skyline wird von dem 509 m hohen, einem Bambusrohr ähnelnden Wolkenkratzer Taipei 101 dominiert.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Taiwan (in Mio. USD)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	9.215	11.385	-2.170
2018	9.470	12.227	-2.757
2019	9.358	12.140	-2.782
2020	9.821	11.490	-1.669

Quelle: Destatis

Virus größtenteils offen, einen flächen-deckenden Lockdown gab es bis heute nicht. Dadurch konnte der Außenhandel zu einer regelrechten Aufbruchstimmung – getragen durch die Ausfuhren von Elektronikkomponenten und IKT-Technologien – ansetzen, während dieser weltweit massiv eingebrochen ist.

Der bekannte deutsche Ökonom Hans-Werner Sinn lobt Taiwans Strategie ebenfalls. In seinem Buch „Der Corona-Schock“ schreibt er: „Statt mit einem Lockdown und Totalverboten, Restaurants, die nicht aufmachen dürfen, und einer Schließung von allen Bereichen der Freizeitgestaltung kann man mit elektronischen Mitteln und einer Verfolgung der Infizierten sowie mit einer dramatischen Erhöhung der Testkapazität gezielter eingreifen, um neue Infektionswellen frühzeitig zu bekämpfen, ohne dass man die gesamte Wirtschaft lahmlegt.“ So hätten es die Taiwaner gemacht, die intelligente Apps entwickelt hatten.

Neben dem akribischen Contact-Tracing war auch eine streng kontrollierte 14-tägige Quarantäne für alle Einreisenden und Infizierten ein Erfolgsschlüssel in der Pandemie. Dadurch konnte sich der Inselstaat weltweit viel Reputation aufbauen – auch unter potenziellen Investoren aus dem Ausland. So dürften sich künftig verstärkt Unternehmen in Taiwan niederlassen, um ihre Lieferketten aufgrund der Pandemie zu diversifizieren. Das zeigt auch der jüngste Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Durch den frühzeitigen Pandemie-Eingriff brachen auch Konsum und Produktion bei weitem nicht so stark ein wie in anderen entwickelten Ländern. Der private Konsum etwa sank im vergangenen Jahr lediglich um rund 2,5%, 2021 könnte er auch wegen des Aufholprozesses schon wieder deutlich um 4% zulegen.

Die taiwanische Bevölkerung wird – was typisch für asiatische Staaten ist – immer älter und macht mehr zu Hause bzw. nahe am Wohnort. So dürften künftig Produkte und Dienstleistungen gute Geschäftschancen aufweisen, die die daraus resultierende Nachfrage bedienen.

Der Außenhandel hat nach einem eher schwachen Jahr 2019 und dem rapiden Einbruch im Frühjahr 2020 im weiteren Verlauf deutlich an Dynamik aufgenommen. So konnten der Export von IT- und Elektronikerezeugnissen im vergangenen Jahr zweistellig zulegen. Im Zuge des weltweiten Homeoffice-Trends gab es Rekordausfuhren bei Laptops, Smartphones und Computerchips. Zu Jahresbeginn legten die Ausfuhren von Halbleitern und anderen elektronischen Komponenten sogar um fast 50% zu. Selbst in Krisenzeiten sind die Frachtraten hoch.

Hart hat es dagegen auch die taiwanische Tourismusbranche und teilweise das Messengeschäft, den Einzelhandel sowie die Gastronomie getroffen. Sie alle leiden unter den fehlenden ausländischen Gästen.

Genau wie Deutschland kommt auch Taiwan auf einen beachtlichen Außenhandelsüberschuss. 2019 betrug dieser 43,46 Mrd. US-Dollar (zum Vergleich Deutschland: 254,94 Mrd. Dollar), was immerhin dem neunthöchsten Wert auf der Welt entsprach. Die Hauptabnehmerländer sind Festland-China (27,9%), die USA (14,1%) sowie die Sonderverwaltungszone Hongkong (12,3%). Mit 57% hängt deutlich mehr als die Hälfte des taiwanischen BIP am Export.

Die mit sehr großem Abstand bedeutendste Ausführungsgruppe sind Elektronikgüter mit einer Quote von 42,8% (2019). Die wichtigsten Einfuhrposten sind Elektronikgüter (25,3), Maschinen (12,4) und Chemische Erzeugnisse (11,3). Die meisten Waren werden aus China (27,9), Japan (15,4) und den USA (12,3) importiert. In diesem Jahr könnten die Ein- und Ausfuhren von Handelswaren Prognosen zufolge um bis zu 10% wachsen, die privaten Investitionen um rund 4% zulegen. Ein wichtiger Bereich von Taiwans Wirtschaft sind die sogenannten Wissenschaftsparks. Diese Cluster mit Forschungsinstituten und Unternehmen sind zuletzt floriert. Sie vermeldeten 2020 Rekordeinnahmen in Höhe von 97,8 Mrd. Euro – ein Zuwachs von 15% im Vergleich zum Vorjahr.

Seit 1. Januar 2002 ist die Republik China Mitglied in der Welthandelsorganisation, ansonsten aber wegen Chinas Ein-Land-Politik so gut wie in keiner weiteren globalen Institution eigenständig vertreten. Es mehren sich allerdings die Stimmen, dass Taiwan nach seiner erfolgreichen Pandemie-Bekämpfung wieder einen

Das sagen die DZ BANK Experten

Der Taiwan-Dollar ist nur eingeschränkt konvertierbar, eng an den US-Dollar gekoppelt und darf nicht offshore gehandelt werden. Als außenhandelsabhängige Volkswirtschaft gibt es keine Begrenzung für die Höhe der Abrechnung für handelsbezogene Transaktionen in Fremdwährung, solange Belege zur Überprüfung eingereicht werden, wie z.B. durch Akkreditiv, Rechnung oder Kaufvertrag.

Über Korrespondenzbanken in Taiwan kann die DZ BANK sog. Corporate Referrals (die Vermittlung von Firmenkunden) in das Land unterstützen. Zum Beispiel umfasst dies (1) die Eröffnung eines Onshore-Kontos; (2) die Ausstellung von indirekten Garantien bzw. Bürgschaften; (3) die Gewährung von Onshore-Betriebsmittelkrediten, die durch ein Aval der DZ BANK abgesichert sind, sowie (4) M&A-Beratung. Aufgrund der zunehmenden Komplexität hinsichtlich der Geldwäschegesetze sind Kontoeröffnungen für Nicht-Ortsansässige eine Herausforderung.

Jonathan Chew, Senior Relationship Manager, Financial Institutions (SFCE), Northeast Asia

Platz in der Weltgesundheitsorganisation erhalten soll. Beim jüngst abgeschlossenen RCEP-Abkommen asiatischer und pazifischer Staaten – einem der größten Freihandelsabkommen der Welt – ist der Inselstaat mal wieder außen vorgeblieben. Dabei gehen fast 70% der taiwanesischen Ausfuhren in die RCEP-Staaten.

Obgleich Taiwan praktisch keine relevanten Handelsabkommen vorweisen kann, behauptet sich seine Wirtschaft auf den Weltmärkten seit Jahren erstaunlich gut, was nicht zuletzt auch an der hohen Innovationsfähigkeit liegt. Gesellschaftliches und ökonomisches Zentrum ist die Hauptstadt Taipeh im Norden der Insel.

Taiwans Staatsverschuldung hat sich bis zum Ausbruch der Corona-Pandemie günstig entwickelt. Vom Höchstwert von 39,2% des BIP im Jahr 2012 ging die Verschuldung der öffentlichen Hand bis 2019 auf 32,8% des BIP zurück. Durch die Pandemiemaßnahmen stieg sie wieder auf über 35%, das Haushaltsdefizit lag im Krisenjahr bei 4,7%.

Damit gehört Taiwan dennoch zu den am wenigsten verschuldeten Staaten Asiens. Die Brutto-Auslandsverschuldung ist in den letzten Jahren auf rund 200 Mrd. US-Dollar angestiegen, zuletzt

allerdings wieder daruntergefallen. Zum Problem könnte sich die hohe Verschuldung der privaten Haushalte gepaart mit der zunehmenden Alterung der Bevölkerung entwickeln. Die Inflationsrate bewegt sich seit Jahren auf einem niedrigen Niveau – genau wie die Arbeitslosenquote.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland

Deutschlands Außenhandel mit dem Inselstaat ist leicht negativ. 2020 importierte man Güter und Dienstleistungen im Wert von 9,57 Mrd. Euro und exportierte einen Warenwert von 8,18 Mrd. Euro. Damit ist Taiwan immerhin der fünftwichtigste Handelspartner der Bundesrepublik in Asien nach China, Japan, Südkorea und Indien. Die hiesigen Ausfuhren in den Inselstaat konnten 2020 deutlich zulegen.

Deutschland ist auch eine der bedeutendsten Quellen ausländischer Direktinvestitionen in Taiwan. Von der demographischen Entwicklung könnten allen voran die deutschen Medizintechnikfirmen profitieren, weil Taiwan hier eine hohe Importquote hat. Im vergangenen

Hauptimportgüter Taiwan (in Prozent der Gesamteinfuhr 2019)

Elektronik	25,3
Maschinen	12,4
Chemische Erzeugnisse	11,3
Erdöl	7,5
Elektrotechnik	4,5

Quelle: GTAI

Jahr legten die entsprechenden Exporte aus Deutschland um 28% zu.

Aussichten

China und die Kommunistische Partei sind für Taiwan die mit Abstand größte Bedrohung. Sollte der Inselstaat weiter unabhängig agieren können, dürfen die Aussichten nach der erfolgreichen Pandemie-Bekämpfung als durchaus rosig bezeichnet werden. Über kurz oder lang könnte allerdings die demografische Entwicklung problematisch werden. Schon 2025 dürften die Taiwanesen zur sogenannten Super-aged Society werden: Jeder Fünfte ist dann voraussichtlich älter als 65 Jahre.

Eckdaten für den Export nach Taiwan

Bevölkerung:
23,6 Millionen

Hauptstadt:
Taipeh

Währungseinheit:
1 Taiwan-Dollar = 100 Fen
ISO-Code: TWD

Wichtige Feiertage:
01. Januar Gründungstag der Rep. China
10. bis 16. Februar Chin. Neujahrsfest
28. Februar Nationaler Gedenktag
4. April Kindertag und Tag des Grabfegens (Ching-Ming-Fest)
01. Mai Tag der Arbeit
21. September Mittherbstfest (Mondfest)
10. Oktober Nationalfeiertag

Zollflughäfen:
Taoyuan, Kaohsiung, Taichung

Wichtige Seehäfen:
Tamsui (Taipeh), Tainan, Kaohsiung

Korrespondenzsprachen:
Hochchinesisch, Taiwanisch, Englisch

Zolltarif (für Nicht-EU-Waren):
Harmonisiertes System

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Dokumenteninkasso oder Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ist ratsam. Fakturierung in EUR oder USD. Alle Angebote und Schriftverkehr sollten in englischer Sprache erfolgen.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
1 von 7

Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Auszug aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

Nützliche Adressen

Deutsches Institut Taipei

German Institute, 33F, No. 7, Xinyi Rd., Section 5
Taipei 11049, Taiwan
Tel.: 00886 2 87 22 28 00
info@taipei.diplo.de
<http://www.taipei.diplo.de>

Taipeh Vertretung Berlin

Markgrafenstraße 35
10117 Berlin
Tel.: 0049 30 20 36 10
deu@mofa.gov.tw
<http://www.roc-taiwan.org/de>

AHK Taiwan

German Trade Office Taipei
International Trade Bldg.
19F-9 No. 333
Keelung Rd., Sec. 1
Taipei 11012, Taiwan
Tel.: 00886 2 77 35 75 00
info@taiwan.ahk.de
<https://taiwan.ahk.de>

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.

Exportkontrollrecht: US-Restriktionen beachten

US-amerikanischen Exportkontrollvorschriften sind auch von europäischen Unternehmen zu beachten, falls das Exportgut Bestandteile oder Technologie aus den USA enthält. Zwei ausgewiesene Fachleute der international tätigen Anwaltskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek erläutern die rechtlichen Grundlagen und geben Tipps für betroffene Unternehmen.

VR International: Da die USA eine weltweite Geltung ihrer Exportbestimmungen für sich beanspruchen, sind Unternehmen oft verunsichert, ob auch sie diese Bestimmungen einhalten müssen. Wie sieht das grundsätzlich aus? Ab welchem US-Anteil am Warenursprung gelten diese Regeln?

Antwort: Aufgrund seines extraterritorialen Geltungsanspruchs sollten Unternehmen grundsätzlich das US-Exportkontroll- und Embargorecht berücksichtigen. Die *Export Administration Regulations* und die *International Traffic in Arms Regulations* als wesentliche Rechtsgrundlagen der US-Exportkontrolle regeln nicht nur unmittelbare Ausfuhren aus den USA, sondern können auch Geschäftsvorgänge beschränken, die vollständig außerhalb des Staatsgebietes der USA ablaufen.

Die Beschränkung von Auslandsgeschäften setzt jedoch grundsätzlich ein Geschäft mit einem US-Nexus (Verbindung) voraus. Ein solcher ist insbesondere gegeben, wenn an der Transaktion eine US-Person beteiligt ist. In diese Kategorie fallen jedoch nur nach US-Recht gegründete Gesellschaften. Der US-Bezug kann zudem bestehen, wenn Gegenstand eines Auslandsgeschäfts ein US-Gut ist. Als solche gelten nicht nur in den USA hergestellte Güter, sondern auch außerhalb der USA produzierte Güter, wenn bei der Herstellung eine US-Technologie genutzt wurde oder Komponenten mit nicht unerheblichem US-Anteil verwendet werden (*de minimis*-Regelung).

Besondere Achtsamkeit ist zudem im Geschäftsverkehr mit Handelspartnern aus Ländern geboten, gegen die die USA ein Embargo verhängt haben. Das US-Embargorecht verschärft die Re-Exportkontrolle und es können Handelsbeschränkungen in Form der sog. *secondary sanctions* für Geschäftsvorgänge ohne jeglichen US-Bezug bestehen.

Aufgrund des weltweiten Geltungsanspruchs des US-Rechts kann für europäische und deutsche Unternehmen eine Zwangslage entstehen: Das EU-Blocking-Statute und das deutsche Boykottverbot (§ 7 Außenwirtschaftsverordnung) verbieten deut-

schen Unternehmen unter Strafandrohung u.a. gewisse US-Sanktionen einzuhalten. Infolgedessen droht entweder eine Sanktion nach US- oder EU- bzw. deutschem Recht, je nachdem welche Vorschriften die betroffenen Unternehmen missachten. Dieser Konflikt ist von den Unternehmen jeweils zu lösen, manchmal durch Verzicht auf ein Geschäft.

Die *de minimis*-Regelung findet nur auf Gütern, Software und Technologie Anwendung, die unter das Regelungsregime der *Export Administration Regulations* fallen und damit insbesondere auf sog. Dual-Use-Gütern. Dabei gilt, dass das US-Exportkontrollrecht keine Anwendung findet, wenn der Wert der US-Komponenten geringer als 25% des Werts des Endprodukts ist. Diese Wertgrenze wird auf 10% gesenkt, wenn das Ziel einer Lieferung Kuba, Iran, Nord-Korea oder Syrien ist. Für spezielle Produktkategorien ist diese Grenze sogar auf 0 % gesenkt.

VR International: Können Sie bitte beispielhaft Konstellationen nennen, wo Probleme auftreten können.

Antwort: Insbesondere Geschäftsbeziehungen mit iranischen Handelspartnern bereiten europäischen Unternehmen Schwierigkeiten. Aufgrund des US-Iranembargos befinden sie sich häufig in dem beschriebenen Konflikt zwischen US- und EU-Recht. Zudem treten Probleme aufgrund der weiten Auslegung des US-Nexus durch die US-Behörden auf. Als Einfallstor für das US-Recht kann beispielsweise eine Transaktion in US-Dollar oder der Versand einer E-Mail aus den USA ausreichend sein. Gleiches gilt, wenn im Management europäischer Gesellschaften US-Amerikaner tätig sind. Die US-Staatsangehörigkeit (einschließlich GreenCard) eines Mitglieds des Managements kann die Anwendbarkeit des US-Rechts zur Folge haben.

VR International: Welche konkreten Sanktionen sind möglich?

Antwort: Im Falle von Verstößen gegen Vorschriften des US-Exportkontroll- und Embargorechts drohen Strafzahlungen

Interview mit ...

Zwei Experten der international tätigen deutschen Wirtschaftskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek erklären die wichtigsten Regeln.



Wolfram Meven
Rechtsanwalt/Steuerberater (oben)



Michael Kreisler
LL.M., Rechtsanwalt

von bis zu 1 Million US-Dollar für Unternehmen und/oder Haftstrafen bis zu 20 Jahren für natürliche Personen. Darüber hinaus können bestehende Exportgenehmigungen widerrufen und Güter beschlagnahmt werden. Zudem droht der Ausschluss vom US-Markt und dem US-Bankensystem. Die USA kann ausländische natürliche und juristische Personen auch als sog. *denied persons* einstufen. Als Folge werden sie auf eine sog. *Blacklist* aufgenommen. Dies kann wirtschaftlich prekäre Folgen haben, da *denied persons* praktisch vom Handel mit US-Geschäftspartnern und US-Gütern ausgeschlossen sind.

VR International: Zum Schluss: Was raten Sie deutschen Firmen, wie sollten die Unternehmen vorgehen?

Antwort: Unternehmen sollten ihren Schwerpunkt auf präventive Maßnahmen zur Vermeidung von Verstößen gegen US-Exportkontrollrecht legen. Hierzu ist insbesondere die Implementierung eines Compliance-Systems und die regelmäßige Schulung der Exportbeauftragten unerlässlich. In Problemfällen sollte in jedem Fall ein spezialisierter Berater hinzugezogen werden.

VR International: Vielen Dank.

In Indien wächst aktuell die Gefahr von Zahlungsausfällen

Unternehmen im Indien-Geschäft bleiben durch die Auswirkungen der Coronakrise immer häufiger auf ihren Forderungen sitzen. Eine eingehende Überprüfung des Geschäftspartners und Maßnahmen zur Absicherung der Zahlungen sind daher zunehmend wichtig.

Die Wirtschaft des Landes ist in Folge der Pandemie eingebrochen. Während des Lockdowns im Frühjahr 2020 mussten drei Viertel aller Betriebe für mehrere Wochen schließen. Zwar hatte die indische Regierung frühzeitig Maßnahmen ergriffen, um die Liquidität der Unternehmen sicher zu stellen, doch für viele kleinere Firmen bedeutete Corona dennoch das finanzielle Aus. Obgleich die Wirtschaft ab Juni 2020 wieder hochgefahren wurde, haben die meisten Betriebe weiterhin mit den Auswirkungen der Pandemie auf ihren Cash-Flow und ihre Geschäftsaktivitäten zu kämpfen.

Die indischen Firmen können deshalb in vielen Fällen ihren Zahlungsverpflich-

tungen nicht oder nur eingeschränkt nachkommen. Angesichts der sinkenden Zahlungsmoral haben die Verkäufer wiederum ihre Zahlungsbedingungen aus Sorge vor Forderungsausfällen angepasst. So wurden laut einer Erhebung der Kreditversicherung Atradius bei der Hälfte der Business-to-Business-Transaktionen längere Zahlungsziele vereinbart.

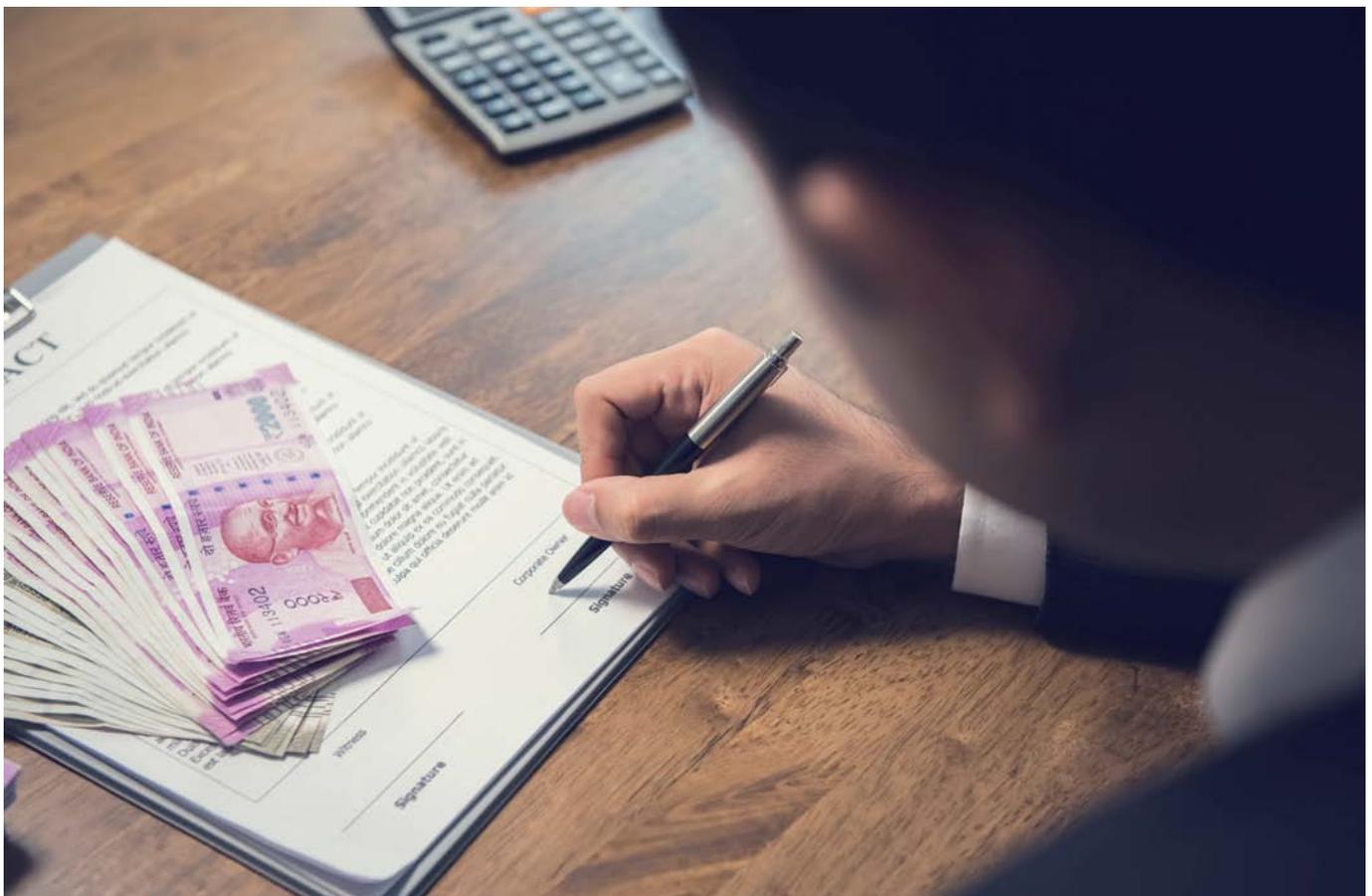
Pünktlich gezahlt wird selten

Die Dauer des eingeräumten Zahlungsziels ist krisenbedingt gestiegen. Dieses lag schon im Juni 2020 im Schnitt bei 41 Tagen, zwei Tage mehr als im Jahr davor, so die Analyse. In Indien sind Zahlungsziele zwischen 30 und 90 Tagen üblich.

Verspätete Zahlungen sind in Indien aktuell eher die Regel als die Ausnahme. Bei zwei Dritteln des B2B-Transaktionsvolumens kommt es zu Verzögerungen, im Jahr davor waren es nur 39%. Im Schnitt müssen die Verkäufer 41 Tage länger auf

ihr Geld warten als vertraglich vereinbart, 2019 waren es nur 24 Tage. Bei jedem vierten Geschäft lag der Zahlungsverzug sogar bei über 90 Tagen, so die Erhebung. Besonders deutlich zeigen sich die Auswirkungen der Coronakrise bei den Forderungsausfällen. So hat sich der Anteil der abgeschriebenen Zahlungen 2020 gegenüber dem Vorjahr auf 9% verdreifacht. Bei der Befragung gaben 80% der Unternehmen an, dass sie für die nächsten zwölf Monate eine weitere Verschlechterung der Zahlungsmoral erwarten.

Zwei Drittel gingen davon aus, dass sowohl bei Geschäften mit einem Verzug von mehr als 90 Tagen als auch bei den uneinbringlichen Forderungen mit einem weiteren Anstieg zu rechnen ist. Allerdings hat die indische Regierung in den letzten Monaten eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um den Zugang zu Liquidität für die Unternehmen zu erleichtern, damit diese in der Lage sind, ausstehende Forderungen zu begleichen.



Das Zahlungsrisiko im Indiangeschäft bleibt hoch, so auch die Einschätzung des Kreditversicherers Euler Hermes. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen wie Firmenanschrift, Kapital, Gründungsdatum, Gesellschafter und Geschäftsführer von indischen Unternehmen sind im Registrar of Companies (siehe Info-Kasten) des jeweiligen Bundesstaats oder Unionsterritoriums erhältlich. Angesichts der hohen Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsverzugs oder Forderungsausfalls empfiehlt sich eine gründliche Bonitätsprüfung des Geschäftspartners. Eine Reihe von lokalen sowie internationalen Auskunfteien erteilen entsprechende Auskünfte über Firmen in Indien.

Prüfungen der Geschäftspartner sind essenziell

Euler Hermes stuft den Subkontinent in seiner Länderrisikoanalyse vom Dezember 2020 in die dritthöchste Risikostufe mit der Note „Sensitives Risiko“ ein. Daher sollte sich ein Unternehmen neben der Bonitätsprüfung des Geschäftspartners möglichst auch gegen Zahlungsausfälle absichern. Das gängigste Instrument hierfür ist die Absicherung mittels Akkreditiv (Letter of Credit).

Im Indiangeschäft werden in der Regel Sichtakkreditive vereinbart, aber es werden auch Nachsichtakkreditive mit Laufzeiten von 30 bis 180 Tage gefordert. Indische Kunden bestehen zudem häufig auf Akkreditiven mit Anschlussfinanzie-

rung (LC-post Financing), so Euler Hermes. Der Kreditversicherer empfiehlt, nur unwiderrufliche und mit Bestätigungsauftrag versehene Akkreditive mit den Kunden zu vereinbaren. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, den Zahlungsausfall durch vertragliche Sicherungsmittel abzusichern.

Ausfälle sollten abgesichert werden

Exportkreditgarantien schützen Unternehmen und Banken vor politisch und wirtschaftlich bedingten Zahlungsausfällen. Die Euler Hermes Aktiengesellschaft ist mit dem Management der staatlichen Exportkreditgarantien betraut. Sie fungiert als Dienstleister des Bundes. Die sog. Hermesdeckungen kommen dort zum Zuge, wo die private Wirtschaft kein entsprechendes oder ausreichendes Absicherungsangebot zur Verfügung stellt. Informationen zur Deckungspraxis für über 200 Länder bietet das AGA-Portal (siehe Info-Kasten).

Wie bei internationalen Geschäften üblich wird insbesondere bei neuen Geschäftspartnern auch in Indien mit Vorkasse sowie mit Bankgarantien oder bestätigtem Akkreditiv gezahlt. Skonti für frühzeitige und Verzugszinsen für säumige Zahlungen sind nicht unüblich. Im internationalen Zahlungsverkehr müssen beide Parteien die Regelungen des Foreign Exchange Management Act beachten.

Kommt es trotz Absicherung zum Zahlungsverzug oder droht ein Forderungs-

ausfall, kann ein lokales oder internationales Inkassobüro mit der Einholung beauftragt werden. Euler Hermes stuft die Komplexität eines Inkassoverfahrens in Indien als sehr hoch ein. Die Kosten hierfür können zudem nur im Rahmen eines ordentlichen Gerichtsverfahrens erstattet werden.

Daher sollte zunächst eine außergerichtliche Einigung angestrebt werden. Der Kreditversicherer veranschlagt die Prozessdauer auf durchschnittlich drei bis vier Jahre, je nach Komplexität des Sachverhalts kann es aber auch doppelt so lange dauern, bis eine Entscheidung gefällt ist. Alternativ kann der Disput durch ein Schiedsgericht beigelegt werden.

Weitere Informationen

Registrar of Companies:
<http://www.mca.gov.in>

Infos zu Indien im Agaportal:
<https://www.agaportal.de>

Kontakt:
DZ BANK AG
India Representative Office
124, Maker Chambers VI
220, Nariman Point
Mumbai 400 021

Anupam Chaturvedi
Tel.: + 91 22 22 80 64 10
Fax: + 91 22 22 81 13 77
Anupam.Chaturvedi@dzbank.de



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: BigTunaOnline / Shutterstock.com, katjen / Shutterstock.com, NEUSSELMARTIN, Wirtschaftskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek, iMoStudio / Shutterstock.com
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.