

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Währungsausblick 2022

6 **LÄNDERSTECKBRIEF
USA**

10 **KREISLAUFWIRTSCHAFT
BRAUCHT REGELN**

11 **US-EINFUHRZOLL:
EINSPARPOTENZIAL?**

Infektionen, Inzidenzen und Inflation

Der Beginn des Jahres 2021 war von Hoffnung geprägt: „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. Derzeit setzt der Markt eindeutig darauf, dass es Regierungen und Zentralbanken gelingen wird, einen sicheren Weg aus der Krise zu navigieren.“ („Ausblick 2021: Märkte im Dornröschenschlaf“ in der Januar-Ausgabe vor einem Jahr). Vieles davon hat sich bewahrheitet. Das Wirtschaftswachstum ist im Zuge des Post-Corona-Booms in vielen Ländern dynamisch angestiegen, Zentralbanken ist es gelungen, sich einem Exit aus ihrer ultra-expansiven Politik anzunähern (in manchen Fällen sogar bereits schon einzuläuten) ohne größere Verwerfungen am Rentenmarkt auszulösen – und die Gesamtstimmung am Finanzmarkt bleibt positiv.

Eine der großen Überraschungen des Jahres 2021 war fraglos der äußerst dynamische Anstieg der Inflation. Zwar hatte sich schon in den ersten Monaten des Jahres gezeigt, dass die Inflation deutlich zunehmen würde, mit Raten von 4-6% (J/J), wie wir sie derzeit beobachten, hatte jedoch wohl niemand gerechnet. Die zweite Überraschung war die enttäuschende Erkenntnis, dass auch geimpfte Personen sich mit Corona infizieren und den Virus weitergeben können. Zuletzt hat uns Omikron eine weitere (unangenehme) Überraschung ins Haus geliefert.

Noch kann wohl niemand richtig einschätzen, wie sich die Verbreitung dieser Variante auf das globale Geschehen auswirken wird. Der Eintritt in das Jahr 2022 steht nun ganz im Zeichen der Inflation und des Infektionsgeschehens. Beide Themen werden im neuen Jahr den Takt für die Geldpolitik und damit auch für die Devisenmärkte vorgeben.

Inflationsangst macht sich breit

Die Inflation ist im Jahr 2021 auf globaler Ebene dynamisch gestiegen. Die durchschnittliche Inflationsrate der G10-Länder war seit Beginn des Jahres von 0,4% auf 3,5% angestiegen. Spitzenreiter ist derzeit die USA mit einer Rate von über 6% (J/J), doch auch die Eurozone vermeldet ein stolzes Plus von 4,1% (J/J). Unter den von uns betrachteten Schwellenländern ist die Lage kaum weniger dramatisch, hier sind die Inflationsraten im Verlauf des Jahres im Schnitt um vier Prozentpunkte angestiegen.

Waren Investoren über den Sommer hinweg noch willens, dem Mantra der Zentralbanken, die immer wieder betonen, dass die Inflation durch temporäre Faktoren befeuert wird, zu glauben, mehrte sich zuletzt die Sorge, dass die Inflation dauerhaft hoch bleiben wird. Dennoch bleiben auch die Volkswirte der DZ BANK bei ihrer Überzeugung, dass der Preisdruck 2022 wieder deutlich nachlassen wird. Gleichzeitig sollte sich das Wirtschaftswachstum auf soliden Niveaus stabilisieren. Während die Wachstumsdynamik im Jahr 2021 noch sehr stark von der Entwicklung der Pandemie getrieben war, erwarten wir für das neue Jahr einen stabileren Verlauf.

Geldpolitik auf dem schwierigen Weg zurück in die Normalität

Die Zentralbanken befinden sich derzeit fraglos in einem äußerst schwierigen Umfeld. Sie sind gefangen zwischen

hohen Inflationsraten und dem daraus resultierenden Handlungsdruck auf der einen, und weiterhin bestehenden wirtschaftlichen Risiken auf der anderen Seite. Für sie ist nun vor allem entscheidend, wie sie die weitere Entwicklung der Inflation einschätzen.

Während unter den G10-Zentralbanken insgesamt eine vorsichtigere Herangehensweise favorisiert wird (hier setzen viele der Zentralbankoberen ganz eindeutig darauf, dass der Inflationsdruck nachlassen wird und sie die Inflationserwartungen auch ohne konkrete restriktive Maßnahmen unter Kontrolle halten können), gehen die Zentralbanken in den Schwellenländern derzeit geldpolitisch zum Teil sehr aggressiv vor. Zinserhöhungen von 150 Basispunkten auf einer Sitzung waren hier zuletzt keine Seltenheit.

Wie schätzen wir also die Entwicklung der globalen Geldpolitik im Jahr 2022 ein?

EZB-Chefin Christine Lagarde wird nicht müde zu betonen, dass die aktuellen Inflationstreiber temporärer Natur sind und es daher die Aufgabe der Zentralbank ist, durch den Inflationsschub hindurchzuschauen. Mit Blick auf das neue Jahr unterstellen wir der EZB durchaus den Willen und die Bereitschaft, eine geldpolitische Normalisierung anzugehen. Ein abruptes Ende der Käufe im Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP) ist jedoch nicht zu erwarten. Im Gegensatz zur EZB hat die Fed bereits begonnen, ihre Anleihekäufe zurückzufahren und wird ihr Tape-

ring wohl im Sommer 2022 beenden. Nun dreht sich alles um den Zeitpunkt der ersten Zinserhöhung. Da wir davon ausgehen, dass die Inflationsrate auch in den USA deutlich rückläufig sein wird, erwarten wir eine erste Zinserhöhung erst gegen Ende 2022 und damit ein halbes Jahr später als der Markt.

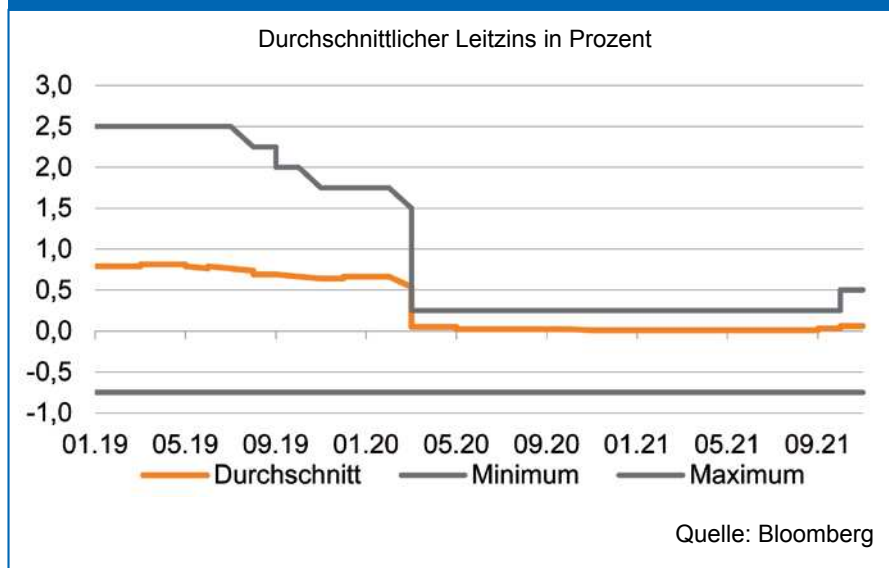
Am aggressivsten unter den G10-Währungen stechen fraglos die Bank of England, die Reserve Bank of New Zealand und die Norges Bank hervor. Auch die Bank of Canada bewegt sich auf den geldpolitischen Exit zu. Die Zentralbanken Japans und der Schweiz bleiben offiziell zwar ihrer sehr expansiven Linie treu, ein Blick hinter die Kulissen zeigt jedoch, dass die Bilanzausweitung in beiden Fällen schon vor geraumer Zeit zum Erliegen gekommen ist. Zu den Nachzüglern unter den G10 gehören sicherlich Australien und Schweden: beide Zentralbanken bleiben auf expansivem Kurs.

Im Segment der Schwellenländer haben sich Zentralbanken mit Zinserhöhungen zuletzt überboten. Sie müssen sich mit der Tatsache auseinandersetzen, dass das Vertrauen der Märkte bzw. Investoren in ihre Inflationsbekämpfungsfähigkeiten leider nicht so hoch wie unter den G10-Zentralbanken ist. Im Jahr 2022 ist daher damit zu rechnen, dass das Leitzinsniveau in vielen Schwellenländern deutlich weiter steigen wird. Die große Ausnahme bildet die Türkei - hier setzt der Staat weiterhin auf Leitzinssenkungen zur Bekämpfung der Inflation.

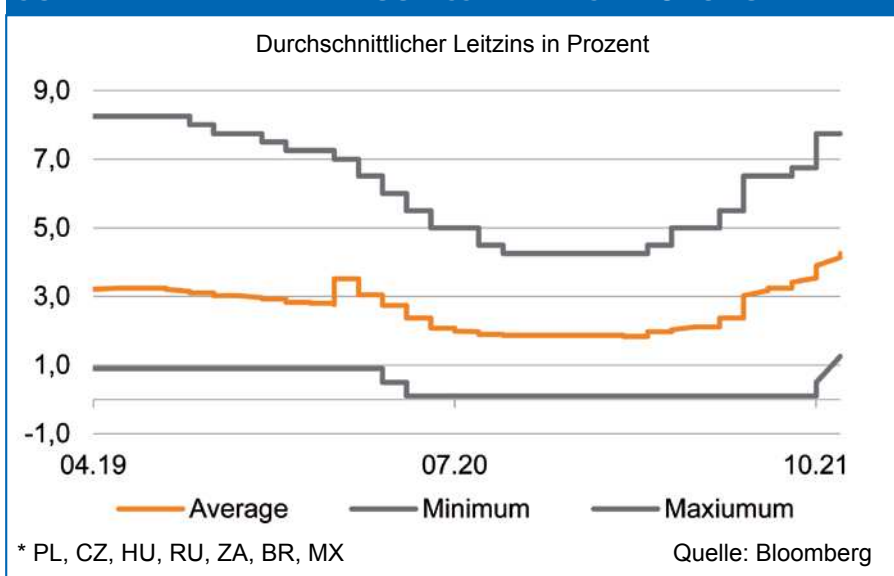
Währungen im Jahr 2022

Der EUR-USD-Kurs ist zuletzt stark gefallen und handelte im Tief auf Kursen knapp unter der Marke von 1,13 USD. Vor allem die überraschend hohe US-Inflation und die damit einhergehenden Spekulationen über eine aggressivere Vorgehensweise der Fed hat den USD beflügelt. Der Euro hingegen leidet unter dem aktuellen Corona-Infektionsgeschehen in Teilen der Eurozone. Auf Sicht von drei Monaten dürfte sich an diesen Vorgaben zunächst wenig ändern, auf Sicht von sechs Monaten sollte sich das Bild jedoch gewandelt haben. Mitte 2022 sollten keine Zweifel mehr bestehen, dass die hohen Inflationsraten aus dem Jahr 2021 der Vergangenheit angehören.

G10: LEITZINSEN STEIGEN NUR SEHR LANGSAM UND VORSICHTIG



SCHWELLENLÄNDER MIT AGGRESSIVEN ZINSERHÖHUNGEN



Klar wird auch sein, dass die Fed nicht so aggressiv vorgehen wird, wie derzeit angenommen, während die EZB sich inmitten ihres eigenen Tapering-Programms befinden wird.

Solide Wachstumsraten aus der Eurozone sollten ebenfalls ihren Beitrag dazu leisten, dass der Euro wieder festeren Boden unter die Füße bekommt. Unsere 12-Monats-Prognose von 1,18 USD hat daher weiterhin Bestand. Auch in Großbritannien dreht sich derzeit alles um die Inflation und den geldpolitischen Ausblick. Und der Markt erwartet Großes von der BoE: bis November 2022 sind derzeit ganze vier (!) Zinserhöhungen eingepreist.

Auch hier schätzen wir die Erwartungen für eine restriktivere Geldpolitik als massiv übertrieben ein. Gegenüber dem Dollar sollte eine vorsichtiger Vorgehensweise dem Pfund zwar durchaus weiterhin soliden Boden unter den Füßen verschaffen, eine Rückkehr in die Region über 1,40 USD erachten wir jedoch nicht als gerechtfertigt.

Was die Sicheren Häfen JPY und CHF betrifft, erwarten wir recht unterschiedliche Entwicklungen. Während der Yen gegenüber dem Euro in Ermangelung neuer Impulse eher seitwärts tendieren dürfte, erwarten wir eine Abwertung des Franken. Diese dürfte vor allem von der Erkenntnis getrieben sein, dass die SNB (in Gegensatz zu den aktuellen Markterwartungen) keine aktiv restriktivere Politik fahren wird. Wir

erwarten daher eine Rückkehr des EUR-CHF-Kurses in Richtung der Marke von 1,10 CHF. Wenig überraschend gestehen wir Währungen wie NOK und NZD, deren Zentralbanken sich im neuen Jahr von ihrer aggressiven Seite zeigen dürften, signifikantes Aufwertungspotenzial zu. Der CAD dürfte sich solide gegenüber dem USD halten können, da wir davon ausgehen, dass die Bank of Canada ebenso wie die Fed Ende des Jahres ihren Leitzins anheben wird. In ruhigen Fahrwassern dürften sich hingegen AUD und SEK bewegen.

Risikoszenarien: Inflation und Corona

Grundsätzlich sollte die aggressivere Vorgehensweise der Zentralbanken in den Schwellenländern zwar für die Währungen positiv sein, allerdings deuten heimische Sonderfaktoren (gerne politischer Natur) oft in die andere Richtung. In Brasilien steht im Herbst die Präsidentschaftswahl an, in Mexiko muss sich der Peso mit einem Wechsel an der Spitze der Zentralbank und einer wenig marktfreundlichen Regierung auseinandersetzen.

In Osteuropa bleiben der Zloty und der Forint attraktiv, während in Tschechien u.E. bereits viele gute Nachrichten eingepreist sind. Der Rubel dürfte sich angesichts einer umsichtig agierenden Zentralbank zwar gut schlagen, ihn wird jedoch fraglos der von uns unterstellte

erneute Rückgang der Rohstoffpreise immer wieder belasten.

Unser Ausblick für das Jahr 2022 ist vor allem von zwei Vorgaben bzw. Annahmen geprägt: zum einen gehen wir davon aus, dass die Pandemie in diesem Jahr zunehmend in den Hintergrund rückt und zum anderen erwarten wir, dass der Inflationsdruck deutlich nachlassen wird. Die Hauptrisikoszenarien sind somit wie folgt zu definieren: ein anhaltend hohes Infektionsgeschehen bzw. eine nachhaltig dynamische Inflationsentwicklung. Im schlimmsten Fall könnten sich diese beiden Entwicklungen vermischen und die Welt in ein Stagflationsszenario rutschen, also eine Kombination aus Pandemie-bedingtem niedrigem Wachstum und gleichzeitig hoher, angebotsseitig getriebener Inflation.

Für Zentralbanken würde dies ein fast unlösbares Dilemma darstellen. Hohe Inflationsraten würden streng genommen eine restriktivere Ausrichtung rechtfertigen, die Natur der Inflationstreiber und die wirtschaftlichen Unsicherheiten bzw. Risiken jedoch eine nach wie vor expansive Haltung favorisieren. Wie unterschiedlich Zentralbanken möglicherweise mit diesem Szenario umgehen könnten, zeigt sich bereits am aktuellen Rand. Sollte sich der Graben zwischen Wachstum und Inflation im Jahr 2022 tatsächlich weiter aufweiten, wäre sicherlich damit zu rechnen, dass auch die geldpolitische Divergenz zunimmt. Wie einzelne Währungen in diesem Umfeld reagieren, dürfte dann vor allem von der Glaubwürdigkeit der Strategie der jeweiligen Zentralbank abhängen.

Autorin

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



Übersicht über die 2021 erschienenen Länderbeiträge, Servicethemen und Interviews:

Länderbeiträge

Afrika

Ein einheitliches Wirtschaftsrecht in Westafrika	02/2021
Wirtschaftsnetz bietet Unterstützung an	05/2021
In Afrika investieren heißt: In unsere Freiheit investieren	10/2021

Ägypten

Bedarf an Nahrungsmittelmaschinen in Ägypten steigt	06/2021
---	---------

Aserbaidschan

Ländersteckbrief	06/2021
------------------	---------

Brasilien

Ein anderer Blick auf die Dinge in Brasilien	07/2021
--	---------

China

Ausländische Medizintechnik	07/2021
Verhaltenskodex zum Lieferkettengesetz für China	09/2021
Mit sensiblen Daten in China korrekt umgehen	10/2021
Neue Seidenstraße: Wie kommt man an Aufträge	10/2021

Dubai/VAE

Ländersteckbrief	09/2021
40 Jahre Golfkooperationsrat - eine Bilanz	09/2021

Ecuador

Ländersteckbrief	08/2021
------------------	---------

Frankreich

Neue Insolvenz- und Sanierungsverfahren: Risiken vermeiden	08/2021
--	---------

Großbritannien:

Brexit & Corona: Doppelbelastung trifft Handelspartner hart	01/2021
Neue EU-Zollregeln belasten Onlinehandel	08/2021

Indien

Nachfrageschub bei Medizintechnik	03/2021
Vielfältige Unterstützung beim Schritt nach Indien	11/2021
Ländersteckbrief	12/2021

Indonesien

Indonesien öffnet Wirtschaft für Auslandsinvestitionen	05/2021
Förderung grüner Infrastrukturprojekte in Indonesien	12/2021

Japan

Ländersteckbrief	05/2021
------------------	---------

Kanada

Ländersteckbrief	10/2021
------------------	---------

Kenia

Neuer Wegweiser für Geschäfte in Kenia	03/2021
Zulieferchancen beim Ausbau des Energienetzes in Kenia	06/2021

Kolumbien

Ländersteckbrief	01/2021
------------------	---------

Malaysia

Ländersteckbrief	02/2021
------------------	---------

Marokko

Ländersteckbrief	04/2021
------------------	---------

Russland

Hoher Bedarf an Verpackungsmaschinen	04/2021
Weiter ein attraktiver Markt	11/2021

Südafrika

Vielfältige Unterstützung beim Markteintritt	02/2021
--	---------

Taiwan

Ländersteckbrief	05/2021
Chancen für Hightech und Industrie	09/2021

Tschechien

Ländersteckbrief	11/2021
------------------	---------

USA

Produkthaftung in den USA	01/2021
Was deutsche Firmen jetzt im US-Geschäft erwartet	11/2021

Vietnam

Ausländische Investoren finden Land attraktiv	03/2021
Ländersteckbrief	03/2021
Details zur Mitarbeiterentsendung	06/2021

Beiträge DZ BANK German Desks

Hongkong: Teuerstes Bauprojekt	02/2021
New York: Neuer Präsident und Konjunkturausblick	03/2021
Singapur: Singapurs Budget setzt auf Nachhaltigkeit	04/2021
Hongkong: Der Weg zur grünen Stadt	06/2021
New York: Trotz Pandemie: Tochtergesellschaften deutscher Firmen bleiben profitabel in den USA	07/2021
Singapur: Digitaler Fortschritt in Südostasien	08/2021
Sao Paulo: Ein anderer Blick auf die Dinge in Brasilien	09/2021
Hongkong: Förderung von Elektromobilität	10/2021
New York: Zurück ins New Yorker Büro	11/2021
Singapur: Singapurs Beitrag zum 1,5°C-Ziel	12/2021

Servicethemen

Exportfinanzierung des Bundes wird digitaler	02/2021
Gute Aussichten für ausländische Investoren in Vietnam	02/2021
Vielfältige Unterstützung beim Schritt nach Südafrika	02/2021
Brexit - Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr	03/2021
Bidens Umweltpolitik verändert die Nachfrage	03/2021

Neuer Wegweiser für Geschäfte in Kenia	03/2021
Nachfrageschub bei Medizintechnik in Indien	03/2021
Die App „VR International“	04/2021
Ausfuhranträge müssen jetzt digital eingereicht werden	04/2021
Russland hat hohen Bedarf an Verpackungsmaterial	04/2021
Indonesien öffnet Wirtschaft für Auslandsinvestitionen	05/2021
Wirtschaftsnetzwerk Afrika bietet Unterstützung an	05/2021
Bedarf an Nahrungsmittelmaschinen in Ägypten steigt	05/2021
Exportfinanzierung in sicheren Händen	06/2021
US-Maschinenbau zieht deutsche Investitionen an	06/2021
Zulieferchancen beim Ausbau des Energienetzes in Kenia	06/2021
Ausländische Medizintechnik-Produkte in China weiter gefragt	07/2021
Mehr Schwung in Südkoreas verarbeitendem Gewerbe	07/2021
Israels Nahrungsmittelmarkt bietet Chancen	07/2021
Bundesregierung verlängert 5-Punkte-Maßnahmenpaket	08/2021
Auslandsmesseprogramm für 2022 veröffentlicht	08/2021
Smart Farming - auch Südafrika setzt auf Digitalisierung	08/2021
Verhaltenskodex zum Lieferkettengesetz in China	09/2021
Chancen für Hightech und Industrie 4.0 in Taiwan	09/2021
Australien baut Recycling-Kapazitäten massiv aus	09/2021
Mit Green Tech aus der Krise in Lateinamerika	10/2021
DZ BANK AG und AKA unterzeichnen Kooperationsvereinbarung zu „SmaTiX“	10/2021
DZ BANK rückt bei Entwicklungsbank EBWE in Top 10 auf	11/2021
Unterstützung beim Schritt nach Indien	11/2021
Transformation der Golfstaaten bietet enorme Chancen	12/2021
Förderung grüner Infrastrukturprojekte in Indonesien	12/2021
Auch Dienstleistungsexporte können abgesichert werden	12/2021

Interview des Monats

Schutzschirm für Lieferketten verlängert	01/2021
Corona: Fürsorgepflicht des Arbeitgebers	02/2021
Interkulturelle Kompetenz: Von der Kunst der List	03/2021
Die EU-Handelsregeln aus britischer Sicht	04/2021
Exportkontrollrecht: US-Restriktionen beachten	05/2021
„Virtuelle Messen in Corona-Zeiten nutzen“	06/2021
Immer mehr Lieferknappheiten - was tun?	07/2021
Neue Insolvenz- und Sanierungsverfahren in Frankreich:	08/2021
Finanzielle Risiken vermeiden	08/2021
Neuer Trend: Blockchain-Technologie in der Logistik	09/2021
„In Afrika investieren heißt: in unsere Freiheit investieren“	10/2021
Produkte sind „proudly made in Bangladesh“	11/2021
Politische Risiken weltweit deutlich gestiegen	12/2021

Im Fokus 2021

Ausblick 2021: Märkte im Dornröschenschlaf	01/2021
Brexit und Corona: Doppelbelastung trifft Handelspartner hart	02/2021
Liquidität ist Trumpf: Forderungsausfälle vermeiden	03/2021
Interkulturelle Kompetenz in Corona-Zeiten	04/2021
An WeChat führt kein Weg vorbei	05/2021
Bidens Mega-Pläne: Was deutsche Firmen erwartet	06/2021
Mit der App „VR International“ jetzt auch alle Währungskurse	07/2021
Das Lieferkettengesetz richtig umsetzen	08/2021
Neufassung der EU-Dual-Use-Verordnung	09/2021
USA: Vertriebsstrategien in Zeiten von Corona	10/2021
Corona als Katalysator für digitale Logistiklösungen	11/2021
Deutsche Umweltechnologien gefragter denn je	12/2021

Kolumne Exportvertrag

Rechtswahlklausel und UN- Kaufrecht	01/2021
Gerichtsstands- oder Schiedsklausel?	02/2021
Force Majeure-Klauseln - die Antwort auf höhere Gewalt?	03/2021
Ist der Eigentumsvorbehalt ein taugliches Sicherungsinstrument?	04/2021
Zahlungssicherung durch Akkreditiv	05/2021
Zahlungssicherung durch Bankgarantie	06/2021
Zahlungssicherung durch Inkasso	07/2021
AGB im internationalen Geschäft	08/2021
Risikofaktor Vertragssprache	09/2021
Individuelle Lieferklausel, Handelsklausel oder Incotermklausel?	10/2021
Beschränkung und Ausschluss der Haftung	11/2021
Zahlungssicherung durch Wechsel	12/2021

Von Praktikern für Praktiker

Wissen wie: Produkthaftung in den USA	01/2021
Ein einheitliches Wirtschaftsrecht in Westafrika	02/2021
Neue Seidenstraße: Wie kommt man an Aufträge?	03/2021
Katar - Ende der Wirtschaftsblockade	04/2021
In Indien wächst die Gefahr von Zahlungsausfällen	05/2021
Die Mitarbeiterentsendung nach Vietnam	06/2021
Brexit - eine vorläufige Bestandsaufnahme	07/2021
Neue EU-Zollregeln belasten Onlinehandel	08/2021
40 Jahre Golfkooperationsrat - eine Bilanz	09/2021
Mit sensiblen Daten in China korrekt umgehen	10/2021
Russland bleibt ein attraktiver Markt	11/2021
Haftung in (internationalen) Transportverträgen	12/2021

Exportvertrag: Vertragsstrafen und Schadenspauschalierungen

Klauseln über Vertragsstrafen und Schadenspauschalierungen sind in internationalen Lieferverträgen üblich. Sie gewähren Ansprüche im Fall von Lieferverzögerungen und sonstigen Leistungsstörungen sowie bei Anlagebauverträgen im Fall der Nichteinhaltung technischer Leistungsgarantien. Sind solche Klauseln nicht fachmännisch gestaltet, kann deren Zweck leicht verfehlt werden. Es kann sogar sein, dass Zahlungen an den Käufer bzw. Auftraggeber zu leisten sind, auch wenn diesem gar kein Schaden entstanden ist.

Die deutsche Kies mit Kies GmbH hat der englischen No Gravel but Kies Ltd, die Kiesgruben betreibt, eine Brech- und Sortieranlage zur Gewinnung von Kies verkauft. Mehrere Vorlieferanten haben der deutschen Anlagebaufirma sog. Force-Majeure-Anzeigen (Anzeigen wegen höherer Gewalt) zugesandt und darin erklärt, dass sich ihre Lieferungen der Vorprodukte aufgrund von Lieferengpässen infolge der Corona-Epidemie auf unbestimmte Zeit verzögerten.

Der Vertrag der Anlagebaufirma beinhaltet keine Force Majeure-Klausel. Die Lieferverträge der Vorlieferanten enthalten einen Selbstbelieferungsvorbehalt. Aufgrund von Liefermengenverpflichtungen der englischen Auftraggeberin gegenüber einem Straßenbauunternehmen konnte diese eine Klausel über eine Vertragsstrafe in Höhe von 0,5% des Auftragswertes pro abgelaufener Woche, maximal aber 5% des Auftragswertes, im Fall einer verspäteten Lieferung der Anlage durchsetzen. Das Kieswerk verlangt aufgrund der Nichteinhaltung der Lieferfrist die Zahlung der vereinbarten Vertragsstrafe.

Pauschalierter Schadensersatz oder Vertragsstrafe?

Die Anlagebaufirma wendet ein, dass dem Kieswerk noch gar keine Genehmigung für die Errichtung der Anlage vorliege und der Schaden daher unabhängig von der nicht rechtzeitigen Belieferung eingetreten wäre. Noch mal Glück gehabt – oder?

Nutzen Sie die App „VR International“:

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



Ein wesentlicher Unterschied zwischen pauschalisiertem Schadensersatz und einer Vertragsstrafe besteht darin, dass eine Vertragsstrafe für eine verspätete Lieferung grundsätzlich auch dann fällig werden kann, wenn dem Käufer dadurch gar kein Schaden entstanden ist. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt. Aber eine verspätete Lieferung kommt dem Käufer gar nicht so selten sehr gelegen.

Unsere Serie: Der Experten-Rat (Teil 13)

Auf der anderen Seite hat der Exporteur natürlich ein Interesse daran, nicht zur Kasse gebeten zu werden, wenn der Importeur gar keinen Schaden durch eine verspätete Lieferung erleidet. Eine professionelle Vertragsgestaltung ist hier ratsam, da hierbei einige Klippen zu umschiffen sind.

Zweck von pauschalisiertem Schadensersatz und Vertragsstrafen

Die Motive zur Vereinbarung von Vertragsstrafen und pauschalisiertem Schadensersatz sind aus der Sicht des Exporteurs und des Importeurs unterschiedlich. Der Importeur braucht dabei nicht darzulegen und zu beweisen, wie hoch sein Schaden im Fall der Verletzung einer vertraglichen Pflicht seitens des Exporteurs ist, und sich nicht damit zu befassen, ob dem Exporteur eine Schadensverursachung zuzurechnen ist.

Bei einer Schadenspauschalierung braucht die konkrete Schadenshöhe nicht ermittelt zu werden. Der Vertragsstrafe kommt darüber hinaus noch die Präventivfunktion zu, den Exporteur unter Druck zu setzen, seine Vertragspflichten ordnungsgemäß zu erfüllen. Aus der Sicht des Exporteurs hat die vereinbarte Schadenspauschalierung den Vorteil, die Begrenzung einer möglichen Schadensersatzverpflichtung zu erreichen. Das maximale Risiko ist damit für

ihn kalkulierbar. Im internationalen Anlagebau werden Schadenspauschalierungen oftmals für den Fall vereinbart, dass die vereinbarten Leistungsparameter der gelieferten Anlage nicht eingehalten werden.

Fallstricke bei der vertraglichen Gestaltung

In der Praxis ist die vertragliche Umsetzung von Vertragsstrafen und pauschalisiertem Schadensersatz nicht so einfach, wie es scheint. Dies beginnt schon damit, dass je nach Rechtsordnung, der der Vertrag unterliegt, Vertragsstrafeklauseln unwirksam, Klauseln über Schadenspauschalierungen dagegen möglich sind. Schadenspauschalierungen sollten klare Regelungen enthalten, ob es neben dem pauschalisierten Schadensersatz noch einen weitergehenden Schadensersatzanspruch gibt und wie das Verhältnis zu sonstigen Rechtsbehelfen ist.

Klauseln über eine Schadenspauschalierung betreffen nur die Höhe eines erstattungsfähigen Schadens; die Voraussetzungen für das Vorliegen eines Schadensersatzanspruchs müssen allerdings vorliegen. Außerdem müssen die vereinbarten Klauseln nach deutschem Recht bei standardisierten Verträgen den hohen Anforderungen nach den Vorschriften über Allgemeine Geschäftsbedingungen gerecht werden, um wirksam zu sein. Der Gestaltung der Klauseln werden dadurch enge Grenzen gesetzt.

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



USA

Die Vereinigten Staaten von Amerika waren und sind in jederlei Hinsicht ein Land der Superlative – und werden es auch künftig erst mal bleiben: Ihre Rolle als weltweit stärkste Wirtschafts- und Militärmacht, der höchste CO₂-Ausstoß pro Kopf unter allen großen Volkswirtschaften, beeindruckende Nationalparks und Metropolen mit gigantischen Bauwerken. Die Fläche (knapp 10 Mio. qkm) ist genau wie die Einwohnerzahl (rund 333 Millionen) die drittgrößte auf der Welt, der staatliche Schuldenberg mit Abstand der höchste (30 Bio. US-Dollar) – und die Diskrepanz zwischen Arm und Reich im Land enorm. Aufgrund der wirtschaftlichen Wiederauferstehung und der Verabschiedung billionenschwerer US-Förderpakete gibt es gesellschaftlich durchaus Grund zur Hoffnung. Die bilateralen Beziehungen mit Deutschland haben sich nach der Abwahl Donald Trumps wieder aufgeheitert, obgleich das Corona-Virus im zweiten Winter beidseits des Atlantiks heftig wütet.

Politische Lage

Die USA galten lange als Vorzeigedemokratie, die nicht nur, aber allen voran unter dem Präsidenten Trump (2016-2020) in Misskredit geraten ist. Das Land besteht aus 50 Bundesstaaten, inklusive Alaska und Hawaii. 46. US-Präsident ist seit Januar 2021 der Demokrat Joe Biden. Auch wenn sich



seit dem Wechsel im Weißen Haus das Verhältnis zwischen Europa und den USA deutlich verbessert hat, gibt es nach wie vor viele Streitthemen wie das Klima, Militärausgaben und Zölle. Bidens Demokraten ist im November ein Coup gelungen.

Nach mehreren vergeblichen Anläufen haben sie das umstrittene Infrastrukturgesetz durch den Senat gebracht. Es bewirkt Investitionen in Höhe von insgesamt 1,2 Bio. US-Dollar in Straßen, Schienen, die Strom- und Wasserversorgung und den Internetausbau. Vor allem die Infrastruktur im Landesinneren gilt teilweise als sehr marode. Obgleich der Investitionsumfang gegenüber den ursprünglich diskutierten Summen geschrumpft ist: So viel Geld ist seit den 1950er Jahren nicht mehr in die

amerikanische Infrastruktur geflossen, was allen voran für die heimische, aber auch ausländische Tiefbauunternehmen wie ein Booster wirken wird.

Kurz nach dem Infrastrukturbeschluss konnten die Demokraten mit ihrer Stimmenmehrheit auch noch das – allerdings auf 1,75 Bio. US-Dollar ebenfalls geschrumpfte – Sozial- und Klimapaket im Repräsentantenhaus verabschieden. Eine Zustimmung im Senat gilt allerdings nach wie vor als unwahrscheinlich. Dennoch feierten die US-Demokraten diese aus ihrer Sicht richtungsweisenden Pakete, nachdem sie Anfang November und damit ein Jahr vor den Zwischenwahlen noch empfindliche Rückschläge bei den Gouverneurs- und Senatswahlen in Virginia und New Jersey hinnehmen mussten. Die Umfragewerte von Biden haben sich jedenfalls stark eingetrübt.

Auf der Weltklimakonferenz in Glasgow wusste der US-Präsident, dessen überhasiteter Afghanistan-Rückzug zuvor stark kritisiert worden ist, außenpolitisch zu überzeugen. So übte er den klimapolitischen Schulterschluss mit Europa und China. In Bidens bisheriger Corona-Politik gab es Licht und Schatten.



Die Wall Street ist Synonym für die Finanzwelt und den Finanzbezirk von Manhattan. Hier sind die Hochhäuserschluchten auch am engsten.

Die fünf größten Geschäftsbanken

- JPMorgan Chase
- Bank of America
- Citigroup
- Wells Fargo
- Goldman Sachs

Das Impftempo in den USA nahm zunächst schnell an Fahrt auf, kam im Sommer dann aber immer stärker ins Schlingern. Auch die von der Regierung anvisierte Impfpflicht für Arbeitnehmer ist juristisch sehr problematisch. Nach 515 Tagen beendeten die USA am 8. November für Europäer wieder ihre Einreiseverbote – die sogenannten Travel Bans. Die Flüge waren sofort sehr gut gebucht – nicht nur Touristen und Verwandte, sondern allen voran auch europäische Unternehmen atmeten auf. Doch kurz darauf stiegen die Inzidenzen allen voran in Deutschland – und die neue, noch gefährlichere Virusmutante Omikron wurde entdeckt. Kurz vor den Weihnachtsferien verschärfte die USA die globalen Einreisebestimmungen wieder massiv.

Die Corona-Pandemie haben die Vereinigten Staaten von Anfang an hart getroffen, auch weil Trump das Virus nicht wirklich ernst genommen hat. Bislang starben in den Staaten um die 800.000 Menschen an oder mit Sars-Cov-2.

Die Amerikaner haben traditionell unzählige Verbindungen in alle Welt. Sie importieren nicht nur viele Waren und Dienstleistungen, sondern sind ein klassisches Einwanderungsland. Nach den ersten westlichen Siedlern begannen Mitte des 19. Jahrhunderts größere Migrationswellen. So machten sich zwischen 1900 und 1910 über 8 Millionen Menschen auf nach Übersee. In Kriegs- und Depressionszeiten gingen diese Ströme deutlich zurück, stiegen ab 1950 aber über viele Jahrzehnte hinweg wieder kontinuierlich an. Zwischen 1990 und 2009 kamen sogar fast 20 Millionen Einwanderer ins Land. Aktuell leben rund 45 Millionen Menschen in den USA, die nicht dort geboren worden sind. Sie sind damit auch eine wichtige Gruppe auf dem Arbeitsmarkt.

Wirtschaftsstruktur

Die USA sind mit einem Bruttoinlandsprodukt von über 21 Billionen US-Dollar die größte Volkswirtschaft der Welt – und zwar vor China (etwa 15 Bio. US-Dollar), Japan (5,1) und Deutschland (3,9). Der US-Anteil am globalen BIP beträgt kaufkraftbereinigt derzeit um die 15%. Auch wenn die industrielle Basis der USA durchaus vorzeigbar ist, gilt das Land mit seinen milliardenschweren Techkonzernen als Dienstleistungshochburg. Rund 80% des BIP werden vom tertiären Sektor erwirtschaftet, wozu auch industrienaher Serviceleistungen zählen.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2018	3,0	2,4	-5,4
2019	2,2	1,8	-5,7
2020	-3,4	1,2	-14,9
2021p	6,0	4,3	-10,8

p = Prognose

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

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2018	-490.978	223.401	114.757
2019	-480.000	261.412	118.438
2020	-646.400	156.321	133.849
2021p	-876.360	offen	200.000

p = Prognose

Quellen: Internationaler Währungsfonds, Germany Trade & Invest (GTAI), UNCTAD

Neben der IT hat auch die Finanzbranche eine global führende Rolle inne. Herausragende Industriezweige sind die Luft- und Raumfahrt, die Pharmabranche, aber auch der Automobilbereich, die Chemie- und Energieindustrie. Obgleich es im Mittleren Westen und Süden riesige Agrarfelder und Rinderfarmen gibt, trägt die Landwirtschaft nur 1% zum BIP bei. Die

USA verfügen über eine große Zahl an Bodenschätzen, beispielsweise Erdöl, Erdgas, Eisenerz und Uran.

Der private Konsum ist für die amerikanische Ökonomie so bedeutend wie für keine andere der führenden Industrienationen. So hat der Binnenmarkt einen Anteil von etwa 70% an der gesamten Wirtschaftsleistung.



Für die deutsche Automobilindustrie und viele Zulieferer sind die USA wichtiger Absatzmarkt und Produktionsstandort zugleich. Besonders bedeutend ist dabei der Süden der USA.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit den USA
 (in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	111.805	61.902	49.903
2018	113.341	64.493	48.848
2019	118.680	71.334	47.346
2020	103.821	67.686	36.135

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Zum Vergleich: In Deutschland beträgt dieser Wert nur 50%. Viele kleine und mittelständische US-Unternehmen brauchen nichts oder nur wenig ins Ausland zu verkaufen, weil die eigene Heimat genügend Absatzmöglichkeiten bietet. Die US-Exportquote liegt deutlich unter 10% vom BIP. Gleichzeitig hat die Entwicklung des privaten Konsums in den Vereinigten Staaten aufgrund der enormen Kaufkraft auch einen großen Einfluss auf viele exportorientierte Länder, darunter Deutschland. Von den größten 100 Unternehmen weltweit haben die meisten ihren Sitz in den USA.

Geographisch haben sich die Investitionen von Industriekonzerne zuletzt verstärkt vom Mittleren Westen und den Küstenregionen in den Südwesten verlagert. Allen voran große in- und ausländische Firmen aus der Automobil- und Chipindustrie bauen dort derzeit neue Werke auf oder verlegen sogar ihren Hauptsitz in den Südwesten. Die fünf Bundesstaaten dieses Territoriums entwickeln sich – auch durch die nahe Grenze zu Mexiko – dynamisch und haben eine günstige demografische Entwicklung. Hinzu kommen attraktive Investitionsanreize und noch relativ niedrige Lebenshaltungskosten.

**Wirtschaftslage und
Wirtschaftspolitik**

Der wirtschaftliche Zustand der USA schwankt seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie zwischen Himmel und Hölle. Auf der einen Seite der heftige Einbruch im Frühjahr 2020, die mittlerweile hohen Inflationsraten und die gravierenden Versorgungsengpässe, auf der anderen Seite der bis zum Spätsommer 2021 anhaltende, kräftige wirtschaftliche Aufschwung, die stark zurückgehenden Arbeitslosenquoten und die beschlossenen Infrastruktur-, Klima- sowie Sozialpakete. Alles in

allen ging es 2021 deutlich bergauf. Dazu trugen allerdings in starkem Maße auch die staatlichen Konjunkturprogramme sowie die extrem expansive Geldpolitik der US-Notenbank Fed bei.

Zunächst beschloss die Regierung im Dezember 2020 ein 915 Mrd. US-Dollar schweres Hilfspaket. Es folgte im Frühjahr 2021 der sogenannte American Rescue Plan Act mit einem Finanzvolumen von



Seit einem Jahr ist Joe Biden Präsident der Vereinigten Staaten. Voller Elan begann er seine Amtszeit im krisengebeutelten Land.

sogar 1,9 Bio. US-Dollar. Die ursprünglichen BIP-Wachstumsprognosen für die USA von knapp 7% für 2021 mussten zwischenzeitlich aufgrund der neuen Virusvarianten und des stockenden Impffortschritts nach unten revidiert werden. Der Erwartungskonsens lag zuletzt aber immer noch bei 5,7%. Die US-Arbeitslosigkeit ist durch den Pandemie-Ausbruch zunächst regelrecht explodiert – von knapp sechs auf über 23 Millionen Arbeitslose im März 2020. Seither sind die Zahlen kontinuierlich zurückgegangen

– auf mittlerweile wieder unter acht Millionen, was einer Arbeitslosenquote von etwa 5,4% entspricht. Die Zahl der offenen Stellen lag Ende des Jahres sogar wieder darüber. Doch vor allem für Afroafrikaner und Hispanics ist die Situation häufig alles andere als rosig.

Die produzierende Industrie verbuchte bis in den frühen Winter hinein rund ein- einhalb Jahre lang kontinuierliche Auftragseingänge und Produktionszuwächse. Deutlich angezogen hat 2021 etwa die Nachfrage nach Pkw, Haushaltsgeräten und Unterhaltungselektronik, aber auch der Bedarf an Chemieerzeugnissen und Medizintechnik. Hemmnisse sind neben der Corona-Pandemie allen voran der anhaltende Fachkräftemangel und extreme Knappheiten bei Vorprodukten wie Chips.

Darauf reagiert die US-Regierung, indem sie versucht, Fertigungskapazitäten aus dem Ausland zurückzuholen und Technologieabwanderung zu bremsen. Die US-Regierung greift deshalb für ihre Verhältnisse relativ stark in die Marktwirtschaft ein. Schwerpunkte sind Halbleiter, Akkus der neuesten Generation und deren Recycling, medizinische Schutzausrüstungen und pharmazeutische Produkte, aber zunehmend auch der Bereich der erneuerbaren Energien und seltenen Erden.

Das alles hat seinen Preis: Die amerikanische Staatsverschuldung stieg zuletzt auf knapp 140% vom BIP an und ist absolut betrachtet die mit Abstand höchste auf der Welt. Der enorme Schuldenberg ist längst auch ein Politikum, weil sich die Demokraten und Republikaner immer wieder auf ein neues Limit einigen müssen. Dem Land macht zudem mittlerweile eine sehr hohe Inflationsrate zu schaffen. Zuletzt lag sie bei 6,8%, was auch die Fed alarmiert. Die Amtszeit des Vorsitzenden Jerome Powell ist Ende November um weitere vier Jahre verlängert worden. Er dürfte – sofern es keine neuen pandemiebedingten Verwerfungen gibt – die geldpolitische Wende 2022 mit Nachdruck weiterverfolgen.

Als wirtschaftliche und politische Weltmacht sind die USA in unzähligen globalen Gremien und Handelsorganisationen vertreten. Doch in der Trump-Ägide wurden viele Vereinbarungen aufgekündigt oder neu verhandelt. Seit dem 1. Juli 2020 ist das neue Handelsabkommen namens USMCA zwischen den USA, Mexiko und Kanada in Kraft.

Es trat an die Stelle des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA). Um die Wettbewerbsfähigkeit der US-Industrie zu stärken, sollten damit vor allem die Lohnunterschiede zwischen den Staaten und Mexiko verringert, aber auch die Ursprungsregeln im Automobilsektor verschärft werden. Allerdings konnten die USA seit dem Inkrafttreten keine nennenswerten Verbesserungen in ihrer Handelsbilanz erreichen und verbuchten nach wie vor ein riesiges Defizit.

Außenhandel mit Deutschland

Die USA sind – daran hat auch die Corona-Pandemie nichts geändert – das wichtigste Exportland der Bundesrepublik. Selbst im Krisenjahr 2020 gingen Ausfuhren im Wert von 104 Mrd. Euro nach Übersee. China lag 2020 mit knapp 96 Mrd. Euro allerdings nicht allzu weit dahinter. Der bisherige Exportrekord von Deutschland in die USA war 2019 mit knapp 120 Mrd. Euro.

Der hiesige Handelsbilanzüberschuss ist dabei hoch. In normalen Zeiten beträgt er fast 50 Mrd. Euro. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die USA demgegenüber nur Waren und Dienst-

leistungen mit einem Wert zwischen 60 und 70 Mrd. Euro nach Deutschland ausliefern. Damit lag Amerika im Jahr 2020 dennoch auf dem dritten Platz hinter China (117 Mrd. Euro) und den Niederlanden (88 Mrd. Euro). Doch nicht nur als Abnehmer von inländischen Waren – allen voran für den hiesigen Maschinen- und Anlagenbau – sind die USA für Deutschland ungemein bedeutend. Es fließen auch viele Direktinvestitionen aus der Bundesrepublik in die Staaten. In der Trump-Ära haben sich die USA und Europa jedoch gegenseitig mit Zöllen überzogen.

Die Biden-Administration hat zwar zwischenzeitlich genau wie die EU einen Teil zurückgenommen, der Boeing-Airbus-Streit ist mittlerweile beigelegt. Doch auch unter den Demokraten scheint das Credo „America first“ zu gelten. Sehr kritisch sieht die jetzige US-Regierung ebenfalls das umstrittene deutsch-russische Gaspipeline-Projekt Nord Stream 2.

Aussichten

Prognosen sind nach der nun schon seit fast zwei Jahren schwer grassierenden Corona-Pandemie in den USA schwierig.

Hauptimportgüter USA (in Prozent der Gesamteinfuhr 2020)

Elektronik	13,9
Chemische Erzeugnisse	11,8
Kfz und -Teile	10,4
Maschinen	9,4
Elektrotechnik	5,9

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Ein finanzkräftiger Binnenmarkt, eine hohe Innovationskraft und die zuletzt verabschiedeten billionenschweren Investitionspakete dürften dafür sorgen, dass der heimischen Ökonomie die Kraft so schnell nicht ausgeht.

Nachdem auch die aufstrebenden asiatischen Länder schwer unter den Lockdowns leiden, bleiben die Vereinigten Staaten bis auf Weiteres wirtschaftlich das Nonplusultra. Es gibt allerdings auch weiterhin große Risiken wie die sehr hohe Verschuldung der öffentlichen Hand, der Fachkräftemangel oder auch politische Manöver. So arbeitet Trump längst daran, 2024 ins Weiße Haus zurückzukehren.

Eckdaten für den Export nach USA

Bevölkerung:
333 Millionen

Hauptstadt:
Washington

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

Wichtige Feiertage:
21. Februar Washingtons Geburtstag
04. Juli Unabhängigkeitstag
05. September Tag der Arbeit (Labor Day)
24. November Thanksgiving Day
25. Dezember Weihnachten

Zollflughäfen:
Atlanta, Boston, Chicago, Detroit, Los Angeles, Miami, New York, San Francisco u.a.

Wichtige Seehäfen:
Houston, New Orleans, New York, Tampa, Texas City, Long Beach, Los Angeles, Philadelphia, San Francisco, Seattle u.a.

Korrespondenzsprachen:
Englisch

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

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Bevorzugt wird „Kasse gegen Dokumente“ oder 30 bis 90 Tage Sichttratte gegen Dokumente. Weniger üblich ist die Eröffnung eines Akkreditivs. Gegen Rechnung soll nur an gut bekannte Unternehmen geliefert werden.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
./.

Hinweis: Bei mit ./ markierten Ländern handelt es sich um die von der OECD hinsichtlich des Risikos nicht klassifizierten Hocheinkommensländer der OECD und der Eurozone. Es gibt keine OECD-weit gültige Entgeltkategorie. Die Entgeltberechnung erfolgt anhand eines Markttests.

Auszug aus den „Konsults- und Mustervorschriften“.

Nützliche Adressen

US-Botschaft Berlin

Clayallee 170, 14191 Berlin
Tel.: 030 8305-0
BerlinPCO@state.gov
<https://de.usembassy.gov/de>

Deutsche Botschaft Washington

4645 Reservoir Road NW,
Washington, DC 20007
Tel: 001 202 298-4000
info@washington.diplo.de
<http://www.washington.diplo.de>

DZ BANK German Desk NY

Oliver Hildenbrand
100 Park Avenue, Floor 13
New York, NY 10017
Tel: 001 212 745 1505
oliver.hildenbrand@dzbank.de
new.york@dzbank.de

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

„Eine Kreislaufwirtschaft braucht klare Regeln“

Der VDMA Fachverband Druck- und Papiertechnik hat jetzt seine Mitgliedsunternehmen zu ihren Plänen, Lösungen und Herausforderungen auf dem Weg zur Kreislaufwirtschaft (Circular Economy) befragt. Wie kann diese Branche beispielsweise dazu beitragen, den ökologischen Fußabdruck von Verpackungen und anderen Druckerzeugnissen zu minimieren? Peter Steinbeck, CEO der Windmüller & Hölscher (W&H) Gruppe mit Hauptsitz in Lengerich, erläutert Strategien und konkrete Ansätze am Beispiel seines Unternehmens.

VR International: Nutzen Sie in Ihrer eigenen Produktion schon Kreislauf- und Müllvermeidungskonzepte?

Peter Steinbeck: Das ist bei uns seit über 30 Jahren ein wichtiges Thema. Anfang der 1990er Jahre – anlässlich der damals neuen Verpackungsverordnung – haben wir systematisch analysiert, wie wir Müll in unserer Produktion vermeiden und Restmaterialien sortenrein sortieren können. Seither haben wir das ständig optimiert und machen auf diesem Gebiet heute alles, was möglich ist. Denn sortenrein sortiert und klassifiziert werden aus Produktionsabfällen Wertstoffe. Das gilt auch für unser Technikum, in dem wir unter anderem neue Folienmaterialien und dafür geeignete Verarbeitungsprozesse erproben. Die Technikumaterialien geben wir zu 100 Prozent zum Recycling an die Materiallieferanten zurück – teils im Austausch mit Neumaterial. Gerade bei Kunststoffen plädieren wir für geordnetes Recycling: sie also über geeignete Anwendungen gezielt in den Kreislauf zurückzuführen, statt sie direkt vor Ort Neumaterialien beizumischen.

VR International: Welche Lösungen für die Kreislaufwirtschaft bieten Sie Ihren Kunden an?

Peter Steinbeck: Wir arbeiten seit Jahren mit unseren Partnern und Kunden intensiv daran, den ökologischen Fußabdruck der Produkte zu reduzieren, die sie auf unseren Anlagen produzieren. Ein Ansatz ist der Einsatz von Monomaterialien. Daneben treiben wir neue Lösungen voran. Etwa dünne Schichten wasserlöslicher Barriere-Polymere, die sich mit unseren modernen Blasfolienanlagen optimal verarbeiten lassen. Später im Wasserbad können diese sortenrein getrennt werden, weil eine Fraktion absinkt und die andere oben schwimmt. Wichtig ist, dass sich solche voll recyclingfähigen Materialien mit unseren Maschinen und Anlagen in der gewohnten Qualität verarbeiten lassen. Im Rahmen der europäischen Initiative CEFLEX setzen wir uns dafür ein,

dass bis 2025 in Europa 100 Prozent aller flexiblen Verpackungen gesammelt und 80 Prozent als Regranulat recycelt werden. Es gilt nun, Verfahren und Prozesse dafür zu etablieren. Auf technischer Ebene ist vieles machbar, inklusive der Verarbeitung von Biomaterialien. Doch es mangelt an klassifiziertem Recyclingmaterial in ausreichenden Mengen. Hierfür müssen die gesetzlichen Rahmenbedingungen neu justiert werden, um sortenreine, exakt klassifizierte Stoffströme für ein umfassendes Recycling generieren zu können.

VR International: Wie wirkt sich das Thema auf Ihre Forschung und Entwicklung aus?

Peter Steinbeck: Unser Unternehmen deckt den Teil der Prozesskette von der Extrusion über die Weiterverarbeitung bis zum Bedrucken der flexiblen Folien, Gewebe und Papiere ab, in denen von Lebensmitteln über Medizinprodukte bis Zement so ziemlich alles verpackt wird. Aktuell geht es darum, die Prozesse zu vernetzen und als Gesamtheit zu optimieren. Das Zusammenführen und Auswerten der Daten ist zentral, um Materialkreisläufe in der Circular Economy etablieren zu können. Oft sind wir als Maschinenbauer in der Vorreiterrolle, weil wir das nötige Prozessverständnis haben und bei Maschinenlösungen um viele Jahre vorausdenken müssen. Um das volle Potenzial zu nutzen, braucht es aber weltweit Lösungen, um Abfälle zu sammeln und sortieren und sie dem Recycling zuzuführen.

VR International: Steigt die Nachfrage nach Ihrer Circular Competence weltweit – oder ist das ein regional begrenztes Phänomen?

Peter Steinbeck: International agierende Konzerne nehmen eine Vorreiterrolle ein. Doch in den letzten Jahren nimmt das Umweltbewusstsein weltweit zu. In der Kunststoffbranche, aber auch in der Politik laufen Diskussionen heute anders als noch vor we-

Der Experte

Peter Steinbeck
CEO
Windmüller & Hölscher,
einem international
führenden Hersteller
von Maschinen und
Ausrüstungen für die
Verpackungsindustrie
mit Sitz in Lengerich
(Westfalen).



nigen Jahren. Doch in der Umsetzung gibt es noch immer große Unterschiede. Während China der Industrie sehr klare Vorgaben macht, greift das Umdenken in lokalen Märkten Asiens, Afrikas und Südamerikas oftmals noch nicht. Energie- und ressourceneffiziente Produktionsprozesse sind dort leider noch die Ausnahme. Auch funktionierende Abfallentsorgungssysteme fehlen vielerorts. Politische Lösungen und Incentivierungen für eine geordnete Entsorgung sind gefragt, damit Wertstoffe nicht länger in der Umwelt landen.

VR International: Sind die Rahmenbedingungen für den Einstieg in die Kreislaufwirtschaft richtig gesetzt?

Peter Steinbeck: Es fehlt an Klarheit, wie Verpackungen auszusehen haben und welche Materialien darin wie verarbeitet und klassifiziert werden. Für Hersteller und Importeure im europäischen Markt muss es dazu klare Vorgaben geben. Das würde helfen, weil Hersteller aus anderen Erdteilen bei Exporten nach Europa keine billigen Umgehungs Lösungen mehr nutzen könnten, sondern in moderne, ökologisch dem Stand der Technik entsprechende Maschinen und Verfahren investieren müssten. Auch sind Recyclingmaterialien oft teurer, was ihren Einsatz erschwert. Die EU kann durch klare Vorgaben einiges bewirken – und weltweit Hebelkräfte entfalten. Eine funktionierende Circular Economy – die wir uns alle wünschen – braucht klare Regeln.

Gewusst wie: Einsparpotenzial beim US-Einfuhrzoll?

Die USA haben sich als Absatzmarkt deutscher Unternehmen in der Pandemie bewährt. Doch wer Waren in den USA anbietet, muss teilweise beträchtliche Zölle einkalkulieren. Eine Einsparmöglichkeit ergibt sich in den USA vor allem durch die „First Sale Rule“, nach der nicht auf den Transaktionswert des letzten Verkaufs in der Transaktions-Kette abgestellt wird, sondern auf den eines früheren Verkaufs (z.B. des ersten Verkaufs in den USA). Da deren Anforderungen jedoch sehr strikt und im Geschäftsverkehr oft nicht einfach zu handhaben sind, fragt sich, ob es hierzu Alternativen bei der Berechnung des Zollwertes gibt. Ein fiktiver Fall zeigt die Möglichkeiten auf:

Ausgangsfall

Firma D aus Deutschland handelt international mit Fahrzeugen und Teilen. Sie möchte wissen, wie sie optimal Möglichkeiten nutzen kann, den Einfuhrzoll in den USA so gering wie möglich zu halten, um konkurrenzfähig zu bleiben. Da nicht

alle ihre Zulieferer bereit sind, ihr den eigenen Einkaufspreis der zugelieferten Güter zu bescheinigen, die unverändert weitergeliefert werden sollen, ist ihr die Anwendung der „First Sale Rule“ leider nicht möglich. Welche anderen Punkte sollte D bei der Einfuhr von Gütern in die USA daher beachten?

In der Regel versendet D Teile im Wert von 50.000 EUR. Für Transport, Versicherungen auf dem Transportweg und Verpackung werden zusätzliche 4.000 EUR aufgewendet. An Hilfsmitteln für die Güter fügt sie noch Waren im Wert von 500 EUR hinzu. Zusätzlich gewährt D ihren Kunden in den USA einen Rabatt in Höhe von 2% des Kaufpreises, wenn die Ware nicht zu einem bestimmten Stichtag beim Kunden in den USA ankommt.

Grundlage für die Berechnung der geschuldeten Einfuhrabgaben ist regelmäßig der Zollwert der Güter. Je geringer der Zollwert, desto geringer sind dann auch die zu leistenden Einfuhrabgaben. Der Zollwert für in die USA eingeführte Waren entspricht dabei dem Transaktions-

wert der Waren, d.h. dem Wert, der auf der Handelsrechnung als der zu zahlende Preis beim Verkauf zur Ausfuhr in die USA ausgewiesen ist. Hierbei gibt es Besonderheiten, deren Beachtung den Wert der Sendung bereits an dieser Stelle mindern könnte. Ist bspw. von vorneherein vertraglich vereinbart, dass es Rabatte bei einer verspäteten Lieferung gibt, dann gilt der reduzierte Preis als gezahlter oder zu zahlender Preis.

Hinzu- oder herauszurechnende Positionen

Dem auf der Rechnung ausgewiesenen Wert sind diverse Positionen hinzuzurechnen bzw. davon abzuziehen. Dabei gilt jedoch, dass es der Hinzurechnungen nur dann bedarf, wenn diese Kosten nicht ohnehin bereits im ausgewiesenen Verkaufspreis enthalten sind und sie auf Informationen beruhen, die den jeweiligen Betrag genau ermitteln.

Zum Transaktionswert hinzuzurechnen sind somit etwa:



- ▶ Verpackungskosten, die dem Käufer entstehen
- ▶ Verkaufsprovisionen, die der Käufer zu zahlen hat (allerdings nicht die Einkaufsprovision)
- ▶ Beistellungen
- ▶ Lizenzgebühren, die der Käufer als Bedingung für den Verkauf direkt oder indirekt zu zahlen hat,
- ▶ Erlöse aus späteren Weiterverkäufen, die direkt oder indirekt dem Verkäufer zustehen

Demgegenüber sind aus dem Transaktionswert herauszurechnen (was diesen insoweit mindert):

- ▶ Kosten für den Transport und die Versicherung für die Lieferung der Güter vom Exportland bis zum Ort der Einfuhr in die USA
- ▶ Kosten für den Transport der Güter nach der Einfuhr
- ▶ Kosten für den Auf- bzw. Zusammenbau der Waren
- ▶ Kosten für die Wartung oder die Bereitstellung technischer Hilfe bezüglich der Waren nach der Einfuhr in die USA
- ▶ Zollabgaben sowie Bundessteuern (inklusive der Verbrauchssteuern), für die die Verkäufer in den USA für gewöhnlich verantwortlich sind

Für Fälle, in denen der Transaktionswert nicht herangezogen werden kann (z.B. weil kein Preis existiert), können die folgenden Methoden in absteigender Reihenfolge zur Wertermittlung genutzt werden:

- ▶ 1: Transaktionswert für gleiche Waren (transactional value of identical merchandise)

- ▶ 2: Transaktionswert für gleichartige Waren (transactional value of similar merchandise)
- ▶ 3: abgeleiteter Wert (deductive value) oder
- ▶ 4: errechneter Wert (computed value) oder – weiter hilfsweise –
- ▶ 5: Zollwert in anderen Fällen (values if other values cannot be determined).

Zudem sind Präferenzabkommen oder Veredelungsregelungen zu berücksichtigen, wenn die in die USA einzuführenden Waren für eine präferenzielle Behandlung oder für besondere Zollverfahren wie Veredelungen etc. in Betracht kommen.

Beurteilung des Falls

Für den Transaktionswert nicht berücksichtigen muss D somit die Kosten für Fracht und Versicherung von Deutschland in die USA, Rabatte für Verspätungen, den Transport der Güter nach der Einfuhr, Kosten für den Auf- bzw. Zusammenbau der Waren, die Wartung oder die Bereitstellung technischer Hilfe bezüglich der Waren nach der Einfuhr in die USA sowie die Zollabgaben selbst sowie die Bundessteuern (inklusive der Verbrauchssteuern).

Konkret hieße das: Von den 50.000 EUR des Rechnungswertes kann D zunächst 2% Verspätungsrabatt abziehen, somit also 1.000 EUR. Ebenso können von den verbleibenden 49.000 EUR 4.000 EUR für Fracht-, Verpackungs- und Versicherungskosten abgezogen werden, solange diese bei D entstehen, nicht in der Rechnung

enthalten sind und nicht an den Käufer in den USA weitergegeben werden. Damit wären nur noch 45.000 EUR als Transaktionswert maßgeblich. Da D aber noch Beistellungen mit einem Warenwert von 500 EUR vornimmt, sind diese Beistellungen dem Warenwert hinzuzurechnen. Im Ergebnis wird daher ein Transaktionswert in Höhe von 45.500 EUR anzunehmen sein. Auf dieser Basis wird dann der US-Einfuhrzoll berechnet.

Fazit: Die größten Einsparpotenziale beim US-Einfuhrzoll bestehen dann, wenn die „First Sale Rule“ angewendet werden kann. Hierfür müssen aber umfassende Nachweispflichten beachtet werden (sonst drohen hohe Zollnachzahlungen und US-Bußgelder). Auch außerhalb der „First Sale Rule“ gibt es ein gewisses Maß an US-Zollsparmöglichkeiten bei der Einfuhr von Gütern in die USA, weil einige Positionen – ähnlich wie im EU-Zollrecht – aus dem US-Transaktionswert herausgerechnet werden können.

Autor

Dr. Harald Hohmann
Hohmann Rechtsanwälte, Gelnhausen

Kontakt:
Tel: 06051 8888-644
info@hohmann-rechtsanwaelte.com;
www.hohmann-rechtsanwaelte.com



Digitale Plattform „VR International“: Mehrwert für Ihre internationalen Geschäfte

Die App „VR International“, die das monatlich erscheinende Fachmagazin ergänzt, können Sie sich kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen.



IMPRESSUM

Herausgeber: DG Nexolution eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG Nexolution eG, E-Mail: akoeller@dgverlag.de
Verlag: DG Nexolution eG
Vertreten durch den Vorstand:
Peter Erlebach (Vorsitzender), Dr. Sandro Reinhardt und 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, Windmüller & Hölscher, Hohmann Rechtsanwälte
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung der DG Nexolution 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.