

PRAXISBEITRAG

Zoll digital

Heutzutage bestimmen Themen wie Fachkräftemangel, Entbürokratisierung, Generalisierung und Digitalisierung unseren Arbeitsalltag. In diesem Zusammenhang gewinnt die Nutzung digitaler Lösungen immer mehr an Bedeutung.

In einer Presseveröffentlichung des Bundesfinanzministeriums im Oktober 2023 wurde dieser Trend bestätigt. Am Standort Nürnberg sollen mehrere hundert Beschäftigte bei der Generalzolldirektion sich um die bundesweiten Digitalisierungsaufgaben der Zollverwaltung kümmern. Dazu wurde bei der Generalzolldirektion eine neue Direktion „Digitales“ geschaffen. Mit der Bündelung der bundesweiten Digitalisierungsaufgaben in der neuen Direktion soll der digitalen Transformation der Prozesse der Zollverwaltung Rechnung getragen werden. Wie der Veröffentlichung weiter zu entnehmen ist, sieht auch die Zollverwaltung ihre zukünftigen Arbeitsplätze digitaler und losgelöst von den physischen festen Einsatzorten der Beschäftigten. All dies spiegelt auch den Trend wider, der mit der bevorstehenden Zollreform umgesetzt werden soll.

In sehr vielen Wirtschaftsbereichen wird momentan künstliche Intelligenz als Medium der Zukunft propagiert. Und spätestens seit dem letztjährigen Hype um ChatGPT ist wohl jedem klar, dass Ausprägungen der KI ein Bestandteil der zukünftigen Arbeitswelt sein werden.

Schon heute gibt es vielfältige Einsatzmöglichkeiten von KI in Unternehmen. Ob automatisierter Kundenservice, automatisierte Dateneingabe, automatisiertes Marketing oder prädikative Datenanalyse, die Einsatzmöglichkeiten sind mehr als vielfältig.

Im Zuge dessen stellt sich auch die Frage, inwieweit solche Tools Einfluss auf die Tätigkeiten im Zoll- und Außenwirtschaftsbereich haben oder haben können.

Nehmen wir als Beispiel ChatGPT. Es handelt sich hierbei um ein vielseitiges und leistungsstarkes KI-gestütztes Textgenerator-Tool, das sicherlich hervorragend zur Wissensabfrage, als Programmierhilfe, Schreibhilfe oder als Hilfsmittel für den Kundensupport geeignet ist. Aber Prognosen, dass man dieses Tool zuverlässig beispielsweise zum automatisierten Tarifieren verwenden könnte, haben sich bisher nur in wenigen Fällen bestätigt. Dagegen liefert das Tool bei der Formulierung eines Einspruchs gegen einen Steuerbescheid schon ein sehr gutes Ergebnis. Eine noch zu lösende Problematik liegt in der Tatsache, dass dieses Tool gesammelte Daten nicht auf Korrektheit verifizieren kann und die Themen Datenaktualität und Urheberrechte ebenfalls noch ungelöst sind. Unter <https://chat.openai.com/auth/login> können Sie aber selber Anwendungsfälle einmal ausprobieren.

Die zukunftsorientierte Arbeitsweise im zoll- und außenwirtschaftsrechtlichen Umfeld wird sicherlich stark an der Weiterentwicklung der Qualitäten solcher auf künstlicher Intelligenz beruhender digitaler Lösungen liegen. Momentan sind hier aber noch menschliche Denkweisen und manuelle Tätigkeiten unverzichtbar. Notwendige Beurteilungen wie die „Wesentlichkeit“ im Ursprungsrecht oder die Entscheidung oder die Bestimmung von „charakterbestimmenden Merkmalen“ im Tarifrecht unterliegen derzeit noch einer menschlichen Beurteilung. Von daher wird die Notwendigkeit von gut ausgebildetem Fachpersonal sicherlich noch einige Zeit eine notwendige Voraussetzung bleiben.

Allerdings gibt es für dieses Fachpersonal doch viele digitale Möglichkeiten und Hilfsquellen, sich den Arbeitsalltag zu vereinfachen, die Qualität seiner Arbeit zu steigern. Neben zahlreichen Programmen und Tools, die von diversen Softwareanbietern käuflich erworben werden können, gibt es noch zahlreiche Möglichkeiten, sich kostenloser Hilfs- oder Informationsquellen im Internet zu bedienen.

Das Internet bietet heutzutage eine unendliche Fülle an Daten- und Informationsmöglichkeiten. Egal, ob es dabei um Zollsätze, exportkontrollrechtliche Anforderungen, länderspezifische Anforderungen, steuerliche Anforderungen, Zolltarifnummern, logistische Anforderungen oder Rechtsquellen geht. Entscheidend ist immer, verlässliche und nützliche Quellen mit geringstmöglichem Aufwand zu finden.

IN DIESER AUSGABE:

FACHBEITRÄGE:

Zoll digital.....	S. 1
Geldwäsche: Zahlungen durch Dritte.....	S. 4
Bilateraler Kredit: Wiederauferstehung in volatilen Zeiten?.....	S. 5
Nachhaltigkeit: „Es gilt, die Königsdisziplin zu nutzen“.....	S. 7

VERANSTALTUNGSKALENDER.....	S. 8
-----------------------------	------

PRAXISBEITRAG

Das Netz bietet vielfältige Antworten auf Fragen, die einen bei der täglichen Arbeit umtreiben, wie z.B.:

- Wie hoch ist der Einfuhrzollsatz für bestimmte Waren in Thailand?
- Wie hoch ist der Präferenzzollsatz in Tunesien?
- Wie ist der HS für eine bestimmte Ware in einem anderen Land?
- Was sind die umsatzsteuerlichen Besonderheiten eines Reihengeschäfts?
- Was für Sanktionslisten gibt es in den USA?
- Welche Dokumente sind bei der Einfuhr in einem bestimmten Land erforderlich?
- Was genau steht in einer EU-Verordnung?

Man muss nur die richtige Quelle finden.

Zollspezifische und präferenzielle Angaben

Sie überlegen, ob es sich für Sie bzw. Ihre Kunden lohnt, das Thema Präferenzen in Ihrem Unternehmen zu betreiben. Um eine vergleichbare Relation zwischen den dafür notwendigen eigenen Investition und den Ersparnissen für die Kunden zu finden, benötigt man natürlich Angaben über Normalzollsätze und Präferenzzollsätze beim drittländischen Kunden.

Mit der „Access to market“-Datenbank findet man hier eine sehr verlässliche und einfach zu bedienende Datenquelle. Außer den produktspezifischen Zollsätzen von über 100 Ländern weltweit finden sich hier auch ein Handelsassistent (My Trade Assistant), eine Datenbank über die jeweiligen Präferenzregeln (ROSA) sowie Statistiken zum Handel mit dem jeweiligen Land und allgemeine Infos zu dem Land.

„Access to market“ ist über folgenden Link direkt erreichbar: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Das Exportjahrbuch Aussenwirtschaft 2024

Sichern Sie sich Ihr Update:

- Aktuelle Änderungen bei Export- und Zollvorschriften
- Neueste Entwicklungen in den Exportregionen
- Wertvoller Ausblick für attraktive Märkte
- Wichtige Trends und Innovationen
- Umfangreiche Adressen und Verzeichnisse
- Und viele weitere Top-Informationen

JETZT VORBESTELLEN

Print / E-Book für € 49,-



[www.mwm-medien.de/
das-exportjahrbuch-aussenwirtschaft/](http://www.mwm-medien.de/das-exportjahrbuch-aussenwirtschaft/)

Zolltarifnummer

Wenn es darum geht, Waren zu exportieren oder zu importieren und herauszufinden, welche möglichen Regularien dabei zu beachten sind, ist der elektronische Zolltarif (EZT) <https://auskunft.ezt-online.de/> sicherlich alternativlos und das Maß der Dinge.

Für die Praxis hilfreich sind auch die dort hinterlegten direkt verlinkten Ab sprungmarken zu den jeweiligen betreffenden EU-Verordnungen, was eine weitere oft aufwendige Suche erspart.

Für die reine Eintarifierung von Produkten gibt es auch noch alternative Recherchemöglichkeiten.

Recht einfach gestaltet sich die Suche über www.zolltarifnummer.de. Hier ist das statistische Warenverzeichnis als Datenbasis hinterlegt, wobei aber noch zusätzlich auf den jeweiligen Zeitpunkt der Gültigkeit abgestellt werden kann, was beispielsweise bei präferenziellen Recherchen hilfreich sein kann. Gibt es Probleme bei der Bezeichnung der Waren in Begleitdokumenten, liefert diese Datenbank außerdem noch eine dreisprachige Warenbezeichnung (dt/fr/en).

Unter <https://www.aussenhandel.biz/> kann nicht nur nach den Zolltarifnummern recherchiert werden, man findet hier auch ein Verzeichnis aller EU-Zolldienststellen mit ihren Öffnungszeiten.

Und das Statistische Bundesamt hat mit einer neuen, auf KI basierenden Suchmaschine unter <https://destatis.3ce.com/> eine Datenbank geschaffen, bei der nicht nur nach Stichworten gesucht werden kann, sondern die mit einer Interview-basierten Dialogform bei der Einreihung von Waren hilft.

Weiterhin hilfreich kann die Sammlung der europäischen verbindlichen Zolltarifauskünfte (EVZTA oder (EBTI) sein. Auf der Seite der Europäischen Kommission (https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/ehti/ehti_home.jsp?Lang=de) findet man eine Aufstellung aller in der EU gültigen Zolltarifauskünfte. Rechtlich verbindlich sind diese zwar nur für die beantragende Firma, aber trotzdem bieten sie bei vergleichbaren Waren oft eine gute Hilfestellung für die zolltarifliche Eingruppierung.

Auf der Homepage des österreichischen Dienstleisters Martin Vales <https://www.zollundintrastat.at/index.php/zoll/tarifentscheide> findet man außer knapp über 120 Tarifentscheidungen der EU weitere Quicklinks zu hilfreichen Seiten.

EORI-Nummer

Von Wirtschaftsunternehmen wird teilweise auch die Verifizierung der Gültigkeit von EORI-Nummern oder einer REX-Registrierung verlangt.

Die EU bietet unter https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/news/newstar.jsp?Lang=de eine einfache Möglichkeit, dies zu bewerkstelligen.

Finanzsanktion und US-Regularien

Die Einhaltung der Finanzsanktionen trifft sowohl Kleinunter-

PRAXISBEITRAG

nehmen als auch internationale Konzerne. Allein der Umstand, dass ein Unternehmen wirtschaftlich nur im Inland oder in der EU tätig ist, ist kein Freibrief, hier großzügig zu sein, da auch inländische Personen oder Unternehmen sanktioniert sein können. Während sich größere Unternehmen hier teure integrierte IT-Lösungen oder Spezialsoftware leisten können, bietet sich für kleinere oder Kleinstunternehmen auf dem Justizportal des Bundes unter <https://www.finanz-sanktionsliste.de/fisalis/> eine kostenlose Möglichkeit, ihre Adressdaten gegen die Einträge der europäischen Finanzsanktionsliste (CFSP) zu prüfen.

Die Firma AEB bietet auch eine gute und kostenlose Möglichkeit. Nach einmaliger Registrierung sind unter <https://solid-app.de/> nicht nur Prüfungen gegen folgende Sanktionslisten möglich EU: CFSP, Sanktionen aus Embargo-VO RU/BY (EUCM + EUDU), USA: DPL, EL, UVL, SDN, OFAC-CSL, UK-Sanctions-List, sondern es können auch noch weitere kostenlose Prüfungen (free) im Bereich Dual-Use, Endverwendung und US-Recht durchgeführt werden.

Und auch die EU bietet eine kostenlose Prüfungsmöglichkeit. Nach kostenloser Registrierung kann man sich unter <https://webgate.ec.europa.eu/fsd/fsf/public/files/pdfFullSanctionsList/content?token=dG9rZW4tMjAxNw> die jeweils aktuellste Version der Finanzsanktionsliste der EU (CFSP) als vollständiges PDF, CSV- oder XLM-File herunterladen und diese Daten dann in interne Programme zur automatisierten Prüfung einspielen oder zur manuellen Prüfung verwenden.

Weiterbildung Mitarbeiter – E-Learning Zollrecht

Sich ständig weiterzubilden und auf dem aktuellen Rechtsstand zu befinden ist für das eingesetzte Fachpersonal absolut zwingend. Ein vielfältiges, kostenpflichtiges Angebot diverser unternehmerischer Dienstleister ist eine Möglichkeit. Eine andere wäre das kostenlose E-Learning-Programm der EU. Unter https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/eu-training/elearning-courses-and-ebooks_de können verschiedene E-Learning-Programme zu dem Themenbereich Zoll und Steuer kostenlos genutzt werden.

Gesetzesquellen EU-Verordnungen/Amtsblätter/ deutsche Gesetze

Aufgrund der Komplexität von Vorschriften ist es oft erforderlich, sich mit dem genauen Wortlaut der Vorschriften auseinanderzusetzen. Bei EU-Verordnungen sind immer die Veröffentlichungen dieser Rechtsakte im Amtsblatt der EU die rechtlich verbindliche Version.

Eine Möglichkeit, nach den relevanten Amtsblättern zu recherchieren, besteht unter <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html?locale=de>.

Die Gesamtheit aller Rechtsakte der EU findet sich unter <https://eur-lex.europa.eu/>.

Bei deutschen Gesetzen bietet die Webseite <https://www.buzer.de/> vielfältige kostenlose Möglichkeiten.

Außer der vorstehenden Auswahl gibt es natürlich noch viele weitere kostenlose Möglichkeiten, und es werden fast täglich neue geschaffen. Ob es nun zur umsatzsteuerrechtlichen Lösung von Reihengeschäften die Website <https://reihengeschaeftrechner.de/> ist oder umfassende Länderinformationen von der GTAI unter <https://www.gtai.de/de/trade> gefunden werden oder die entsprechenden amerikanischen Quellen, wenn es ums US-Recht geht, <https://www.bis.doc.gov/index.php/recent-changes-to-the-denied-persons-list> (DPL List), <https://sanctionssearch.ofac.treas.gov/> (SDN List); <https://www.bis.doc.gov/index.php/regulations/commerce-control-list-ccl> (CCL List), www.ecfr.gov (general information) mit entsprechen-

AUTOR



Bernd Seemann

Leitung Export Aesculap AG

Tel.: +49 7461952418

Mail: Bernd.seemann@aesculap.de

ExportManager digital



Die einzigartige Kombination aus aktuellen Fachinformationen & Nachrichten

„ExportManager digital“ bietet Ihnen eine umfassende Sammlung von anschaulichen Materialien, die Ihnen dabei helfen, Ihre Export- und Importaktivitäten zu optimieren.

Hier erwartet Sie alles, was Sie für ein erfolgreiches internationales Geschäft benötigen. Entdecken Sie die neuesten Entwicklungen im Außenhandel, profitieren Sie von praxisorientierten Hilfen und aktuellen Formularen und lassen Sie sich von unserer umfangreichen Sammlung anschaulicher Materialien inspirieren.

Ihre Vorteile:

- **Alles auf einen Klick**
Sparen Sie Zeit mit dem Wegfall aufwendiger Recherchen
- **Immer auf dem aktuellen Stand**
Seien Sie immer vollumfassend informiert
- **Aus sicherer Quelle**
Unsere Experten aus der Wirtschaft versorgen Sie mit rechtssicheren Artikeln
- **Reduzieren Sie Ihre Kosten**
Weniger Nacherhebungen und bessere Präferenzkalkulation

Jetzt kostenfrei 14 Tage testen

[www.mwm-medien.de/
exportmanager-digital](http://www.mwm-medien.de/exportmanager-digital)



NACHRICHTEN

Geldwäsche: Zahlungen durch Dritte

Der Fall der BaFin-Weisungen vom Juni 2023 gegen die Varengold Bank zeigt: Beim Handel mit Embargostaat akzeptieren Exporteure immer wieder, dass unbekannte Dritte an sie zahlen, um gegenüber ihrer Bank zu verschleiern, dass es sich um ein Embargogeschäft handelt. Hier geht es um Risiken der Geldwäscherprävention und der Embargoumgehung.

Ausgangsfall: D aus Deutschland handelt u.a. mit dem Iran. Für eine Lieferung an I im Iran erhält D nicht von I den Kaufpreis überwiesen, sondern von der (für D unbekannt) T in der Türkei. D hat seine Bank nicht darüber aufgeklärt, dass diese Überweisung von T aus der Türkei ein Iran-Geschäft mit dem Käufer I betraf, und er hat auch keine sonstigen Dokumentationen oder Risikominimierungsmaßnahmen ergriffen. Ist diese Zahlung durch Dritte hier zulässig?

Abwandlung: Was wäre erforderlich, wenn es hier nicht um ein Geschäft mit einem Hochrisikoland ginge?

Der Fall Varengold Bank

Die Finanzaufsicht BaFin hat der Varengold Bank am 27. Juni 2023 wegen gravierender Defizite in der Geldwäscherprävention (v.a. beim Geschäft mit Iran-Bezug) untersagt, Transaktionen mit „Payment Agents“ und mit sonstigen Dritten mit Iran-Bezug durchzuführen. Die BaFin hat hierfür einen Sonderbeauftragten bestellt, der die Anordnungen überwachen und sicherstellen soll, dass Transaktionen nachweislich keinen Gesetzes- und Embargoverstoß darstellen.

Dieser Fall verdeutlicht, dass Exporteure immer wieder beim Handel mit Embargostaat – v.a. mit dem Iran – akzeptieren, dass (ihnen unbekannt) Dritte aus anderen Ländern (wie der Türkei oder China) an sie zahlen; dies geschieht v.a., um der Bank gegenüber zu verschleiern, dass es hier um ein Iran-Geschäft geht. Diese Exporteure vermuten i.d.R., dass dies der einzig zulässige Weg für die Bankbegleitung des Iran-Geschäfts ist, weil es angeblich keine Banken mehr für das Iran-Geschäft gibt (was nicht ganz richtig ist). Von daher lassen sie sich immer wieder auf diese Zahlungen durch Dritte ein – ohne zu wissen, welche Risiken mit Blick auf Geldwäsche- und Exportrecht sie dabei eingehen.

Exporteure als Adressaten des GwG

Auch Güterhändler sind Verpflichtete nach dem Geldwäschergesetz (GwG), vgl. § 2 Abs. 16 GwG. Anders als Banken, die umfassend verpflichtet werden, gilt, dass die Güterhändler zumindest die zentralen Pflichten (wie KYC = Know your Customer/Businesspartner, vgl. §§ 10, 11, 15 GwG) beachten müssen; umfassend müssen sie das GwG hingegen nur dann beachten, wenn sie „Barzahlungen über min. 10.000 EUR“ entgegennehmen. Die notwendigen KYC-Pflichten nach § 11 Abs. 4 GwG sind v.a. die folgenden Feststellungen:

- bei natürlichen Personen: Vor- und Nachname, Geburtsort, Geburtsdatum, Staatsangehörigkeit, Wohnanschrift
- bei juristischen Personen: Firma, Rechtsform, Register-Nr., Anschrift/Sitz der Hauptniederlassung, Namen der gesetzlichen Vertreter

Zusätzlich muss der wirtschaftlich Berechtigte (vgl. § 3 GwG), d.h. die letztlich hinter dem Partner stehende natürliche oder juristische Person (im Streubesitz), klar sein.

Allgemeine und erhöhte Sorgfaltspflichten

Wenn Zweifel an der Identität eines Beteiligten (in einem Nicht-Hochrisikoland) bestehen, werden für Güterhändler allgemeine Sorgfaltspflichten nach § 10 Abs. 4 GwG ausgelöst (vgl. Abwandlungsfall). Wenn es aber z.B. um besonders komplexe Geschäfte mit hohem Risiko geht, sind wieder erhöhte Sorgfaltspflichten (§ 15 Abs. 3 Nr. 3 GwG) zu beachten.

Wenn es hingegen um Transaktionen mit einem von der EU bezeichneten „Drittstaat mit hohem Risiko“ geht, dann werden erhöhte Sorgfaltspflichten nach § 15 Abs. 5 GwG ausgelöst. Dann müssen v.a. zusätzliche Informationen dokumentiert werden über

- den Vertragspartner und die wirtschaftlich Berechtigten,
- die angestrebte Art der Geschäftsbeziehung,
- die Herkunft der Vermögenswerte und das Vermögen des Vertragspartners und des wirtschaftlich Berechtigten,
- die Gründe der Transaktion und
- die Verwendung der Vermögenswerte.

Bei Verstößen drohen u.a. Ordnungswidrigkeiten nach dem GwG; evtl. entstehen auch Meldepflichten an die FIU (Financial Intelligence Unit).

Lösung Ausgangsfall

Bei Transaktionen mit dem Iran geht es um ein solches Hochrisikoland. Daher werden die erhöhten Sorgfaltspflichten nach § 15 Abs. 5 GwG ausgelöst. Dazu gehören im Fall von D folgende Aspekte:

- D hat die Informationen nach § 15 Abs. 5 schriftlich dokumentiert.
- Die Bank von D hat diese Dokumentation der Informationen ebenfalls erhalten.
- Die Geschäftsführung von D hat nicht nur der Drittparteienzahlung zugestimmt, sondern auch eine verstärkte Überwachung dieser Geschäftsbeziehung durch den Exportkontrollbeauftragten angeordnet.

Lösung Abwandlung

Geht es nicht um die Transaktion mit einem Hochrisikoland, sind die Voraussetzungen für eine Drittparteienzahlung etwas geringer. D muss in diesem Fall folgende Voraussetzungen erfüllen:

- D hat die Informationen zu § 10 Abs. 3 GwG (Angaben zur Identität des Vertragspartners, des Dritten und des wirtschaftlich Berechtigten) dokumentiert.

PRAXISBEITRAG

- Die Bank von D hat diese Dokumentation der Informationen ebenfalls erhalten.
- Die Geschäftsführung von D hat dieser Drittparteienzahlung zugestimmt.

Resümee

Für die meisten Exporteure scheint nicht klar zu sein, dass – neben den Banken – auch sie (als Güterhändler) Verpflichtete nach dem GWG sind. Solange es nur um handelsübliche Geschäfte (ohne hohes Risiko) geht, müssen sie im Wesentlichen nur KYC-Pflichten erfüllen. Wenn aber unbekannte Dritte (anstelle des Käufers) an sie zahlen, entstehen Zweifel über die Identität eines Beteiligten mit der Folge, dass hier allgemeine Sorgfaltspflichten nach dem GWG ausgelöst werden.

Diese werden zu erhöhten Sorgfaltspflichten, wenn es entweder um ein Geschäft mit einem Hochrisikoland geht oder – außerhalb eines Hochrisikolandes – wenn die Transaktion besonders komplex, ungewöhnlich groß, unüblich ist oder Personen mit hohen Risiken umfasst. Zu den letztgenannten Fällen dürften auch Geschäfte unter Beteiligung gelisteter Personen gehören.

Werden diese GWG-Regelungen nicht beachtet, besteht nicht nur das Risiko, dass Ordnungswidrigkeiten drohen, sondern auch, dass das Geschäft von den Genehmigungs- bzw. Verfolgungsbehörden als Embargoumgehung angesehen werden kann. Hier bestehen auch zahlreiche offene Fragen, wie etwa: Sind die Hochrisikoländer allein auf die zzt. 27 Länder beschränkt, die die EU am 17. Mai 2023 benannt hat, oder müssen EU-Embargoländer, soweit sie dort nicht genannt sind, mit einbezogen werden (wirden: grundsätzlich ja)? Oder: In welchen Fällen ist eine Meldung an die FIU erforderlich?

Die Embargo- und Geldwäscheregelungen weisen erstaunliche Parallelen auf. Klar sollte sein, dass eine Zahlung durch unbekannte Dritte (v.a. bei Transaktionen mit Hochrisikoländern) rechtlich ein sehr riskanter Vorgang ist, der nur ausnahmsweise und nur unter strenger Einhaltung der GWG-Regelungen zulässig ist. Ähnliche Risiken entstehen auch bei Bargeschäften.

Dieser Text ist zuerst im Export-Manager 09/2023 erschienen. Es besteht die Möglichkeit, das Sonderheft des ExportManager der Kanzlei (zum 20. Jubiläum mit ihren 27 Beiträgen, September 2022) kostenlos über unten stehende Anschrift anzufordern.

AUTOR



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

Hohmann Rechtsanwälte,
Am Galgenfeld 14–16, 63571 Gelnhausen
Mail: info@hohmann-rechtsanwaelte.com
www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Bilateraler Kredit: Wiederauferstehung in volatilen Zeiten?

In den letzten 15 Jahren ist der Konsortialkredit zum Standard in der Mittelstandsfinanzierung geworden. Jetzt allerdings schüttelt es die Wirtschaft, und das könnte dem bilateralen Kredit auch bei großen Finanzierungen die Wiederauferstehung ermöglichen – oder? Und Moment: War der bilaterale Kredit jemals tot?

Weiterentwicklung, Wachstum, Internationalisierung: Es gibt zahlreiche Anlässe für eine Finanzierung. Größere Vorhaben werden gern via Konsortialkredit gestemmt. Dabei beteiligen sich mehrere Banken am Kredit, es gibt aber einen gemeinsamen Kreditvertrag für alle Parteien. Oft synonym verwendet, im Detail aber voneinander abweichend, werden Konsortialkredite auch Club-Deals oder Synloans genannt (lesen Sie hierzu auch den Beitrag im ExportManager 7/2022).

Auch wenn der Konsortialkredit zum Standard geworden ist, der Klassiker ist der bilaterale Kredit. Hier gibt es nur zwei Vertragspartner: Kreditinstitut und Unternehmen. Um größere Summen zu finanzieren, müssen mitunter mehrere bilaterale Kredite mit verschiedenen Banken abgeschlossen werden. Es kommt vor, dass Unternehmen von bilateralen Krediten zum Konsortialkredit wechseln, wenn ein Kreditgeber allein nicht mehr ausreicht. Doch wird der bilaterale Kredit im größeren Mittelstand tatsächlich kaum noch genutzt? Und gibt es Gründe, anzunehmen, dass eine Wiederauferstehung bevorsteht?

Ein Grund zumindest liegt auf der Hand: Finanzierungsberater berichten in jüngster Zeit, dass die von den Banken geforderten Margen zum Teil extrem auseinanderklaffen. Weil ein Konsortialkredit immer das Pricing des teuersten zum Zuge kommenden Anbieters haben wird, damit eine Finanzierung zustande kommt (schließlich werden ja alle gleich behandelt), verschenkt der Kunde im Zweifel Geld. Da liegt der Gedanke nahe, mehrere Einzelvereinbarungen zu unterschiedlichen Konditionen abzuschließen.

Bilateraler Kredit vs. Konsortialkredit

Der Vorteil: In den Vorabverhandlungen treten verschiedene Banken indirekt in den Wettbewerb miteinander, wenn es darum geht, den Kunden zu gewinnen. Das kann zu günstigeren Bedingungen für den Kreditnehmer führen. Außerdem kann der bilaterale Kredit leichter nach individuellen Wünschen der Vertragspartner gestaltet werden: Welche Form des Kredits braucht es – Tilgungsdarlehen, endfällig, Linien, eine Mischung aus verschiedenen Elementen? Die Optionen können direkt zwischen beiden Parteien vertrauensvoll und offen diskutiert werden. Das macht eine schnelle Einigung wahrscheinlich.

Dazu kommt ein breites Spektrum an Fördermitteln, das über vergünstigte Zinssätze, Zuschüsse oder auch Tilgungszuschüsse zum Ende der Laufzeit in den Kredit integriert werden kann. Ein weiterer Vorteil ist neben dem Margenvorteil auch ein niedrigerer Kostenblock, weil im Konsortialvertrag zahlreiche

PRAXISBEITRAG

Klauseln verhandelt werden müssen, der Prozess länger, schwieriger und damit teurer ist. Allerdings gilt: Ein Konsortialkredit ist i.d.R. mit einer Laufzeitzusage kombiniert, zudem wird im Normalfall ein Margen-Grid vereinbart, was bei einer Rating-Verbesserung zu einer Margenreduktion führt (aber natürlich auch umgekehrt wirken kann).

Der Nachteil: Dass nur zwei Partner den Kreditvertrag schließen, kann sich auch negativ auswirken. Zieht sich die Bank aus dem Kredit zurück, bricht dem Unternehmen ein Teil seiner Finanzierung komplett weg. Ein neues Kreditinstitut muss gefunden werden – mit allen dann anstehenden Prozessen, Abstimmungen und Risiken. Auch im Konsortialkredit muss bei Refinanzierungen oder Verstößen gegen Bedingungen neu verhandelt werden – aber die Wahrscheinlichkeit, dass es bei gleichbleibender Geschäftslage zu einer Einigung kommt, ist bei bereits miteinander bekannten Finanzierungspartnern höher.

Dazu kommt: Bilaterale Kredite sind im Volumen naturgemäß begrenzt, da nur eine einzelne Bank den Kredit stellt. Je größer also die Finanzierungssumme, desto mehr bilaterale Kredite braucht es – mit jeweils eigenem Vertrag und zugehörigem Aufwand. Die Banken fühlen sich in einem solchen manchmal bewusst intransparent gehaltenen Konstrukt ggf. unwohl, und viele Mittelständler überschauen die potenziellen Wechselwirkungen der einzelnen voneinander abweichenden Kreditverträge u.U. nicht – das gilt v.a. für Krisen.

Große Volumina werden aus diesen Gründen oft über Konsortialkredite finanziert. „Bei Summen über 50 Mio. E kann ein Konsortialkredit diskutiert werden“, sagt Sandra Heinrich, bei der Deutschen Bank für die bilaterale Kreditvergabe an Firmenkunden verantwortlich. Die Vereinbarung mit mehreren Banken hat verschiedene Vorteile. Es wird nur ein Vertrag geschlossen, den alle Mitwirkenden unterzeichnen. Unter den beteiligten Banken übernehmen i.d.R. ein oder zwei Institute federführend die Zusammenstellung des Konsortiums. Außerdem wird ein Konsortialführer bzw. Facility Agent installiert, der den Informationsfluss zwischen den Parteien garantiert und die Verwaltung des Konsortialkredits übernimmt.

Die Kunden bekommen also höhere Kredite mit geringerem Risiko des Rückzugs des Kreditgebers und mit ebenfalls geringerem Risiko in der Krise: Im Regelfall sind Banken aus dem Konsortium u.a. über Mehrheitsrechte diszipliniert – daraus folgt eine stärkere Bindung in Krisensituationen. Stehen Entscheidungen wie Refinanzierungen an, werden diese gemeinsam unter allen beteiligten Parteien verhandelt und beschlossen. Zieht sich ein Kreditinstitut aus dem Vertrag zurück, geht erstens nicht die gesamte Finanzierung verloren und zweitens ist es wahrscheinlich, dass aus der Runde eine andere Bank einspringt – das Klumpenrisiko des bilateralen Kredits ist für den Kunden ausgemerzt.

Allerdings gilt bei einem Konsortialkredit auch: Der Vertrag kommt nicht ohne verschiedene Klauseln aus. Dazu zählen Financial and Non-Financial Covenants, Kündigungs- und MAC-Klauseln, um nur einige zu nennen. Deren Verhandlung ist mühsam, zeitintensiv und führt zu Vertragswerken von 100 Seiten und mehr.

Der Vertrag zum bilateralen Kredit kommt hingegen auch mit wenigen Seiten gut aus. Die Komplexität steigt mit dem Konsortial-

kredit – ebenso wie die Kosten. Heinrich dazu: „Bei einem Konsortialkredit haben wir andere Preiskomponenten.“ Vor allem werden ganz unterschiedliche Gebühren fällig. Und dann sind da noch die von der wirtschaftlichen Lage abhängigen Komponenten. Die aktuelle Unsicherheit und multiple Krisen führen dazu, dass Banken die Vergaberichtlinien für Unternehmenskredite verschärfen – und sie verlangen mehr Eingriffsrechte und oft auch höhere Kreditmargen. Und wie gesagt: Im Bankenkonsortium wird gemeinsam ein bestimmter Preis definiert – vielleicht nicht der teuerste, sicher aber auch nicht der günstigste.

Umorientierung zum bilateralen Kredit?

Womit wir wieder bei der Eingangsfrage wären: Erlebt der bilaterale Kredit deswegen eine Wiederauferstehung? Und war er überhaupt jemals weg? Nicht, wenn es nach Sandra Heinrich von der Deutschen Bank geht: „Auch wenn es in den letzten Monaten aufgrund der Marktunsicherheiten zu verringerter Investitionsbereitschaft und damit Kreditnachfrage kam, insgesamt sind in den letzten zehn Jahren die Finanzierungsvolumina in bilateralen Krediten gewachsen – bedingt durch viele Transformationsthemen wie ESG oder Digitalisierung, die Investitionen nötig machen, aber auch durch akute Krisen wie Corona.“

Unsicherheiten und die volatile Wirtschaftslage dämpften die Investitionsbereitschaft der Unternehmen insgesamt. Heinrich ist aber sicher, dass es sich hier um einen temporären Effekt handelt. Schließlich habe die Zahl der Herausforderungen, die eine Finanzierung erfordern, nicht abgenommen. „Der Unternehmer ist im Moment vorsichtig, die Nachfrage wird aber wieder steigen“, prognostiziert die Expertin.

Der bilaterale Kredit war nie tot

Vorstellbar ist aber durchaus, dass Firmen, die bereits mehrere bilaterale Kredite haben, in den kommenden Monaten zögern werden, von diesen Vereinbarungen auf den Konsortialkredit zu wechseln. Dessen höhere Kosten könnten in der angespannten Situation den Ausschlag geben, bei bilateralen Verträgen zu bleiben. Demgegenüber ist den Unternehmen in der volatilen Lage v.a. die Finanzierungssicherheit wichtig – das kann unabhängig vom Preis durchaus für die Konsortialvariante sprechen.

Fazit

Bei allen Vor- und Nachteilen der jeweiligen Kreditformen sprechen die Zahlen für sich: Alles in allem machen Konsortialkredite in Deutschland nur einen geringen Teil der insgesamt vergebenen Finanzierungen aus. Sie sind schlicht nur für größere Unternehmen interessant. Hinsichtlich der Volumina ist ihr Anteil natürlich größer, da sie ja explizit für große Summen gedacht sind. Dass Konzerne angesichts der volatilen Zeiten vom Konsortialkredit auf bilaterale Kredite umsteigen, um damit Margen zu senken, ist nicht zu erwarten. Konzerne bemühen sich auch im Konsortialkredit stark darum, Preise zu drücken. Sie bleiben aber wegen der Praktikabilität beim Einwerben großer Summen, der Gleichbehandlung der Banken und der Sicherung einer gewissen Finanzierungslaufzeit über drei bis fünf Jahre bei dieser Kreditform. Allerdings kann es andersherum durchaus sein, dass Unter-

PRAXISBEITRAG

nehmen auch für größere Finanzierungen länger bei mehreren bilateralen Krediten verweilen, um die Kosten des Konsortialkredits erst einmal zu meiden. Grundsätzlich gilt also: Der bilaterale Kredit war nie tot – Wiederauferstehung darum unnötig.

AUTORIN

Isabella-Alessa Bauer

Autorin „results. FinanzWissen für Unternehmen“.
Veröffentlichung mit freundlicher
Genehmigung der Deutschen Bank.

Nachhaltigkeit: „Es gilt, die Königsdisziplin zu nutzen“

Nachhaltigkeitsexpertin Meriem Tazir spricht im Interview mit dem „ExportManager“ über die Treiber für nachhaltiges Handeln im Exportgeschäft, darüber, warum das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz auch ein Vorteil für hiesige Unternehmen sein kann, und über Länder, in denen die Regulierung noch schärfer ist als in Deutschland.

Frau Dr. Tazir, worin liegen die Vorteile, wenn Unternehmen dazu verpflichtet sind, über nachhaltige Standards zu berichten?

Meriem Tazir: Es ist essenziell für Unternehmen, zu verstehen, wie Nachhaltigkeit in ihr Kerngeschäft passt. Wenn ich bspw. ein exportierendes Unternehmen bin, muss ich wissen, was der Markt da draußen von mir will. Das können z.B. sich verschärfende Regularien sein, die dazu führen, dass sich ein Produkt nicht mehr importieren lässt oder ich Strafe zahlen muss.

Was sind die Treiber für nachhaltiges Handeln?

Es gibt mehrere Treiber für Nachhaltigkeit im Export. Eine aktuelle OECD-Studie besagt z.B., dass die Anzahl der Nachhaltigkeits- und Umweltauflagen durch regionale Handelsabkommen drastisch gestiegen ist. Zudem gibt es das Themenfeld Finanzierbarkeit und Versicherbarkeit und damit einhergehende Auswirkungen auf Kapitalkosten, die immens sein können. Und es gilt natürlich,

die Königsdisziplin, die Technologienachfrage zu nutzen: Überall sind Märkte. Bekannte Beispiele sind CO₂-Speicherung, erneuerbare Energien, Energieeffizienz oder die Datenverwaltung und Managementsysteme bis hin zu Smart-Agriculture-Anwendungen u.v.m.. Die Märkte für Nachhaltigkeit sind sehr groß, und es lohnt sich, Nachhaltigkeit frühzeitig und strukturiert in den Innovationsprozess einzubeziehen.

Wirken in diesen politisch und wirtschaftlich schwierigen Zeiten sinkende Margen wie ein Hinderungsgrund, nach dem Motto: „Wir schauen nun erstmal nur aufs EBITund nicht so sehr auf die Nachhaltigkeit.“

Wir stellen fest, dass sich Unternehmen immer stärker fokussieren, und zwar auf die Themen, die finanzielle Auswirkung auf das Geschäftsmodell haben und damit strategisch relevant sind. Hier setzen Regularien und auch wir an. Es gibt viele Unternehmen und Investoren, die nachhaltiges Handeln bereits fest im Budget einplanen, mit Ressourcen hinterlegen und sich schon in der Umsetzung befinden. Ich denke, sich zu fokussieren, ist der Schlüssel zum Erfolg. Es ist gleichzeitig wichtig in diesen Zeiten, ein ganzheitliches Verständnis von Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmenskontext zu erwerben, um dann richtig fokussieren zu können.

Sehen Sie durch das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz Nachteile für deutsche Unternehmen?

Ich sehe darin sogar einen Vorteil, weil alle Unternehmen, die nach Deutschland importieren möchten, ab einer gewissen Größe den gleichen Berichtspflichten unterliegen. Gleichzeitig steht das EU-weite Gesetz vor der Haustür, das nach aktuellem Stand sogar noch schärfer ausgelegt werden wird. Wir sehen, dass die Unternehmen, die regulatorische Verschärfungen frühzeitig antizipieren, sogar einen Wettbewerbsvorteil haben, weil sie Prozesse bereits etabliert und optimiert haben, wenn andere noch überlegen, wie es geht.

Kann Nachhaltigkeit auch ein Wettbewerbsvorteil sein?

Es gibt Studien, die besagen, dass nachhaltige Unternehmen eine höhere Gewinnmarge erzielen. Das liegt daran, dass man vor fünf oder zehn Jahren bereits darüber nachgedacht, die Entwicklung antizipiert und entsprechend gehandelt hat. Nur so kann man effizient den Markt beackern und auch verstehen, wo sich die nächsten Potenziale ergeben. Wer sich jetzt in die Um-

IMPRESSUM: Außenhandelspraxis Aktuell | November 2023

Informationen für Außenhandelskaufleute, Unternehmer und Berater

Herausgeber:

Pro Management Verlag GmbH
Halderstraße 25
86150 Augsburg
Tel. 0821/24280-0
Fax 0821/24280-49
info@promv.de, www.mwm-medien.de

Erscheinungsweise:

12-mal jährlich
ISSN 2195-2361

Bildnachweis:

Adobe Stock, Freepik

Redaktion:

Pro Management Verlag GmbH
Halderstraße 25
86150 Augsburg
Tel. 0821/24280-0
Fax 0821/24280-49
info@promv.de, www.mwm-medien.de

Preise:

Jahresbezug: 168,00 EUR
Quartalsbezug: 52,80 EUR
jeweils zzgl. Porto + ges. MwSt.

mwm 
Märkte Weltweit Medien



www.mwm-medien.de

PRAXISBEITRAG

setzung begibt und das Ambitionsniveau etwas höher ansetzt, der hat die Chance, die Markterschließung zu optimieren und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Auf der anderen Seite kann man sich ohne Nachhaltigkeit auch aus einem Geschäft schießen – oder anders ausgedrückt: Bin ich nicht nachhaltig, bin ich raus.

Richtig, das sind Ausschlusskriterien, die durch die Anzahl regionaler Handelsabkommen drastisch angestiegen sind. Es greift wieder derselbe Ansatz: Frühzeitiges Antizipieren und freiwillige Umsetzung können zum Wettbewerbsvorteil führen, da sich in den Märkten die Anforderungen an Nachhaltigkeit international erhöhen.

Man neigt ja dazu, über die Regulierung in Deutschland zu schimpfen. In welchen Ländern sind die Nachhaltigkeitsregeln denn eigentlich noch strikter als bei uns?

Im EU-Binnenmarkt sind einige Länder strenger unterwegs. Die Niederlande haben bspw. die Latte für Nachhaltigkeit deutlich höher gelegt. Auch Frankreich: Dort muss z.B. ab 2025 für bestimmte Produkte die Recyclingfähigkeit nachgewiesen werden, also eine Ausweitung der Produkthaftpflicht über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Sehr viel passiert auch auf der anderen Seite der Welt, in Australien: Dort gibt es teilweise viele strenge Regularien.

Welche Hausaufgaben muss ein Unternehmen in puncto Nachhaltigkeit machen?

Jeder sollte für sein Geschäftsmodell und seine Produkte verstehen, was die heutigen und zukünftigen Marktanforderungen sind. Dazu ist eine systematische Analyse der Regularienlandschaft im Hinblick auf das eigene Produkt unabdingbar. Aktuell steht vieles vor der Haustür, was Rezyklierbarkeit und Klimafreundlichkeit betrifft.

Wie steht es um die Standardisierung der Nachhaltigkeitsregularien?

Es kommt auf die jeweiligen Themenfelder an. Die Berichterstattungspflicht nach der CSRD geht z.B. jetzt einen großen Schritt in die Richtung und orientiert sich auch an existierenden Standards. Dort kann man bestimmte Themen anhängen, wie bspw. das LkSG. Nichtsdestotrotz muss man genau hinschauen und Synergien identifizieren und die Berichte dann auch schreiben.

Wie lässt sich in den Unternehmen Know-how aufbauen?

Es ist wichtig, als Basis Know-how in der Organisation aufzubauen, damit sie in die Lage versetzt wird, zu erkennen, wann Spe-

zialwissen erforderlich ist. Die Organisation selbst kennt ihr Geschäftsmodell, und aus diesem Wissen und der damit aufgebauten Nachhaltigkeitsbasis kann die Organisation befähigt werden zu handeln. Vieles muss jetzt passieren, damit Risiken erkannt und mitigiert werden und Chancen genutzt werden können.

Wann ist ein Produkt für Sie nachhaltig?

Ein nachhaltiges Produkt ist ein Produkt, das so entwickelt, hergestellt und verwendet wird, dass es minimale negative Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesellschaft hat, während es gleichzeitig einen Nutzen für die Verbraucher bietet. Nachhaltige Produkte sind darauf ausgerichtet, Ressourcen effizienter zu nutzen, Abfall zu reduzieren, erneuerbare Energiequellen zu verwenden und soziale Verantwortung zu fördern. Nachhaltige Produkte sind ein wichtiger Lösungsbeitrag zum Umweltschutz und zur Bewältigung globaler Herausforderungen wie Klimawandel und Ressourcenknappheit. Sie ermutigen Verbraucher dazu, bewusstere Kaufentscheidungen zu treffen, und Unternehmen dazu, nachhaltigere Geschäftspraktiken zu entwickeln. Es gibt dafür viele Beispiele.

Was raten Sie Ihren exportorientierten Kunden derzeit?

Nachhaltigkeit ist aus meiner Sicht ein Teil der strategischen Marktanforderungen im Export und sollte auch als solches behandelt werden. Das bedeutet, dass Unternehmen sehr genau verstehen sollten, welche Implikationen Nachhaltigkeit für das derzeitige und zukünftige Geschäftsmodell hat und welche Themen die jeweiligen Fokusthemen sind. Das können gesetzliche Anforderungen und Vorschriften in den Zielmärkten sein, Lieferketten betreffende Themen, Anforderungen an Kommunikation und Transparenz oder reputationsrelevante Themen, Marktveränderungen sowie Trends. Die Integration von Nachhaltigkeit in Geschäftsmodelle und Prozesse kann nicht nur dazu beitragen, Umweltauswirkungen zu reduzieren und soziale Standards zu wahren, sondern auch, neue Marktchancen zu erschließen, das Markenimage zu verbessern und mittelfristig nachhaltigen Unternehmenswert zu sichern und zu vergrößern.

Die Fragen stellte Jörg Rieger.

Dr. Meriem Tazir
Managing Director,
Sustainability Expert, e-hoch-3
tazir@e-3.co, www.e-3.co

VERANSTALTUNGSKALENDER

Eine Übersicht über aktuelle Fachforen finden Sie unter: www.mwm-medien.de/veranstaltungen

VERANSTALTUNGEN



Bleiben Sie am Ball und besuchen Sie unser Update-Forum „Neuerungen Außenhandel, Export und Zoll 2023“

Uhrzeit: 14:00 – 15:00 Uhr

Jetzt Ticket sichern:

www.mwm-medien.de/forum-neuerungen-im-aussenhandel

Termine:

Dezember: 13.12.23 | 20.12.23

Januar: 10.01.24 | 17.01.24 | 24.01.24 | 31.01.24

Februar: 07.02.24