

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!

6

LÄNDERSTECKBRIEF
KOLUMBIEN

10

SCHUTZSCHIRM FÜR
LIEFERKETTEN

11

PRODUKTHAFTUNG
IN DEN USA

AUSBLICK 2021: MÄRKTE IM DORNRÖSCHENSCHLAF

Es dürfte nur wenige Menschen geben, die dem Jahr 2020 hinterhertrauern werden, doch zumindest zum Jahresende hin gab es endlich Nachrichten, die Hoffnung schöpfen ließen. Joe Biden hat die US-Präsidentschaftswahl klar gewonnen und gleich mehrere Hersteller haben effektive Impfstoffe gegen Corona entwickelt. Bis diese in ausreichender Menge produziert sind und die notwendige Herdenimmunität gesichert ist, dürfte zwar noch geraume Zeit vergehen, aber das Licht am Ende dieses langen, düsteren Tunnels ist zumindest sichtbar.

Der Weg aus der Krise

Das Jahr 2021 dürfte ganz im Zeichen der Erholung nach der Krise stehen. Die DZ-BANK-Volkswirte rechnen mit einem kräftigen Weltwachstum von 5% (J/J), das vor allem durch einen weltweiten Post-Corona-Boom in der zweiten Jahreshälfte getrieben wird. Die Länder, die 2020 die härteste Rezession ausgestanden haben, werden im neuen Jahr dann auch die deutlichste Erholung durchlaufen. Genährt von der Hoffnung auf den effektiven Einsatz neuer Impfstoffe sowie dem Vertrauen in eine expansive Fiskal- und Geldpolitik dürfte die Stimmung an den Finanzmärkten positiv bleiben. Temporäre Schreckensmomente werden zwar im ersten und zweiten Quartal sicherlich nicht ausbleiben, insgesamt gehen wir jedoch von einem freundlichen Marktumfeld aus.



Über weite Strecken des neuen Jahres ist also mit einem fortlaufenden Risk-on-Muster zu rechnen, was unsere Aktienanalysten zu einer positiven Dax-Prognose von 14.000 Punkten für das Jahresende veranlasst haben und auch in anderen Assetklassen für eine solide Performance von riskanteren Wertpapieren führen sollte. Am Devisenmarkt bedarf es naturgemäß einer differenzierteren Betrachtung.

EUR-USD: Ringen um die Oberhand

In der Corona-Krise hat sich die EU überraschend einig gezeigt. Die Abstimmung auf ein umfangreiches Corona-Hilfspaket war nicht einfach, verlief aber besser als die Erfahrungen aus der Vergangenheit hätten vermuten lassen. Dem Euro hat dies unbestreitbar gutgetan: nicht nur konnte er über den Sommer hinweg deutlich zulegen, ihm ist es sogar gelungen, sich seither auf insgesamt höheren Niveaus zu halten.

Dies war bzw. ist fraglos auch den gleichzeitig wachsenden Zweifeln an der längerfristigen Stabilität des US-Dollars geschuldet. Denn während die Strukturprobleme des Euro aus Sicht des Devisenmarktes in diesem Jahr geschwunden sind, sind die des Dollar vermehrt in den Fokus gerückt. Immer öfter war im Jahr 2020 von einem „Abgesang auf den Dollar“ zu lesen.

Doch der Dollar hat weiterhin ein Ass im Ärmel. Nach wie vor agiert er in globalen Krisen als sicherer Hafen und konnte diesen Status auch im Jahr 2020 unter Beweis stellen. Insbesondere die massiv gestiegene Nachfrage nach kurzfristigen USD-Anleihen bestätigt die Rolle des Dollars als sicherer Hafen. Und es ist unwahrscheinlich, dass ein Abklingen der Corona-Krise zu einem signifikanten Abzug ausländischen Kapitals aus den USA führen wird, denn auch die US-Wirtschaft wird sich deutlich erholen. Das wahrscheinlichere Szenario ist eine erneute Umschichtung in andere USD-Assets, die sich zuletzt bereits in den aktuellen Zahlen aus dem Monat September vorsichtig abzeichnete.

Das von uns unterstellte relative wirtschaftliche Profil wird demnach im Jahr 2021 keine klaren richtungsweisenden Vorgaben für EUR-USD liefern. Eine eindeutige und vor allem nachhaltige Trendentwicklung dürfte sich erst dann abzeichnen, wenn die

aktuellen fiskal- und geldpolitischen Hilfestellungen auslaufen bzw. reduziert werden. Vor allem das Vorgehen der Zentralbanken wird dann im Vordergrund stehen, bzw. die Frage, welche der beiden Zentralbanken als erste Anstalten macht, sich von ihrer aktuellen ultra-expansiven Strategie zu verabschieden.

Zwar sprechen vergangene Erfahrung recht klar für die US-Notenbank. Dies sollte sich im Zuge der Neuausrichtung der geldpolitischen Strategie im vergangenen Jahr aber geändert haben. Nicht nur strebt die Fed neuerdings ein Inflationsziel im Durchschnitt über mehrere Jahre hinweg an, zugleich wurde die Bedeutung der Beschäftigung für die Geldpolitik angehoben. Bis sich hier ein klares Bild abzeichnet, dürfte EUR-USD sich schwer tun, seinen jüngsten Aufwärtstrend fortzusetzen.

Das restliche G10-Universum: sichere Häfen und „High-beta“-Währungen

Das von uns unterstellte positive Risikosentiment spiegelt sich auch in unseren Prognosen für die restlichen G10-Währungen wider. High-beta-Währungen wie AUD, NZD und auch NOK trauen wir im Verlauf des Jahres 2021 weitere Gewinne zu, während sichere Häfen wie CHF und JPY schwächer tendieren dürften. Diese von uns erwarteten Trends werden sich jedoch erst ab dem zweiten Quartal deutlicher herauskristalisieren, also erst dann, wenn der Corona-Winter vorbei und die Zulassung und Verteilung von Impfstoffen sichergestellt ist.

Ein Sonderfall in dieser Betrachtung ist das britische Pfund, das sich im vergangenen Jahr der zusätzlichen Unsicherheit über den Ausgang des Brexit-Dramas ausgesetzt sah. Pünktlich zu Weihnachten ist es dann endlich gelungen den lang ersehnten Durchbruch zu erzielen. Der Vertrag wurde sogar bereits am 1. Januar 2021 umgesetzt, trotz des zu diesem Zeitpunkt noch laufenden Ratifizierungsverfahrens. Die Tatsache, dass es nun doch noch gelungen ist, eine Einigung zu erzielen, ist sicherlich positiv zu bewerten, konnte somit doch ein harter „No-Deal-Brexit“ verhindert werden. Das neue Abkommen wird jedoch nicht ohne wirtschaftliche Rückschläge für Großbritannien bleiben. Auch wenn es keine Zölle auf den Handel von Waren geben wird, bleiben neue Grenzkontrol-

len nicht aus, ganz zu schweigen von den Folgen für den Dienstleistungssektor, der von dem Abkommen ausgenommen ist. Das Pfund hat verhalten auf die Ankündigung der Einigung reagiert und dürfte in den kommenden Wochen und Monaten erneut an Boden verlieren, wenn klar wird, dass der Brexit die ohnehin angeschlagene britische Wirtschaft zusätzlich schwächen wird.

Schwellenländer: Die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins ...

Das Risk-on-Sentiment sollte im kommenden Jahr auch das Segment der Schwellenländerwährungen unterstützen. Zu den Gewinnern dürften unter den CE3-Währungen PLN und CZK gehören, ebenso wie MXN und CNY. Letzterer profitiert nicht nur von einem insgesamt positiven Marktumfeld, sondern auch von der Tatsache, dass es der chinesischen Regierung offenbar gelungen ist, die Verbreitung des Corona-Virus sehr erfolgreich einzudämmen. Der wirtschaftliche Ausblick für China ist dementsprechend positiv.

Auch der südafrikanische Rand sollte im kommenden Jahr wieder Gewinne verbuchen können und dabei nicht zuletzt von der guten Reputation seiner Notenbank profitieren. Selbiges kann man von ihrem türkischen Pendant derzeit wahrlich nicht sagen, auch wenn aktuell die Hoffnung steigt, dass ein Wechsel an der Spitze endlich die langersehnte Wende bringt. Auch dem brasilianischen Real trauen wir keine Gewinne zu, da innenpolitische Querelen das Sentiment stark belasten.

Insgesamt lässt sich somit zwar festhalten, dass wir einen insgesamt positiven View auf das Segment der Schwellenländer haben (Ausnahmen bestätigen schließlich die Regel), jedoch vor allem in den kommenden Monaten noch mit erheblicher Volatilität rechnen.

Risiken soweit das Auge reicht

In unserem Hauptszenario unterstellen wir ein positives Marktumfeld für 2021, getrieben von einem Mix aus wirtschaftlicher Erholung, einer erfolgreichen Lösung der medizinischen Krise und einer Fiskal- und Geldpolitik, der es gelingt, zu verhindern, dass die Maßnahmen, die zur Bekämpfung dieser Krise ergriffen wurden, in einer globalen Schuldenkrise münden.

Dass dieses Szenario mit signifikanten Risiken besetzt ist, versteht sich von selbst. Wird es tatsächlich gelingen, die Ausbreitung von Corona bereits zur Mitte des neuen Jahres einzudämmen? Und selbst wenn, wird uns danach eine schnelle Rückkehr in die soziale und wirtschaftliche Normalität gelingen? Wird das fragile Kartenhaus aus wachsenden Schuldenbergen und dynamisch

steigenden Zentralbankenbilanzen doch noch implodieren? Bekommen wir gar eine Vertrauenskrise, in der die Sinnhaftigkeit der Geldpolitik der vergangenen Jahre ernsthaft in Frage gestellt wird? Das Schlimmste ist, dass keines dieser Risiken auch nur im Ansatz aus der Luft gegriffen erscheint. Das *annus horribilis* 2020 hat auch in unseren Köpfen Spuren hinterlassen.

Autorin

Sonja Marten
Leiterin
Währungsresearch
DZ BANK AG
Platz der Republik
60265 Frankfurt/M.
info@dzbank.de
www.dzbank.de



Brexit: Was der „Weihnachtsvertrag“ wirtschaftlich bedeutet

Der entscheidendste Erfolg für beide Seite ist sicherlich, dass mit dem Austritt Großbritanniens aus dem Binnenmarkt und der Zollunion erst einmal keine Zölle wieder eingeführt werden. Durchgesetzt haben sich die Briten zudem darin, dass der Europäische Gerichtshof (EuGH) - die oberste gerichtliche Instanz der EU - keine Rolle in der Überwachung des Vertrags oder in Streitschlichtungsverfahren spielen wird. Ebenfalls vom Tisch ist, dass Großbritannien EU-Gesetze zum Umweltschutz, zu Arbeitnehmerrechten oder staatlichen Beihilfen in Zukunft in nationales Recht übernehmen muss. Diese Forderung der EU zu einheitlichen Wettbewerbsbedingungen, dem sog. „level playing field“, war bis zuletzt einer der Hauptstreitpunkte in den Verhandlungen gewesen.

Diesen Souveränitätsgewinn muss Großbritannien aber teuer bezahlen: Weicht das Land künftig zu stark von den hohen EU-Standards ab, kann Brüssel den Wettbewerbsnachteil über Strafzölle ausgleichen. Dabei müssen die Zölle nicht zwingend in den Branchen erhoben werden, in denen eine Wettbewerbsverzerrung festgestellt wird, sondern dürfen auch andere Produkte betreffen.

Deutliche Abstriche musste London auch bei den Fischereirechten machen. Jetzt werden die Fangquoten der EU-Fischer über einen mehr als fünfjährigen Zeitraum um insgesamt ein Viertel gekürzt, nicht um mehr als die Hälfte, wie zunächst verlangt. Erst danach wird es die von britischer Seite gewünschten jährlichen Verhandlungen über die Fangmengen geben. Und auch hier hat sich die EU

ein Druckmittel gesichert: Werden die Quoten weiter beschnitten, darf der Verkauf britischer Meeresprodukte in der EU durch Strafzölle verteuert werden.

Während also selbst die Streichung von Zöllen in diesem Vertrag nicht in Stein gemeißelt ist, bleiben andere Handelshürden und



Wirtschaftsbereiche komplett außen vor. So fordert die EU die Einhaltung ihrer Produkt- und Sicherheitsstandards. Sie müssen bei der Einfuhr der Waren in die EU an den Grenzübergängen überprüft werden, was die Grenzabwicklung erheblich verzögern und bei britischen Exportfirmen zusätzliche Kosten verursachen wird.

Auch die Dienstleistungssektoren bleiben größtenteils ausgespart. Für den Finanzsektor, die wichtigste britische Exportbranche, muss es eine Äquivalenzprüfung geben,

über die aber erst in den kommenden Wochen entschieden wird. Ähnliches gilt für den freien Datenaustausch, der ohne Äquivalenzregel in spätestens einem halben Jahr deutlich eingeschränkt werden könnte. Keine Zugangsbeschränkungen muss dagegen der Transportsektor, also Luftfahrtunternehmen, Fährgesellschaften oder Spediteure, befürchten.

Mit dem jetzt geschlossenen Vertrag sind in den kommenden Wochen erhebliche Friktionen im britisch-europäischen Handel und negative Rückwirkungen auf die britische Wirtschaft zu befürchten. Sie werden zwar von den Corona-Belastungen, also den regionalen Lockdowns in und den Reisebeschränkungen aus Großbritannien, überlagert. Aus unserer Sicht werden sich die momentanen Rückstaus am Ärmelkanal mit den ab Neujahr deutlich strengeren Grenzkontrollen aber wesentlich langsamer auflösen als ohne den Binnenmarktaustritt der Briten. Neue Staus werden entstehen.

Die ohnehin erwartete Rezession im laufenden Winterhalbjahr wird dadurch tiefer ausfallen als bislang gedacht und der anschließende Aufschwung verhaltener. Die britische Wirtschaft kann 2021 zwar wieder mit einem deutlich positiven Wachstum rechnen, es dürfte aber um mehr als einen Prozentpunkt schwächer ausfallen als ohne den Austritt.

Sonja Marten

Übersicht über die 2020 erschienenen Länderbeiträge, Servicethemen und Interviews:

Länderbeiträge			
Afrika			
Deutsche Recyclingtechnik weckt Interesse	01/2020	Indien: Kooperation der DZ BANK mit der ICICI in Indien	07/2020
Ägypten		Singapur: Singapur – ein beliebter Standort zur Errichtung von Holdinggesellschaften	08/2020
Ländersteckbrief	08/2020	New York: Covid-19-Auswirkung auf Arbeitsalltag in New York	09/2020
Argentinien		HongKong: Was macht der German Desk in Hongkong?	10/2020
Wechselkursmix schafft Anreiz für Importe	07/2020	Brasilien: Brasilien – und es bleibt das Land der Zukunft ...	11/2020
Brasilien		New York: Die "blaue Welle" blieb letztlich aus	12/2020
Brasilianischer Nullzoll für viele Maschinen	03/2020	Servicethemen:	
Ländersteckbrief	07/2020	EU-Portal für Metall- und Mineralienbeschaffung	01/2020
China		Schutz gegen Produktfälschungen	01/2020
Pumpen, Ventile und Sensoren für chinesische Kraftwerke	02/2020	Neue Regeln machen EU-weites Crowdfunding einfacher	02/2020
E-Geschäftslizenzen in China	02/2020	Ghana benötigt moderne Technologien	02/2020
Griechenland		Große Chancen in Äthiopiens Textilbranche	03/2020
Griechenland ab 2020 mit marktfähigem Risiko	03/2020	Exportgarantien werden immer wichtiger	04/2020
Indien		Brasilien öffnet sich den Weltmärkten	04/2020
Ländersteckbrief	05/2020	Chinas Seidenstraße in Afrika	05/2020
Israel		Corona-Entwicklungen in Mittel- und Osteuropa	06/2020
Deutsche Firmen setzen auf israelisches Hightech	01/2020	Neue Kontaktstelle für die Sicherung von Lieferketten	07/2020
Italien		Alle Reisewarnungen in der App „VR International“	07/2020
Milliarden für Italiens Bahninfrastruktur	01/2020	Corona und Supply Chain – rechtliche Herausforderungen	07/2020
Kenia		Italien: Coronavirus und Insolvenz	08/2020
Ländersteckbrief	04/2020	Hermesdeckungen für Erneuerbare Energien erweitert	08/2020
Korea		Nearshoring bei Europas Nachbar Tunesien	09/2020
Ländersteckbrief	03/2020	Kenia – der führende Vertriebs-Hub in Ostafrika	10/2020
Lateinamerika		Fünf-Punkte-Maßnahmenpaket für die Exportwirtschaft	10/2020
So stemmt sich Lateinamerika gegen die Krise	05/2020	EU-Ausnahmeregelung für Exportkreditgarantien verlängert	11/2020
Litauen		Wie Sie die „Betriebsstättenfalle“ in Indien vermeiden	11/2020
Ländersteckbrief	09/2020	Beste Voraussetzungen für digitale Gesundheitsangebote in Skandinavien	12/2020
Marokko		Are you ready for BREXIT?	06/2020
Marokkos Weltbankranking-Strategie geht auf	04/2020	Interview des Monats	
Mexiko		Der Stabilitätsanker in Asien	01/2020
Investitionsprogramm für die Infrastruktur	02/2020	Social Credit System: „Wer sich an die Spielregeln hält, wird belohnt“	02/2020
Niederlande		„Klares Zeichen für offene Märkte“	03/2020
Niederländischer Gesundheitssektor wächst	04/2020	„China wird nach dem Coronavirus-Ausbruch ein anderes sein“	04/2020
Philippinen		„Unter gleichen Bedingungen mitbieten“	05/2020
Ländersteckbrief	02/2020	„China ist weiter im Krisenmodus“	06/2020
Portugal		„Ein Vertrag, der den Außenhandel erleichtert“	07/2020
Gute Absatzchancen für Solaranlagen	12/2020	Pro und Contra AWG-Novelle	08/2020
Rumänien		Indien - eine Alternative zu China?	09/2020
Ländersteckbrief	10/2020	„Bau- und Immobilienprojekte: Im Ausland profitabel investieren“	10/2020
Russland		Asien-Geschäft: Zeit zum Umdenken	11/2020
Russlands Wirtschaft ist schwer angeschlagen	06/2020	„Wir hatten immer wieder weltweite Pandemien“	12/2020
Russlands Produktionsbetriebe müssen Emissionen senken	12/2020	Im Fokus 2020	
Ländersteckbrief	12/2020	Ausblick 2020: Chancen & Risiken	01/2020
Senegal		Indonesien öffnet seine Wirtschaft	02/2020
Chancen für deutsche Agrartechnik	02/2020	Rechtzeitig Plan B für Lieferketten-Unterbrechung	03/2020
Slowenien		USA – nach Corona-Krise wieder ein Wachstumsmarkt für deutsche Unternehmen	04/2020
Ländersteckbrief	06/2020	China Vorbild in der Krise?	05/2020
Südafrika		Der Beginn eines neuen Kapitels im nordamerikanischen Handel	06/2020
Ländersteckbrief	12/2020	Exportkreditgarantien: Bedürfnis nach Sicherheit nimmt in Krisen zu	07/2020
Taiwan		Internationale „Netiquette“ in Corona-Zeiten	08/2020
Solarstrom in Taiwan mit hohem Wachstum	03/2020	Ist Japan noch ein Stabilitätsanker?	09/2020
Uruguay		„Lieferkettengesetz: Eine Herausforderung für deutsche Unternehmen“	10/2020
Neue Anreize in Uruguays Freihandelszonen	01/2020	Internationales Inkasso: Aktuelle Herausforderungen im Auslandsgeschäft	11/2020
Ländersteckbrief	01/2020	China und der neue Fünfjahresplan	12/2020
USA		Kolumne	
US-Bundesstaat Alabama zieht deutsche Unternehmen an	11/2020	Incoterms® 2020: Klauselgruppen	03/2020
Vietnam		Incoterms® 2020: Transportversicherung	04/2020
Freihandelsabkommen mit Vietnam seit 1. August in Kraft	09/2020	Incoterms® 2020: Nutzen in der Corona-Krise?	05/2020
Vietnams Windenergie-Markt ist sehr attraktiv	12/2020	Incoterms® 2020: Gefahrübergang	06/2020
Beiträge DZ BANK German Desks		Incoterms® 2020: Manches hat sich geändert – das Risiko bleibt	07/2020
New York: CCPA – Kalifornien entdeckt EU-Datenschutz	01/2020	Incoterms® 2020: An-Bord-Konnossemente	07/2020
„HongKong: Hongkonger Börse in Bezug auf Börsengänge 2019 auf Platz eins weltweit“	02/2020	Incoterms® 2020: Geliefert benannter Ort entladen	08/2020
London: Nächste wichtige Brexit-Frist ist Ende Juni	03/2020	Corona-Krise: Auswirkungen auf Exportverträge	09/2020
New York: Starkes Interesse an den USA bleibt	04/2020	Corona-Krise: Auswirkungen auf Dokumentenakkreditive	10/2020
Singapur: EU – Vietnam: Das Freihandelsabkommen kommt	05/2020	Corona-Krise: Auswirkungen auf Bankgarantien	11/2020
Hongkong: Vorbild beim Eindämmen wirtschaftlicher Folgen durch Corona	06/2020	Corona-Krise: Auswirkungen auf Dokumenteninkassi	12/2020

Exportvertrag: Rechtswahlklausel und UN-Kaufrecht

Rechtswahlklauseln gewährleisten, dass das im Einzelfall günstigste bzw. das vertraute Recht gilt und darüber hinaus je nach Interessenlage individuelle Zusatzvereinbarungen hierzu getroffen werden können. Aber Achtung! Mit der Wahl des deutschen Rechts für einen Exportvertrag gelangt oftmals unbewusst UN-Kaufrecht zur Anwendung. Ein Nachteil?

Rechtswahlklauseln sorgen dafür, dass Verträge rechtssicher sowie durchsetzbar konzipiert werden können und einer sicheren rechtlichen Bewertung zugänglich sind. In Verträgen mit Auslandsbezug sollten sie nicht fehlen. Eine freie Rechtswahl für Verträge ist im Prinzip weltweit möglich, in der EU wird sie über die Rom-I-Verordnung gewährleistet.

Eine Rechtswahlklausel in rechtswirksam in einen Exportvertrag einbezogenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist für eine wirksame Rechtswahl ausreichend. Jedoch müssen im Exportgeschäft die hierfür erforderlichen Sprachregeln eingehalten werden. Zwingendes Recht eines Staates kann nicht durch eine Rechtswahl umgangen werden.

Die Wirksamkeit und die Wirkung einer Rechtswahl sind stets aus der Sicht des Rechts am Sitz des angerufenen Gerichts zu beurteilen. Mit der Vereinbarung über den Gerichtsstand wird somit indirekt eine Weichenstellung hinsichtlich des anwendbaren Rechts vorgenommen.

Gestaltungsspielraum bei Rechtswahlklauseln

Rechtswahlklauseln bieten einen großen Gestaltungsspielraum. In einfachen Klauseln dieser Art wird lediglich eine konkrete Rechtsordnung für anwendbar erklärt: „Dieser Vertrag unterliegt deutschem Recht.“ In erweiterten Rechtswahlklauseln wird darüber hinaus geregelt, dass auch die Auslegung des Vertrags dem gewählten Recht unterliegt. Einer Vereinbarung über den Umfang der Rechtswahl bedarf es im Geltungsbereich der Rom-I-VO nicht. Bei der Kombination einer Rechtswahlklausel mit einer Schiedsvereinbarung können die AGB-rechtlichen Vorschriften des BGB ausgeschlossen werden.

Es lässt sich nicht für jeden Staat mit Bestimmtheit feststellen, ob die dortigen Gerichte eine ggf. unzulässige Rechtswahl

als materiellrechtliche Verweisung auf das gewählte Recht verstehen. Die Vertragsparteien können für diesen Fall eine Regelung treffen, was in diesem Fall gelten soll. Die Rechtswahl kann auch nachträglich getroffen werden: „... Diese Klausel gilt rückwirkend ab dem Datum des Vertrags-

Unsere neue Serie: Der Experten-Rat (Teil 1)

schlusses.“ Oder je nach Interessenlage: „... Diese Klausel gilt ab [...] und hat keine Rückwirkung.“

Der Gestaltungsspielraum bei Rechtswahlklauseln umfasst eine Reihe weiterer Möglichkeiten. Individuellen Interessenlagen der Vertragsparteien kann somit entsprochen werden. Im Einzelfall empfiehlt sich insoweit aufgrund der Komplexität der Materie eine Beratung durch einen im internationalen Wirtschaftsrecht spezialisierten Anwalt.

Wahl des UN-Kaufrechts?

Wird das deutsche Recht für Exportverträge gewählt, gilt automatisch vorrangig das UN-Kaufrecht (CISG), wenn es nicht ausdrücklich ausgeschlossen wird. Dazu besteht grundsätzlich kein Grund. Ganz im Gegenteil. Denn das UN-Kaufrecht ist grundsätzlich für beide Parteien des Kaufvertrags günstig.

Es stellt sich eher die Frage, ob das CISG für anwendbar erklärt werden soll, wenn sein Anwendungsbereich ansonsten nicht eingreifen würde. Nach überwiegender Meinung liegt bei der Wahl des CISG in einem solchen Fall zwar keine „Rechtswahl“, sondern nur eine Vereinbarung mit materiellrechtlicher Wirkung des CISG vor; im praktischen Ergebnis kann dies aber dahingestellt bleiben, weil das gewünschte Ergebnis auch so erreicht wird.

Allerdings macht das CISG eine Rechtswahl, z.B. des nicht durch das CISG vereinheitlichten deutschen Rechts, nicht überflüssig, da es wegen seiner bestimmungsgemäßen

Beschränkung auf Vorschriften zum Kaufrecht keine vollständige Regelung des Zivilrechts umfasst. Sämtliche Rechtsfragen, die nicht von dem sachlichen Anwendungsbereich des CISG erfasst werden, richten sich nach dem anwendbaren Recht. Das CISG hat aber Vorrang im Verhältnis zum BGB und HGB.

Soweit das CISG schon nach dessen Regelungen zur Anwendung gelangt, kommt der Wahl des CISG lediglich klarstellende Bedeutung zu. Gleichwohl sind solche Klauseln zweckmäßig, weil die automatische Anwendbarkeit des CISG unter den vorgenannten Voraussetzungen nicht allgemein bekannt ist. Mittels der ausdrücklichen Wahl des CISG wird Rechtsklarheit geschaffen, obwohl sie nur deklaratorischen Charakter hat.

Auch wenn das CISG nach dessen Regelungen anwendbar ist, ist es empfehlenswert, die Anwendbarkeit eines nationalen Rechts mit Nachrang zu vereinbaren, weil das CISG nur Regelungen zum Kaufrecht trifft, nicht jedoch zu allgemeinen rechtlichen Gegenständen: „Dieser Vertrag, einschließlich aller Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem ergeben, unterliegt dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG). Das materielle Recht von [...] gilt für alle Angelegenheiten, die nicht durch das CISG geregelt werden.“

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Tanusstr. 72
(Rheinkai 500)
55120 Mainz
Tel.: 06131 624 71 70
k.vorpeil@neusselmartin.de
www.neusselmartin.de



Kolumbien

Kolumbien ist mit einem Staatsgebiet von 1,14 Mio. km² etwa dreimal so groß wie Deutschland. Es ist das einzige Land auf dem Subkontinent mit einer Küste am Karibischen Meer (Atlantik) sowie auch am Pazifik. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) rangiert Kolumbien in Südamerika an dritter Stelle. Das Land verfügt über eine gute industrielle Basis, umfangreiche Rohstoffvorkommen und eine hohe natürliche Vielfalt. Diese erstreckt sich zwischen dem Amazonasgebiet im Südosten, den hohen Gebirgsketten im Inland und den Küstenregionen. Zur Geschichte Kolumbiens gehört aber auch der jahrzehntelange Krieg der Armee mit den linksextremen Rebellengruppen und der davon nicht trennbare Kampf gegen die Drogenkartelle, der maßgeblich vom strategischen Partner USA unterstützt wird.

Politische Lage

Kolumbiens Staatsform ist eine Republik mit Präsidentschaftsregierung. Der Senat ist mit 102 Mitgliedern besetzt und das Parlament mit 166. In beiden Kammern sind derzeit noch jeweils zusätzlich fünf Sitze für die zivile Nachfolgepartei der FARC Guerilla reserviert. Bei der Betrachtung der aktuellen politischen Lage kommt man nicht ohne einen Blick in die Vergangenheit bis zurück in die 1960er Jahre aus. Damals bildeten sich als Folge des Konflikts

um die als ungerecht empfundene Landbesitzverteilung die linksextremen Guerillagruppen der ‚FARC‘ und der ‚ELN‘. Deren bewaffneter Kampf gegen die Regierung vertrieb geschätzte 7,5 Mio. Kolumbianer aus deren Heimat und forderte rund eine Viertelmillion Todesopfer.



Kolumbiens Hauptstadt Bogotá ist eine der am schnellsten wachsenden Metropolen in Südamerika.

Die fünf größten Geschäftsbanken (Bilanzsumme per 31.12.2019 in Mrd. USD)

Bancolombia	236,1
Banco de Bogotá	175,0
Banco Davivienda	122,2
BBVA Colombia	65,2
Banco Sudameris	33,2

Quelle: Orbis Bank Focus; Moody's

Vor allem infolge von Anschlägen auf die Staatsgewalt, dem Drogenhandel und Entführungen war die Sicherheitslage in vielen ländlichen Regionen Kolumbiens schwach. In den 1990er Jahren wurde der Höhepunkt der Gewaltspirale erreicht, doch erst die von Präsident Santos ab 2012 begonnenen Friedensverhandlungen führten letztlich Ende 2016 zur in der Gesellschaft äußerst umstrittenen Unterzeichnung eines Abkommens mit den FARC.

Santos erhielt dafür zwar den Friedensnobelpreis, aber die Umsetzung der zentralen Punkte wie Landreform, politische Teilhabe, Opferentschädigung und Drogenproblematik erweist sich als langwierig und schwierig. Als abgeschlossen gilt bisher nur der Punkt Entwaffnung. Zweifellos hat sich die Sicherheitslage seitdem verbessert, aber einige FARC-Dissidenten sowie die weiterhin aktive ELN-Gruppe stellen ein Risiko für die Sicherheit der Bevölkerung dar. Vor diesem Hintergrund leuchtet ein, dass die Art und Weise des Umgangs mit diesem schwierigen gesellschaftlichen Erbe weit oben auf der politischen Agenda der Parteien steht.

Seit 2018 bildet der konservative ‚Centro Democrático‘ (CD) unter Präsident Ivan Duque (44) die Regierung. Duque zeigte sich im Wahlkampf als Hardliner gegenüber den Rebellen, hat sich dann aber nach der Amtsübernahme gemäßigt. Wirtschaftlich verfolgt er einen unternehmerfreundlichen Kurs. Die CD hat zwar nur 16% der Stimmen im Parlament aber inklusive weiterer konservativer Parteien verfügt die Regierung über eine Mehrheit im Parlament und im Senat.

Die 2019 aufgetretenen Proteste gegen die Regierung ebneten während der strengen Lockdown-Maßnahmen wieder ab und der Präsident gewann aufgrund einer recht erfolgreichen Strategie zur Eindämmung des Virus wieder an Popularität. Die Zahl der Infizierten geht seit August wieder zurück und der Inzidenzwert in Kolumbien lag Ende November bei 111. Nach der Pandemie könnten aber die sozialen Spannungen aufgrund der hohen Polarisierung in der Bevölkerung sowie der zunehmenden Arbeitslosigkeit wieder aufbrechen.

In der Außenpolitik steht der Ausbau des Handels mit den Partnerländern der Pazifischen Allianz sowie mit Kanada, Südkorea und der EU im Fokus. Kolumbien ist ein enger Verbündeter der USA, die das Land schon seit 1999 vor allem im Kampf gegen den Drogenanbau und -handel unterstützen. Die Beziehungen zu Venezuela

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)			
Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2017	1,4	4,3	-2,7
2018	2,5	3,2	-2,6
2019	3,3	3,5	-2,4
2020p	-7,3	2,6	-8,8

p = Prognose
Quellen: Economic Intelligence Unit, eigene Berechnungen

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mrd. USD)			
Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2017	-3,3	10,2	47
2018	-3,9	6,4	47
2019	-4,2	11,1	52
2020p	-4,6	8,3	57

p = Prognose
Quellen: Economic Intelligence Unit, Internationaler Währungsfonds, eigene Berechnungen

sind aufgrund der prekären Situation der seit 2015 rund 1,8 Mio. über die Grenze geflüchteten Venezolaner äußerst angespannt. In positiver Hinsicht ist die kürzlich erlangte OECD-Mitgliedschaft Kolumbiens zu erwähnen.

Wirtschaftsstruktur

Kolumbien ist marktwirtschaftlich geprägt und mit einem BIP von 324 Mrd. USD (2019) hinter Brasilien und Argentinien die drittgrößte Volkswirtschaft in Südamerika. Das Pro-Kopf-Einkommen von 6.428 USD zeigt ein unterdurchschnittliches Einkommensniveau an und ist nur das sechstöchste in der Region. Etwa 40% (2013: 50%) der Exporte entfallen auf Rohöl (bzw. Ölprodukte). Kohleexporte machen etwa 17% aus. Damit besteht noch eine hohe Abhängigkeit von Rohstoffexporten, was die Konjunktur infolge deren Preisverfalls z.B. 2015/16 in Mitleidenschaft gezogen hat.

Der wichtigste Handelspartner ist nach wie vor die USA mit einem Anteil von 25% vor China mit 21%. Der industrielle Sektor erwirtschaftet hohe 29% des BIP. Dabei zählen unverändert die Ölindustrie und der Bergbau zu den wichtigsten Branchen. Die Rohölförderung ist im 1. Halbjahr 2020 um rund 10% gesunken und liegt mit 0,81 Mio.

Barrel/Tag unterhalb früherer Fördermengen von mehr als 1 Mio. B/T. Die Landwirtschaft trägt rund 8% zum BIP bei und wird vom Kaffeeanbau geprägt.

Im Dienstleistungssektor, in dem der Handel, der Finanzsektor und der Tourismus eine große Rolle spielen, werden 63% des BIP generiert. Für den Tourismus gibt es aufgrund der Kultur und der natürlichen Vielfalt des Landes ein hohes Entwicklungspotential. Die lückenhafte Infrastruktur bildet einen Engpass für die Entwicklung der kolumbianischen Wirtschaft, welcher aber im Rahmen des 2016 beschlossenen ‚4G-Programms‘ (‚Autobahnen 4. Generation‘) zur Modernisierung der Verkehrswege allmählich bereinigt wird.

Im Corruption Perception Index von Transparency International wird Kolumbien mit 37 von 100 Punkten nur auf Rang 96 unter 180 Ländern eingestuft, was die weiterhin hohe Verbreitung der Korruption anzeigt.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Die Konjunktur befand sich seit 2018 wieder im Aufwind und getragen vom privaten und staatlichen Konsum sowie den Anlageinvestitionen stieg das Realwachstum 2019 auf 3,3%.

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

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	1.661	1.227	434
2018	1.483	943	540
2019	1.711	679	1.032
2020 (bis Sept.)	987	545	442

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Vor einem Jahr wurde für 2020 ein BIP-Wachstum von 3,0% prognostiziert, das nun vor dem Hintergrund der pandemiebedingten Einschränkungen des öffentlichen Lebens um hohe 10 Prozentpunkte nach unten korrigiert wurde. Der nun erwartete Rückgang des BIP um 7,3% dürfte damit noch stärker als etwa in Brasilien (-5%) ausfallen und die Arbeitslosenquote von 10,5% auf 16,5% erhöhen. Die unabhängige Zentralbank hat zur monetären Unterstützung der Wirtschaft den Leitzins seit März 2020 um 250 Basispunkte auf historisch niedrige 1,75% gesenkt, Liquiditätshilfen für die Banken bereitgestellt und auch Unternehmens- sowie Staatspapiere gekauft. Dennoch ist die Inflation mit 2,6% (Vj. 3,5%) weiterhin innerhalb des Zielkorridors von 2-4%.

Der Kolumbianische Peso (COP) gerät dagegen aufgrund der Zwillingsdefizite in der Fiskal- und Leistungsbilanz weiterhin unter Druck und pendelt zwischen 3.600 und 3.800 COP pro USD, nachdem er 2019 im Mittel noch bei 3.281 COP/USD lag. Die fiskalischen Maßnahmen zur Bekämpfung des Nachfrageeinbruchs waren in Kolumbien umfangreich und beinhalteten eine Aufstockung der Ressourcen im Gesundheitswesen, direkte Transferzahlungen an die ärmsten Bevölkerungsgruppen und Lohnersatzzahlungen. Die demzufolge stark angestiegenen Ausgaben führen bei gleichzeitigen Einnahmeausfällen durch geringere Steuern sowie Einnahmen aus dem wichtigen Rohölsektor wieder zu einer Ausweitung des Budgetdefizits.

Nachdem die Regierung in den Vorjahren im Rahmen des 2003 etablierten Fiskalgesetzes um eine Konsolidierung der Staatsfinanzen bemüht waren, wird 2020 mit einem Budgetdefizit von hohen 8,8% (Vj. 2,4%) des BIP gerechnet. Mit 5,3 Mrd. USD wurde der größte Teil davon extern unter Rückgriff auf die bestehende und kürzlich auf 17,2 Mrd. USD

erhöhte IWF-Kreditlinie finanziert. Die in den Jahren 2017-19 bei rd. 54% des BIP stabilisierte Staatsschuldenquote wird demzufolge einen Sprung auf rund 74% des BIP machen.

preise und Liefermengen zurückzuführen sind. Abgemildert wird das Defizit noch von den geringeren Warenimporten sowie Gewinnübertragungen ins Ausland. Die ausländischen Direktinvestitionen (FDI) i.H.v. 3,2% (Vj. 3,4%) des BIP können das LB-Defizit nach wie vor nicht decken, weshalb das Land auf externe Kapitalzuflüsse angewiesen bleibt.

Kolumbiens Auslandsverschuldung ist infolge der Fiskal- und LB-Defizite nominal sowie in Relation zum BIP und den Exporten schon 2019 angestiegen. Die pandemiebedingt ausgelöste Rezession sorgt in 2020 für eine weitere signifikante Verschlechterung der Verschuldungskennzahlen.

Das sagen die Experten

Die schlimmste Phase der Covid-19-Pandemie wurde in Kolumbien bisher im August erreicht. Seit September sind fast alle wirtschaftlichen Aktivitäten wieder möglich. Die Regierung führt verschiedene Maßnahmen zur Bewältigung der Gesundheits- und Wirtschaftskrise durch. Zu den Sektoren mit Zukunftspotenzial in dem Andenstaat zählt unter anderem die Verkehrsinfrastruktur. Auch der lange erwartete Ausbau erneuerbarer Energien findet in Kolumbien endlich statt.

Kolumbien eignet sich dank des großen Binnenmarktes, der langfristig positiven Wirtschaftsentwicklung und der zentralen Lage für deutsche Unternehmen als Standbein in der Region. Zudem lassen sich insbesondere Ecuador, Peru und Zentralamerika gut von Kolumbien aus erreichen. Zahlreiche deutsche Firmen haben daher ihre Zentrale für Südamerika in dem Andenstaat aufgebaut.

Laut Euler Hermes wird in Kolumbien im Schnitt 30 bis 60 Tage später gezahlt als vereinbart, was im Vergleich zu anderen Ländern hoch ist. Nach Angaben deutscher Firmen ist die Zahlungsmoral jedoch relativ gut und komplette Zahlungsausfälle seien selten, auch wenn die Lage nicht mit Deutschland zu vergleichen wäre.

Die DZ BANK bietet gemeinsam mit ihren kolumbianischen Bankenpartnern verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten und -lösungen für das Auslandsgeschäft mit Kolumbien an.

Christian Königfeld, DZ BANK AG, stellv. Abteilungsleiter, Strukturierte Finanzierung – Finanzinstitutionen Lateinamerika

Dabei erscheint die Konsolidierung der Staatsfinanzen bereits in 2021 eher fraglich, da sowohl der von einigen Ökonomen erwartete Aufschwung von 4,0% sowie eine geplante Steuerreform mit enormen Unsicherheiten behaftet sind. Das Leistungsbilanzdefizit weitete sich 2019 auf 4,2% (Vj. 3,9%) aus und wird für 2020 auf 4,6% des BIP geschätzt. Der vor der aktuellen Krise bereits negative Trend verschärfte sich nun vor allem aufgrund der sinkenden Exporteinnahmen, die auf rückläufige Rohstoff-

In Relation zu den Exporten dürfte die Auslandsverschuldung von 234% auf kritische 338% ansteigen, während die Quote gemessen am BIP mit 57,6% (Vj. 43%) noch akzeptabel bleiben könnte. Demgegenüber stehen umfangreiche Devisenreserven in Höhe von 57 Mrd. USD, welche eine gute Importdeckung von 10,7 (Vj. 7,6) Monaten gewährleisten und den externen Finanzierungsbedarf für 2021 etwa 1,3-fach abdecken.

Engpässe in der fristgerechten Bedienung der Verbindlichkeiten sind deshalb auch für 2021 nicht zu erwarten, zumal Kolumbien im Gegensatz zu einigen anderen Ländern Südamerikas bisher noch kein Zahlungsmoratorium verhängt hat.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Die bilateralen diplomatischen Beziehungen zu Kolumbien sind freundschaftlich und eng. Es gibt eine entwicklungspolitische Zusammenarbeit, zu deren Schwerpunkten die Krisenprävention und der Umweltschutz gehören. Rund die Hälfte der Landesfläche ist bewaldet und 15% stehen unter Naturschutz. Allerdings verhinderte der Gewaltkonflikt lange einen effizienten Umweltschutz. Auch heute noch zählt die Abholzung des tropischen Regenwaldes zu den größten Umweltproblemen.

Neben der entwicklungspolitischen Zusammenarbeit sind auch die wirtschaftlichen Verflechtungen intensiv und werden von langjährig bestehenden Handels- und Kapitalschutzabkommen flankiert. Mit einem Handelsvolumen von rd. 2,4 Mrd. EUR

stellt Deutschland den größten Handelspartner in der EU dar, die 2013 ein Freihandelsabkommen mit Kolumbien abgeschlossen hat. Im Vergleich zu 2014 ist jedoch das Handelsvolumen mit Deutschland um rund ein Viertel geschrumpft. Entsprechend dem relativen Anteil liegt Deutschland unter den Lieferländern mit 4% der gesamten Importe noch auf Rang 5. Rund die Hälfte der deutschen Exportgüter entfiel auf Chemische Erzeugnisse (33%) und Maschinen (18%). Dahinter folgten KfZ und -Teile mit 12%. Im Gegenzug liefert Kolumbien vor allem Nahrungsmittel (69%) und Kohle (20%) nach Deutschland. Seit 2014 weist Deutschland stets einen deutlichen Exportüberschuss aus.

Aussichten

Da Kolumbien bereits den größten Teil der ‚Friedensdividende‘ aus dem Abkommen mit den FARC vereinnahmt hat, hängt die wirtschaftliche Entwicklung jetzt in erster Linie von der weiteren Eindämmung der Pandemie ab. Wenn sich der seit August positive Trend fortsetzt und kein erneuter, umfassender Lockdown notwendig wird, könnte das BIP

Hauptimportgüter Kolumbien (in Prozent der Gesamteinfuhr)

Chemische Erzeugnisse	20,3
Elektronik	10,0
Nahrungsmittel	9,7
Maschinen	9,3

Quelle: Germany Trade & Invest

2021 wieder um 4% wachsen. Zentral für die langfristige Handlungsfähigkeit der Regierung - und auch der Bonitätsbeurteilung Kolumbiens - wird die Konsolidierung des Staatshaushalts sein, der aufgrund der Sonderbelastungen in 2020 stark defizitär war. Mit der zumindest in der Vergangenheit gezeigten, umsichtigen Wirtschaftspolitik sollte dies für das rohstoffreiche Land zwischen Atlantik und Pazifik im Rahmen des Möglichen liegen.

Mario Schmidt
DZ BANK AG

Eckdaten für den Export nach Kolumbien

Bevölkerung:
49,8 Millionen

Hauptstadt:
Bogotá

Währungseinheit:
1 Kolumbianischer Peso = 100 Centavos
ISO-Code: COP

Wichtige Feiertage:

01. Januar Neujahr
22. März St. Josef
01. April Gründonnerstag
02. April Karfreitag
04. April Ostersonntag
01. Mai Tag der Arbeit
17. Mai Christi Himmelfahrt
07. Juni Fronleichnam
07. August Schlacht von Boyacá
25. Dezember Weihnachten

Zollflughäfen:

Barranquilla, Bogotá, Cali, Cartagena, Medellín u.a.

Wichtige Seehäfen:

Barranquilla, Bogotá, Brisa, Bolivar, Buenaventura, Cali, Cartagena, Tumaco u.a.

Korrespondenzsprachen:

Spanisch, Englisch

Zolltarif (für Nicht-EU-Waren):

Harmonisiertes System, Verzollung nach CIF-Transaktionswert.

Zahlungsbedingungen und Angebote:

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

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:

4 von 7

Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Auszug aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Calle 110 No. 9-25, piso 11
Torre Empresarial Edificio Pacific P.H.
Bogotá
Tel.: 00571 423 2600
<https://www.bogota.diplo.de>

Botschaft der Republik Kolumbien

Taubenstraße 23, 10117 Berlin
Tel.: 030 2639 6110
<https://alamaniamembajada.gov.bco>

Deutsch-Kolumbianische Industrie- und Handelskammer

Carrera 13, No.93-40, piso 4
Bogotá
www.ahk-colombia.com

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

Schutzschirm für Lieferketten verlängert

Unlängst wurde der Schutzschirm für die Lieferketten der deutschen Wirtschaft bis zur Jahresmitte 2021 verlängert. Der Bund übernimmt gegenüber den Warenkreditversicherern eine umfangreiche Rückgarantie für Geschäftstransaktionen im In- und Ausland. Wir sprachen darüber mit Anton Börner, Präsident des Groß- und Außenhandelsverbands (BGA).

VR International: Was halten Sie von der vom Bund zugesagten Garantie für Entschädigungszahlungen der Kreditversicherer von bis zu 30 Mrd Euro?

Anton Börner: Der Schutzschirm ist ein notwendiges wie wichtiges Instrument zur Absicherung der Lieferketten und quasi ein Alleinstellungsmerkmal, um das uns viele Länder beneiden. Gerade für den Groß- und Außenhandel als Drehscheibe für Beschaffung und Versorgung von Industrie, Handwerk, Einzelhandel und Gastronomie sind verlässliche Lieferketten zentral. Für viele, vor allem risikoaverse Unternehmen steht die sichere Liquidität im Vordergrund. Wir begrüßen daher die Verlängerung des Schutzschirms um ein halbes Jahr ausdrücklich als starkes Signal, das in unsicheren Zeiten zur Verlässlichkeit und Planbarkeit der Lieferketten maßgeblich beiträgt. Dies gilt für die Absicherung der laufenden Geschäfte und gibt den Unternehmen vor allem auch die notwendige Zeit, sich auf das Auslaufen des Schutzschirms im Zuge der konjunkturellen Erholung vorzubereiten.

VR International: Sehen Sie die Unternehmen in der derzeitigen Krise genügend unterstützt von staatlicher Seite aus?

Anton Börner: Im Kern sind die Schutzschirme, die die Politik aufgespannt hat, angesichts der Dimension dieser mit einer Naturkatastrophe vergleichbaren Krise absolut richtig und notwendig. Stundungen von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen, Liquiditätshilfen in Form von Zuschüssen, Krediten, auch verbesserte Bürgschaften und staatliche Beteiligungen bilden den Grundstein zur Bewältigung der Corona-Krise. Allerdings stellt die Politik dabei auch große Milliardenbeträge ins Schaufenster, die bei Weitem nicht vollständig abgerufen werden und stattdessen laufend auf neue Hilfen übertragen werden. Wie immer kommt es darauf an, dass die Hilfen auch bei den notleidenden Unternehmen ankommen. Weniger Büro-

kratie durch einfachere Regelungen und vor allem schnellere Auszahlung der Überbrückungshilfen wären sinnvoll und notwendig, dass sie dort und dann zur Verfügung stehen, wenn sie benötigt werden.

VR International: Wie schätzen Sie die derzeitige Gefahr von Zahlungsausfällen ein? Sind viele Unternehmen davon betroffen?

Anton Börner: Massenhafte Insolvenzen sehe ich nicht und erwarte ich auch nicht. Natürlich stehen viele Unternehmen gerade wegen des zweiten Lockdowns finanziell unter erheblichem Druck, vor allem kleine und mittlere Unternehmen. Deswegen ist es folgerichtig, dass die Bundesregierung den Unternehmen Überbrückungshilfen zur Verfügung stellt. Wichtig ist, dass wir möglichst bald Licht am Horizont sehen. Ziel muss es sein, dass möglichst viele Unternehmen aus eigenen Mitteln oder unterstützt durch staatliche Hilfen durch die Krise kommen. Ein Blick auf die Insolvenzzahlen zeigt, dass unabhängig vom Insolvenzschutz Unternehmen ausscheiden, wenn auch aktuell deutlich weniger als in den Vorjahren. Fraglich ist, ob und inwieweit diese Unternehmen infolge von Corona-Pandemie oder bereits bestehender wirtschaftlicher Schwierigkeiten aufgeben oder aufhören.

VR International: Was denken Sie, wie lange ein Schutzschirm noch nötig sein wird? Wann rechnen Sie wieder mit einer nachhaltigen Erholung der Lieferketten?

Anton Börner: Es ist richtig, dass die Hilfsmaßnahmen wieder auslaufen, wenn die konjunkturelle Erholung nachhaltig einsetzt und sich festigt. Mit einem wirksamen Impfstoff und einem erfolgreichen Impfungsprozess wird auch die wirtschaftliche Gesundung einhergehen und es wieder deutlich aufwärts gehen, auch wenn das Virus damit längst noch nicht besiegt sein dürfte. Wichtig ist, dass wir nach vorne denken. Die Frage wird sein, wie die Un-

Interview mit ...

Anton F. Börner ist Präsident des Bundesverbands Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA). Mit dem Leitmotiv „Wandel durch Handel“ setzt er sich immer wieder vehement für einen freien Welthandel ein.



www.bga.de

ternehmen sich nach der Krise aufstellen und wie wir als Gesellschaft die immensen Corona-Schulden bewältigen. Steuererhöhungen wären der falsche Weg. Benötigt werden wieder mehr wirtschaftliche Dynamik und unternehmerische Freiheit. Die Lasten dieser Krise können wir nur mit einer starken Wirtschaft bewältigen.

VR International: Welche langfristigen Veränderungen hinsichtlich der Lieferketten prognostizieren Sie aufgrund der Corona-Krise?

Anton Börner: Zunächst einmal haben gerade die internationalen Lebensmittel-Lieferketten selbst im ersten Lockdown trotz einer extremen Belastungsprobe problemlos funktioniert. Die Rufe nach einer Verlagerung von Lieferketten nach Europa und Deutschland halten wir daher für vollkommen falsch. Vielmehr muss in eine Diversifizierung investiert werden und in Lagerhaltung. Für Unternehmen ist es zudem ratsam, ihre Finanzkommunikation mit ihren Warenkreditversicherern über Rating und Konditionen zu stärken. Ebenso sollten sie auch bereit sein, mehr Eigenverantwortung wahrzunehmen, indem Potenziale des Forderungs- und Kreditmanagement, von Factoring und Inkasso, genutzt werden. Ich rechne zudem damit, dass die Unternehmen ihre Lieferketten überprüfen, weiter diversifizieren und größere Puffer als bislang schaffen.

VR International: Vielen Dank.

Wissen wie: Produkthaftung in den USA

Die USA sind und bleiben – trotz den politischen Querelen der vergangenen Jahre - einer der wichtigsten Handelspartner Deutschlands. Deutsche Produkte genießen einen hervorragenden Ruf. Ein Einstieg in den US-amerikanischen Markt ist deshalb mit zahlreichen Chancen, aber auch vielen Herausforderungen und Risiken verbunden. Um sich insbesondere vor hohen Schadenersatzzahlungen abzusichern, ist vor der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen und einem Markteintritt die rechtzeitige Einholung von Informationen zur Produkthaftung in den USA unerlässlich.

Ein Flickenteppich aus 50 Bundesstaaten

Zunächst ist allgemein festzustellen, dass die Rechtsordnung in den USA im hohen Maße föderalisiert ist. So hat jeder der 50 Bundesstaaten seine eigenen Gerichte und erlässt seine eigenen Gesetze. Bundesgesetze gelten nur dort, wo der Bund per Verfassung

explizit für die Rechtsprechung zuständig ist.

Um die Rechtsprechung zumindest teilweise zu vereinheitlichen, gibt es sogenannte „uniform laws“, die über Bundesstaatsgrenzen hinweg gelten, insofern ein Staat diese ratifiziert hat. Am erfolgreichsten ist laut Jan Sebisch, Manager im Bereich Ausländisches Wirtschaftsrecht bei GTAI, der Uniform Commercial Code (UCC), der in allen Bundesstaaten – mit Ausnahme einiger Teile von Louisiana – gilt. Der UCC gilt für alle Warenverkäufe, jedoch gibt es Spezialregelungen für Kaufleute.

Die Existenz des UCC sorgt trotzdem nicht für ein absolut einheitliches Recht, da Bundesstaaten immer noch individuelle Änderungen bei der Übernahme der Gesetze vornehmen können und dies, laut Sebisch, in vielen Fällen auch getan haben.

Generell existiert kein einheitliches Produkthaftungsgesetz. Der Vorschlag eines Uniform Products Liability Acts hat bislang kaum Zustimmung gefunden. Von

Bedeutung ist allerdings der Consumer Product Safety Act aus dem Jahr 1972, der im Jahr 2008 wesentlich ergänzt und neu gefasst wurde.

Hohe Schadenersatzzahlungen sind nicht ungewöhnlich

Als das größte Risiko betrachte Sebisch die aus Medienberichten bekannten hohen Schadenersatzzahlungen, die von amerikanischen Gerichten immer wieder verhängt werden. Darunter fallen der kompensierende (compensatory damages) und der Strafschadenersatz (punitive damages). Durch ersteren sollen die erlittenen Schäden ersetzt werden. Umfasst hiervon sind materielle und immaterielle Schäden. Dabei bewerten amerikanische Gerichte die immateriellen Schäden in der Regel höher als deutsche Gerichte, da sich auch die Kosten für Kläger etwas anders gestalten. Der Strafschadenersatz hat die zusätzliche Funktion der Bestrafung und Abschreckung.



Dabei ist in den meisten Staaten gesetzlich festgehalten, dass die Strafsumme in einem realistischen Verhältnis zum verursachten Schaden stehen muss. Exorbitante Summen, über die auch in deutschen Medien gerne berichtet wird, sind laut Sebis schon die Ausnahme.

Eine Besonderheit unter den Schadenersatzklagen sind die „class action lawsuit“ genannten Sammelklagen. Unangenehm für Unternehmen ist daran unter anderem, dass hierbei auch Fälle vor Gericht kommen können, bei denen es nur um geringfügige Einzelsummen geht, für die ohne Sammelklage niemals ein Prozess zustande kommen würde. Bei einer hohen Zahl an Geschädigten, die sich der Sammelklage anschließen, kann es laut Sebis für die beklagten Parteien trotzdem kostspielig werden.

Eine weitere Besonderheit sind die aus Hollywoodfilmen bekannten Geschworenengerichte. In Schadenersatzfragen kommen diese vor allem zur Anwendung, wenn es um die Festlegung von Schadenersatzsummen geht. Bei anderen Angelegenheiten wie Vertragsstreitigkeiten entscheidet in der Regel ein Richter.

Unterschiedliche Gründe für Haftungsansprüche

Das US-Recht kennt drei produkthaftungsrechtliche Anspruchsgrundlagen: die Vertragliche Haftung (breach of warranty), die Fahrlässigkeitshaftung (negligence) und die Gefährdungshaftung (strict liability).

Die Vertragliche Haftung bezieht sich vor allem auf die Vorschriften des bereits er-

wähnten UCC, der auf Kaufverträge über bewegliche Waren anwendbar ist. In Artikel 2 UCC werden Gewährleistungen geregelt, die Grundlage eines vertraglichen Produkt haftungsanspruchs sein können.

Eine Haftung wegen Fahrlässigkeit setzt die Verletzung einer Sorgfaltspflicht, einen Schaden und Kausalität voraus. Anspruchs berechtigt sind Personen, gegenüber denen die Sorgfaltspflicht besteht, sowie im Fall von Personenschäden deren direkte Angehörige.

Präventionsmaßnahmen vermindern das Risiko

Am wichtigsten ist die Gefährdungshaftung. Im Rahmen dieser wird unterschieden zwischen Herstellungsfehlern (manufacturing defects), Designfehlern (design defects) und Fällen unzureichender Bedienungsanleitungen, Warnungen und Instruktionen (inadequate warning). Bei der Beurteilung von Designfehlern legt die gängige Rechtsprechung die Verbrauchererwartung (customer expectations) oder eine Risiko-Nutzen-Analyse (risk-benefit-test) zugrunde. Bei Letzterer wird etwa überprüft, ob der Hersteller aus Kostengründen eine mögliche Konstruktionsänderung nicht umgesetzt hat, die Sach- oder Personenschäden hätte vermeiden können.

Als Präventionsmaßnahme empfiehlt der Experte den Abschluss einer Produkthaftpflichtversicherung. Dabei sei dringend darauf zu achten, dass von der Versicherung auch die Anwalts- und Gerichtskosten gedeckt sind. Bei Zusammenarbeit mit

einem amerikanischen Vertriebspartner sollte überprüft werden, ob ein Abschluss über die amerikanischen Vertreter günstiger ist.

Oftmals verfügen große Vertriebsfirmen bereits über Policen, die um einzelne Produkte oder Partner erweitert werden können. Ein Vorteil kann auch die Schaffung eines Tochterunternehmens vor Ort sein, allerdings nur dann, wenn das Produkt auch vor Ort hergestellt wird.

Um von vorneherein Probleme auszuschließen, sollte schon bei der Produktentwicklung genau recherchiert werden, welche Standards eingehalten werden müssen, um sich erst gar nicht angreifbar zu machen. Dabei können deutsche Unternehmen auf einen Service der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York zurückgreifen. Diese schreibt die zuständigen Behörden an und bringt in Erfahrung welche Vorschriften für das Produkt gelten.

Darüber hinaus ist es möglich, Haftungsbeschränkungen bei der vertraglichen Gewährleistung im Voraus festzulegen. Dabei kann die Haftung auf bestimmte Schadenskategorien oder -höhen begrenzt werden.

Weitere Informationen

Deutsch-Amerikanische Handelskammer:
<https://www.gaccny.com/>

Rechtsabteilung:
<https://www.gaccny.com/dienstleistungen/recht-steuern>



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 Infocource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG VERLAG, E-Mail: akoeller@dgverlag.de
Verlag: Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Vertreten durch den Vorstand:
Peter Erlebach (Vorsitzender), Franz-J. Köllner, Marco Rummer
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, DZ BANK AG, NEUSSELMARTIN, BGA
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.