

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Global Sourcing aktuell

6 LÄNDERSTECKBRIEF
ECUADOR

10 FRANKREICH: NEUE
INSOLVENZREGELN

11 ZOLLVORSCHRIFTEN
IM ONLINEHANDEL

Das Lieferkettengesetz richtig umsetzen

Nun ist es da: das „Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten“, kurz Lieferkettengesetz. Es tritt am 1. Januar 2023 in Kraft und gilt zunächst für Unternehmen mit mindestens 3.000 Beschäftigten. Ein Jahr später, im Januar 2024, werden dann auch Unternehmen ab 1.000 Beschäftigten erfasst.

Schon jetzt sorgt das Gesetz für Diskussionen. Kritiker bemängeln unbestimmte Rechtsbegriffe und beschwören eine ausufernde Bürokratie. Befürworter halten entgegen, dass die zivilrechtliche Haftung nicht verschärft wurde, und verweisen auf das Prinzip der Angemessenheit. Das Gesetz nehme Rücksicht auf die jeweils besondere Lage der Unternehmen.

Sehr umstritten war bis zuletzt, ob und in welchem Umfang Sorgfaltspflichten auch gegenüber mittelbaren Zulieferern gelten sollen. In der am 11. Juni vom Bundestag verabschiedeten Gesetzesfassung heißt es hierzu in § 9, Abs. 3: „Erlangt das Unternehmen substantiierte Kenntnis über eine mögliche Verletzung einer geschützten Rechtsposition oder einer umweltbezogenen Pflicht bei mittelbaren Zulieferern“, habe es „anlassbezogen unverzüglich“ zu handeln. Es müsse eine Risikoanalyse durchführen und „angemessene“ Präventionsmaßnahmen ergreifen.

Unsere umfangreiche Checkliste hilft Ihnen bei der konkreten Vorbereitung auf das Gesetz und die Umsetzung.

„Es ist zu bezweifeln, dass ein Durchgriff auf mittelbare Zulieferer möglich ist“, sagt Erik Manning dazu. Der Executive Vice President Purchasing & Operations bei Rolls-Royce Power Systems (MTU Friedrichshafen) verweist darauf, dass Unternehmen zu indirekten Lieferanten keine Rechtsbeziehung haben. Er befürchtet, dass Lieferanten abspringen könnten: „Nicht aus Gründen des Gesetzes, sondern einfach, weil die Aufgabe an sich von einzelnen Zulieferern abgelehnt wird, insbesondere von Zulieferern außerhalb der EU“, wie Manning jetzt gegenüber VR International erklärte.

Der Einkaufsexperte sorgt sich, dass Lieferanten aus bestimmten Ländern ausgegrenzt werden könnten: „Wir verlieren Zulieferer und können nicht mehr weltweit einkaufen und auswählen. Das verteuert unsere Produkte, schwächt unsere internationale Wettbewerbsposition und verhindert die technisch beste Lösung.“

Das Gesetz sei an vielen Stellen interpretationsbedürftig: „Der Gesetzgeber lässt die Unternehmen bei der Auslegung der Sorgfaltspflichten allein und erzeugt hierdurch ein hohes Maß an Rechtsunsicherheit.“ Laut Manning werden die gesetzlichen Dokumentations- und Berichtspflichten „einen unverhältnismäßig hohen Aufwand“ in den Betrieben nach sich ziehen.

Mit bürokratischem Mehraufwand rechnet auch Wilfried Krokowski. Der Einkaufsberater empfiehlt mittelständischen Unternehmen, sich rechtzeitig auf die Auswirkungen des Gesetzes vorzubereiten: „Das richtige Augenmaß ist hierbei sehr wichtig. Wer zu viel investiert, wird mit Wettbewerbsnachteilen im internationalen Umfeld zu rechnen haben.“

Praxistipp

Einen guten Überblick gibt der **Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte**, ein kostenloses Angebot der Bundesregierung (<https://wirtschaft-entwicklung.de/wirtschaft-menschenrechte>). Speziell an mittelständische Firmen richtet sich der **KMU Kompass** (<https://kompass.wirtschaft-entwicklung.de/>). Mit Hilfe des **CSR Risiko-Checks** können Sie Ihre Risikolage einschätzen (<https://wirtschaft-entwicklung.de/wirtschaft-menschenrechte/csr-risiko-check>).

Checkliste zum Lieferkettengesetz

Einkaufsbereich

1. Ist die Einkaufspolitik auf die Unternehmensziele (damit auch Corporate Social Responsibility und Lieferkettengesetz) abgestimmt worden?
2. Ist die Thematik bei der Lieferantenbewertung (CSR, Menschenrechte, SA8000-Zertifizierung etc.) und -auswahl berücksichtigt worden und Teil der Anforderung und Bewertung?
3. Was passiert, wenn ein Lieferant diese Anforderungen nicht erfüllt? Ist dies ein Ausschlusskriterium?
4. Ist dem Einkauf bekannt, woher seine Lieferanten kommen und wo die eingekauften Teile produziert werden?
5. Hatte der Einkauf eine Risikoanalyse in dieser Angelegenheit unternommen?
6. Verfügt der Einkauf über entsprechendes internationales Know-how?
7. Sind entsprechende Kenntnisse zu diesem Komplex bei den Mitarbeitern vorhanden und sehen Sie die Notwendigkeit dieser Aktion?
8. Werden ausreichend Informationsträger und Vorbereitungsseminare vom Einkauf genutzt?
9. Bekommt der Einkauf die entsprechende Unterstützung von den Nachbarabteilungen (Recht, Controlling etc.)?
10. Sind Kenntnisse über SA8000 oder andere gleichartige Normen im Einkauf vorhanden?
11. Sind die Maßnahmen im Rahmen des Risikomanagements dokumentiert worden und als Prozess im Einkauf verankert?
12. Kann der Einkaufsleiter die Funktion des Koordinators im Unternehmen übernehmen?
13. Hat der Einkauf die Möglichkeit (Marktstellung), auf seine Lieferanten dahingehend einzuwirken, dass diese in Richtung der Unterlieferanten entsprechend tätig werden?

Lieferantenmanagement

1. Gibt es ein abgestimmtes Anforderungsportfolio für die Lieferantenauswahl (Supplier Checkliste / Supplier Audit Form), in dem diese Punkte berücksichtigt werden?
2. Besteht ein entsprechender formeller Auswahlprozess, der die Thematik SA8000 berücksichtigt?
3. Ist festgelegt worden, in welchen Fällen ein Factory Audit vor Ort durchgeführt werden muss und wann vom Lieferanten nur eine Selbstauskunft anzufordern ist?
4. Wer führt die Lieferantenaudits vor Ort durch? Sind die Auditoren entsprechend ausgebildet und sensibilisiert worden?
5. Ist der Lieferant über die mögliche Einbeziehung externer Dienstleister (Einkaufsbüros, Qualitätshäuser) informiert?
6. Gibt es eine entsprechende Lieferantendatenbank, in der die Ergebnisse der Audits zentral abgelegt werden? Werden Fortschrittsberichte geführt?
7. Sind bei der Lieferantenauswahl alle beteiligten Stellen als Team eingebunden oder arbeitet jede Abteilung für sich?
8. Gibt es ein Lieferantenprogramm, in dem die Lieferanten in dieser Thematik weiterentwickelt werden?

Dies ist ein Auszug einer umfangreichen Checkliste zum Lieferkettengesetz.

Interessenten können die gesamte Checkliste kostenlos bei Wilfried Krokowski beziehen: krokowski@gps-logistics.com.

BAFA bietet Hilfestellungen

Die zuständige Behörde, das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), ist vom Gesetzgeber beauftragt worden, „branchenübergreifende oder branchenspezifische Informationen, Hilfestellungen und Empfehlungen zur Einhaltung dieses Gesetzes“ zu veröffentlichen, wie es im Gesetz heißt. Dem Unternehmen nach werden am Sitz der BAFA in Eschborn 65 Vollzeitstellen geschaffen, um das Lieferkettengesetz künftig kontrollieren zu können, aber auch Unterstützung zu leisten.

„Unternehmen sollten die konkreten Leitfäden abwarten“, empfiehlt Xenia Schuh,

Senior Program Manager Human & Labor Rights bei Fresenius Medical Care. Schuh sieht ebenfalls Schwachstellen im Gesetz, wie sie bei einem Webinar der IHK Gießen-Friedberg sagte. Probleme dürfte es etwa bei der Einrichtung des Beschwerdeverfahrens (§ 8) geben, erwartet Schuh: „Wie stelle ich etwa sicher, dass die Mitarbeiter eines indirekten Lieferanten Kenntnis von dem Beschwerdemechanismus haben?“ Sie rät dazu, das Angebot von Brancheninitiativen zu nutzen.

Auf einen positiven Aspekt macht Andreas Roj aufmerksam: „Unternehmen sollten das Lieferkettengesetz als Chance begreifen, um für sich zu werben“, sagt der Einkaufschef des Maschinen-

bauers Fette Compacting. Er sieht das Gesetz im Zusammenhang mit anderen Sorgfaltspflichten wie der EU-Whistleblower-Richtlinie. „Das Gesetz selbst lässt den Unternehmen Spielräume. Der Druck wird eher von den Kunden kommen“, erwartet Roj. Schon deshalb sollten die Firmen proaktiv handeln. Entscheidend ist für ihn: „Das Lieferkettengesetz ist eine gemeinsame Aufgabe des ganzen Unternehmens.“



News inside: DZ BANK German Desk Singapur

Digitaler Fortschritt in Südostasien

Im Gegensatz zu Europa, USA oder China ist die Bevölkerung in Südostasien deutlich jünger. In Ländern des Verbandes Südasiatischer Nationen (ASEAN) leben insgesamt ca. 665 Millionen Menschen mit einem Median-Alter der Gesamtbevölkerung von lediglich 28,9 Jahren (vgl. Deutschland: 46,1 Jahre; USA: 38,5 Jahre; China: 38,4 Jahre). Bis zum Jahr 2050 wird ein weiterer Bevölkerungsanstieg ASEANs auf ca. 785 Millionen Menschen prognostiziert, welcher mit einer rasanten Urbanisierung einhergeht.

Trotz der vielen logistischen und vor allem auch ökologischen Herausforderungen ist eine derartige Altersstruktur oftmals eine gute Basis für eine progressive, zukunftsorientierte wirtschaftliche Entwicklung. Dies lässt sich beispielsweise auch daran erkennen, wie offenen Menschen neuen digitalen Trends, Dienstleistungen und Produkten gegenüberstehen.

Verglichen mit anderen Regionen der Welt war man in Südostasien (mit Ausnahme von Singapur) beim Ausbau des

Internet-Breitbandes zwar noch relativ langsam - gepaart mit einer sehr jungen Altersstruktur, war dies jedoch auch einer der Gründe, warum für viele Menschen das Mobiltelefon bereits früh einen ganz besonderen Stellenwert einnahm. Ca. 70% der Bevölkerung in ASEAN sind mittlerweile online (Tendenz weiterhin stark steigend) und der Zugang zum Internet erfolgt fast ausschließlich über das Smartphone.

Inzwischen ist die Region weltweit Vorreiter in der Akzeptanz, Verwendung und Weiterentwicklung mobiler Produkte sowie Anwendungen und das Smartphone vereinnahmt stets neue Lebensbereiche. Nirgendwo auf der Welt sind die Zuwachsraten für Mobile Wallets zur Hinterlegung von rein digitalem Bargeld (d.h. ohne hinterlegter Kreditkarte) höher. Da die Infrastruktur für Kreditkartenzahlungen in vielen Gegenden unterentwickelt ist, findet digitales Bargeld große Akzeptanz und löst zunehmend das eigentliche Bargeld ab.

Zudem boomen E-Commerce, Mobile Gaming, sowie Fahrt-, Transport-, und

Buchungsdienste via Smartphone App. Neben lokalen Akteuren wie Sea, Grab, Gojek, Tokopedia oder Traveloka mischen die großen chinesischen (Alibaba, Tencent u.a.), amerikanischen (Google, Amazon u.a.), aber durchaus auch einige europäische bzw. deutsche Unternehmen (Rocket Internet, Delivery Hero u.a.) gehörig mit.

Autor

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



Bundesregierung verlängert 5-Punkte-Maßnahmenpaket

Die Bundesregierung hat das 5-Punkte-Maßnahmenpaket zur Stärkung der deutschen Exportwirtschaft in der Covid-19-Pandemie bis zum 31. Dezember verlängert. Ziel ist, die Liquiditätssituation von Exporteuren und Importeuren zu verbessern und die Finanzierung von Auslandsgeschäften zu erleichtern. Unter anderem bleibt auch die Antragsgebühr für ein spezielles digitales Angebot für kleinvolumige Exportgeschäfte („Click & Cover Export“) bis Jahresende ausgesetzt, wovon insbesondere kleine und mittlere Unternehmen profitieren sollen. Auch wenn sich die wirtschaftliche Situation in den vergangenen Monaten deutlich verbessert habe, stelle die Corona-Pandemie

die Exportwirtschaft weiter vor Herausforderungen, heißt es zur Begründung. Unternehmen spürten die Belastungen zum Teil zeitverzögert erst jetzt. Zur Unterstützung der deutschen Exportwirtschaft und den dort Beschäftigten sei es daher aktuell weiterhin wichtig, dass die im Juli 2020 beschlossenen Erleichterungen bestehen bleiben.

Eine weitere Neuerung: Bislang betrug der Anteil deckungsfähiger Lokalkosten maximal 30% des Exportlieferwerts. Nun wurde innerhalb der OECD eine Einigung erzielt, durch die ein höherer Anteil lokaler Kosten deckungsfähig ist, nämlich bis zu 50%. Mit dieser schon seit längerem auf Exporteurs-

seite gewünschten Änderung ist es nun möglich, eine Hermes-gedeckte Finanzierung anzubieten, bei der ein größerer Teil an Kosten „vor Ort“ anfällt.



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



Auslandsmesseprogramm für 2022 veröffentlicht

Kleine und mittlere Unternehmen können auch im nächsten Jahr wieder bei ihren Auslandsmessebeteiligungen mit staatlicher Unterstützung rechnen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat dafür jetzt das Auslandsmesseprogramm 2022 bekannt gegeben. Insgesamt sind 296 Bundesbeteiligungen in 56 Ländern geplant – so viele German Pavilions wie noch nie.

Die Regionen Süd-, Ost- und Zentral-Asien bleiben auch im Jahr 2022 die wichtigsten Zielregionen: 128 Beteiligungen sind dort insgesamt geplant, darunter 60 in China inkl. Hongkong. Weitere Zielregionen sind die europäischen Länder

außerhalb der EU (47 Messen, davon 36 in Russland), Nordamerika mit 35 Beteiligungen, der Nahe und Mittlere Osten mit 25, Lateinamerika mit 19 und Afrika mit 28 Messebeteiligungen.

Für das Auslandsmesseprogramm 2022 hat das Bundeswirtschaftsministerium zunächst einen Etat von rund 45 Mio. Euro bereitgestellt. Das BMWi hat die Beteiligungskonditionen vor dem Hintergrund der aktuell besonders schwierigen Lage für die Wirtschaft deutlich verbessert. Zudem wurde das Auslandsmesseprogramm um 12 geplante German Pavilions in der EU erweitert. Damit will das Bundeswirtschaftsministerium die deutsche Wirtschaft beim Wiedereinstieg

in das Instrument Auslandsmessen und zur Bewältigung der Coronaschäden besonders unterstützen.

Aktuelle und detaillierte Informationen zu einzelnen Messen im Auslandsmesseprogramm sind auf der AUMA-Website zu finden. Die ausgewählten Messen sind in der AUMA-Messedatenbank dort mit dem Zeichen „AMP“ gekennzeichnet.

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



Smart Farming - auch Südafrika setzt auf Digitalisierung

Haupttreiber für digitale Lösungen in der Landwirtschaft (Smart Farming) sind in Südafrika die großen Agrarbetriebe. Mit einer hohen Nachfrage ist zu rechnen. Der Bedarf an digitalen Lösungen erstreckt sich auf den gesamten Produktionsprozess und umfasst Bereiche wie Aussaat, Bewässerung, Pflanzenschutz und den Ernteprozess. Besonders bei der notwendigen Wassereinsparung sind Investitionen unabdingbar und bedürfen einer digitalen Steuerung.

Im Rahmen der sogenannten Präzisionslandwirtschaft können mit digitalen

Verfahrenstechniken Prozesse effizienter gestaltet werden. Bislang bleiben weite Teile der agrarischen Produktion von einem hohen Einsatz relativ niedrig entlohnter Arbeitskräfte geprägt. Steigende Mindestlöhne dürften der Mechanisierung und Digitalisierung im südafrikanischen Agrarsektor dabei Vor-schub leisten.

In Südafrika gibt es darüber hinaus von politischer Seite zunehmend Anstrengungen, eine intelligente Landwirtschaft für den Klimaschutz (Climate Smart

Agriculture) zu etablieren. Diese Strategie umfasst Elemente wie das Boden-, Weideland- und Wassermanagement, die urbane Landwirtschaft und die Nahrungsmittelverarbeitung, die stärker auf Nachhaltigkeit ausgerichtet werden sollen.

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



Exportvertrag: AGB im internationalen Geschäft

Exporteure gehen im Allgemeinen wohl davon aus, ihre AGB wirksam in ihre Exportverträge einzubeziehen. Nicht selten dürfte hierbei jedoch eher der Wunsch Vater des Gedankens sein. Gerichtsstandsvereinbarung, Rechtswahl, Haftungsausschluss und -begrenzung etc. in den AGB – im Auslandsgeschäft alles nur heiße Luft? Ja, es sei denn, man macht alles richtig!

Bekanntere Situation? Die Export Import Allerlei GmbH fühlt sich gut gerüstet für ihr Auslandsgeschäft. Die frisch von einem Anwalt aktualisierten AGB sind sogar von einem auf Wirtschaftsangelegenheiten spezialisierten Übersetzungsbüro ins Englische übersetzt und auf der Unternehmenswebsite veröffentlicht worden. In den Rechnungen, die sie ihren Importkunden im Ausland stellt, wird in Deutsch auf die AGB auf der Website verwiesen. Also alles in Ordnung? Nein, ganz und gar nicht. Nur um die wegen der nicht wirksamen Einbeziehung der AGB in den Exportvertrag unwirksame Gerichtsstandsvereinbarung darin ist es oftmals nicht schade. Denn in vielen Importländern wäre ein Urteil des in den AGB meist vereinbarten Gerichts am Sitz des Exporteurs sowieso nicht vollstreckbar. Was ist denn nun aber zu tun, um die AGB im Auslandsgeschäft wirksam zu vereinbaren?

Was sind AGB im Auslandsgeschäft wert?

Genau so viel wie im Inlandsgeschäft, wenn man es richtig angeht.

Vorsicht mit Übersetzungen! Auch professionelle Übersetzungen von Übersetzungsbüros mit Spezialisierung auf Wirtschaftsangelegenheiten sollten besser noch einmal von einem im internationalen Geschäft erfahrenen Anwalt überprüft werden. Denn AGB müssen nicht von der Allgemeinsprache, sondern von einer Rechtssprache in eine andere mit unterschiedlichen rechtlichen Prinzipien übersetzt werden. Können Übersetzer das leisten?

Nutzen Sie die App „VR International“:

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



Auch für internationale Rechtsgeschäfte gilt, dass die nachträgliche Einbeziehung von AGB nicht durch eine einseitige Erklärung des Verwenders der AGB möglich ist. Es liegt daher auch hierbei keine wirksame Einbeziehung von AGB vor, wenn diese erst mit der Rechnung übersandt werden.

Unsere Serie: Der Experten-Rat (Teil 8)

AGB sollten für die Verwendung im Auslandsgeschäft inhaltlich abweichend von der deutschen Fassung „internationalisiert“ werden. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der Rechtswahl und des Gerichtsstands bzw. einer bei internationalen Geschäften sinnvollen Schiedsvereinbarung. Einzelne Klauseln in AGB werden in bestimmten Ländern nur anerkannt, wenn diese bzw. die AGB im Ganzen von dem Vertragspartner aus dem betreffenden Land noch einmal gesondert unterzeichnet werden. In verschiedenen Ländern sind beispielsweise Gerichtsstandsklauseln in AGB ohne gesonderte Unterzeichnung nicht rechtswirksam.

Worauf ist bei AGB im Auslandsgeschäft zu achten?

Werden die Vertragsverhandlungen zwischen dem deutschen Exporteur und dem Importeur in deutscher Sprache geführt, ist der Exporteur als Verwender von AGB bei einem in Deutschland geschlossenen und deutschem Recht unterliegenden Vertrag nicht verpflichtet, dem ausländischen Geschäftspartner eine Übersetzung der AGB zur Verfügung zu stellen.

Könnte der Exporteur die deutsche Sprache als Verhandlungs- und Vertragssprache durchsetzen, akzeptiert der ausländische Importeur damit den deutschsprachigen Vertragsinhalt in seiner Gesamtheit einschließlich einbezogener AGB. Von ihm kann dann zumutbar erwartet werden,

sich vor Abschluss des Vertrags selbst mit deren Inhalt vertraut zu machen.

Im Auslandsgeschäft müssen die AGB ansonsten in der Vertrags- bzw. der Verhandlungssprache oder der Heimatsprache des Importeurs als Empfängers der AGB verfasst sein. Dies gilt auch für sämtliche Hinweise in der Vertragsdokumentation auf die Geltung der AGB. Liegt diese Voraussetzung nicht vor, muss der Exporteur den Nachweis erbringen, dass der Importeur als Empfänger dennoch in der Lage war, den Hinweis zu verstehen und in zumutbarer Weise Kenntnis von den AGB zu nehmen.

Ein Hinweis auf die Fundstelle der AGB auf der Website des Exportunternehmens reicht nach verbreiteter Ansicht im internationalen Rechtsverkehr jedenfalls dann, wenn das UN-Kaufrecht Anwendung findet, nicht für eine wirksame Einbeziehung der AGB, es sei denn, das Geschäft wird ausschließlich im Internet geschlossen. Achtung! Das UN-Kaufrecht ist Bestandteil des deutschen Rechts, sodass dieses bei der Rechtswahl zugunsten des deutschen Rechts auch ohne ausdrückliche Vereinbarung vorrangig gilt.

Dem Vertragspartner sollte eine Fassung der AGB in der betreffenden Vertragssprache bzw. Verhandlungssprache oder einer Sprache zur Verfügung gestellt werden, die er beherrscht. Dazu ist eine tatsächliche Übermittlung der AGB an den Vertragspartner erforderlich.

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



Ecuador

Ecuador steht im Nordwesten Südamerikas im Schatten seiner größeren Brüder Kolumbien und Peru in unmittelbarer Nachbarschaft. Doch das kleine Land mit seinen rund 17 Millionen Einwohnern ist recht ehrgeizig. Genau wie die anderen Staaten in dieser Region hat Ecuador allerdings auch mit allerhand Problemen zu kämpfen. Die Corona-Pandemie hat die Schwächen des Landes noch einmal offengelegt. Das Virus griff im Frühjahr 2020 zwar verzögert um sich, traf aber auf ein ohnmächtiges Land, das – trotz gewisser Fortschritte in den vergangenen Jahren – ohnehin unter einem schwach ausgebauten Gesundheitssektor leidet.



Zahlungsmittel des Andenstaates seit dem Jahr 2000 der US-Dollar. Vorausgegangen war eine schwere Bankenkrise mit hoher Inflation. Die Person an der Spitze des Landes ist Staatsoberhaupt, Regierungschef und militärischer Befehlshaber in Personalunion. Seit Mai dieses Jahres fungiert Guillermo Lasso

Oportunidades) und ist Mitglied des konservativen katholischen Bündnisses Opus Dei.

In den 1990er Jahren war Lasso schon einmal Wirtschaftsminister. Er benötigte nach verlorenen Wahlen 2013 und 2017 einen dritten Anlauf, um an die Spitze des Landes zu gelangen. Die Vorgänger

Politische Lage

Ecuador verfügt über ein präsidentielles Regierungssystem mit repräsentativer Demokratie und einem Mehrparteiensystem. Es ist an die USA angelehnt – und auch sonst wird die Bindung an die Vereinigten Staaten immer größer. So ist das offizielle

als Ecuadors Präsident. Der 65-Jährige setzte sich knapp gegen den linksgerichteten Wirtschaftswissenschaftler Andrés Arauz (36) durch. Lasso ist ein ehemaliger Banker und Anteilseigner des Kreditinstituts Banco de Guayaquil. Er gilt als konservativ, gründete einst seine eigene Partei (Creando

Lenín Moreno und Rafael Correa stolperten jeweils über Skandale. Correa wurde 2020 wegen der Annahme von Bestechungsgeldern verurteilt und lebt in Belgien im Exil. Moreno warf 2019 Wikileaks-Gründer Julian Assange aus der ecuadorianischen Botschaft in London, auch um sich den USA anzunähern, fiel aber später wegen seines Sparkurses in weiten Teilen der Bevölkerung in Misskredit.

Auch für den neuen Präsidenten lässt der Rückhalt im Land zu wünschen übrig. Da die politische Linke im Parlament mächtig ist, sind die Mehrheitsverhältnisse ziemlich fragil. Die Corona-Pandemie hat das kleine südamerikanische Land hart getroffen.

Die fünf größten Geschäftsbanken

- Banco del Pacifico
- Banco Guayaquil
- Banco Pichincha
- Produbanco
- Banco Internacional



Quito, die Hauptstadt Ecuadors, liegt auf einer Höhe von 2.850 m in den Vorläufern der Anden. Die Stadt wurde auf den Fundamenten einer alten Inka-Siedlung errichtet.

Den offiziellen Zahlen zufolge sind circa 500.000 Positivfälle aufgetreten, etwa 22.000 Menschen sind gestorben. Mit den Dunkelziffern dürften die Werte sogar noch spürbar höher liegen. Immerhin sind mittlerweile mehr als 35% der Bevölkerung zumindest einmal geimpft.

Wirtschaftsstruktur

In puncto Wohlstand – gemessen am BIP pro Kopf – liegt Ecuador weit zurück. Durch den coronabedingten Einbruch beträgt es nur noch rund 5.600 US-Dollar. Damit gehört der Andenstaat gemeinsam mit Paraguay, Bolivien und Guyana zu den ärmsten Ländern Südamerikas. Ecuador hängt stark von seinen Erdöl-Ausfuhren ab. Der Rohstoff wird weit überwiegend im Nordosten des Landes gefördert. Über Pipelines fließt das Öl nach Esmeraldas an den Pazifik, wo es in Raffinerien verarbeitet und anschließend verschifft wird. Zuletzt sah sich der Rohstoff enormen Preisschwankungen gegenüber – mit gravierenden Auswirkungen auf die heimische Wirtschaft.

Das Land ist Mitglied der Organisation erdölexportierender Länder (OPEC). In normalen Zeiten trägt das Öl mehr als die Hälfte zu Ecuadors Exporten bei und spült hohe Summen in den Staatshaushalt, sorgt aber auch für Umweltverschmutzungen. Die eingenommenen Gelder wurden unter der linksgerichteten Regierung Correas für Sozial- und Infrastrukturprojekte ausgegeben, sind teilweise aber auch in schwarze Kassen geflossen. Durch den Ölpreisverfall und die Corona-Pandemie hat das Pendel zurückgeschlagen, wirtschaftliches Siechtum hat sich in Ecuador breit gemacht. Auch wegen der schwachen inländischen Wirtschaft lebt fast ein Fünftel der Bevölkerung im Ausland, allen voran in den USA und – aufgrund der gleichen Sprache und kulturellen Nähe – in Spanien. Weil die Emigranten ihren Familien einen Teil ihrer ausländischen Löhne überweisen, kommen viele Devisen ins Land.

Die Vereinigten Staaten sind auch mit Abstand der wichtigste Exportpartner. Über 30% der Ausfuhren Ecuadors gehen in die USA. Neben dem Erdöl werden Nahrungsmittel in großem Stil exportiert. Das lateinamerikanische Land ist vor allem für seine Bananen, aber auch Kakao, Kaffee, Zuckerrohr und die Fischerei bekannt. Aus Ecuadors Gewässern kommen beispielsweise Hering, Thunfisch und Garnelen.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

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

p = Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI); Internationaler Währungsfonds

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2018	-1.487	1.456	1.900
2019	-53	966	1.800
2020	500	1.000	5.200
2021p	1.900	offen	2.300

p = Prognose

Quellen: Internationaler Währungsfonds; Germany Trade & Invest (GTAI); CEIC Data

Außerdem exportiert man Metallwaren, Mineralien und Schnittblumen wie Rosen. Ein großes Potenzial könnte noch im Bergbau stecken. Die teils schwer zugängliche Fläche Ecuadors ist kaum erschlossen, vermutet werden dort größere Vorkommen an Kupfer, Gold, Silber und Zinn. Doch die Zustände in den vorhandenen Minen sind oftmals sehr prekär, auch Landwirte werden immer wieder vertrieben. Das Land leidet zudem regelmäßig unter Erdbeben und Vulkanausbrüchen. Der höchste Berg Ecuadors, der Chimborazo (6.310 m), ist

allerdings inaktiv und der am weitesten nördlich gelegene Sechstausender Südamerikas.

Importiert werden allen voran chemische Erzeugnisse, Zulieferungen für die Petrochemie, Nahrungsmittel und Maschinen. An Bedeutung zugelegt hat der Tourismus. Es gibt schöne Städte, atemberaubende Nationalparks, die Andengebirgskette und die Pazifikküste. Rund 1.000 Kilometer vom Festland entfernt liegen die Galapagosinseln, die ebenfalls ecuadorianisches Territorium sind.



In normalen Zeiten trägt das Öl mehr als die Hälfte zu Ecuadors Exporten bei und spült hohe Summen in den Staatshaushalt. Im Bild die Trans-Anden-Ölpipeline.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Ecuador

(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	5514	450	64
2018	504	480	24
2019	447	454	-7
2020	401	436	-35

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Auf dem Vulkangebiet leben Tier- und Pflanzenarten, die sonst nirgends auf der Welt existieren. Ecuadors Bevölkerungswachstum ist wegen der Auswanderer trotz einer soliden Geburtenrate nicht allzu hoch, aber die Altersstruktur sehr günstig. Weniger als 10% der Einwohner sind 65 Jahre oder älter. Zuletzt musste man hunderttausende Flüchtlinge aus dem krisengeplagten Venezuela aufnehmen.

Wirtschaftspolitik und Wirtschaftslage

Schon vor Ausbruch der Corona-Pandemie befand sich Ecuadors Wirtschaft in keiner allzu guten Verfassung. Das Wachstum war in den vergangenen Jahren, wenn überhaupt, nur leicht positiv, was für ein Land dieses Entwicklungsstandes verheerend ist. Im Zuge der Pandemie und des Ölpreisverfalls brach das BIP 2020 dann sogar um knapp 8% ein. Immerhin kam es nicht ganz so heftig wie zunächst befürchtet. Dennoch haben rund 500.000 Landsleute ihren Arbeitsplatz verloren, ein Drittel der Bevölkerung lebt derzeit unterhalb der Armutsgrenze.

Zumindest die Inflationsrate hat sich – was ungewöhnlich für lateinamerikanische Länder ist – auf einem niedrigen Niveau eingependelt, bisweilen ist sie sogar negativ. Das liegt vor allem an der Kopplung an den US-Dollar, welche die Gefahren einer Hyperinflation gebannt hat. Auf der anderen Seite verschärfte der zuletzt starke Greenback den Rückgang der Ölpreise. Ecuador verfügt nur über einen kleinen Binnenmarkt mit eingeschränkter Kaufkraft. Für internationale Unternehmen gilt der Wirtschaftsstandort generell als schwierig, auch weil die Märkte vor Ort nur ansatzweise erschlossen sind.

Der neue Präsident Lasso steht eigentlich für eine liberale Wirtschaftspolitik, die mehr Freihandelsverträge abschließen, ausländische Direktinvestitionen ins Land locken

und Arbeitsplätze schaffen will. Auch Importbeschränkungen sollen sukzessive abgebaut werden. Korruption spielt in Ecuador allerdings wie in den Nachbarstaaten auch eine große Rolle – genau wie der Drogenhandel.

Diese illegalen Geschäfte sind in Lateinamerika durch die Nöte der Pandemie generell wieder angestiegen. Im Jahr 2020 sollen die ecuadorianischen Behörden 4,6 Tonnen Kokain beschlagnahmt haben, die in Flugzeugen von Ecuador nach Mexiko transportiert werden sollten, berichtet das im Land gut vernetzte Online-Portal Amerika 21. Das ist ein Anstieg von 600% gegenüber 2019. Der Drogenhandel auf den Schifffahrtswegen ist ebenfalls sehr groß, hier haben sich Anti-Drogen-Polizei und Reedereien zu einer Allianz verbunden. Auch sonst ist die Kriminalität in Ecuador weit verbreitet.

Allen voran im Grenzgebiet zu Kolumbien kommt es immer wieder zu Überfällen, unter anderem auf ecuadorianische Sicherheitskräfte. Touristen müssen vor allem in den Metropolen Quito (der Hauptstadt),

Guayaquil und Cuenca, aber auch in vielen Küstenregionen wegen Taschendiebstählen oder anderer Übergriffe aufpassen.

Von der Politik anvisierte Ausgabenkürzungen, der Verkauf staatlicher Beteiligungen und Steuererhöhungen sorgen für großen Widerstand im Land. Schon kurz vor der Pandemie gab es landesweite Straßenproteste mit brennenden Barrikaden, weil die Regierung die Subventionen für Benzin zusammenstreichen wollte. Bei der gewaltsamen Niederschlagung durch die Regierung von Moreno im Herbst 2019 wurden mindestens elf Menschen getötet. Angeführt wurden sie allen voran von indigenen Bevölkerungsgruppen, deren Dachverband kürzlich mit Leonidas Iza Salazar einen neuen Vorsitzenden bekommen hat.

Eine Austeritätspolitik gehört jedoch zu den Auflagen der Hilfen durch den Internationalen Währungsfonds (IWF). Eine weitere Bedingung war das Verabschieden eines Anti-Korruptionsgesetzes. Erst im Herbst 2020 hat Ecuador neue Kreditzusagen in Höhe von 6,5 Mrd. US-Dollar erhalten. Durch die neuen Gelder kann der Andenstaat seine internationalen Devisenreserven auf immerhin 7,4 Mrd. US-Dollar erhöhen. Das negative Pendant dazu ist eine hohe Auslandsverschuldung. Insgesamt ist der staatliche Schuldenstand Ecuadors durch die Pandemie auf fast 70% des BIP emporgeschwollen. Kurz vor den Wahlen hat das Land auf Betreiben des IWF ein Gesetz verabschiedet, dass die Autonomie der Zentralbank sicherstellen soll.

Das sagen die DZ BANK Experten

Die Wirtschaft ist in einer schweren Krise, natürlich auch aufgrund der Pandemie. Präsident Guillermo Lasso verspricht eine liberale Wirtschaftspolitik, will Arbeitsplätze schaffen und dazu vermehrt ausländische Direktinvestitionen ins Land holen. Die Europäische Union hat ihren Willen zu verstärkter Zusammenarbeit bekräftigt und auch der IWF will eine gute, enge und produktive Zusammenarbeit mit der ecuadorianischen Regierung anstreben. Die Hilfskredite des Internationalen Währungsfonds, die das Land im vergangenen Jahr erhielt, werden aber Handlungsspielräume eingrenzen.

Exporte von Waren und Dienstleistungen werden voraussichtlich steigen, wobei eine Erholung des Verkaufs von Rohöl und Derivaten sowie von Nicht-Öl-Produkten erwartet wird. Auch der Bergbau in Ecuador ist ein Schlüsselsektor für die Erholung der Volkswirtschaft nach der Pandemie. Importe von Waren und Dienstleistungen werden voraussichtlich durch eine Verbesserung der Binnenwirtschaftsdynamik wachsen.

Christian Königsfeld, DZ BANK AG, Abteilungsleiter, Strukturierte Finanzierung – Finanzinstitutionen Lateinamerika

In der Vergangenheit hatten die Regierungen die Geldpolitik immer wieder stark beeinflusst. Die Zentralbank soll nun von einem unabhängigen Gremium geführt werden. Darüber hinaus darf der Staat seine Infrastrukturinvestitionen künftig nicht mehr über Zentralbankgeld finanzieren. Dadurch wird die gerne praktizierte Kreditvergabe an öffentliche Institutionen und Unternehmen faktisch verboten.

In den einschlägigen Rankings findet sich Ecuador relativ weit hinten wieder. So liegt es im „Ease of Doing Business Index 2020“ der Weltbank auf dem 129. Platz unter 190 Ländern. Im Global Competitiveness Report des Weltwirtschaftsforums war man 2019 auf dem 90. Rang positioniert. Im Index of Economic Freedom der Heritage Foundation steht Ecuador sogar nur auf dem 158. Platz. Seit 1996 ist der Andenstaat Mitglied der Welthandelsorganisation. Es bestehen bilaterale Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union und auch mit vielen südamerikanischen Nachbarstaaten. Ecuador strebt unter seinem neuen konservativen Präsidenten neben einem Abkommen mit den USA auch möglichst bald eine Mitgliedschaft im neoliberalen Staatenbündnis Pazifik-Allianz, einer lateinamerikanischen Freihandelszone, an.

Außenhandel mit Deutschland

Aufgrund seiner Größe, des geringen Entwicklungsstandes der Wirtschaft und der Entfernung von etwa 10.000 Kilometern ist Ecuador kein bedeutender Handelspartner Deutschlands. Das südamerikanische Land liegt, was die Summe aus Exporten und Importen angeht, auf dem 83. Rang unter allen Staaten, mit denen die Bundesrepublik Waren und Dienstleistungen austauscht. Der Saldo pendelt um den Nullwert.

Sowohl die deutschen Exporte als auch die Importe notierten in den vergangenen Jahren zuverlässig zwischen 400 und 550 Mio. Euro. Zu rund 90% werden Nahrungsmittel von Ecuador nach Deutschland exportiert. In umgekehrte Richtung werden vor allem chemische Erzeugnisse (32%) und Maschinen (22%) ausgeführt. Geschäftspotenziale macht die Deutsch-Ecuadorianische Industrie- und Handelskammer allen voran im Energiesektor aus. Dazu zählen etwa Energiegewinnung aus Abfällen, Anlagen zur Biogasaufbereitung, Planung und Bau von kleineren Stromprojekten zur Einspeisung und Inselversorgung ländlicher Gebiete sowie die Wärmenutzung.

Hauptimportgüter Ecuador (in Prozent der Gesamteinfuhr 2019)

Chemische Erzeugnisse	18,7
Petrochemie	11,4
Nahrungsmittel	10,5
Maschinen	9,3
Erdölnebenenerzeugnisse	8,2

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Aussichten

Ecuadors Ziel muss es sein, seinen Standortnachteil gegenüber anderen lateinamerikanischen Ländern abzubauen. Mit dem neuen Präsidenten Guillermo Lasso stehen die Chancen gut, dass zunächst schmerzhafteste Reformen angepackt werden, die sich mittel- bis langfristig aber dann doch auszahlen werden.

Allen voran im Rohstoff-, Energie- und Tourismussektor schlummert in Ecuador noch immenses Potenzial, um aus dem Schatten der großen Brüder im Nordwesten Südamerikas herauszutreten.

Eckdaten für den Export nach Ecuador

Bevölkerung:
17 Millionen

Hauptstadt:
Quito

Währungseinheit:
1 US-Dollar = 100 Centavos
ISO-Code: USD

Wichtige Feiertage:
01. Mai Tag der Arbeit
24. Mai Schlacht von Pichincha
10. August Nationalfeiertag (Unabhängigkeit Ecuadors)
09. Oktober Unabhängigkeitstag Guayaquil
02. November Allerseelen
03. November Unabhängigkeitstag Cuenca
06. Dezember Gründungstag Quito (nur in Quito)
25. Dezember Weihnachten

Zollflughäfen:
Guayaquil, Quito

Wichtige Seehäfen:
Esmeraldas, Guayaquil, Manta, Puerto Bolivar

Korrespondenzsprachen:
Spanisch, Englisch

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

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv oder per Vorabzahlung ist ratsam. Angebote in spanischer Sprache. Fakturierung in USD.

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

Auszug aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Edificio „Citiplaza“, piso 14, Casilla 17-17-536, Quito
Tel.: 00593 (0) 2 297 08 20
www.quito.diplo.de

Botschaft der Republik Ecuador

Joachimsthaler Straße 12
10719 Berlin
Tel.: 0049 (0) 30 8 00 96 95

Deutsch-Ecuadorianische Industrie- und Handelskammer

Hauptbüro Quito
Av. Eloy Alfaro N35-09 y Portugal
Postfach: 17-16-083
Tel: +593 (2) 333 2048
info@ahkecuador.org.ec
<https://ecuador.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.

Neue Insolvenz- und Sanierungsverfahren in Frankreich: Finanzielle Risiken vermeiden

Frankreich ist trotz Corona nach den USA und China der drittgrößte Handelspartner der Bundesrepublik. Viel Geschäft bedeutet allerdings gleichzeitig auch ein größeres Risiko für Zahlungsausfälle – etwa, wenn ein französischer Geschäftspartner einen Insolvenzantrag stellt. Ellen Delzant von der darauf spezialisierten Kanzlei Schultze & Braun erläutert, was deutsche Unternehmen in einem solchen Fall machen können – auch mit dem Blick auf die neuen Insolvenz- und Sanierungsverfahren im französischen Recht.

VR International: Frau Delzant, in Frankreich bewegen sich – ähnlich wie hierzulande – die Insolvenzzahlen auf einem niedrigen Niveau. Warum sollten deutsche Unternehmen sich trotzdem mit den Besonderheiten des französischen Insolvenzrechts beschäftigen und die unterschiedlichen Verfahrensarten kennen?

Ellen Delzant: Deutsche Unternehmen haben 2020 Waren im Wert von rund 91 Milliarden Euro nach Frankreich exportiert. Da ist es von großer Bedeutung, ob ein Geschäftspartner zahlungsfähig ist oder nicht – und das gerade auch perspektivisch betrachtet. Dem Kreditversicherer Coface zufolge gibt es in Frankreich mehr als 20.000 versteckte Insolvenzen – also Unternehmen, die eigentlich schon insolvent sind, aber unter anderem durch Corona-Hilfen finanziell am Leben erhalten werden. Es ist damit zu rechnen, dass diese versteckten Insolvenzen nach dem Ende der Corona-Hilfen sichtbar, und die Unternehmen 2022 oder 2023 zahlungsunfähig werden – mit entsprechenden finanziellen Risiken für deutsche Geschäftspartner.

VR International: Nun gibt es in Frankreich ein neues Sanierungsverfahren für kleinere Unternehmen.

Ellen Delzant: Ja, im zweiten Halbjahr 2021 wird es ein neues vereinfachtes Insolvenzverfahren für Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern geben. Da die grundsätzlichen Rahmenbedingungen dieses Verfahrens bereits klar sind, sollten deutsche Unternehmen die Zeit bis zum Einsatz in der rechtlichen Praxis nutzen, um sich auf die Neuerungen vorzubereiten – besonders, um finanzielle Risiken zu vermeiden und abzusichern.

VR International: Worauf liegt der Fokus des Verfahrens, das für zwei Jahre eingeführt wurde?

Ellen Delzant: Im Mittelpunkt steht die sogenannte Schuldenbereinigung – also eine Restrukturierung der finanziellen Verbindlichkeiten. Der französische Gesetzgeber möchte es kleinen Unternehmen ermöglichen, in einem zügigen Verfahren durch die Corona-Krise verursachte oder verstärkte Schwierigkeiten im Wege eines Schuldenbereinigungsplans zu überwinden.

VR International: Was bedeutet das für deutsche Unternehmen?

Ellen Delzant: Als potenzielle Gläubiger sollten sie wissen, dass die Forderungsprüfung stark vereinfacht wurde. Die Forderungsanmeldung durch die Gläubiger entfällt im vereinfachten Insolvenzverfahren. Das Schuldnerunternehmen erstellt selbst eine Liste der Gläubigerforderungen. Der entsprechende Auszug wird jedem in der Liste erfassten Gläubiger zur Prüfung übermittelt. Bei Uneinigkeiten entscheidet im Fall der Fälle ein Richter.

VR International: Sind im französischen Insolvenzrecht weitere Neuerungen geplant?

Ellen Delzant: Ja, nach der Sommerpause wird der französische Gesetzgeber die EU-Richtlinie zum vorinsolvenzlichen Sanierungsverfahren ins französische Recht umsetzen. Einige EU-Staaten haben das Verfahren bereits in ihr jeweiliges nationales Recht umgesetzt – jedoch mit Unterschieden in der Ausgestaltung. In Deutschland sind sogenannte StaRUG-Restrukturierungen bereits seit dem 1. Januar 2021 möglich.

VR International: Hat sich im französischen Insolvenzrecht im Zusammenhang mit Corona etwas geändert? In Deutschland wurde ja die Insolvenzantragspflicht temporär ausgesetzt?

Interview mit ...

Ellen Delzant ist Rechtsanwältin im French Desk der Anwaltskanzlei Schultze & Braun. Sie ist in Deutschland und Frankreich (Avocate) als Rechtsanwältin zugelassen und auf das französische Insolvenzrecht spezialisiert.



Ellen Delzant: Das hat Frankreich auch gemacht. Im vergangenen Jahr war im Zusammenhang mit der Insolvenzantragspflicht der Stichtag 12. März von besonderer Bedeutung. Die Liquiditätssituation eines Unternehmens an diesem Tag war entscheidend für die Antwort auf die Frage „Ist das Unternehmen zahlungsunfähig oder nicht?“.

VR International: Inwieweit war das entscheidend?

Ellen Delzant: Durch das „Einfrieren“ des maßgeblichen Beurteilungszeitpunktes waren in Frankreich alle Unternehmen, die am 12. März 2020 zahlungsfähig waren, von der Pflicht befreit, einen Insolvenzantrag stellen zu müssen. Diese Pflichtbefreiung endete im August 2020.

VR International: Was bedeutete das für deutsche Unternehmen?

Ellen Delzant: Es war möglich, dass ein französischer Geschäftspartner eigentlich bereits zahlungsunfähig war, aber aufgrund der gesetzlichen Regelungen keinen Insolvenzantrag stellen musste. Vor einer ähnlichen Situation stehen deutsche Unternehmen jetzt mit dem Blick auf die mehr als 20.000 versteckten Insolvenzen.

VR International: Vielen Dank.

Neue EU-Zollregeln belasten Onlinehandel

Ab dem 1. Juli 2021 gelten EU-weit neue Zollregelungen, die insbesondere den grenzüberschreitenden elektronischen Handel betreffen. Eine dieser Regelungen bezieht sich auf die Einfuhrabgaben.

Der Brexit hat erst kürzlich gezeigt, was passieren kann, wenn Zollschränken fallen und Waren beim Zoll angemeldet werden müssen. Händler müssen Prozesse und Kennzeichnungen entsprechend optimieren, ansonsten riskieren sie, ihre Kundschaft durch unerwartete Mehrkosten zu verärgern. Diese Anpassungen bedeuten für die Händler allerdings oft Mehraufwand.

Die Brexit-Erfahrungen lassen erahnen, welche Auswirkungen die EU-Reform für alle an der Lieferkette beteiligten Partner haben wird. Die Änderungen, die am 1. Juli 2021 in Kraft getreten sind, haben das Potenzial zu einem Brexit 2.0, der den Handel in allen EU-27-Ländern beeinträchtigen wird. Onlinehändler müssen sich mit den Änderungen auseinandersetzen und entsprechend reagieren, um

ihre Webshops für die Reform zu wappnen. Doch was genau bedeuten die Neuerungen?

Zusatzkosten transparent kommunizieren

Ab dem 1. Juli 2021 sind Händler, die ihre Ware in die EU verkaufen, dazu verpflichtet, die erwarteten Gesamtkosten des Kundeneinkaufs im Warenkorb zu berechnen und zu visualisieren. Die Gesamtkosten beinhalten dabei Zölle, Einfuhrumsatzsteuer (EUSt), Gebühren – die „Landed Costs“, also die Kosten „frei Haus verzollt“. Zudem fallen für den Konsumenten durch die neue EU-Reform Mehrkosten an. So wird bei Sendungen mit einem Wert von bis zu 150 Euro eine Einfuhrumsatzsteuer erhoben. Bei Sendungen mit einem Wert von 150 Euro oder mehr werden Zoll und Einfuhrumsatzsteuer fällig. Bei Kleinsendungen unter 22 Euro entfällt die bis dato geltende EUSt-Befreiung. Um einen fairen Wettbe-

werb für EU-Unternehmen zu ermöglichen und Mehrwertsteuerausfälle bei der Einfuhr von Sendungen mit niedrigem Wert (unter 22 Euro) aus Drittländern abzuschießen, werden diese zukünftig mit dem im Bestimmungsland geltenden Mehrwertsteuersatz versteuert. Neu ist, dass immer eine digitale Zollanmeldung erfolgen muss. Auch das Thema Rücksendungen und Rückerstattung wird somit komplexer.

Die elektronische Zollangabe

Seit dem 1. Juli ist die Abgabe einer elektronischen Zollanmeldung nämlich Pflicht. Das bedeutet, dass jede Importsendung schriftlich (digital) gemeldet werden muss, mündliche Zollanmeldungen sind nur noch im Reiseverkehr möglich. Für Waren bis 150 Euro genügt eine „kleine Zollanmeldung“ (reduzierter Datensatz), wobei die elektronische Zollanmeldung von Kleinsendungen die Möglichkeit von Sammelmeldungen („Special Arrangement“) vorsieht. Für die Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer wurde durch die Zollverwaltung ein neues Zollverfahren, der Import-One-Stop-Shop (IOSS), geschaffen. Dieses kann zusätzlich für die Erklärung und Abführung der Steuer genutzt werden – aber nur bei der Einfuhr von B2C-Waren in die EU aus einem Drittland, deren Wert 150 Euro nicht übersteigt und die nicht verbrauchssteuerpflichtig sind. Der im Drittland ansässige Händler benötigt zusätzlich zu einer Registrierung in einem EU-Mitgliedsstaat einen in der EU ansässigen Vermittler (Fiskalvertreter).

IOSS und seine Herausforderungen

Durch den IOSS, der eigentlich als Entlastung für die Händler gedacht ist, ergeben sich allerdings auch Stolperfallen. Der IOSS ist u.a. nicht für Waren ausgelegt, die Verboten oder Beschränkungen unterliegen. Die Händler sind bspw. für die korrekte und vollständige Zuordnung und Tarifierung bei der Importzollanmeldung zuständig. Auch nachträgliche Behandlungen, bspw. Erlass-/Erstattungsanträge für Retouren, Nacherhebungen oder Rechtsbehelfsverfahren sind eine Herausforderung im IOSS.

Änderung der Einfuhrabgaben ab 1. Juli 2021

Warenwert	Einfuhrumsatzsteuer/Zollanmeldung		Umsatzsteuer/IOSS Meldung	
	bis 30.6.2021	ab 1.7.2021 ↓	bis 30.6.2021	ab 1.7.2021 ↓
inkl. aller Kosten				
bis 22 €	befreit	beim Import erhoben, bis 150 € zollfrei	befreit	ja, Erklärung in Umsatzsteuervoranmeldung
über 22 € bis 150 €	beim Import erhoben, aber zollfrei	beim Import erhoben, bis 150 € zollfrei	ja	ja, Erklärung in Umsatzsteuervoranmeldung
über 150 €	beim Import erhoben	beim Import erhoben, bis 150 € zollfrei	ja	ja, Erklärung in Umsatzsteuervoranmeldung

Warenwert	Einfuhrumsatzsteuer/Zollanmeldung		Umsatzsteuer/IOSS Meldung	
	bis 30.6.2021	ab 1.7.2021 ↓	bis 30.6.2021	ab 1.7.2021 ↓
inkl. aller Kosten				
bis 22 €	befreit	befreit	befreit	ja, Erklärung im IOSS
über 22 € bis 150 €	beim Import erhoben, aber zollfrei	befreit	ja	ja, Erklärung im IOSS

* Funktionalität IOSS hier unter Annahme der Abfertigung im Auftrag des Verkäufers

eClear

Die Marktplatzhaftung

Eine weitere wichtige Anpassung ist, dass Händler, die den Weiterverkauf von Waren im Wert von unter 150 Euro aus einem Drittland in die EU durch die Nutzung einer elektronischen Schnittstelle, wie z.B. eines Marktplatzes, einer Plattform, eines Portals oder Ähnlichem, veranlassen, so behandelt werden, als ob sie diese Waren selbst erhalten und geliefert hätten. Sie werden somit zum Steuerschuldner und in die Haftung genommen.

Die genannten Beispiele führen dazu, dass sich bei allen Waren, die einen höheren Warenwert als die genannten Schwellenwerte haben, entweder die Margen der Verkäufer um die zu entrichtenden Einfuhrabgaben reduzieren werden – oder aber die Waren für die Konsumenten um die zu entrichtenden Einfuhrabgaben teurer werden. Für die Konsumenten wird sich die Frage stellen, ob sie die höheren Einfuhrabgaben hinnehmen (z.B. wenn sie Waren in China kaufen) oder nicht lieber gleich bei innereuropäischen Händlern kaufen. Diese Wirkung ist von den Gesetzgebern beabsichtigt, soll doch mit der neuen Zollverordnung die Bevorzugung außereuropäischer Händler beendet und ein fairer Wettbewerb zwischen in- und ausländischen Versandhändlern hergestellt werden.

Dadurch, dass durch die EU-Reform u.a. die Verzollung von Waren schriftlich erfolgen muss, wird die Abwicklung die-

ser Dienstleistung an den Konsumenten weiterverrechnet. Bei einem Artikel im Wert von 10 Euro ergibt sich dadurch eine Preissteigerung von bis zu 80% (19% EUSt und 6 Euro Postgebühren). Die EU-Reform und ihre Neuerungen sind ein Test für das Verhältnis zwischen Verkäufern und ihren Kunden. Es wird sich zeigen, wie tolerant die Kunden bzgl. der neuen Preisgestaltung sein werden.

Auch für teurere Artikel (ab 150 Euro) ergeben sich Mehrkosten. So fällt neben der Einfuhrumsatzsteuer von 19% ein Einfuhrzoll an. Die Zollkosten belaufen sich für Textilien aus Fernost auf bspw. 12–13% des Warenwertes.

Steht ein Brexit 2.0 bevor?

Der Brexit hat gezeigt, was mit fragilen Lieferketten passiert, wenn komplexe Reformen eingeführt werden. Die EU-Reform mit ihren unzähligen Einzelregelungen und Ausnahmen sprengt die Brexit-Dimension bei Weitem. Das Chaos, das den grenzüberschreitenden Handel jetzt erwartet, ist vorgezeichnet. Für die Verkäufer resultiert aus den neuen Regelungen u.a., dass sie die Gesamtkosten für die Konsumenten im Rahmen des Kaufprozesses berechnen und ausweisen müssen, auch wenn sie ihre Waren „frei Haus verzollt“ liefern. Viele sind dazu aber nicht in der Lage, weil sie die Steuersätze des Bestimmungslandes und dessen Ausnahmen nicht kennen. Sie riskieren deshalb,

Kunden wegen falscher Steuersätze oder intransparenter Kosten zu verärgern und zu verlieren.

Fazit:

Um den neuen Herausforderungen gesetzestreu gerecht zu werden, müssen Händler frühzeitig ihre Prozesse optimieren. Dazu gehören u.a. die korrekte Einreihung der zu importierenden Waren nach dem Zolltarif sowie die Berechnung und transparente Auflistung der zu erwartenden Einfuhrabgaben (Zoll und Mehrwertsteuer) und der Gebühren im Check-out-Prozess. Last, but not least sollten Händler sich ausführlich mit der elektronischen Zollangabe und dem IOSS beschäftigen. Nur so vermeiden Sie zoll- und steuerrechtliche Haftungsrisiken.

Autor

Andreas Weidner
VP Customs and
Trade Compliance,
eClear AG
awe@eclear.com
www.eclear.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), Marco Rummer
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, DZ BANK AG, NEUSSELMARTIN, Anwaltskanzlei Schultze & Braun, eClear AG
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.