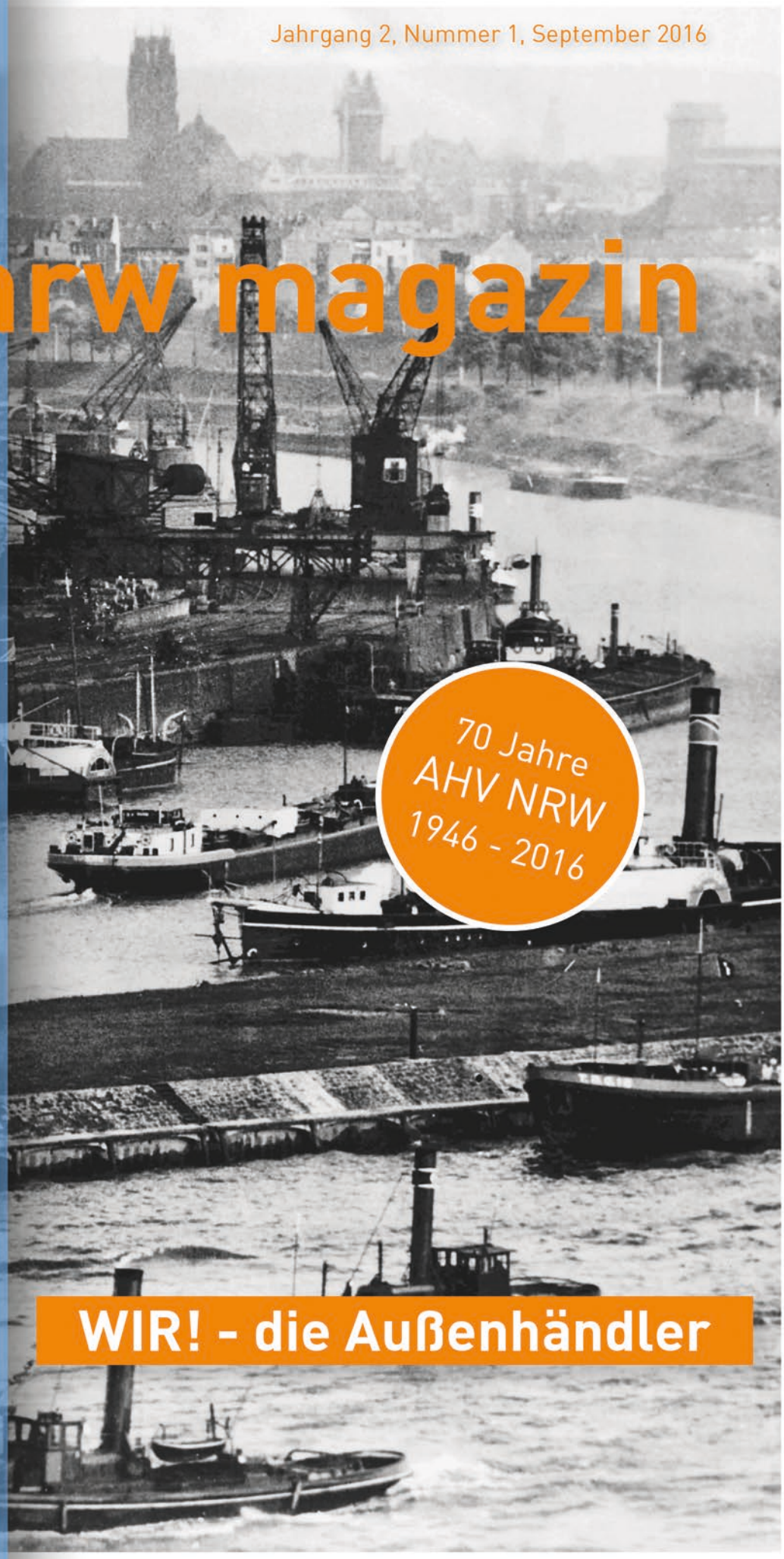
Jahrgang 2, Nummer 1, September 2016

AHV NRW
AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

# ahv nrw magazin



70 Jahre AHV NRW 1946 - 2016

**70 JAHRE AHV NRW**
Außenhandel leben und gestalten
Hans-Jürgen Müller

**NRW und AHV NRW feiern beide das 70jährige Jubiläum**
Ministerpräsidentin Hannelore Kraft

**LOCKERUNGEN DER EMBARGO-MASSNAHMEN GEGENÜBER IRAN**
Matthias Merz

**UPDATE LUFTFRACHTSICHERHEIT**
Marcus Hellmann

**DER UZK**
Mehr Fragen als Antworten
Dr. Talke Ovie

**JOHAN SIMONS**
Interview mit dem Intendanten der Ruhrtriennale 2015-2017

## WIR! - die Außenhändler

# // Sicher exportieren – dank der AWA!

## Minimieren Sie Ihr Risiko bei Ihren Exportgeschäften

### *Ausgewählte Exportkontroll-Seminare der AWA:*

- **Start up Exportkontrolle**
  Ihr professioneller Einstieg in die Exportkontrolle // *www.awa-seminare.de/sue*
- **Exportkontrollbeauftragte im Unternehmen**
  Die operative Umsetzung der Exportkontrolle in der Tagespraxis // *www.awa-seminare.de/ekb*
- **Grundlagen und Update der EU-Embargos**
  Schwerpunkt: Änderungen der Embargos zu Iran, Russland, Ukraine und weiteren Staaten // *www.awa-seminare.de/gee*
- **Ausfuhrverantwortliche im Unternehmen**
  Exportkontrolle ist Chefsache! Verantwortung beim Export – Persönliche Haftung, Risiko, Organisation
  *www.awa-seminare.de/afv*
- **US-(Re-)Exportkontrollrecht für europäische Exporteure**
  Systematik, Update und Strategien zur Umsetzung // *www.awa-seminare.de/usex*

### *Zertifizierte Qualität in der Aus- und Weiterbildung*

Die AWA ist der einzige Spezialanbieter von Zoll- und Außenhandelsseminaren in Deutschland, der nach der DIN ISO 29990:2010 zertifiziert ist.

### *Mehr wissen. Mehr erreichen.*

Unser gesamtes Seminarangebot finden Sie unter: ***www.awa-seminare.com***

AWA
AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE

TÜV NORD DIN ISO 29990

ServiceQualität DEUTSCHLAND

# Liebe Mitglieder,
# sehr geehrte Leserinnen und Leser,

WIR! – die Außenhändler, feiern in diesem Jahr unser 70-jähriges Verbandsjubiläum. Dies möchten wir zum Anlass nehmen, auch in 2016 ein ahv nrw magazin zu publizieren. Die neue Ausgabe unterstreicht einmal mehr, mit welchem Engagement sich unsere Mitgliedsunternehmen und Partner in das neue Gemeinschaftsprojekt eingebracht haben. Unser Dank gilt allen Beteiligten, die zur Realisierung beigetragen haben.

Die Jubiläumsausgabe gibt Ihnen einerseits einen kleinen Einblick in die Verbandsgeschichte. Andererseits möchten wir den Fokus auf die Themen legen, die uns Außenhändler derzeit besonders bewegen. So finden Sie eine Vielzahl von Fachbeiträgen, Impulse und Handlungsempfehlungen, die Sie bei der weiteren Marktbearbeitung und Markterschließung unterstützen werden.

Wir, die Außenhändler, sind im Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW) e. V. ein starker Verbund von mehr als 100 Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen. Als verlässlicher Partner im Wettbewerb unterstützen wir die hiesige Industrie. Die Mitgliedschaft ist freiwillig. Der AHV NRW ist unabhängig, erfahren, international, kompetent und engagiert. International auch deswegen, da sich Mitgliedsunternehmen ausländischen Ursprungs ebenso engagieren und dadurch die Kommunikation zwischen unterschiedlichen Kulturkreisen fördern. Sie sind u.a. Brückenbauer und Impulsgeber für das Ausloten möglicher Unternehmenskooperationen.

Der AHV NRW e. V. setzt sich seit 70 Jahren als außenwirtschaftspolitischer Fachverband für die Beseitigung und Abwendung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen ein, um Arbeitsplätze und Wohlstand zu sichern und auszubauen. Die zunehmende Komplexität und die damit einhergehenden gesetzlichen Rahmenbedingungen stellen uns alle vor große Herausforderungen. Voraussetzung für eine aktive und nachhaltige Interessenvertretung ist der kontinuierliche Dialog und Austausch mit Ihnen, unseren Mitgliedsunternehmen.
Mit dem Magazin laden wir Sie herzlich ein, sich bei uns aktiv mit einzubringen.

Der AHV NRW e. V. ist nicht nur eine starke Gemeinschaft, sondern zugleich ist er optimal vernetzt. Mit dem Konsularischen Korps sind wir ebenso eng verbunden wie mit Wirtschaftsförderungsgesellschaften aus dem In- und Ausland. In unserem Unternehmer- und Verbandsnetzwerk sind länder- und branchenspezifische Erfahrungswerte und Kompetenzen gebündelt. Profitieren auch Sie davon. Nehmen Sie Einblick in die AHV-Netzwerkkultur und lernen dabei unsere Außenhandelsunternehmen persönlich kennen.

Ein Engagement im AHV NRW e. V. lohnt sich - und das seit 70 Jahren.

Ihr
**Theo-Heinz Nientimp**
Vorsitzender ,
Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V. (AHV NRW)

AHV NRW
AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

# INHALTSANGABE


1 **Editorial – Theo-Heinz Nientimp**
Vorsitzender des AHV NRW

5 **Grußwort – Hannelore Kraft**
Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen

7 **Grußwort - Stefan W. Dircks**
Vorsitzender des BDEx

9 **Grußwort - Anton F. Börner**
Präsident des BGA

10 **Lockerungen der Embargomaßnahmen gegenüber Iran**
Welche Änderungen bringen sie der Wirtschaft?
**Matthias Merz**

12 **Marktwirtschaftsstatus für China?**
**Marcus Schwenke**

14 **Nachhaltigkeit bei Finanzierungen des internationalen Außenhandels**
**Rüdiger Geis**

16 **Europaweiter E-Commerce B-to-B**
DS-Concept setzt neue Maßstäbe der internationalen Handelsfinanzierung
**Charlotte Reymann & Sarah Grieswald**

18 **Der Außenhandel Deutschlands**
Ein regional diversifiziertes Portfolio
**Prof. Dr. Bernhard Köster**

20 **Nachhaltigkeit in der Lieferkette**
Zwischen politischen Idealen und Überforderung
**Gregor Wolf**

22 **Update Luftfrachtsicherheit**
**Marcus Hellmann**

26 **NRW-Außenwirtschaftsförderung für den NRW-Mittelstand**
**Alexandra Aulbach**

28 **Bereit für Ihre Zollprüfung?**
Betriebsprüfungen aus Sicht eines Zollberaters für den Mittelstand
**Frank Grosskopf**

34 **Vertrauen im Wertewandel**
Die Unternehmensfinanzierung verändert sich
**Gabriele Romeike-Fänger**

37 **AHV NRW Mitgliederversammlung 2016**
Industrie-Club Düsseldorf 07.03.16
**Andreas Mühlberg**

40 **70 Jahre AHV NRW**
Außenhandel leben und gestalten
**Hans-Jürgen Müller**

44 **Ehrenamtliches Engagement für den Außenhandel in Nordrhein-Westfalen**
**Andreas Mühlberg**

52 **WIR! – die Außenhändler**
Aktiv für den Außenhandel – seit 1946
**Andreas Mühlberg**

58 **Vorsicht, Betrüger!**
**Lothar Meenen**

Titelfoto: Historische Aufnahme Hafen Duisburg © Duisburger Hafen AG

# AHV NRW Magazin 2016


60 **Johan Simons**
Interview mit dem Intendanten der Ruhrtriennale 2015-2017
**Verena Winter & Joop van Reeken**

66 **Google verlangt: „Responsive Design“ muss sein!**
Ist WordPress die Lösung?
**Joop van Reeken**

70 **Der UZK**
Mehr Fragen als Antworten
**Dr. Talke Ovie**

72 **Markteintritt im Eiltempo**
**Dr. Rembert Horstmann**

74 **thenex goes Mac!**
Und Windows fliegt aus dem Fenster
**Joop van Reeken**

78 **Erdgas-Großrohre**
Eine Erfolgsgeschichte für Nordrhein-Westfalen. Energiewende?
**Dr. Rainer Schmidt-Schmiedebach**

80 **Die Messe Düsseldorf**
Exportplattform der Industrie
**Werner M. Dornscheidt**

82 **Die Ausfuhr und der Begriff des Ausführers im UZK**
**Manuel Sieben**

85 **Der neue Unionszollkodex (UZK) und Iran**
Bewegte Zeiten!
**Andrea Kühn**

88 **Vom Exportland zum Investitionsstandort**
**NRW.INVEST**

90 **Außenwirtschaftspolitik NRW in China besonders erfolgreich**
**Dr. Herbert Jakoby**

92 **Sommerfest 2015**
Fotoreportage - siehe auch Seite 106 und 110
**Joop van Reeken**

94 **Export nach Russland**
**Wadim Rosenstein**

96 **Integration von Flüchtlingen auf dem Arbeitsmarkt**
Engagement der Unternehmen in Nordrhein-Westfalen
**Claudia Dunschen**

98 **Industrie ist die Basis für unseren Wohlstand in Düsseldorf**
**Christoph Sochart**

100 **Germany Trade & Invest**
Wegweiser und Ratgeber für das Auslandsgeschäft
**Andreas Bilfinger**

101 **Zwei Wirtschaftsräume – eine Vision**
Gemeinsam das Wirtschaftsnetzwerk NRW - Westpolen gestalten
**Angelika Menze**

102 **Direktinvestitionen nach Deutschland: Bundesländer im Vergleich**
Ausländische Direktinvestitionen im Jahr 2014 und eine aktuelle Befragung ausländischer Investoren
**Peter English, Ernst & Young**

116 **Impressum**

# DER INTEGRIERTE SPEZIALIST.

IMPERIAL Logistics International bietet Ihnen Konzepte in den Bereichen Transport, Supply Chain und Contract Manufacturing für weltweite Kundenanforderungen aus den anspruchsvollsten Branchen sowie einfache Lösungen für komplexe Prozesse entlang der gesamten Supply Chain. Freuen Sie sich auf eine flexible, vielseitige und technologisch ausgerichtete High-Performance-Organisation mit tiefgreifender Branchenerfahrung!

**IMPERIAL Logistics International B.V. & Co. KG | www.imperial-international.com**

IMPERIAL™
LOGISTICS
INTERNATIONAL

**Die Ministerpräsidentin**
**des Landes Nordrhein-Westfalen**

In diesem Jahr feiern wir den 70. Geburtstag Nordrhein-Westfalens. Das ist ein wunderbarer Anlass, um die Geschichte unseres Landes Revue passieren zu lassen und an der einen oder anderen Stelle Bilanz zu ziehen. Zu dieser Bilanz gehört, dass unsere Außenwirtschaft zu den größten Stärken unseres Landes zählt. Das haben wir auch einem Verband zu verdanken, der das Werden und Wachsen Nordrhein-Westfalens von der ersten Stunde an begleitet und gefördert hat.

Unsere Außenhändler können mit großem Stolz von sich sagen, dass unsere Außenwirtschaft über sieben Jahrzehnte hinweg ein besonders starker Motor für Wachstum und Beschäftigung bei uns in Nordrhein-Westfalen geblieben ist. So hat sie einen tiefgreifenden Strukturwandel und grundlegende Herausforderungen wie die Globalisierung mitgestaltet und vorangetrieben. Jetzt ist es der digitale Wandel, den unsere Unternehmen ebenso erfolgreich angehen müssen. Ich bin da optimistisch, schließlich ist die nordrhein-westfälische Außenwirtschaft schon heute deutscher Vizemeister bei den Exporten und die Nummer 1 bei den Importen.

Wir in Nordrhein-Westfalen haben uns in den vergangenen 70 Jahren nicht auf Erfolgen ausgeruht. Aber wir sind stolz darauf. Gerade Sie haben allen Grund dazu. Ich gratuliere dem Außenhandelsverband NRW herzlich zum Siebzigsten!

Hannelore Kraft

**Hannelore Kraft**

70 JAHRE NRW

# Weltweit ist einfach.

**Wenn man für Investitionen einen Partner mit internationalem Netzwerk hat.**

**Herzlichen Glückwunsch zum 70jährigen Jubiläum des AHV Aussenhandelsverband NRW.**

www.sskduesseldorf.de

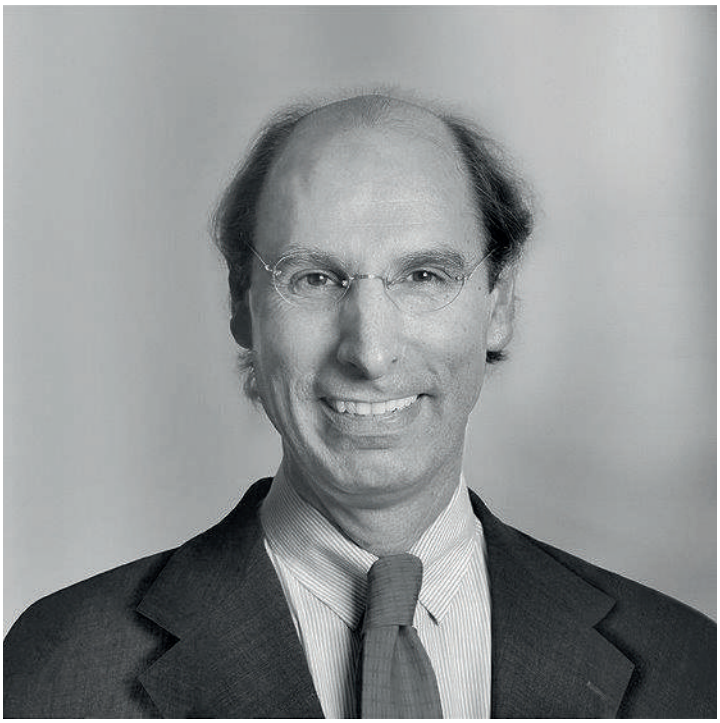
Wenn's um Geld geht

Stadtsparkasse Düsseldorf

# Sehr geehrte Damen und Herren,

der AHV NRW feiert in diesem Jahr sein 70-jähriges Jubiläum, zu dem ich ihm als neuer Vorsitzender des BDEx herzlich gratulieren möchte. Im Herzen Deutschlands sitzt eben nicht nur die deutsche Industrie, sondern auch ein starker und facettenreicher Außenhandel. Nur zu oft konzentriert sich die öffentliche Aufmerksamkeit alleine auf die Industrie. Ohne den Außenhandel wäre aber auch die deutsche Industrie nicht das, was sie ist. Denn es sind die Außenhändler, die als Erste in neue Märkte vorgedrungen sind und sich auf schwierigen und kleinen Märkten behaupten.

Der AHV war seit der Gründung des BDEx eine tragende Säule und ein verlässlicher Partner. Bei einer starken regionalen Verwurzelung hat er nie auch die bundespolitische Achse aus dem Auge verloren. Vielmehr nutzt er alle Möglichkeiten in Berlin und Brüssel, um die Anliegen der nordrhein-westfälischen Außenhändler nach vorne zu bringen. Mit großer fachlicher Expertise trägt der AHV NRW maßgeblich zum Meinungsbildungsprozess auf bundespolitischer und europäischer Bühne bei. Dabei kommt ihm das breite Netzwerk zugute, das über viele Jahre erfolgreich erarbeitet wurde. Der AHV lässt zu keiner Gelegenheit Zweifel daran, dass es sein oberstes Ziel ist, das Leben seiner Mitglieder ein Stück einfacher zu machen. Angesichts der zunehmenden Regulierung von ganzen Wirtschaftsbereichen ist diese Aufgabe nötiger denn je, und ich freue mich sehr, dass die Mitglieder des AHV diese politische Verantwortung auch aktiv übernehmen.



Der AHV erfindet sich dabei immer wieder neu und passt sich stetig an die Bedürfnisse seiner Mitglieder an. Hierzu tragen insbesondere die innovativen Formate bei, um die Mitglieder untereinander zu vernetzen und den Raum für einen offenen Erfahrungsaustausch zu schaffen. Bewährte Formate weiterzuentwickeln und überholte Formate hinter sich zu lassen, auch das zeichnet den AHV aus. Hierfür ist ein enormes Engagement sowohl des Ehrenamtes als auch des Hauptamtes nötig, dem uneingeschränkt Respekt gezollt werden muss.

Es ist gut, den AHV als verlässlichen Partner an unserer Seite zu wissen. Gleichzeitig kann sich der AHV aber auch auf die Unterstützung des BDEx uneingeschränkt verlassen. Ich wünsche dem Verband und allen seinen Mitgliedern weiterhin viel Erfolg.

**Stefan W. Dircks**
Vorsitzender,
Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEx)

BDEx

## Massgeschneiderte Handelsfinanzierung, die Ihr Potential voll entfaltet.

Der globalisierte Handel ist ständig in Bewegung. Die Erschließung neuer sowie die Sicherung existierender Märkte ist den unterschiedlichsten Einflüssen ausgesetzt. Ob Währungsschwankungen, variierende Zahlungsziele, eingeschränkte Liquidität: Immer wieder sind Hürden zu nehmen, um Ihr Unternehmen weiter zu entwickeln. Dabei ist es unerlässlich, ständig auf ausreichendes Kapital zurückgreifen zu können.

Damit Sie im richtigen Moment Ihr volles Marktpotential entfalten. Für eine stabile Entwicklung und ein sicheres Wachstum. Weltweit.

DS-Concept bietet Ihnen die Handelsfinanzierung, die auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Mit einem globalen Netzwerk. Für eine reibungslose Supply Chain und frei verfügbares Kapital. Import- oder Exportfinanzierung - für sicheres und jederzeit geschütztes Wachstum. Sprechen Sie mit uns.

**DS-Concept Factoring GmbH**
Flughafenstraße 83, D-41066 Mönchengladbach
**www.ds-concept.net**

DS-Concept®
Intelligent Trade Finance

**Deutschland - Bangladesch - Bulgarien - China - Hong Kong - Pakistan - Spanien - Türkei - Ungarn - Vereinigte Arabische Emirate - Vereinigtes Königreich - USA**

# Liebe Leserinnen und Leser,

das 70-jährige Jubiläum des AHV NRW zeigt, welche Bedeutung der Außenhandel in Deutschland, insbesondere auch in Nordrhein-Westfalen einnimmt. In den vergangenen Jahrzehnten hat er sich extrem gewandelt und mit nur wenigen Ausnahmen eine durchweg positive Entwicklung genommen.

Heute steht die Außenwirtschaft also besser da als je zuvor und konnte das Jahr 2015 erneut mit einem Rekord-Handelsvolumen von 2,1 Milliarden Euro abschließen. Bei all den globalen Risikofaktoren ist dies keine Selbstverständlichkeit! Wir müssen der Tatsache ins Auge sehen, dass die Außenhandelsunternehmen derzeit unter erschwerten Bedingungen Geschäfte machen müssen. Die dringend benötigten Strukturreformen einiger maßgeblicher EU-Mitgliedsstaaten, die immer noch auf sich warten lassen, der allgemeine Vertrauensverlust in die EU - noch befeuert durch die Entscheidung für den Brexit beim Referendum in Großbritannien mit all ihren Implikationen -, die abkühlenden Wirtschaftsaussichten in China, Russland, Afrika und Lateinamerika sowie die instabile Sicherheitslage in Nah- und Mittelost tragen dazu bei, dass unsere Unternehmer nicht langfristig handeln können, sondern nur auf Sicht fahren.

Und trotzdem erwarten wir auch 2016 ein Wachstum – bei den Exporten von bis zu 4,5 Prozent und bei den Importen von bis zu 4 Prozent. Wir wissen, dass unsere Unternehmer global sowie in ihrem Produktportfolio breit genug aufgestellt sind, dass sie die erwähnten Unsicherheiten abfangen und so das Risiko abfedern. Dabei profitieren sie auch von der Offenheit Deutschlands und dem Freihandel. Dafür und dass sich unternehmerisches Engagement weiterhin frei entfalten kann, setzt sich der AHV NRW und der BGA auch in den kommenden Jahren weiterhin ein.

Dem AHV NRW gratuliere ich herzlich zu seinem 70-jährigen Bestehen und wünsche seinen Mitarbeitern auch weiterhin viel Erfolg bei Ihrem Einsatz für die Außenhändler Nordrhein-Westfalens!

**Anton F. Börner**
Präsident,
Bundesverband Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e.V. (BGA)

BGA
Bundesverband
Großhandel, Außenhandel,
Dienstleistungen e.V.

# Lockerungen der Embargomaßnahmen gegenüber Iran

## Welche Änderungen bringen sie der Wirtschaft?

Text: Matthias Merz

**Wie steht es nun eigentlich mit den Wirtschafts- und Finanzsanktionen gegen Iran? Diese Frage dürften sich Unternehmen, die Geschäfte mit Bezug zum Iran tätigen möchten, in letzter Zeit häufig gestellt haben. Fest steht, dass sowohl die USA als auch die EU ihre Sanktionen gegen Iran teilweise gelockert, aber nicht vollständig aufgehoben haben. Im Folgenden sollen die Änderungen nach EU-Recht dargestellt werden.**

Mit Eintritt des sog. „Implementation Day“ am 16.01.2016 sind die in den Rechtsakten der EU vom 18.10.2015 (Verordnung (EU) 2015/1861 des Rates vom 18.10.2015 zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 267/2012, Durchführungsverordnung (EU) 2015/1862 des Rates vom 18.10.2015 zur Durchführung der Verordnung (EU) Nr. 267/2012 und Beschluss (GASP) 2015/1863 des Rates vom 18.10.2015 zur Änderung des Beschlusses 2010/413/GASP über restriktive Maßnahmen gegen Iran) festgelegten Sanktionslockerungen wirksam geworden. „Auslöser“ für den Implementation Day war die Bestätigung der Internationalen Atomenergie-Organisation (IAEO), dass Iran erste wesentliche Maßnahmen zum Rückbau seines Nuklearprogramms umgesetzt hat, so wie sie in dem sog. „Joint Comprehensive Plan of Action“ (JCPOA) vorgesehen waren.

Trotz Lockerungen sei an dieser Stelle der eindringliche Hinweis erlaubt, dass auch weiterhin Verbote und Genehmigungspflichten gelten, die strikt zu beachten sind. Allen voran sind die EG-Dual-Use-Verordnung (Verordnung (EG) Nr. 428/2009) und die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) zu prüfen, sofern sich aus der Iran-Embargoverordnung (Verordnung (EU) Nr. 267/2012) nichts ergibt. Unberührt bleiben ferner die Sanktionen und Beschränkungen nach der sog. Iran-Menschenrechtsverordnung (Verordnung (EU) Nr. 359/2011), der Antifolterverordnung (Verordnung (EG) Nr. 1236/2005) und der Feuerwaffenverordnung

AWA
AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE

(Verordnung (EU) Nr. 258/2012). Auch das gegen Iran verhängte Waffenembargo nach §§ 74 ff. AWV besteht unverändert weiter.

Im Hinblick auf die Änderungen ist zunächst zu beachten, dass die Anhänge der Iran-Embargoverordnung nicht mehr wie bisher existieren.

Anhang I umfasst die in der Liste der Gruppe der Kernmaterial-Lieferländer aufgeführten Artikel, einschließlich Gütern, Technologien und Software, sog. NSG-Güter, und stellt eine Teilmenge des Anhangs I der EG-Dual-Use-Verordnung dar. Nach Art. 2a Abs. 1 der Iran-Embargoverordnung unterliegen der Verkauf, die Lieferung, die Weitergabe oder die Ausfuhr derartiger Güter sowie die Erbringung von Dienstleistungen ebenso wie der Erwerb, die Einfuhr oder die Beförderung derartiger Güter aus Iran einem besonderen Genehmigungsverfahren. In Anhang II sind andere Güter als die in den Anhängen I und III aufgeführten Güter und Technologien aufgelistet, die zu Tätigkeiten im Zusammenhang mit Wiederaufbereitung, Anreicherung, Schwerwasser oder anderen Maßnahmen, die nicht mit dem JCPOA vereinbar sind, beitragen können. Auch hier schreibt Art. 3a der Iran-Embargoverordnung eine Genehmigungspflicht für dieselben Tätigkeiten vor wie in Art. 2a der Iran-Embargoverordnung beschrieben. Demgegenüber enthalten Art. 4a - 4c der Iran-Embargoverordnung ein Verbot für den Handel mit in Anhang III gelisteten Gütern. Hier sind die in der Liste des Trägertechnologie-Kontrollregimes erfassten Artikel, einschließlich Gütern und Technologien, sog. MTCR-Güter, aufgeführt. Verboten sind hiernach der Verkauf, die Lieferung, die Weitergabe und die Ausfuhr dieser Güter, wie auch die Einfuhr, der Erwerb und die Beförderung sowie bestimmte Dienstleistungen. Im Hinblick auf die Anhänge VIIA (Software für die Unternehmensressourcenplanung, konzipiert speziell für die Verwendung in der Nuklear- und der militärischen Industrie) und VIIB (Grafite und Metalle in Roh- oder Halbzeugform) gelten gemäß Art. 10d und Art. 15 der Iran-Embargoverordnung Genehmigungspflichten wie schon zu Art. 2a und Art. 3a der Iran-Embargoverordnung dargestellt. Zu beachten ist allerdings, dass die Güterliste des Anhangs VIIB inhaltlich geändert und zum Teil um weitere Güter ergänzt wurde. Weiterhin gilt gemäß Art. 23, 23a der Iran-Embargoverordnung auch das Bereitstellungsverbot im Hinblick auf die in den Anhängen VIII, IX, XIII und XIV gelisteten Personen, Einrichtungen und Organisationen, gegen die Finanzsanktionen angeordnet wurden. Die Anhänge XIII und XIV sind noch nicht belegt.

Schließlich bleibt die Erbringung von Dienstleistungen im Zusammenhang mit Rüstungsgütern nach Art. 5 der Iran-Embargoverordnung verboten. Weggefallen sind die früheren Art. 30, 30a, 30b, 31, 33, 34 und 35 und damit die Melde- und Genehmigungspflichten im Zahlungsverkehr mit Iran sowie die Verbote und Genehmigungspflichten im Hinblick auf die Anhänge IV, IVA, V, VI, VIA, VIB, VII, XI und XII.

Trotz gewisser Erleichterungen müssen Unternehmen weiterhin sehr sorgsam im Wirtschaftsverkehr mit Iran sein. Sofern gelistete Dual-Use-Güter in den Iran ausgeführt werden sollen, reicht eine Überprüfung der Erfassungsnummer des Anhangs I der EG-Dual-Use-Verordnung nicht mehr aus, da die Iran-Embargoverordnung in den Anhängen I und III nach den Internationalen Exportkontrollregimen differenziert. Unabdingbar ist auch die Kenntnis, ob die betroffenen Güter von den Anhängen I oder III der Iran-Embargoverordnung erfasst sind. Dabei gilt der Vorrang des Anhangs III, sollten die Güter in beiden Listen aufgeführt sein.

Eine Aufhebung der verbliebenen europäischen proliferationsbezogenen Sanktionen kann spätestens am sog. „Transition Day“ nach acht Jahren oder nach einer weiteren Bestätigung der IAEO erfolgen, wonach Iran jegliches Nuklearmaterial zu friedlichen Zwecken verwendet. Die verbliebenen Sanktionen der Vereinten Nationen werden dagegen nach zehn Jahren mit dem sog. „Termination Day“ gegenstandlos werden. ◂

**Matthias Merz**
Geschäftsführer

**AWA AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE GmbH**
Münster
München
matthias.merz@awa-seminare.de

# Marktwirtschaftsstatus für China?

Text: Marcus Schwenke

**Die Volksrepublik China trat am 11. Dezember 2001 der Welthandelsorganisation (WTO) bei und ging damit einige feste Verpflichtungen zur Öffnung der chinesischen Wirtschaft ein. Diese wurden Gegenstand des Beitrittsprotokolls, das es China gestattete, einige der Verpflichtungen der WTO-Mitgliedschaft während bestimmter Zeiträume noch nicht zu erfüllen. Anderen WTO-Mitgliedern wurde es im Gegenzug gestattet, gewissen Verpflichtungen gegenüber China nach dessen Beitritt noch nicht nachzukommen. Auf dieser Basis behandelt die EU China derzeit als sogenannte „Nicht-Marktwirtschaft". Die rechtliche Grundlage hierfür findet sich in Artikel 15 des Beitrittsabkommen Chinas zur WTO.**

Der „Marktwirtschaftsstatus" ist allerdings ein eher unglücklich gewählter Name, denn dabei handelt es sich um einen technischen Begriff, bei dem die tatsächliche Wirtschaftsordnung der betroffenen Länder nicht die entscheidende Rolle spielt. Denn die WTO verfügt grundsätzlich über keine eigenen Regelungen zur Definition von Merkmalen einer Marktwirtschaft oder deren Funktionsweise. Der Begriff Marktwirtschaft unterliegt nationalstaatlicher Anschauung und wird in verschiedenen Ländern unterschiedlich bewertet. Zudem hat die EU in dieser Frage bisher eher politisch als formalistisch gehandelt. So wurden in der Vergangenheit andere Länder als Marktwirtschaft anerkannt, ohne dass diesbezüglich irgendwelche Kriterien geprüft wurden. Beispielsweise wurde im November 2002 Russland als sog. Marktwirtschaft anerkannt und im Jahr 2005 wurde die Ukraine von der Liste der nicht-marktwirtschaftlich organisierten Länder gestrichen.

*Marcus Schwenke (Foto: BGA)*

Der Begriff „Marktwirtschaftsstatus" bedeutet lediglich, dass es WTO-Mitgliedern nicht mehr möglich wäre, in Antidumpingverfahren gegenüber WTO-Staaten mit diesem Status spezielle alternative Methoden zur Ermittlung der Dumpingspanne, bzw. die Höhe der Strafzölle für Produkte mit Ursprung in dem genannten Land zu verwenden. Die EU-Kommission, die derzeit bei China auf eine Vergleichslandmethode zur Fingierung eines Normalwertes zurückgreift, müsste dann in Zukunft den chinesischen „Normalwert", d. h. den tatsächlichen Verkaufspreis auf dem chinesischen Inlandsmarkt, für ihre Berechnungen heranziehen.

Aktuell herrscht darüber Streit, ob der Artikel, der maßgeblich den Einsatz dieser

BGA
Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

alternativen Berechnungsmethoden legitimiert, zum Ende des Jahres 2016 ausläuft. Gemäß Artikel 15 Paragraph (d) Satz 2 des Beitrittsprotokolls darf 15 Jahre nach Beitritt der Artikel 15 Paragraph (a) (ii) nicht mehr angewandt werden. Umstritten ist jedoch, ob der Wegfall dieser Vorschrift auch den Artikel 15 Paragraph (a)(i) überflüssig macht, der die Verwendung alternativer Methoden nur dann verbieten würde, wenn chinesische Unternehmen darlegen können, dass sie unter Marktwirtschaftsbedingungen operieren.

Es ist zu vermuten, dass keine Partei Interesse daran hat, es auf eine juristische Klärung der Angelegenheit vor einem WTO-Schiedsgericht ankommen zu lassen. Zwar hätte China wohl dabei die besseren Karten, müsste aber Jahre auf einen Schiedsspruch warten. So wird erwartet, dass am Ende eine politische Lösung stehen wird. Für viele Importeure wäre dabei zu hoffen, dass ein möglicher Kompromiss eine Abkehr von der derzeit von der EU angewandten Methode beinhaltet. Denn die Vergleichslandmethode hat deutliche Schwachstellen und führt in vielen Fällen zu einem aufgeblähten Normalwert und daher zu einer übertrieben hohen Dumpingspanne. Verursacht wird dies durch das Problem der EU-Kommission, in einem mit China vergleichbaren Land Unternehmen zu finden, die bereit sind, mit ihr zu kooperieren. In der Vergangenheit ist dies oft nicht gelungen, da Firmen aus der gleichen Branche, die in vergleichbaren Ländern ansässig sind, in der Regel kein Interesse an einer Zusammenarbeit haben. Sie stehen nämlich in direktem Wettbewerb mit den Chinesen und profitieren potentiell von höheren EU-Strafzöllen auf chinesische Ursprungsprodukte. Daher wurden beispielsweise in rund einem Drittel der Fälle der letzten Jahre die USA oder Kanada als Vergleichsland herangezogen. Diese haben allerdings eine völlig andere Kostenstruktur als das Herkunftsland der vermeintlichen Dumping-Produkte.

Die europäischen Institutionen müssen noch im Laufe des Jahres 2016 darüber entscheiden, ob sie China den sog. „Marktwirtschaftsstatus“ anerkennen werden. Dabei ist zu hoffen, dass man einer handelspolitischen Auseinandersetzung mit China aus dem Weg geht. Diese würde deutsche Unternehmen am stärksten treffen. ◂

**Ass. iur. Marcus Schwenke**
Abteilungsleiter Import

**Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA)**
Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin
T +49 30 59 00 99 594
F +49 30 59 00 99 494
marcus.schwenke@bga.de
www.bga.de

thenex®
WORLDWIDE INDUSTRIAL SERVICES SINCE 1900

**GENERIEREN SIE MIT UNS IHR AUSLANDSGESCHÄFT ▸**

**Maßgeschneiderte Lösungen ▸ individuell, wie Ihr Unternehmen**
**Nutzen Sie unsere Kontakte und Strukturen ▸ ohne Investitionsrisiko**
**Vertrauen Sie unserer Finanz-Expertise ▸ optimale Kostenkontrolle**
**Nutzen Sie unsere Länderkenntnis und Exporterfahrung ▸ rundum Sicherheit**
**Profitieren Sie von unserem Know-how ▸ starker Service vor Ort**

GO EXPORT!

thenex GmbH - Am Annenhof 6 - 46397 BOCHOLT - Germany - Phone: +49 2871 2713 0 - sales@thenex.com - www.thenex.com

# Nachhaltigkeit bei Finanzierungen des internationalen Außenhandels

Text: Rüdiger Geis

**Nachhaltigkeit wird auch in der Finanzbranche bei Handelsfinanzierungen eine maßgebliche Rolle spielen. „Saubere Energie“ und „Clean Technology“ sind hier zwei wichtige Stichworte. Umwelt-, Sozial- oder Governance-Aspekte spielen aber ebenso eine zentrale Rolle. Der nachhaltige Handel kann eine wichtige Rolle zur Sicherung der weltweiten Ressourcen spielen. Eine aktuelle Studie will Politik und Wirtschaft zur aktiven Zusammenarbeit anregen.**

## Nachhaltigkeit ist wichtiger Bestandteil langfristiger Strategien

Es herrscht zunehmender Konsens nicht nur in den OECD-Ländern, sondern auch weltweit, dass Nachhaltigkeit ein permanenter Bestandteil jeder unternehmerischen Tätigkeit ist. Die Mehrheit der großen internationalen Unternehmen sieht diesen nachhaltigen Ansatz als wichtigen Bestandteil ihrer langfristigen Strategien und Projekte. Doch es gibt noch kein einheitliches Verständnis darüber, was dies in der Praxis für unternehmerische Nachhaltigkeit und nachhaltigen Handel konkret bedeutet.

In der Tat weichen die Auffassungen stark voneinander ab, was im Rahmen des nachhaltigen Handels umgesetzt werden sollte und was nicht. Die Tatsache, dass Unternehmen ökologische, soziale, ethische und Governance-Belange erkennen, bedeutet noch nicht, dass sie auch etwas – geschweige denn genügend – dafür tun. Diese fehlende Konkretisierung von Nachhaltigkeit und nachhaltigem Handel bremst das Engagement der Unternehmen. Damit verbunden ist auch eine besondere Herausforderung für die Politik bei der Entwicklung entsprechender Regulierungen.

Was Unternehmen in erster Linie antreibt, ist nach wie vor ihr Gewinn. Deshalb ist es wichtig, dass viele nachhaltige Initiativen auch Maßnahmen zur Kosteneinsparung und Ertragssteigerung enthalten. Unternehmen öffnen sich umso bereitwilliger dem Thema Nachhaltigkeit, je offensichtlicher dabei ihr wirtschaftlicher Vorteil ist. Aktuell steckt der nachhaltige Handel noch in den Kinderschuhen. Er wird in den nächsten Jahren wachsen – auch wenn noch ungewiss ist, auf welche Weise und mit welchem Tempo.

In diesem Kontext hat die Commerzbank zwei Studien zum Thema Nachhaltigkeit bzw. nachhaltigen Handel in Zusammenarbeit mit dem Forschungs- und Beratungsunternehmen Oxford Analytica erstellt. Die Studien sollen als Anregung zu einem intensiven

Austausch zwischen Politikern, Unternehmen, Nicht-Regierungsorganisationen (NGO) und Verbrauchern über die Auswirkungen eines sich unter Nachhaltigkeitsaspekten wandelnden Handels für die Weltwirtschaft dienen.

## Studie „Fünf Treiber des nachhaltigen Handels“ gibt Ausblick auf Entwicklung

**Fünf Treiber stehen im Zentrum der Studie:**
Dazu gehören als Erstes die verschärften **regulatorischen Vorgaben** insbesondere der entwickelten Länder, die auf mehr Nachhaltigkeit ausgerichtet sind und so die globale Handelslandschaft verändern werden.

Als zweiten Treiber identifiziert die Studie die **zunehmenden Konsumwünsche** der wachsenden Mittelschichten in den Schwellenländern. Sie lassen sich auf Dauer ohne Gefährdung der natürlichen Ressourcen nur mit nachhaltigen Geschäftsmodellen befriedigen.

In engem Zusammenhang damit steht als dritter Treiber die Veränderung der **weltweiten Lieferketten**: „Just in time“ könnte zugunsten des „Nearshorings“ an Bedeutung verlieren.

Der vierte Einflussfaktor sind die weiter **zunehmenden Allianzen aus Unternehmen, NGOs, sozialen Initiativen, Natur- und Verbraucherschützern** sowie der **Politik**: Sie setzen sich gemeinsam für mehr Nachhaltigkeit ein und haben das Potenzial, diesen Trend deutlich zu forcieren.

Last but not least, stehen auch Banken stärker in der Verantwortung, bei ihren Finanzierungsentscheidungen Nachhaltigkeitskriterien anzulegen. Dies ist der 5. Treiber, den die Studie identifiziert hat.

Dass die Finanzbranche dabei eine führende Rolle einnimmt und auch einnehmen muss, ist nicht immer allen Beteiligten bewusst: Ein Großteil unserer Arbeit in diesem Bereich findet „hinter den Kulissen“ statt, z. B. in intensiven Gesprächen über Nachhaltigkeitskriterien bei Finanzierungen. Hinzu kommt, dass das Themenfeld des nachhaltigen Handels sehr umfassend ist und sich kontinuierlich erweitert. Gerade für Außenstehende ist es daher oftmals schwierig, mit den aktuellen Entwicklungen Schritt zu halten – geschweige denn vorauszusehen, was in diesem Segment in Zukunft passieren wird.

Eine zweite Studie, die gemeinsam von Commerzbank und Oxford Analytica erstellt wurde, analysiert ein Best Case- und ein Worst Case-Szenario des nachhaltigen Handels in den kommenden 10 bis 15 Jahren analysiert - Szenarien, die sich auch auf die Geschäftsmodelle des Mittelstands auswirken.

Die Commerzbank engagiert sich gemeinsam mit ihren Partnern bereits seit vielen Jahren für Handelsfinanzierungen in den Bereichen „Saubere Energie“ und „Clean Technology“. Darüber hinaus stellen wir bei der Finanzierung von Handelsgeschäften grundsätzlich hohe Anforderungen an die Nachhaltigkeit – seien es Umwelt-, Sozial- oder Governance-Aspekte. Das ist derzeit schon ein Beitrag zur Sicherung der weltweiten Ressourcen. ◂

*Studien zum Download: www.commerzbank. com/Report/Sustainabletrade*

*Der Autor leitet das Product Management Trade der Commerzbank AG. Daneben ist er Mitglied des Executive Boards der Bankenkommission der Internationalen Handelskammer (ICC).*

**Rüdiger Geis**
Leiter Commerzbank Product Management Trade
Commerzbank Transaction Services / Financial Institutions

**Commerzbank AG**
Kaiserstraße 16
60311 Frankfurt am Main
T +49 69 136 83 442
ruediger.geis@commerzbank.com
www.firmenkunden.commerzbank.de

COMMERZBANK

# Europaweiter E-Commerce B-to-B

## DS-Concept setzt neue Maßstäbe der internationalen Handelsfinanzierung

Text: Charlotte Reymann, Sarah Grieswald

**„In den nächsten fünf Jahren wollen wir exponentiell wachsen. Unser anspruchsvolles Umsatzziel liegt im dreistelligen Millionenbereich. Für diese Unternehmung ist ein starker, global aufgestellter Partner wichtig, der flexibel auf unsere individuellen Anforderungen eingeht und unseren Kunden einen klaren Mehrwert bietet. So schaffen wir eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. Nur so lässt sich nachhaltiges Wachstum generieren.“ (Internationaler Konsumgütergroßhändler und Kunde von DS-Concept)**

*V.l.n.r Ansgar Hütten und Dr. Dieter Spickermann (Geschäftsführende Inhaber) in Shanghai angesichts des 15-jährigen Firmenjubiläums von DS- Concept in 2015*

### Große Investitionen verlangen hohen Kapitaleinsatz

Effizientes Cash-Flow Management ist besonders in starken Wachstumsphasen ein Aspekt, der langfristig und gut geplant sein muss. Unser Kunde stand genau vor dieser Herausforderung. Bei dem Unternehmen handelt es sich um eine global agierende Gesellschaft, die den internationalen Handel zwischen China, Europa und den USA fördert und ein effizientes Supply-Chain-Management gewährleistet.

Dies geschieht wie folgt: Den asiatischen Lieferanten wird in Frankreich eine permanente Ausstellungsfläche für ihre Waren auf einer Gesamtfläche von 30.000 m² bereitgestellt. Das zentrale Distributionslager im nahe gelegenen Luxemburg ist mit der E-Commerce B-to-B-Plattform verlinkt, über die gewerbliche Abnehmer die ausschließlich SGS-zertifizierte Ware direkt beziehen können. Verkauft wird 365 Tage im Jahr und ausschließlich über die firmeneigene Vertriebsplattform.

Um den aktuellen Marktanforderungen gerecht zu werden, bietet die Firma ihren Abnehmern ein Zahlungsziel von 60 Tagen an. Dies stellt die größte Herausforderung des Geschäftsmodells dar, da der Großhändler nicht auf seine unternehmerisch notwendige Liquidität verzichten möchte und somit auf ein optimales Cash-Flow Management angewiesen ist. Genau dieses Wachstumshindernis konnte zusammen mit DS-Concept erfolgreich überwunden werden.
DS-Concept bietet sowohl Exportfactoring als auch Einkaufsfinanzierungslösungen an.
Bei der Exportfinanzierung tritt der Kunde DS-Concept die Forderungen gegenüber seinen Debitoren ab und erhält bis zu 90 % des Rechnungswertes unmittelbar nach Einrechnung der Rechnung.

In diesem Fall nimmt das Unternehmen die klassische Exportfinanzierung in Anspruch. Dies jedoch mit einer Besonderheit: Der Kunde stellt seine eigene Warenkreditversicherung, die im Ablaufprozess mit integriert werden muss. Eine weitere unerlässliche Voraussetzung der Firma für die Zusammenarbeit mit DS-Concept war die Verknüpfung der IT-Systeme.

Die Aufgabe von DS-Concept bestand nun darin, diese Besonderheit in das elektronische Buchungssystem zu übernehmen. Das Unternehmen konfigurierte sein System entsprechend den Anforderungen des Kunden und stellt nun eine effiziente, innovative und individuell auf den Kunden zugeschnittene Finanzdienstleistung bereit.

„Das Geschäftsmodell und das gemeinsame Entwicklungspotenzial haben überzeugt. Verglichen mit unseren klassischen Kunden sind die Rechnungsbeträge bei diesem Modell sehr viel kleiner und das Debitorenportfolio deutlich größer. Dank moderner Technik haben wir mit unserem Kunden eine Lösung gefunden, von der alle Beteiligten profitieren," so Ansgar Hütten, Geschäftsführer der DS-Concept.

Das Exportfactoring von DS-Concept bietet dem Großhändler folgende Wettbewerbsvorteile:

- 90%ige Vorfinanzierung für jede abgeschlossene Kundenbestellung innerhalb von 24 bis 48 Stunden, welche sofortige Liquidität und frei verfügbares Kapital bedeutet.
- Konzentration auf das Kerngeschäft, da DS-Concept als internationale Debitorenbuchhaltung fungiert.
- 100%iger Delkredereschutz bei Zahlungsausfall des Kunden.
- Kostengünstige Konditionen aufgrund der Selbsteinbindung des Warenkreditversicherers.
- Das internationale Netzwerk von Wirtschafts- und Finanzexperten betreut Kunden rund um die Welt in 15 verschiedenen Sprachen.

### Gemeinsames Entwicklungspotenzial

Der Kunde hat das Ziel, sein Vertriebskonzept auch auf dem amerikanischen Markt einzuführen und sieht DS-Concept als idealen Partner mit 13 Niederlassungen weltweit, von denen gleich zwei in den USA, in New York und in L.A., vertreten sind. Für beide Unternehmen besteht ein umfangreiches Entwicklungspotenzial, welches es ermöglicht, gemeinsam zu wachsen und Exportumsätze signifikant zu steigern.

„Wir sind an langfristigen Geschäftsbeziehungen interessiert. Gegenseitiges Vertrauen ist sehr wichtig in unserer Branche, um unseren Kunden möglichst große Wachstumsspielräume zu gewährleisten. Ein Beispiel ist die Einkaufsfinanzierung, welche den gesamten Prozess zusätzlich flexibel, effizient und sicher gestaltet," erklärt Ansgar Hütten, Geschäftsführer der DS-Concept.

### Weitere Lösungen für eine effiziente Supply-Chain

DS-Concept bietet Exportfactoring und Einkaufsfinanzierungslösungen an. Das bedeutet, dass an beiden Enden der Wertschöpfungskette finanziert wird. Im Falle der Einkaufsfinanzierung tritt der Lieferant alle Forderungen, die er gegenüber seinen Kunden hat, an DS-Concept ab und erhält den vollen Rechnungsbetrag nach Einreichung der Rechnung. Die Einkaufsfinanzierung bietet eine optimale Ergänzung zum Exportfactoring für ein intelligentes Cash-Flow Management. ◂

**DS-Concept im Überblick:**

**Rechtsform:**
DS-Concept Factoring GmbH

**Gründungsjahr:**
2000

**Hauptsitz:**
Mönchengladbach

**Gesellschafter:**
Dr. Dieter Spickermann,
Ansgar Hütten

**Mitarbeiter:**
150 weltweit

**Handelsfinanzierungsumsatz:**
1 Mrd. (2015)

**Branche:**
Handelsfinanzierung

**Internationale Präsenz:**
Deutschland, Spanien, Vereinigtes Königreich, Bulgarien, Ungarn, USA, Vereinigte Arabische Emirate, China, Hong Kong, Bangladesch, Pakistan.

**DS-Concept Factoring GmbH**
Flughafenstraße 83
41066 Mönchengladbach
T +49 2161 69779 0
F +49 2161 69779 79
kontakt@ds-factoring.de
ds-concept.net

DS-CONCEPT®
Intelligent Trade Finance

# Der Außenhandel Deutschlands

## Ein regional diversifiziertes Portfolio

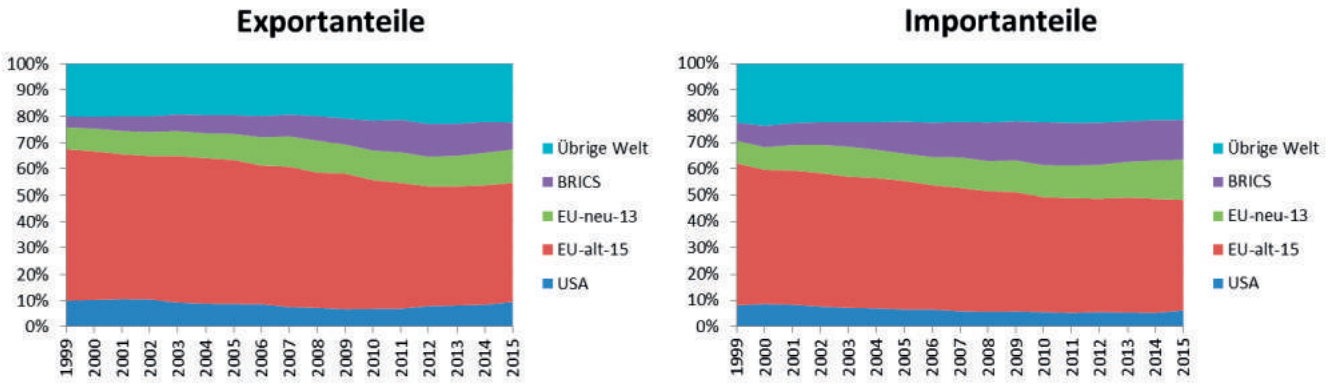
Text: Prof. Dr. Bernhard Köster

**Vor fünfzehn Jahren bildete Deutschland das konjunkturelle Schlusslicht der Europäischen Union (EU). Einen Grund dafür sah man in dem deutlich steigenden Außenhandelsvolumen. Das Schlagwort der „Basarökonomie“ machte die Runde.**

Diese Sicht hat sich mittlerweile radikal geändert. Denn die hohe internationale Verflechtung der deutschen Volkswirtschaft war ein wesentlicher Grund, für die schnelle wirtschaftliche Erholung nach dem deutlichen konjunkturellen Einbruch von fast 6 Prozent im Jahr 2009. Schon Anfang des Jahres 2011 konnte das Produktionsniveau vor der Krise wieder erreicht werden. In den Folgejahren betrug das Wirtschaftswachstum im Durchschnitt zwar „nur“ gut ein Prozent, jedoch liegt Deutschland damit deutlich besser als die meisten anderen Länder der EU. Ein Grund dafür sind nicht zuletzt die hohen Ausfuhren. Diese stehen allerdings in der Kritik, die Wachstumsperspektiven unserer europäischen Nachbarn einzuschränken. Dabei wird aber oftmals unterschlagen, dass Deutschland sich nicht nur mit China um den Titel des Exportweltmeisters streitet, sondern auch hinter den USA und China der drittgrößte Importeur der Welt ist. Einzigartig ist in diesem Zusammenhang, dass Deutschland in Bezug auf seinen Offenheitsgrad – der Summe aus Exporten und Importen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt – mit 85 % die mit Abstand höchste internationale Verflechtung unter den 10 größten Volkswirtschaften der Welt aufweist. Zum Vergleich: Kanada folgt als nächstes Land schon mit rund 20 Prozentpunkten weniger.

Zum besseren Verständnis der deutschen Handelsbeziehungen betrachten wir im

### Die regionalen Außenhandelsströme Deutschlands




*Quelle: Statistisches Bundesamt - BRICS: Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika - EU-neu-13: Neue EU-Mitglieder ab 2004 - EU-alt-15; Alte EU-Mitglieder bis 2004*

EBC HOCHSCHULE

Folgenden die geografische Aufteilung der Außenhandelsströme Deutschlands seit der Einführung des Euro. Natürlich ist die EU als Ganzes weiterhin mit jeweils knapp 60 % bei den Ex- und Importen der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Allerdings haben diese Anteile in den letzten eineinhalb Jahrzehnten deutlich um über fünf Prozentpunkte abgenommen (Schaubild). Zudem kam es innerhalb dieses Aggregats zu einer starken Umverteilung. So nahmen die Anteile der neuen EU-Mitglieder kontinuierlich um etwa 5 Prozentpunkte auf aktuell rund 13 % bei der Ausfuhr und 15 % bei der Einfuhr zu. In noch stärkerem Maße hat die Bedeutung der BRICS zugenommen. Diese hat sich im gleichen Zeitraum bei der Ausfuhr auf 10 % und bei der Einfuhr auf 15 % mehr als verdoppelt. Hierbei ist allerdings anzumerken, dass aktuell der Anteil der BRICS bei den Exporten sich in den letzten drei Jahren um über zwei Prozentpunkte verringert hat. Gleichzeitig sind die USA mit einem Anteil von fast zehn Prozent bei den Exporten erstmals seit der Wiedervereinigung das größte einzelne Absatzland für deutsche Exporte. Zum einen ist daran abzulesen, dass es Deutschland gelungen ist, mit Beginn der Globalisierung, über eine Anpassung seiner Außenhandelsverflechtung stark von dem hohen Wachstum der aufstrebenden Nationen zu profitieren. Zum anderen ist Deutschland in der Lage die Lieferbeziehungen bei sich ändernden Wachstumsperspektiven schnell umzusteuern.

Diese hohe Flexibilität bei den Außenhandelsströmen wird durch einen weiteren bemerkenswerten Befund der deutschen Volkswirtschaft gestützt: Denn im internationalen Vergleich stellt sich eine extreme geografische Diversifizierung des deutschen Außenhandelsportfolios heraus. Von den zwanzig größten Volkswirtschaften der Welt ist Deutschland das einzige Land, das sowohl bei den Importen als auch bei den Exporten keinen Einzellandhandelspartner mit einem Anteil von mehr als zehn Prozent aufweist (siehe Tabelle).

Durch diese Diversifizierung hat sich der deutsche Außenhandel in der Vergangenheit als sehr robust erwiesen. Aktuell ist allerdings eine Abnahme der Welthandelsdynamik zu beobachten. So wächst der Welthandel nicht mehr fast doppelt so schnell wie die Weltproduktion, sondern sogar etwas langsamer. Zurückzuführen ist dies auf die sich deutlich eintrübenden Wachstumsperspektiven in den Schwellenländern. Mit der Verschiebung bei den Exporten hin zu den USA hat der deutsche Außenhandel zwar schon darauf reagiert, jedoch bedeutet dies, weiter an der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu arbeiten und die notwendigen Reformen für die Zukunft beispielsweise im Hinblick auf den demografischen Wandel anzugehen, damit Deutschland auch weiterhin von seinem diversifizierten Außenhandelsportfolio profitieren kann. ◂

**Anteile an den Exporten und Importen des jeweiligen Landes (2015)**

| Land | Größtes Exportland | Anteil [%] | Größtes Importland | Anteil [%] |
|---|---|---|---|---|
| **USA** | *Kanada* | *18,6* | *China* | *21,8* |
| **China** | *USA* | *18,0* | *Korea* | *10,4* |
| **Japan** | *USA* | *20,2* | *China* | *25,6* |
| **Deutschland** | *USA* | *9,5* | *China* | *9,7* |
| **UK** | *USA* | *14,9* | *Deutschland* | *15,0* |
| **Frankreich** | *Deutschland* | *15,8* | *Deutschland* | *19,4* |
| **Indien** | *USA* | *15,2* | *China* | *15,8* |
| **Italien** | *Deutschland* | *12,3* | *Deutschland* | *15,4* |
| **Brasilien** | *China* | *18,6* | *China* | *17,9* |
| **Kanada** | *USA* | *76,7* | *USA* | *53,2* |
| **Korea** | *China* | *26,0* | *China* | *20,7* |
| **Rußland** | *Niederlande* | *11,6* | *China* | *19,2* |
| **Australien** | *China* | *32,5* | *China* | *23,1* |
| **Spanien** | *Frankreich* | *15,5* | *Deutschland* | *13,1* |
| **Mexiko** | *USA* | *81,2* | *USA* | *47,4* |
| **Indonsien*** | *Japan* | *13,1* | *China* | *17,2* |
| **Niederlande** | *Deutschland* | *22,5* | *China* | *14,4* |
| **Türkei** | *Deutschland* | *9,3* | *China* | *12,0* |
| **Schweiz** | *Deutschland* | *14,2* | *Deutschland* | *20,6* |
| **Polen** | *Deutschland* | *27,1* | *Deutschland* | *27,6* |
| **2014* | | | | |

*Quelle: International Trade Center, Statistisches Bundesamt*

**Prof. Dr. Bernhard Köster**
Professor für allgemeine VWL

**EBC Hochschule Campus Düsseldorf**
Grafenberger Allee 87
40237 Düsseldorf
T +49 211 179 255 24
F +49 211 179 255 22
koester.bernhard@ebc-hochschule.de

# Nachhaltigkeit in der Lieferkette

## Zwischen politischen Idealen und Überforderung

Text: Gregor Wolf

**Keine Volkswirtschaft profitiert von der Globalisierung und den offenen Märkten so sehr wie Deutschland. Jeder vierte Arbeitsplatz hängt direkt vom deutschen Außenhandel ab. Über alle Branchen hinweg ist die deutsche Wirtschaft beispiellos in die weltweiten Wirtschaftsstrukturen eingebunden. Dieser Diversifizierung in den Absatzmärkten genauso wie im Produktportfolio ist es unter anderem zu verdanken, dass die deutschen Unternehmen trotz des Krisenmarathons weiterhin erfolgreich in der Welt unterwegs sind.**

Im Mittelpunkt dieser weltweiten wirtschaftlichen Einbettung stehen die Lieferketten, deren reibungsloses Funktionieren eine Grundvoraussetzung ist. Zunehmend werden an diese Lieferketten jedoch Anforderungen gestellt, die ein in Deutschland verortetes Unternehmen einhalten muss. In besonderem Maße betrifft dies Nachhaltigkeitskriterien, die einerseits von internationalen Organisationen wie der UN, europäischen Institutionen wie der Europäischen Kommission oder aber vom nationalen Gesetzgeber an die Lieferketten gestellt werden. Immer ist es der Unternehmer, der für die Einhaltung verantwortlich ist.

Im Folgenden seien einige aktuelle Initiativen vorgestellt, mit denen sich Unternehmen auseinandersetzen müssen.

**Nationaler Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte**

Derzeit erarbeitet die Bundesregierung den Nationalen Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte. Sie hatte sich im Koalitionsvertrag zur Umsetzung der UN-Leitprinzipien „Wirtschaft und Menschenrechte“ auf nationaler Ebene verpflichtet. Die Leitprinzipien der Vereinten Nationen beschreiben Pflichten und Verantwortungsbereiche von Staat und Unternehmen zum Schutz der Menschenrechte. In den vergangenen Monaten fanden hierzu, mit Vertretern der Wirtschaft, Zivilgesellschaft, der Wissenschaft und der Politik, Expertenanhörungen statt, um Möglichkeiten zu diskutieren, wie die Einhaltung der Menschenrechte in den Lieferketten zukünftig besser berücksichtigt werden können. Während Staaten für Wirtschaftsunternehmen wirksame Handlungsanleitungen zur Achtung der Menschenrechte bereitstellen und entsprechende Anreize setzen, werden nunmehr Unternehmen aufgefordert, menschenrechtliche Sorgfalt in ihrer Geschäftstätigkeit walten zu lassen.

**CSR-Richtlinie**

Gleichzeitig findet derzeit die nationale Umsetzung der europäischen CSR-Richtlinie statt. So wurde auf europäischer Ebene die Bilanzrichtlinie für bestimmte große Unternehmen geändert. Speziell wurde sie um die Berichtspflichten zu nichtfinanziellen Informationen wie Umwelt-, Sozial-, und Arbeitnehmerbelange erweitert. Der Umsetzungsentwurf sieht

**Gregor Wolf**
Geschäftsführer

**Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEx)**
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
T +49 030 726 257 91
gregor.wolf@bdex.de
www.bdex.de

BDEx

zwar nur vor, dass große kapitalmarktorientierte Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten von diesen Anforderungen betroffen sind, jedoch werden auch kleine Unternehmen sich dem Thema Nachhaltigkeit stärker widmen müssen. Denn es ist zu erwarten, dass große Unternehmen von ihren Lieferanten zunehmend auch Transparenz hinsichtlich ökologischer und sozialer Aspekte in der Unternehmensführung einfordern werden.

**Konfliktmineralien**

Um Transparenz bei den Lieferbeziehungen geht es auch bei den derzeitigen Diskussionen zum Umgang mit Konfliktmineralien. So hatte sich im letzten Jahr das europäische Parlament mit großer Mehrheit dafür ausgesprochen, ein verpflichtendes System der Rückverfolgbarkeit für die Mineralien Zinn, Gold, Tantalusqual und Wolfram in der gesamten Lieferkette, von der Miene bis zum Endkonsumenten, einzuführen, um so den verantwortungsvollen Abbau von Rohstoffen zu fördern. Jedoch ist aufgrund der hohen Fertigungstiefe und der komplexen Wertschöpfungskette eine solche Rückverfolgbarkeit in der Praxis gar nicht möglich. Für einen Produkthersteller mit 10.000 Tier-1-Zulieferern würde dies bedeuten, Daten zur Rohstoffherkunft von insgesamt mehreren hunderttausend Unternehmen entlang der Lieferkette anzufragen und auf Konflikt-Risiken hin auszuwerten. Auch hatten in der Vergangenheit diese Versuche eher handelsumlenkende Effekte, da die Definition von Konfliktregionen mit großen Problemen verbunden ist. Dies hat dazu geführt, dass derzeit ein Kompromissvorschlag der Europäischen Kommission vorbereitet wird, um auch eine praktische Umsetzbarkeit sicherzustellen.

*Gregor Wolf (Foto: BGA)*

Weitere Beispiele für den immer stärkeren Einzug von Nachhaltigkeitsaspekten sind aber auch das jüngst verabschiedete Textilbündnis oder aber auch die vor drei Jahren eingeführte Holzhandelsverordnung der EU, die mittels Transparenzanforderungen und Nachweispflichten versucht, den illegalen Holzeinschlag zu verhindern.

**Gemeinsam**

Mit diesen unterschiedlichen Initiativen werden gute und unterstützungswürdige Ziele verfolgt. Für die Unternehmen ist es auch völlig unstrittig, Verantwortung zu übernehmen. Die Übertragung von Verantwortung muss aber verhältnismäßig sein und der Unternehmer darf nicht mit allen Haftungsrisiken im Regen stehen gelassen werden, denn dann wird sich der Konzentrationsprozess in der deutschen Wirtschaft mit rasendem Tempo weiter fortsetzen. Vielmehr müssen sich die Anforderungen der Politik an den Möglichkeiten der Unternehmen orientieren und man muss den Folgewirkungen auf die gesamte Lieferkette Rechnung tragen, in denen gerade die kleineren Unternehmen wichtige Funktionen erfüllen. Als Fachverband ist der Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW) gemeinsam mit dem Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx) permanent bestrebt, dass diese Verhältnismäßigkeit bei der Politik Berücksichtigung findet. Hier sehen wir eine entscheidende und wichtige Aufgabe der Verbände. Die jüngsten Kompromisse, die erzielt werden konnten, zeugen davon, dass sich dieser Einsatz lohnt. ◄

# Update Luftfracht-sicherheit

Text: Marcus Hellmann

**Seit dem Ende des Übergangszeitraums der neuen Luftsicherheitsverordnung (EG) Nr. 300/2008 im April 2013 sind drei Jahre vergangen – was ist passiert in dieser Zeit?**

**Die Erwartungen waren hoch und angesichts aktueller Anschläge auf die zivile Luftfahrt drängt sich die Frage auf, was in den vergangenen drei Jahren umgesetzt wurde und ob diese Maßnahmen ausreichen, mehr Sicherheit herzustellen. Wie stellt sich die Situation in Deutschland im Vergleich zur EU dar? Was brachte die gegenseitige Anerkennung mit dem Status des AEO?**

Zum Jahresanfang 2016 gab es in Deutschland ca. 2.303 bekannte Versender (inkl. aller Betriebsstätten) und 1.734 reglementierte Beauftragte (inkl. aller Betriebsstätten). Die Zulassungszahlen sind somit im Vergleich zu 2014 um -5,1 % bei den bekannten Versendern und -4,2 % bei den reglementierten Beauftragten zurückgegangen.

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| bv | 0 | 44 | 846 | 2.374 | 2.447 | 2.332 |
| regB | 650 | 688 | 778 | 1.792 | 1.810 | 1.754 |

Quelle: www.lba.de

Neuzulassungen gab es in Deutschland im Jahr 2015 nur noch sehr wenige. Sie reichten in jedem Fall nicht aus, den Negativtrend bei den Zulassungen auszugleichen.

Vergleicht man dies mit den AEO-Zulassungszahlen in Deutschland, die seit Anbeginn stetig steigen (vgl. Weerth, AW Prax 3/2016, S. 80ff), so ist die Frage zu stellen, wieso die Zulassungszahlen im Dritten Jahr nach Ende des Übergangszeitraumes rückläufig sind und angesichts der ursprünglichen Prognosen von ca. 25.000 – 60.000 zugelassenen Unternehmen max. 16 % davon über eine Zulassung verfügen?
Nach anfänglicher Unsicherheit, in der sich viele Unternehmen euphorisch oder durch Angst vor Warenstillständen und Verzögerungen sowie hohen Kontrollkosten getrieben in die Beantragung der Zulassungen „stürzten“, geben nun immer mehr Firmen ihren Status zurück.

Letztlich scheint sich in Deutschland zu etablieren, dass mit Ausnahme weniger motivierter Unternehmen nur noch solche einen Status anstreben, die vertraglich, aus Risikogründen oder um ihr Geschäft überhaupt durchführen zu können, einen Sicherheitsstatus anstreben bzw. aufrecht erhalten.

**Marcus Hellmann**
Geschäftsführer

**AOB Außenwirtschafts-Organisationsberatung GmbH**

**EUWISA Europäische Wirtschafts- und Sicherheitsakademie GmbH**

Kurze Straße 19–21
59494 Soest
T +49 2921 70437 20
F +49 02921 70437 21
info@aob-consulting.de
www.aob-consulting.de

AOB

### Stand in der EU

Ein Vergleich der Zulassungszahlen innerhalb der EU ist nach wie vor schwierig und aufgrund unterschiedlicher Rahmenbedingungen nur bedingt sinnvoll.

Im Jahr 2013 hatte Deutschland EU-weit einen Anteil von rund 37 % bei den bV-Zulassungen und 31 % bei den regB-Zulassungen. Im Jahr 2014 stiegen die Werte in beiden Bereichen um rund 1 %, um dann 2015 wieder die Werte aus 2013 zu erreichen.

Nachdem von 2013 zu 2014 in der EU bereits ein Rückgang der Zulassungszahlen um 1,1 % bei den bV und 3,8 % bei den regB zu verzeichnen war, zeigte sich in den Ländern DE, EL und ES noch ein Aufwärtstrend in beiden Bereichen ab. Diesen konnte nur ES in 2015 halten, wenngleich dazu bei den bV nur 1 und den regB 3 Zulassungen erforderlich waren.

Im Zeitraum 2014 zu 2015 nahm die Zahl der zugelassenen bV EU-weit um weitere 2 %, die der regB um 0,7 % ab. In dieser Zeitspanne verzeichneten die Länder BE, CZ, ES, FR, IE, NO, PL, PT, RO und UK Zuwächse in den Zulassungszahlen in beiden Bereichen, während in den Ländern AT, CH, DE, MT, NL und SE die Zulassungszahlen in beiden Bereichen abnahmen.

Die Länder CH, DE, FR, NL, SE und UK hatten 2013 zusammen einen Anteil von 83 % der EU-weiten bV-Zulassungen, dieser fiel 2015 auf 81,5 %. Bei den regB-Zulassungen hatten diese Länder 2013 einen Anteil von 78,8 %, dieser fiel 2015 auf 77,8 %. Damit halten 6 Länder in beiden Zulassungsbereichen rund 80 % aller Zulassungen.

| | 2013 | | 2014 | | 2015 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | bV | regB | bv | regB | bv | regB |
| **Land** | | | | | | |
| AT | 163 | 167 | 173 | 155 | 172 | 152 |
| BE | 109 | 115 | 130 | 111 | 144 | 112 |
| BG | 0 | 13 | 0 | 12 | 0 | 12 |
| CH | 940 | 260 | 863 | 268 | 825 | 258 |
| CY | 19 | 7 | 19 | 8 | 18 | 8 |
| CZ | 23 | 27 | 23 | 32 | 24 | 33 |
| **DE** | 2.374 | 1.792 | 2.425 | 1.810 | 2.303 | 1.734 |
| DK | 135 | 157 | 140 | 144 | 139 | 150 |
| EE | 1 | 10 | 1 | 9 | 1 | 10 |
| EL | 0 | 17 | 1 | 32 | 1 | 45 |
| ES | 77 | 307 | 100 | 325 | 101 | 328 |
| FI | 100 | 80 | 99 | 77 | 92 | 80 |
| FR | 161 | 525 | 163 | 489 | 164 | 491 |
| HR | 0 | 4 | 0 | 4 | 0 | 4 |
| HU | 5 | 20 | 9 | 28 | 9 | 31 |
| IE | 231 | 111 | 182 | 105 | 198 | 111 |
| IS | 0 | 5 | 0 | 6 | 0 | 5 |
| IT | 46 | 323 | 71 | 314 | 71 | 312 |
| LT | 0 | 8 | 0 | 7 | 0 | 6 |
| LU | 2 | 14 | 2 | 14 | 3 | 15 |
| LV | 0 | 9 | 1 | 7 | 1 | 8 |
| MT | 37 | 33 | 37 | 34 | 30 | 30 |
| NL | 535 | 572 | 528 | 602 | 518 | 563 |
| NO | 268 | 145 | 276 | 143 | 286 | 159 |
| PL | 3 | 50 | 5 | 42 | 7 | 44 |
| PT | 14 | 95 | 21 | 80 | 25 | 84 |
| RO | 2 | 25 | 2 | 26 | 3 | 46 |
| SE | 325 | 307 | 343 | 173 | 341 | 169 |
| SI | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| SK | 4 | 10 | 5 | 10 | 5 | 12 |
| UK | 813 | 635 | 696 | 557 | 711 | 573 |
| **gesamt** | **6.389** | **5.846** | **6.317** | **5.627** | **6.194** | **5.588** |

| | |
|---|---|
| | Abnahme zum Vorjahr |
| | Zunahme zum Vorjahr |
| | Keine Veränderung zum Vorjahr |

### Wesentliche Änderungen

Im Jahr 2015 war die Anzahl der Änderungen im Vergleich zu den Vorjahren geringer. Anfang 2016 folgten jedoch einige wesentliche Änderungen, die von den Unternehmen unbedingt zu berücksichtigen sind.

### DVO (EU) 2015/1998

Nachdem die Vorgängerverordnung (EU) Nr. 185/2010 seit ihrem Erscheinen mehr als 20x geändert und die Nachverfolgung der Änderungen zunehmend unübersichtlich wurde, erschien am 05.11.2015 die Nachfolgeverordnung (EU) 2015/1998 als konsolidierte und aktualisierte Verordnung. Sie ist zum 01.02.2016 in Kraft getreten und hat die Vorgängerverordnung abgelöst.

Neben der Konsolidierung aller Änderungen wurde die DVO (EU) 2015/1998 um die Kapitel 12.12. und 12.13 ergänzt. Noch vor ihrem Inkrafttreten wurde aber auch diese Verordnung durch die VO (EU) 2015/2426 bereits wieder geändert. Die Änderung trat am 26. Februar 2016 in Kraft. Sie korrigierte die Anlagen 3-B, 4-B, 5-A und 6-F.

### Neues bVSP/LFSP

Nachdem im Februar 2016 die Version 4.0 des bVSP erschien, wurde im Mai die nochmal modifizierte Version 4.1 nachgeschoben. Seit diesem Zeitpunkt sind jeder Neuantrag und jede Änderung ausschließlich in der Version 4.1 zu melden. Das LFSP der reglementierten Beauftragten wurde lediglich redaktionell an die neue DVO (EU) 2015/1998 angepasst.

### Anerkennung bV/regB und AEO

Die gegenseitige Anerkennung beider Status wurde mit den VO (EU) Nr. 687/2014 sowie VO (EU) Nr. 889/2014 möglich (siehe ausführlicher Artikel in der Ausgabe von „Zoll.Export“, 02/2015). ►

Die Anerkennung bezieht sich seitens der Zollverwaltung auf die beiden Status

1. reglementierter Beauftragter (regB)
2. bekannter Versender (bV)

und seitens des Luftfahrt-Bundesamt auf die beiden (derzeitigen) Varianten des AEO

1. AEO S (Security)
2. AEO F (Full).

Ein einheitliches Sicherheitsprogramm wird nach wie vor von den Beteiligten gewünscht, ist vorerst aber nicht in Sicht. Sowohl die Zollverwaltung als auch das Luftfahrt-Bundesamt benötigen für die Zulassung die vollständigen Antragsunterlagen in der jeweils geforderten Form:

- AEO S/F = Fragebogen zurSelbstbewertung inkl. aller Anlagen
- bV/regB = bekannter Versender Sicherheitsprogramm bzw. Luftfrachtsicherheitsprogramm inkl. aller Anlagen.

Eine Zusammenfassung der Dokumentationen ist daher weiter nur intern in den Unternehmen möglich. Viele Unternehmen, die bereits über beide Zulassungen verfügen, tun dies z.B. innerhalb eines bestehenden QM-Systems oder sie erklären Sachverhalte über einheitliche Anlagen, die dann für beide Status genutzt werden können, wie z.B. eine Beschreibung der äußeren Sicherheit/der Sicherheit auf dem Unternehmensgelände.

Erste Erfahrungen in der praktischen Umsetzung der gegenseitigen Anerkennung sind eher ernüchternd. Die Gründe sind im wesentlichen:

- unterschiedliche Sicherheitsanforderungen der beiden Konzepte,
- Umsetzung von „Minimalkonzepten“ bei bekannten Versendern,
- offene Fragen des Informationsaustausches zwischen den Behörden.

Insofern bestätigt sich in der Praxis, dass eine gegenseitige Anerkennung der umgesetzten Sicherheitsmaßnahmen in einzelnen Fällen durchaus denkbar ist, in der Masse der Fälle die Maßnahmen aber soweit auseinander liegen, dass eine Anerkennung sachlich nicht möglich ist.

**Ausblick**

Es bleibt in jedem Fall abzuwarten, ob sich der Negativtrend der Zulassungszahlen weiter fortsetzt. Je weniger Firmen an den Sicherheitskonzepten teilnehmen, desto größer wird die Gefahr, dass sich die praktische Umsetzung immer weiter von den betrieblichen Anforderungen entfernt.

Die lang ersehnte Überarbeitung des Luftsicherheitsgesetzes liegt in einer ersten Fassung vor und könnte noch in 2016 verabschiedet werden. Ein neues Luftsicherheitsgesetz wäre zudem die Grundlage für die Anpassung der Gebührenverordnung mit der Folge, dass die Zulassung als bV künftig gebührenpflichtig wäre. Geplant ist das schon lange, umsetzbar war es bisher aufgrund des veralteten Luftsicherheitsgesetzes nicht.

In Nebengesprächen sowie in Audits tauchen zudem weitere Themen auf, über deren Umsetzung in den Behörden derzeit diskutiert wird. Dazu gehören die Schulungsanforderungen bei TPL-Zulassungen. Das LBA vertritt derzeit die Auffassung, dass alle Personen zu schulen sind, die „Waren auswählen“, während in der DVO (EU) 2015/1998 unter Punkt 6.3.2.3 von „Sendungen, die ausgewählt werden“ gesprochen wird. Für jeden Logistiker bezeichnet eine Sendung etwas völlig anderes als eine Ware. In konkreten Fällen fordert das LBA damit die Schulung von Personen, die keine Kenntnis darüber haben, ob eine Ware später Luftfracht wird und bei denen im Pickprozess noch keine Entscheidung zum Luftfrachtversand gefallen ist. Die bedeutet letztlich, dass alle Personen zu schulen sind und das deckt die Verordnung in keiner Form ab.

In der kleinen Anfrage (Drucksache 18/4470) an den Deutschen Bundestag wurde in den Fragen 10-14 hinterfragt, wie viele Kontrollen das LBA bei regB und bV durchführt, welche Verstöße festgestellt wurden und welche Konsequenzen sich daraus ergeben haben. Die Bundesregierung antwortete darauf, dass bei den regB bei 2.009 Kontrollen im Jahr 2014 die Zahl von 811 Mängeln (40 %) festgestellt wurde. Im Jahr zuvor waren es 739 Mängel (45 %) bei 1.644 Kontrollen. Im Jahr 2014 wurde bei 5 regB die Zulassung widerrufen.

Bei den bV wurden 2014 insgesamt 1.099 Kontrollen mit 419 festgestellten Mängeln (38 %) durchgeführt. Im Jahr zuvor waren es 267 Kontrollen mit 180 Mängeln (67 %). Zulassungen bei bV wurden bisher nicht widerrufen.

Insgesamt zeigt sich eine hohe Mängelquote von im Schnitt 47,5 %, also beinah bei jeder zweiten Kontrolle wurde ein Mangel festgestellt, so dass die Frage, ob das Konzept der sicheren Lieferkette wirklich sinnvoll und erfolgversprechend umgesetzt wurde bzw. werden kann, durchaus berechtigt ist.

Die Polizeigewerkschaften betonen immer wieder, dass der „Vertrauensvorschuss“ der staatl. Organe in die Privatwirtschaft bei Schaffung der sicheren Lieferkette nicht zielführend gewesen sei, eher Sicherheitsrisiken in sich berge als Vorteile in Sicherheitsbelangen gebracht habe und fordern Kontrollen durch Angehörige der Polizeibehörden, wie dies bis Anfang der 90er Jahre i.d.R. der Fall war. ◂

NRW INTERNATIONAL

# NRW-Außenwirtschaftsförderung – Zugkraft von Haus aus.

Wer in Nordrhein-Westfalen auf die Exportschiene setzt, bringt seine Umsätze ins Rollen. Wir zeigen Ihnen Wachstumschancen in allen Absatzmärkten – dank der Messebeteiligungen und Unternehmerreisen des Landes NRW. Unser Programm mit weltweiten Kontaktchancen in allen wichtigen Branchen liegt jetzt für Sie bereit – natürlich auch online.

**NRW.International GmbH**
Außenwirtschaftsförderung für Nordrhein-Westfalen
Völklinger Straße 4, D-40219 Düsseldorf
Telefon: +49 211/71 06 71-10
Telefax: +49 211/71 06 71-20
E-Mail: info@nrw-international.de
**www.nrw-international.de**

Gefördert vom:

**Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen**

# NRW-Außenwirtschaftsförderung mit breitem Angebot für den NRW-Mittelstand

Text: Alexandra Aulbach

**Dass die NRW-Wirtschaft stark exportorientiert ist, ist hinlänglich bekannt. Rund 180 Milliarden Euro setzten die Unternehmen zwischen Rhein und Weser im letzten Jahr im Ausland ab und sicherten NRW damit wieder den Titel des deutschen Vize-Exportmeisters. Trotzdem liegt noch viel Exportpotenzial brach, das mittels einer aktiven Außenwirtschaftsförderung erschlossen werden soll. Mit klassischen Instrumenten wie der Messeförderung oder Unternehmerreisen, aber auch mit neuen Ansätzen.**

*NRW-Firmengemeinschaftsstand auf dem Mobile World Congress 2016 © NRW.International GmbH*

Seit 2007 übernimmt NRW.International Aufgaben zur Koordination der Außenwirtschaftsförderung in Nordrhein-Westfalen. Die Gesellschaft arbeitet eng mit dem NRW-Wirtschaftsministerium, den Kammern, Clustern, Verbänden und weiteren Landesinitiativen zusammen. Gemeinsam mit diesen Organisationen und Initiativen wird auch das jährliche Programm erarbeitet und umgesetzt. Dieser enge Schulterschluss gewährleistet eine besonders wirtschaftsnahe Außenwirtschaftsförderung.

### Auslandsmessen: Professionelle Bühne für den internationalen Auftritt

Ein zentrales Instrument der NRW-Außenwirtschaftsförderung sind die Gemeinschaftsstände auf ausgewählten Auslandsmessen des Bundes oder des Landes. Die Messestände werden professionell von erfahrenen Architekten und Messebauern gestaltet. Die Aussteller zahlen einen günstigen Teilnahmebetrag, der sich je nach Messe und Standgröße berechnet.

Sind weder Bund noch das Land NRW auf einer Messe vertreten, können NRW-Unternehmen auch über das Programm „Kleingruppenförderung“ an einer Auslandsmesse teilnehmen. Wenn sich mindestens drei, höchstens zehn Firmen als Gruppe zusammenfinden und die weiteren Fördervoraussetzungen erfüllen, erhalten sie maximal 5.000 Euro pro Unternehmen und Jahr.

### Unternehmerreisen: Chancen und Risiken erkunden

Neben dem Auslandsmesseprogramm hat NRW.International weltweite Delegations- und Unternehmerreisen im Programm. Aktivitäten und Auswahl der Gesprächspartner orientieren sich hier an den Interessen der Teilnehmer. Meist besuchen sie Messen oder Unternehmen, besichtigen Projekte und führen individuell organisierte Kooperationsgespräche. Ausgewählte Delegationsreisen werden von der NRW-Landesregierung politisch begleitet.

### NRW.International: Erfolgreich durch starke Partner

Das Angebot kommt bei den Unternehmen gut an: Mehr als 600 nordrhein-westfälische Firmen nahmen in 2015 an den Veranstaltungen teil. Angesprochen sind insbesondere Unternehmen aus Branchen, die in NRW besonders erfolgreich sind oder die bestimmte Nischen besetzen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen können das Potenzial, das in ihren Spitzenprodukten und -technologien steckt, häufig nur dann erfolgreich nutzen, wenn sie ihren Blick ins Ausland richten. Gemeinsam mit den Kammern, Clustern, Verbänden, Landesinitiativen sowie dem NRW-Wirtschaftsministerium entwickelt NRW.International kontinuierlich neue Instrumente und Initiativen – eine starke Partnerschaft, von der Unternehmen aus NRW profitieren.

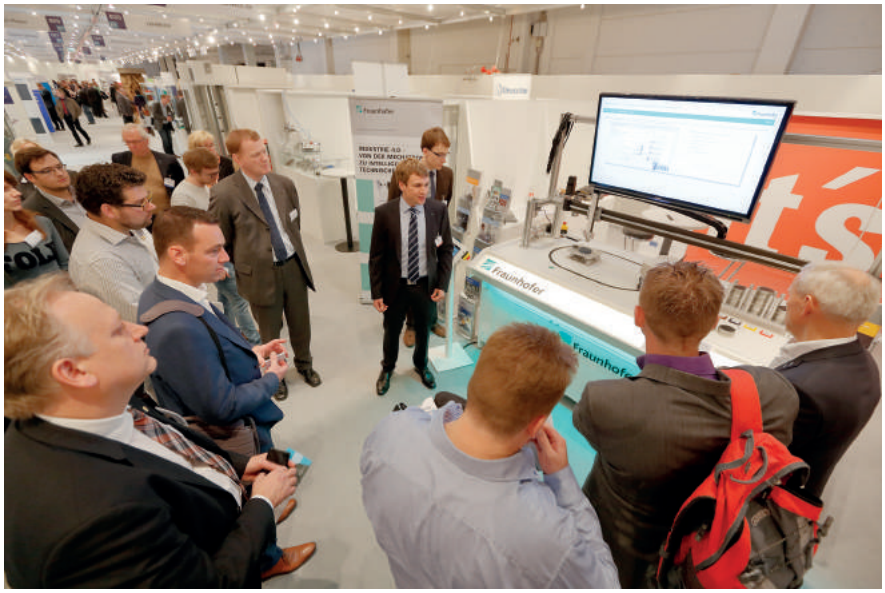
Almut Schmitz, Geschäftsführerin von NRW.International: „Wir sind ständig bemüht, die Außenwirtschaftsinstrumente im Dialog mit unseren Partnern auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Branchen und Marktbedingungen in den Zielländern anzupassen. In zahlreichen ausländischen Märkten hat sich in den vergangenen Jahren politisch und wirtschaftlich viel verändert. Wir sehen unsere Aufgabe darin, darauf zu reagieren, indem wir unsere Instrumente entsprechend anpassen und damit der NRW-Wirtschaft bestmögliche Unterstützung auf ihrem Weg ins Ausland zu bieten."

### Messe- und Delegationsscouting: Kooperationen in NRW schließen

So wurde zu Beginn letzten Jahres das sogenannte Messe- und Delegationsscouting ins Leben gerufen. Der Ansatz ist ein anderer als bei den klassischen Instrumenten: Beim Messe- und Delegationsscouting erarbeitet NRW.International für ausländische Unternehmerdelegationen, die beispielsweise eine Messe in NRW besuchen, ein Fachprogramm, das sie wiederum mit lokalen Firmen zusammenbringt. Damit eröffnen sich auch für NRW-Unternehmen ganz neue Kooperationsmöglichkeiten, ohne dass sie zwangsläufig direkt ins Ausland gehen müssen.

Auch hier kann NRW.International wieder auf ein bewährtes und dichtes Netzwerk an Partnern zurückgreifen: Denn das Messe- und Delegationsscouting wird im Rahmen von NRW.Europa durchgeführt, was wiederum Teil des Enterprise Europe Network ist, dem mehr als 600 Organisationen in über 60 Ländern angehören. ◂

*Ausführliche und aktuelle Informationen zum Angebot der NRW-Außenwirtschaftsförderung finden Sie unter www.nrw-international.de.*




*Rundgang einer deutsch/niederländischen Delegation auf der FMB -Zuliefermesse Maschinenbau 2015*
*© Clarion Events Deutschland GmbH*

**Almut Schmitz**
Geschäftsführerin

**NRW.International GmbH**
Außenwirtschaftsförderung
für Nordrhein-Westfalen
Völklinger Str. 4
40219 Düsseldorf
T +49 211 710 671 10
F +49 211 710 671 20
info@nrw-international.de
www.nrw-international.de

NRW INTERNATIONAL

# Bereit für Ihre Zollprüfung?

## Betriebsprüfungen aus Sicht eines Zollberaters für den Mittelstand

Text: Frank Grosskopf

**Mittelständische Unternehmen sind der Motor der deutschen Wirtschaft und tragen einen großen Teil des deutschen Außenhandels. Viele als Mittelständler bezeichnete Unternehmen haben eine beachtliche wirtschaftliche und personelle Größe erreicht, sind internationale Marktführer in ihren Bereichen und begründen ihren Erfolg auch auf die Teilnahme am globalen Welthandel.**

Dennoch sehen wir als Berater einen entscheidenden Unterschied zu den Großunternehmen / Konzernen:
Die wirtschaftliche Entwicklung erfolgt schneller als die organisatorische, sprich in der Mehrzahl aller mittelständischen Unternehmen mangelt es am organisatorischen Unterbau dieses Wachstums, sowohl in personeller und struktureller Sicht als auch in der Schaffung von fachlichem Know-how, um sich den gewachsenen Herausforderungen des internationalen Außenhandels fachlich kompetent stellen können.

Nur selten verfügen Mittelständler über eigene Compliance-, Supply Chain-, Rechts-, Steuer- oder gar Zollabteilungen, meist werden diese Funktionen im Tagesgeschäft von den operativen Abteilungen (Einkauf, Verkauf, Auftragsabwicklung, Versand, Buchhaltung…) nach bestem Wissen und Gewissen, in einem engen Zeitrahmen, unter Zeitdruck und mit eingeschränkten personellen Ressourcen wahrgenommen.

Dem Mittelstand ist auch aufgrund der zunehmend häufigeren Betriebsprüfungen der erhöhte Bedarf an externem (Zoll-)Know-how bewusst, zumindest in Krisen- und Stresssituationen, zu denen eine Betriebsprüfung aufgrund der zusätzlichen Belastung zum Berufsalltag gehört.

### Ausgangssituationen

Anruf 1: *„Wir haben eine Prüfungsanordnung vom Zoll erhalten und niemand weiß so recht was er jetzt genau tun soll, können Sie uns weiterhelfen?“*

Anruf 2: *„Wir befinden uns in einer laufenden Zollprüfung, der Prüfer beanstandet Dinge, bei denen uns die Tragweite der Auswirkungen nicht bewusst ist und die unserer Meinung auch nicht korrekt sind, können Sie uns weiterhelfen?“*

Anruf 3: *„Wir haben einen Steuerbescheid nach einer Zollprüfung erhalten, gleichzeitig die Einleitung eines Bußgeldverfahrens mit der Aufforderung zur Stellungnahme, können Sie uns weiterhelfen?“*

**Dipl- Finanzwirt**
**Frank Grosskopf**
Geschäftsführer

**FTC GmbH**
Rüdesheimer Strasse 40
65239 Hochheim/Main
T +49 6146 90 46815
F +49 6146 90 7657
office@ftc-support.com
www.ftc-support.com

FTC
FOREIGN TRADE CONSULT

So oder so ähnlich werden Zollberater zu einem „Feuerwehreinsatz“ gerufen.

Während Anruf 1 aus Beratersicht noch alle Optionen auf angemessenes Handeln offen lässt, bieten sich dem Berater bei Anruf 2 bereits Fakten, die eine optimale Unterstützung limitieren, und bei Anruf 3 werden die Möglichkeiten zur „Schadensbegrenzung, -behebung“ sehr eingeschränkt.

Dies soll schon an dieser Stelle verdeutlichen wie wichtig die rechtzeitige Wahrnehmung der Herausforderung „Betriebsprüfung“ im damit wenig erfahrenen Mittelstand ist.

**Die Vorbereitung der Prüfung**

Um sich auf eine Betriebsprüfung angemessen vorzubereiten, bedarf es bereits in einer Ankündigungsphase der individuellen Vorbereitung, die entweder von mittelständischen Unternehmen in Eigenregie (vorausgesetzt verfügbarer personeller und zeitlicher Ressourcen) oder mit Hilfe externer Kompetenz (z.B. Zollberater) strukturiert werden kann.
Folgende Meilensteine sollten in der Vorbereitung berücksichtigt werden:

1. Art, Ort und Umfang der Prüfung
2. Prüfungsvorbereitungen
3. Durchführung der Prüfung
4. Nachbereitung/Folgen der abgeschlossenen Prüfung

**Meilenstein 1: Art, Ort und Umfang der Prüfung**

Inhaltlich sollte zunächst eine Überprüfung der Prüfungsanordnung auf

- den korrekten Adressaten,
- die Prüfungsart (Zollprüfung → Einfuhr; Außenprüfung → Verbrauchsteuern; Außenwirtschaftsprüfung → Ausfuhr; Präferenzprüfung → Ermittlung und Bescheinigung des Präferenzursprungs; Marktordnungsprüfung → Abwicklung der Im-/Exporte landwirtschaftl. Produkte; Verdachtsprüfung → z.B. eines einzelnen erstellten Präferenznachweises
- den Prüfungsumfang und den
- Prüfungszeitraum

erfolgen.

Meist sind „voraussichtlicher Prüfungsbeginn“ und „Name des Prüfenden“ noch nicht definiert.
Die grundsätzliche Einspruchsmöglichkeit gegen die Prüfungsanordnung hat erfahrungsgemäß nur Aussicht auf Erfolg bei einem inkorrekten Adressaten oder einer/m unzutreffenden Prüfungsart / Prüfungszeitraum.

***„Warum bekommen ausgerechnet wir denn jetzt eine Zollprüfung? Wir haben doch gar nichts falsch gemacht und sind bislang auch noch nie geprüft worden?“***

Fragen dieser Art werden regelmäßig gestellt, sind aber zum Zeitpunkt des Eingangs einer Prüfungsanordnung nur schwer zu beantworten. Gründe für eine Prüfung (Erst- oder Folgeprüfung) sind vielseitig und können folgende Ursachen haben:

- gestiegenes Außenhandelsvolumen des Unternehmens (höhere Anzahl an Im-/Exporten)
- Nutzung vereinfachter Zollverfahren (z.B. Bewilligungen ZA, EA, ASV, AV, PV, ZL…)
- erhöhte Exportkontrollpflichten (sensible Waren, sensible Kundenländer)
- Verdacht auf organisatorische / operative Mängel (wiederholt fehlerhafte Anmeldung von Warennummern, Unterlagencodierungen, unschlüssiger Präf.dokumente…) die von Abfertigungszollstellen dem zuständigen HZA mitgeteilt werden
- Erkenntnisse aus der zollinternen „Risikoanalyse / -bewertung“ des Unternehmens
- Anschluss- oder Folgeprüfung
- „Zufallsprüfung“ (ist heutzutage aber nur noch die Ausnahme)

Den „wahren“ Grund der angeordneten Prüfung wird das Unternehmen selbst auf direkter Nachfrage beim anordnenden HZA - mit Ausnahme einer Einzelprüfung konkret benannter Präferenznachweise - meist nicht erfahren und es besteht rechtlich auch kein Anspruch darauf.
Es gilt jetzt erst einmal Ruhe zu bewahren und sich angemessen auf die bevorstehende Prüfung vorzubereiten.

**Meilenstein 2: Organisatorische Planung**

***„Meldet sich jetzt der Prüfer bei mir oder soll ich ihn anrufen? Kann ich den Prüfungsbeginn beeinflussen?“***

Es ist ratsam, bereits frühzeitig den Dialog mit dem Prüfer zu suchen, um eine gegenseitige Vertrauensbasis für ein gutes Zusammenarbeiten zu schaffen.

Dies kann im Rahmen eines telefonischen Vorgesprächs erfolgen, um sich bezüglich der Art der gewünschten und erforderlichen Unterlagen (Dokumente, IT-Zugriff) und der Vorabbearbeitung des Firmenfragebogens abzustimmen.

Der Beginn der Prüfung sollte einvernehmlich nach den betrieblichen Umständen und den zeitlichen Vorgaben des Prüfers vereinbart werden.

Hinweis: Bei Einfuhrprüfungen droht dem Staat die Verjährung evtl. nachzufordernder Abgaben, daher kann der Prüfungsbeginn auch kurzfristig erfolgen.

***„Wer soll den Prüfer betreuen? Muss ich andere Abteilungen informieren? Fragt der Prüfer direkt in anderen Abteilungen nach und wie habe ich dann Kenntnis davon? Muss meine Geschäftsleitung bei der Prüfung mitwirken?“***

Die Geschäftsleitung sollte nicht zuletzt auch wegen der Schaffung personeller und zeitlicher Ressourcen zur Betreuung der Prüfung, der Information über mögliche Risiken und zur Sensibilisierung aller betroffenen Abteilungen frühzeitig in die ▸

Prüfungsvorbereitungen eingebunden werden.

Die Benennung eines „einzigen Ansprechpartners“ für den Prüfer für alle Anfragen / Auskünfte, die persönliche Betreuung des Prüfers sowie die innerbetriebliche Informationskoordination der betroffenen Abteilungen stellt das wichtigste Bindeglied zwischen Unternehmen und Prüfer dar.

Dabei ist auf fachliche und soziale Kompetenz des zu definierenden Ansprechpartners zu achten und eine zeitliche Einschränkung seines Tagesgeschäfts zugunsten der Betreuung zu organisieren. Da im Mittelstand oft ein geeigneter Ansprechpartner personell und/oder zeitlich nicht oder nur eingeschränkt verfügbar ist, kann es sinnvoll sein, bereits in diesem Punkt externe Beratungskompetenz hinzuzuziehen.

Prüfungsrelevante Abteilungen (Einkauf, Verkauf, Buchhaltung, Logistik, IT, etc.) sollten im Rahmen eines kurzen Kickoff-meetings einbezogen werden.

Sollte es sich um eine Folgeprüfung handeln, steht die Auswertung des ehemaligen Prüfungsberichts als wichtige Vorbereitungsmaßnahme an, denn der Prüfer wird vor allem auch überprüfen, ob in der Vergangenheit festgestellte organisatorische oder operative Mängel zwischenzeitlich behoben wurden.

Bei fachlichen Unklarheiten über Prüfungsinhalt, mögliche Risiken oder Prüfungsvorbereitungen sollten Vorgespräche mit internen und/oder externen Fachleuten (z.B. Zoll- und Steuerberater) gesucht werden.

Die Prüfung vorhandener bzw. die Erstellung fehlender Arbeits- und Organisationsanweisungen (AuO) für das Prüfungsgebiet gewinnt in Zeiten - von der Zollverwaltung - erwarteter Organisations- und Dokumentationspflichten zunehmend an Bedeutung.

Eine schlüssige AuO kann als frühzeitige „Trumpfkarte“ zum Kompetenzbeweis und Nachweis der Wertigkeit dieses Bereichs für das Unternehmen bereits bei Prüfungsbeginn gezogen werden.

Um den Arbeitsaufwand während der Prüfung zu minimieren, sollten die prüfungsrelevanten Unterlagen (Im-/Exportbelege, Verknüpfung zu betrieblichen Unterlagen wie Rechnungen, Bestellungen, Buchhaltung…, der sog. Prüfpfad) bereitgestellt und vorab inhaltlich nochmals überprüft werden.

***„Wir haben gar keine Zollunterlagen, das macht doch alles die Spedition für uns.“***

Es ist – zeitlich und organisatorisch - eine große Herausforderung, sich von beauftragten Dienstleistern die zu prüfenden Unterlagen für den gesamten Prüfungszeitraum nachträglich zu besorgen. Das gleiche gilt oft auch für die eigenen Zollbelege, da deren Archivierung meist im Rahmen der Finanzbuchhaltung erfolgt und aufwendig rekonstruiert werden müssen.

Daher bildet ein separates Ablage- und Archivierungssystem der Zollbelege (Fremd- und Eigenbelege), sowie ein nachträgliches Monitoring der Fremdzollbelege die Grundlage, um alle prüfrelevanten Unterlagen schnell und vollständig verfügbar zu haben.

Neben der Einrichtung eines angemessenen Arbeitsplatzes für den Prüfer (eigenes Büro inkl. Büroausstattung, Telefonanschluss, Datenzugriffsmöglichkeit, Internetzugang) sollten bereits IT-Leserechte für den Prüfer beantragt und eingerichtet werden, da dies erfahrungsgemäß zeitlich wie auch datenschutzrechtlich ein geraumes Maß an Zeitvorlauf benötigt.

***„Wie arbeitet denn so ein Zollprüfer und vor allem was erwartet er?“***

Neben den objektiven Prüfungsvorbereitungen unterschätzen viele Unternehmen den subjektiven Faktor „Mensch“.
Prüfungen betreffen in erster Linie völlig unterschiedliche Typen von Menschen, die jeweils ihre Stärken und Schwächen haben, die manchmal auch von der jeweiligen Tagesform abhängen oder deren Verhalten von berufsbedingten/privaten Faktoren beeinflusst wird.
Es gehört also zur Vorbereitung, sich mit verschiedenen emotionalen Stolpersteinen zu beschäftigen, die den Ablauf einer Prüfung maßgeblich beeinflussen können.

Beispielsweise mögliche Antipathien oder auch zu große Sympathien, evtl. Stresssituationen während einer Prüfung, das Wissen um die Aufgabe und Intention eines Prüfers, die Schaffung von Vertrauen durch Fach- und Sozialkompetenz und den Willen zur positiven Konfliktfähigkeit.

Genau wie Mitarbeiter eines Unternehmens vorgegebene Ziele und Aufgaben verfolgen, arbeitet auch der Prüfer mit definierten Zielen und Vorgehensweisen, jedoch erfahrungsgemäß aus einem konträren Blickwinkel.

Prüfer sind hinsichtlich ihres persönlichen Charakters, ihrer Kompetenz, ihrem Engagement und ihrer Zielfestigkeit genau so unterschiedlich wie Unternehmensmitarbeiter, d.h. man muss sich für jede neue Prüfung auch neu auf den „Prüfermensch“ einstellen.

***„Soll ich vorab die Zollunterlagen noch mal selbst prüfen?“***

Je nach Art und Umfang der angeordneten Prüfung empfiehlt es sich, ein „Pre-Audit“ selbst oder mit externer Hilfe durchzuführen. Dabei wird die Prüfung inhaltlich simuliert, um evtl. Schwachstellen, Mängel und Probleme aufzudecken und zu beseitigen. Dies eröffnet immer noch die Option, das zuständige HZA vor Prüfungsbeginn über selbst erkannte und beseitigte Mängel zu informieren und lässt auf eine funktionierende Organisation des Monitorings / Zollcontrollings schließen.

Es gilt der Grundsatz: Besser selbst Mängel erkennen und sie dem Zoll anzeigen als zu warten, ob der Prüfer etwas aufdeckt. ►

# Ihre aktuellen Fortbildungsmöglichkeiten!

## TAGUNGEN

**WORKSHOPS** **KOMPAKT**

### Transport und Logistik

**Frachtrecht, Speditionsrecht, Zollrecht, Exportkontrollrecht, Umsatzsteuerrecht, Versicherungsrecht – Behalten Sie den Überblick!**

Workshop I – 28. September 2016

Workshop II – 6. Oktober 2016

Workshop III – 24. November 2016

**www.workshops-transport.de**

## ONLINE-TRAINING

**Fortbilden bequem online am Arbeitsplatz!**

Web Based Trainings

Bundesanzeiger Verlag

EUWISA

Ihre Trainings-Themen:

- Außenwirtschaft
- Zoll
- Exportkontrolle
- Sicherheit
- Luftfrachtsicherheit

**www.aw-training-online.de**

### Jahrestagungen Außenwirtschaft + Zoll 2017

**Wir bringen Sie auf den aktuellen Stand!**

Verschaffen Sie sich zu Beginn eines neuen Jahres den notwendigen Überblick! Sichern Sie sich Ihren Teilnahmeplatz in einer Stadt in Ihrer Nähe!

**www.jahrestagung-aw.de**

### 6. Thementag Außenwirtschaft

Thementag Außenwirtschaft www.thementag-aw.de

**Experten referieren – Praktiker diskutieren**

**11. Oktober 2016 in Köln**

Nutzen Sie diesen Fortbildungstag mit Expertenvorträgen und Workshops, die Sie nach Ihren Schwerpunktthemen wählen können.

**www.thementag-aw.de**

Bundesanzeiger Verlag

**Meilenstein 3: Durchführung der Prüfung**

***„Wie verhalte ich mich bei Prüfungsbeginn gegenüber dem Prüfer, was darf er, was darf er nicht? Was erwartet der Prüfer von mir?“***

Die Prüfung beginnt zu dem Zeitpunkt, in dem der Prüfer konkrete Prüfungshandlungen vor Ort vornimmt (= erstmaliges Erscheinen des Prüfers).

Die Ausweispflicht des Prüfers beim erstmaligen Eintreffen (Legitimation durch Dienstausweis) gilt nicht als Affront sondern beweist die aktive Durchführung von Compliance- und Sicherheitsmaßnahmen, die u.a. gerade für AEO-Unternehmen vom Zoll vorausgesetzt und erwartet werden.

Im Rahmen der vorgeschriebenen Mitwirkungspflichten besteht eine uneingeschränkte Auskunftspflicht zum Prüfungsinhalt. Dazu ist dem Prüfer die Einsicht in Unternehmensdaten, der Nutzung des betrieblichen Datenverarbeitungssystems (Lesezugriff) sowie die Möglichkeit zur eigenen Datensicherung und -speicherung bzw. Überlassung der elektronischen Daten gestattet.

*FTC GmbH erneut zertifiziert als TOP Consultant in der Kategorie Managementberater*
*© KD Busch/compamedia*

Die Prüfung erfolgt rein objektiv und faktenorientiert, zu Gunsten sowie zu Ungunsten des Unternehmens. Der Prüfer hat eine Auskunftspflicht über die festgestellten Sachverhalte und die möglichen rechtlichen Auswirkungen, wenn dadurch der Ablauf und Zweck der Prüfung nicht behindert wird.

***„Der Prüfer hat Mängel festgestellt, will wissen wer dafür verantwortlich ist und beschreibt ein Horrorszenario möglicher Auswirkungen (oder: …er versichert mir, dass alles nicht so schlimm ist und er erst einmal zu Ende prüft), wie soll ich mich verhalten?“***

Unstimmigkeiten aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen (z.B. bei der Warentarifierung, der korrekten Zollwertermittlung oder der Exportkontrolle) sind während einer Prüfung durchaus üblich und stellen grds. noch keine unmittelbare Bedrohung dar. Die Aufgabe eines Prüfers besteht darin, objektive Sachverhalte zu ermitteln und aufzunehmen. Eine rechtliche Bewertung und deren mögliche Konsequenzen, die Schuldfrage bzw. Auffassungen zu Organisation und Arbeit des Unternehmens obliegt nicht seiner, sondern der Zuständigkeit des auswertenden HZA.

Somit ist es auch nicht ratsam, sich bei einer laufenden Prüfung über Prüfungsfeststellungen zu streiten. In der Regel wird das Unternehmen dabei die Auffassung des Prüfers nicht ausräumen können, aber bei Eskalation des Konflikts droht eine „Vergiftung“ des Prüfungsklimas. Es ist in dieser Konfliktsituation zielführender, die eigenen fachlichen Gegenargumente schriftlich zu dokumentieren und diese dem Prüfer als Anlage zu seinem Prüfungsbericht auszuhändigen (Kopie an das anordnende HZA).

Sollten berechtigte Mängel/Zuwiderhandlungen einvernehmlich festgestellt worden sein, empfiehlt es sich oft, diese Mängel bereits während der Prüfung proaktiv zu beseitigen und das zuständige Prüfungs-HZA darüber schriftlich zu informieren als Beweis, wie wichtig dem Unternehmen die unmittelbare Schadensbegrenzung/-behebung ist.

Erfüllen festgestellte Mängel den Verdacht einer Straftat oder eines gravierenden Bußgeldtatbestands, ist der Prüfer rechtlich verpflichtet vor Fortsetzung seiner Prüfung das HZA und das Unternehmen darüber in Kenntnis zu setzen und die Einleitung eines entsprechenden Verfahrens bekanntzugeben, damit das Unternehmen u.U. seine strafprozessualen Rechte (Auskunftsverweigerungsrecht und damit Abbruch der Betriebsprüfung) wahrnehmen kann. In dem Fall sollte das Unternehmen sich nicht scheuen, konkrete Verdachtsvorwürfe des Prüfers zu hinterfragen und auf die Wahrnehmung der rechtlichen Möglichkeiten zu bestehen.

**Meilenstein 4: Nachbereitung/Folgen der abgeschlossenen Prüfung**

***„Der Prüfer hat nichts festgestellt“ oder „der Prüfer hat einige Mängel festgestellt, die zu Abgabennacherhebungen führen werden.“***

***„Er fragt, ob wir Wert auf eine Schlussbesprechung legen.“***

Grundsätzlich muss unterschieden werden zwischen einem

„abschließenden Gespräch“ und einer förmlichen „Schlussbesprechung“, die in der Praxis bei Prüfern und Zollverwaltung aufgrund des zeitlichen Mehraufwands eher unbeliebt ist. Selbst Unternehmen scheuen sich oft vor einer formellen Schlussbesprechung, „um die Dinge nicht noch schlimmer zu machen“.

Hinweis:
Eine Schlussbesprechung macht festgestellte Prüfungsergebnisse nicht schlimmer, sondern gibt Unternehmen die Möglichkeit, die im Verlauf der Prüfung getroffenen Feststellungen bzw. Gegendarstellungen, deren rechtliche Beurteilung sowie ihre Auswirkung und evtl. bußgeld- bzw. strafrechtliche Folgen nochmals abschließend zu erörtern und dabei strittige Fragen zu klären.

Vor einer Entscheidung, welche Besprechung sinnvoll ist, muss geklärt werden, ob und welche Mängel im Rahmen der Prüfung festgestellt und vom Prüfer dokumentiert wurden. In der Regel kann ein abschließendes Gespräch immer dann ausreichen, wenn

- keine – für das Unternehmen negativen - Prüfungsfeststellungen vorliegen
- die festgestellten Mängel einvernehmlich und als geringfügige Arbeitsfehler betrachtet werden (= keine wesentlichen Abgabennacherhebungen, keine Mängel aufgrund von Organisationsdefiziten, keine offensichtlich drohenden Bußgeld- oder Strafverfahren, kein Verstoß gegen Exportkontrollvorschriften…).

In allen anderen Fällen ist es ratsam, auf eine förmliche Schlussbesprechung mit Vertretern des zuständigen HZA, des Prüfungssachgebiets und dem Prüfungsbeamten zu bestehen.

Die Schlussbesprechung sollte erst nach Erhalt und inhaltlicher Überprüfung des Entwurfs des Prüfungsberichts erfolgen, der auf Antrag dem Unternehmen zu Verfügung gestellt wird.
Zur internen Vorbereitung der Schlussbesprechung sollten folgende Punkte beachtet werden:

- Überprüfung und Klärung strittiger Sachverhalte und ihrer Folgen; hat der Prüfer den Sachverhalt korrekt ermittelt und dargestellt?
- Stimmt die Auffassung des Prüfers mit den rechtlichen Bestimmungen überein?
- Gibt es abweichende Auslegungen/Rechtsprechungen zum strittigen Sachverhalt?
- Bestehen bußgeld-/strafrechtliche Risiken?
- Festlegung der „Taktik“ der Schlussbesprechung.

### *„Was passiert denn nach Abschluss der Prüfung, wie geht es weiter und kann der Zoll nochmal nachprüfen?“*

Die Betriebsprüfung endet mit der Fertigstellung des Prüfungsberichts, gegen den aber kein Rechtsbehelf (Einspruch) eingelegt werden kann.

Der Prüfungsbericht wird danach vom anordnenden Fachsachgebiet des HZA ausgewertet. Die während der Prüfung getroffenen Feststellungen bzw. im Prüfungsbericht festgehaltenen rechtlichen Beurteilungen sind für das auswertende HZA nicht bindend, sprich die abschließende, rechtliche Beurteilung kann von der des Prüfers abweichen. Gegen die Auswertungsmaßnahmen (Steuerbescheid, Auflagen, Einschränkung von Zollvereinfachungen, eingeleitete Bußgeldverfahren…) kann dann Rechtsbehelf (Einspruch) eingelegt werden.

Einmal geprüfte Inhalte sind danach für den Prüfungszeitraum abgeschlossen und werden grds. nicht noch einmal überprüft. Es kann jedoch zu „Folgeprüfungen“ aufgrund von gewonnen Erkenntnissen aus einer Prüfung führen, z.B. kann sich aufgrund der Prüfungsfeststellungen zu fehlerhaften Präferenzdokumenten im Rahmen einer Zoll(einfuhr)prüfung eine Präferenzprüfung anschließen.

### Fazit

Eine Prüfung ist vergleichbar mit einer Partie Schach: Vorbereitung, Strategie, Improvisation, Menschenkenntnis, Geduld und die Fähigkeit, den nächsten Schritt des Gegenübers zu erkennen, um sein eigenes Handeln darauf einzustellen, sind auch für eine Zollprüfung zielführend.

Für mittelständische Unternehmen stellen Prüfungen eine große Herausforderung dar aufgrund der personellen Struktur, mangelnder Erfahrung mit Prüfungsbehörden und dem „(Über)Respekt“ vor Handlungen der Zollbehörden.

Die Hinzuziehung in Betriebsprüfungen erfahrener Spezialisten beugt bereits in der Vorbereitungsphase unliebsamen Überraschungen und häufigen Verhaltensfehlern während einer Prüfung vor.

Eine Prüfung ist grundsätzlich nichts Schlechtes, da die z.T. über Jahre verselbständigten Abwicklungsprozesse überprüft und auf den aktuellsten Stand gebracht werden können und latente Abgabenrisiken oder verfahrensrechtliche Unsicherheiten nach einer erfolgten Prüfung für die Vergangenheit ausgeräumt sind.

Meist bedingen die nach einer Prüfung zu erledigenden „Hausaufgaben“ den Vorteil sich „zoll-compliant“ aufzustellen und dadurch künftige Risiken (Abgaben) und Chancen (Inanspruchnahme von Vereinfachungen) rechtzeitig erkennen zu können. ◄

*Der Inhalt dieses Beitrags wurde bereits in der Fachzeitschrift Foreign Trade (2/2014) veröffentlicht.*

# Vertrauen im Wertewandel

## Die Unternehmensfinanzierung verändert sich

Text: Gabriele Romeike-Fänger

*Gabriele Romeike-Fänger (Foto: Joop van Reeken)*

Die Vorstellung, dass Ordnung in Systemen die Voraussetzung für Optimierung ist, hat die Finanzierungswelt schon vor Jahren erreicht. Deshalb entscheidet nicht mehr der Mensch nach einem Gespräch mit dem Kreditnehmer über das ja oder nein auf eine Finanzierungsanfrage, sondern Organisation, Daten, Fakten, Risikoportfolio und IT-Struktur - auf jeden Fall nicht mehr der Vertraute.

Das Vertrauen, also die Basis jeglichen Geschäfts, durchlebt gerade auch im Bereich der Banken einen radikalen Wertewandel.

Wer diese unabwendbare Tatsache akzeptiert, kennt kein Liquiditätsproblem mehr, muss jedoch den Übergang von der alten in die neue Welt meistern.

Industrie 4.0 bringt die güterwirtschaftliche und die geldwirtschaftliche Seite der Unternehmen zusammen und zwar nicht mehr im Sinne einer strukturpolitisch notwendigen Verbindung, in der z. B. der Export auch durch Bundesdeckungen gesteuert werden kann, sondern als Teil eines neuen Algorithmus, der sich von Kreditgebern – insbesondere von Banken - abkoppelt.

Berater, Marken und Experten werden zunehmend durch Assistenzsysteme ersetzt. Es werden nur zwei große Marktbereiche verbleiben können: der Economy- und der Premiumbereich. Die Zeiten, in denen Firmenkundenbetreuer von einer Bank beauftragt werden, nach risiko- und preisadäquatem Geschäft in den Unternehmen zu suchen, werden bald vorbei sein – auch weil die Leistungsfähigkeit von den Unternehmen nicht mehr akzeptiert werden wird. Damit wird das Standardsegment verschwinden, in dem die meisten der Unternehmen bisher finanziert sind.

Wer seine Finanzierungsstrukturen nicht rechtzeitig den neuen Möglichkeiten angepasst hat, vernachlässigt seine Produktqualität.

Kontakt:
**Gabriele Romeike-Fänger**

**Financial Projects**
Mendener Strasse 3
45470 Mülheim a. d. Ruhr
office@financialprojects.de
T +49 208 3099 80 0

GABRIELE ROMEIKE-FÄNGER
Financial Projects

Die finanzielle Schlagkraft eines Unternehmens, Skonti, Zahlungsziele und Maschinenüberlassungen gewähren zu können, tritt in den unmittelbaren Wettbewerb zur güterwirtschaftlichen Seite des Produktes und wird zum integralen Bestandteil des Produktes selbst.

Der Übergang von einer Bankenfinanzierungswelt mit Übersicherungen, Bankenpools und Konsortialkreditverträgen ist unter Berücksichtigung bestehender Verträge deshalb zügig abzuschließen.

Derjenige, der Kredit nachfragt, bietet seine bilanziellen Assetklassen (Immobilien, Warenlager, Maschinen und Anlagen, Forderungen) zur Finanzierung bei den Instituten an, die auf Basis vorhandener IT von den Aufsichtsbehörden berechtigt wurden, Auszahlungen bis zu 100 % der Anschaffungswerte zu finanzieren. Die Banken scheiden mangels moderner IT-Systeme aus dem Kreis der Anbieter aus.

Finanzierungsmittel werden im Ausschreibungsverfahren nachgefragt – Cloud-Dienste und intelligente eingebettete Systeme beschleunigen Rückkopplung und Entscheidungsfindung.

Der Kreditnehmer bestimmt nunmehr selbst, welche Sicherheiten/Assetklassen er dem Finanzierungsmarkt zur Verfügung stellt und wählt zwischen den Finanzierungsanbietern innerhalb der Assetklassen nach angebotenem Auszahlungsvolumen, Preis und Handling aus.

Analog dem Online-Handel werden die Preise danach ausgestaltet, mit welchem Profil der Netzzugang erfolgt. Preisdifferenzierung im B2B-Geschäft bleibt erlaubt. Die Bindung an starke Makler bringt konditionell und vertraglich Vorteile.

Was für den Export von Maschinen und Anlagen selbstverständlich ist, nämlich die Finanzierung des Abnehmers in seinen Angeboten zu berücksichtigen, wird Bestandteil jeden Geschäftes. Derjenige, der über ausgezeichnete Finanzmittel verfügt, organisiert sich mit eigenen Finanzierungsinstituten für seine jeweilige Assetklasse. Alle anderen müssen Partnerschaften eingehen.

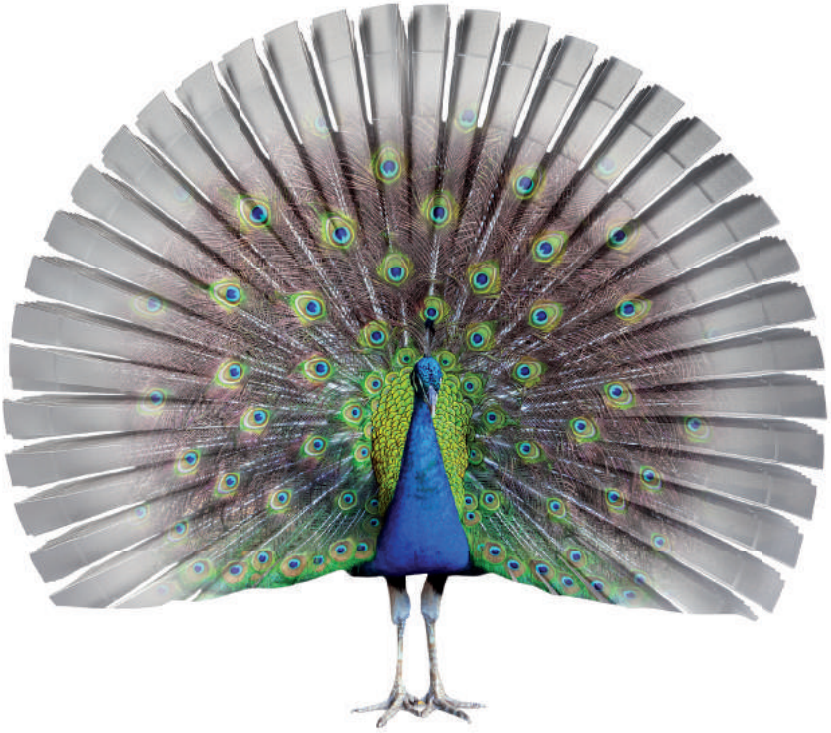
Als Anbieter im Premium-Segment des Corporate Finance und des Vendor Finance verbinden wir Prozesse und Produkte mit der Logik der Digitalisierung. Digitale und intelligente Assistenzsysteme stehen unseren Kunden zur Verfügung.

Financial Projects bietet Strategie-Sessions an. Bitte fragen Sie nach. ◂

WIWOX® winners work with wiwox!

TOP-CLEAN MANAGEMENT® FÜR BESSERE OBERFLÄCHEN

WE MAKE YOUR METALS SHINE!



**WIWOX GmbH Surface Systems**
Niermannsweg 3 – 5 ▪ D-40699 Erkrath
Tel +49 (0) 211 . 15 98 88 - 0 ▪ Fax - 11
info@wiwox.de ▪ www.wiwox.de

GABRIELE ROMEIKE-FÄNGER
Financial Projects

**Neutrale und unabhängige Beratung zur Unternehmensfinanzierung**

Financial Projects ist auf die Strukturierung und Verbesserung von Unternehmensfinanzierungen spezialisiert.

Für Hersteller von Maschinen und Anlagen setzen wir – bilanzneutral – die Finanzierung der Abnehmer weltweit systematisch und IT-gestützt um.

Wir beraten frei von den Interessen der Finanzierungsinstitute.

## Corporate Finance

- Optimierung vorhandener Finanzierungen und Bilanzstrukturen
- Kredit-Strukturierungen zur mittel- und langfristigen Liquiditätssicherung
- Wettbewerb durch Ausschreibung von Finanzierungslösungen, national und international
- Begleitung komplexer Konsortial- und Poolbanken-Vereinbarungen
- Nutzung von Förderinstrumenten
- Einwerbung von Finanzmitteln durch Kredite, Leasing, Factoring, Eigenkapital und Hybridkapital
- Finanzierung von Investitions- und Projektvorhaben
- Begleitung von Nachfolgeprozessen, Management- Buy-Outs und Unternehmensakquisitionen (bewusst keine M&A-Beratung)

## Trade Finance

- Strukturierung und Implementierung von Lieferanten- und Bestellerkrediten
- Unterstützung bei der Erarbeitung und Erlangung von Mandatardeckungen des Bundes oder weiterer ECA's (Export Credit Agency)
- Investorensuche und Vermittlung von Forfaitierungen
- Implementierung von Kreditversicherungsstrategien
- Einwerbung von Aval- und Kautionslinien
- Erarbeitung und Umsetzung von Strategien und Maßnahmen im Trade Finance

## Vendor Finance

- Produktabsatz und projektbezogene Finanzierung aus einem Guss – bilanzneutral für Hersteller und Händler
- Professionelle und neutrale Finanzierungsberatung für Abnehmer als Bestandteil einer Vertriebsförderstrategie
- Optimale Marktkonditionen durch Ausschreibung von Leasing- und Mietkauf-Finanzierungen in Europa und den BRIC-Staaten – ohne Nutzung der Bilanzressourcen des Herstellers oder Händlers
- Vorbereitung des Finanzmarktes durch frühzeitige Informationen über die Produkte des Herstellers – Konditionenabruf über IT-Schnittstellen
- Finanzierungs-App für Hersteller und Händler zur Kalkulation individueller Finanzierungswünsche der Abnehmer – optionale Integration der App in das Vertriebssystem des Herstellers
- Integration von Vertriebs- und Finanzierungsprozessen durch web-basierte Kommunikationsplattform sowie Schulung für Vertrieb und Engineeringpartner
- Kundenbindung durch Neutralität und Qualität der Finanzmittelberatung
- Schutz vor Zahlungsausfällen
- Konformität mit dem Compliance-Kodex des Herstellers
- Vergütungssystem mit Refunding-Komponente für Hersteller und Händler

Financial Projects ♦ Mendener Straße 3 ♦ D-45470 Mülheim an der Ruhr ♦ Telefon +49 208 30 99 80 – 0 ♦ office@financialprojects.de

70 Jahre
AHV NRW
1946 - 2016

# AHV NRW Mitgliederversammlung 2016

## Industrie-Club Düsseldorf 07.03.16

Text: Andreas Mühlberg
Fotos: Joop van Reeken

**Am Montag, 7. März 2016 fand im Industrie-Club Düsseldorf die diesjährige Mitgliederversammlung statt. Besonders herzlich begrüßte der Vorsitzende, Theo-Heinz Nientimp, als Ehrengast den ehemaligen Vorsitzenden, Udo Völker, vormals Generalbevollmächtigter der Ferrostaal aus Essen.**

*AHV NRW Vorsitzender Theo-Heinz Nientimp*

Udo Völker war von 2000 bis 2010 Vorsitzender des AHV NRW e.V. Für die Teilnehmer waren es bewegende Momente, als er auf Wunsch von Theo-Heinz Nientimp das Wort ergriff und ein Resümée auf sein Engagement im AHV NRW gab. Die Freude über das Wiedersehen war sehr groß.

### Formalien

In einem zügigen Tempo wurden die Regularien abgehandelt. Im Fokus des Jahresberichts standen neben allgemeinen Marktentwicklungen und laufenden Gesetzgebungsverfahren auf EU- und auf Bundesebene, der Unionszollkodex (UZK) und aktuelle Änderungen bei den exportkontrollrechtlichen Bestimmungen. Die wirtschaftliche Entwicklung in den USA, Iran und Russland rückte aufgrund der politischen Gemengelage dabei besonders in den Vordergrund.

### Vorstand und Beirat

In den Vorstand wurde Frank Geßner, Leiter Transaction Services Region Rhein-Ruhr, Commerzbank AG, für eine weitere Amtszeit gewählt. Neu in den Beirat wurde Ralph Göhlert, Vertriebsleiter Export, Nordson Deutschland GmbH mit Sitz in Erkrath, berufen. Andrea Kühn, Abteilungsdirektorin der Stadtsparkasse Düsseldorf, wurde für eine weitere Amtszeit in den Beirat gewählt. ▸

AHV NRW
AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

### Haushaltsplan

Das abgelaufene Geschäfts- und Kalenderjahr war für den AHV NRW erfolgreich. Der dank einer strengen Kostendisziplin erwirtschaftete Überschuss wurde dem Vermögen zugeführt. Der Haushalt für 2016 wurde einstimmig verabschiedet. Ein Schwerpunkt der zu erwartenden Ausgaben wird in diesem Jahr der neue Internetauftritt sein. Damit einhergehend möchte man das Angebot an Dienstleistungen weiter ausbauen.

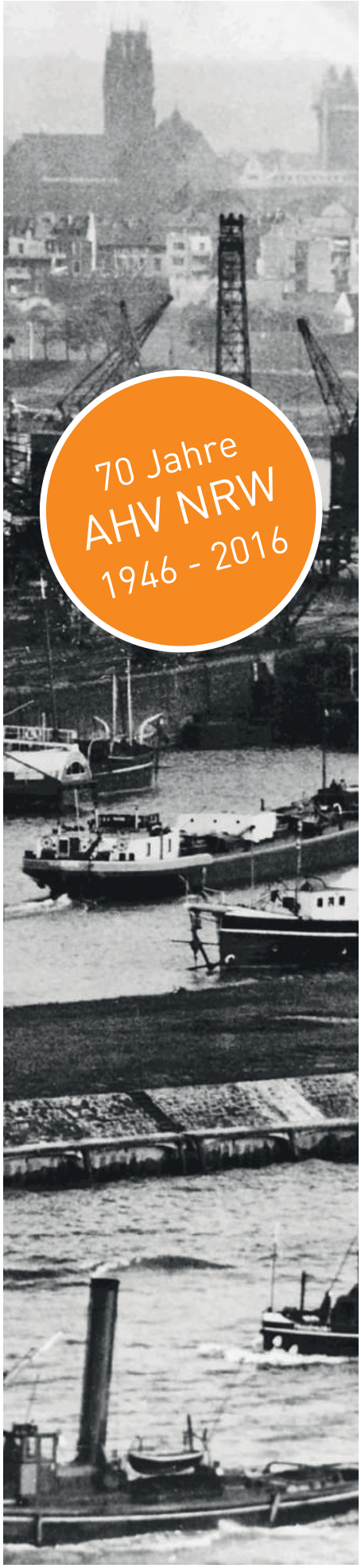
### Vorstellung neuer Mitgliedsunternehmen

Unter einem gesonderten Tagesordnungspunkt haben sich auch in diesem Jahr neue Mitgliedsunternehmen persönlich vorstellen können.

### Gastvortrag und Get Together

Mit Johannes Böckenhoff hatte der AHV NRW auch in diesem Jahr wieder einen Überraschungsgast eingeladen. Das Thema war: „Gedanken eines Mittelständlers - Internationale Vermarktung regionaler Spezialitäten“. Mit dem Vortrag sorgte er für eine große Aufmerksamkeit und gewann sehr schnell die Sympathie des Auditoriums. Die Kornbrennerei Böckenhoff aus Raesfeld-Erle im Münsterland, gegründet 1832 und seit sechs Generationen im Familienbesitz, gehört zu den wenigen Brennereien, die den Alkohol selber destillieren und zu trinkbarem Korn veredeln. In seinem unterhaltsamen Vortrag erzählte er von vielen Begegnungen mit Kunden aus aller Welt.

Beim anschließenden Get Together klang der ereignisreiche Tag für die Außenhändler bei gutem Essen und gutem Wein dann aus. ◂




# 70 Jahre AHV NRW

## Außenhandel leben und gestalten

Text: Hans-Jürgen Müller

**1946: kurz nach Ende des 2. Weltkriegs lag die Produktion am Boden. Wichtige Güter für Produktion und Konsum mussten über den Handel beschafft werden. Der Handel in der britischen Besatzungszone, Bizone, welche auch Nordrhein-Westfalen umfasste, war über Lizenzen streng reglementiert, die bald schon über spezielle Branchenverbände ausgegeben und verwaltet wurden.**

Um hieran gestaltend mitzuwirken, gründete sich schon 1946 in Remscheid-Hasten der Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW) als Sprachrohr für den Aus– und Einfuhrhandel im heutigen bevölkerungsreichsten Bundesland Nordrhein-Westfalen. Motor dieser Gründung waren die Handelsabteilungen der großen produzierenden Unternehmen, die mit ihren Bemühungen um Beschaffung und Verwertung der Produktionsfaktoren die Wiederbelebung und den Anstieg der Produktion vorantrieben.

Noch bevor sich in Bonn 1949 der Bundesverband des Deutschen Groß – und Außenhandels (BGA) wiederbegründete, schlossen sich bereits 1948 die exportierenden Verbände zur Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Exporteurvereine zusammen – dem späteren Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx). Der AHV gehörte neben den hanseatischen Exporteuren auch da schon zu den Gründungsmitgliedern.

Bereits seit 70 Jahren ist der AHV Sprachrohr des Außenhandels in NRW. Naturgemäß unterlag der AHV NRW in dieser langen Zeit einem strukturellen Wandel. Die großen Produktionsfirmen nahmen Teile ihres Außenhandelsgeschäftes wieder in eigene Hände, gleichzeitig aber gewannen mittelständische Firmen im Export und vor allem im Import Marktanteile. Veränderungen gab es auch in der Verbandsstruktur. Mit den anderen Mitgliedern der Arbeitsgemeinschaft der Exporteurvereine gründete der AHV 1980 den Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx). 1983 fusionierte der AHV mit dem Fachverband der Eisen- und Metallwarenexporteure aus Remscheid, der durch die wachsende Konkurrenzfähigkeit der Eisen- und Metallindustrie in Fernost unter Wettbewerbsdruck geraten war.

### Arbeitsthemen des AHV im Wandel

In seinen Anfangsjahren war die Verbandsarbeit des AHV NRW vor allem auf eine Liberalisierung der stark reglementierten Außenhandelsbestimmungen zugunsten seiner Mitgliedsunternehmen fokussiert. War der Außenhandel durch Lizenzsysteme und Devisenzuteilungen, teilweise auch durch Verbote, gekennzeichnet, war dennoch der Wunsch nach Öffnung, nach Marktwirtschaft und einer weitestgehenden Liberalisierung klar

dominierend. Auch konnte sich die Verbandsarbeit in die Marktöffnungspolitik der jungen Bundesrepublik einbringen, die unter Adenauer und Erhard die soziale Marktwirtschaft und die damit einhergehende Liberalisierung der Wirtschaft voranbrachte. Diese Politik war allerdings auch im Außenhandel nicht ohne Gegner, denn im Windschatten geringer Konkurrenz lebte es sich manchmal angenehmer als im Wind des freien Wettbewerbs.

Kalter Krieg und Herausbildung der Planwirtschaft im Ostblocksystem verlangten nach Instrumenten abseits der freien Markwirtschaft. Die zunehmende Konkurrenzfähigkeit der deutschen Wirtschaft in den jungen Jahren der Bundesrepublik beflügelte die Abnahmebereitschaft für deutsche Waren in den Ostblockländern – allerdings zu deren Spielregeln. Der deutsche Außenhandel reagierte hierauf mit Gründung des Ostausschusses der Deutschen Wirtschaft, indem sich der AHV NRW über die Arbeitsgemeinschaft der Exporteurvereine von Anfang an intensiv mit eingebracht hat. Gerade die im AHV organisierten Handelsfirmen der großen Produktionsunternehmen entwickelten über ihre zahlreichen Kontakte zu den produktorientierten Ministerien im Ostblock ein spezifisches Osthandels–Know-how. Der zunehmenden Forderung nach Kompensationsgeschäften (Ware gegen Ware, da keine transferierbaren Devisen für den Kauf zur Verfügung standen) stellten sich gerade die Mitgliedsfirmen im AHV NRW, in deren Reihen die wichtigsten auf Kompensation spezialisierten Unternehmen zu finden waren. Gut ein Vierteljahrhundert bestimmte der erfolgreiche Umgang mit Kompensationsforderungen den Geschäftserfolg im Osthandel. Die vom BDEx herausgegebene Broschüre „Unternehmen im Kompensationshandel“ listete zahlreiche Firmen aus NRW und war eine große Unterstützung für den Osthandel.

Mit der Öffnung des Ostblocks in den 90er Jahren verlor das Kompensationsgeschäft fast vollständig an Bedeutung. Wo nun Devisen zum Kauf zur Verfügung standen, brauchte Ware nicht mehr mit Ware bezahlt zu werden. Es bleibt zu hoffen, dass das dazugehörige Know-how nicht völlig verloren geht – wer weiß, wo und wann es in der Zukunft wieder gebraucht wird.

Auch andere Spezialthemen, häufig zeitgebunden, haben die Verbandsarbeit des AHV NRW geprägt. Eine viel beachtete Bedeutung gewann zeitweilig auch die Pre–Shipment Inspection: der Versuch, Marktpreise zu kontrollieren oder gar festzulegen durch Vorinspektion der Ware und Ausstellung eines entsprechenden Zertifikates. Die Liberalisierung und Devisenverfügbarkeit vor allem in den schwarzafrikanischen Ländern hat diesem Regulierungsinstrument die Bedeutung entzogen.

### EU–Handelspolitik und Importhandel

Für den Importhandel war die Abschaffung der Importkontingente über lange Zeit von herausragender Bedeutung. Anfangs mussten nationale Kontingente liberalisiert werden. Im Zuge der Etablierung einer gemeinsamen EU-Handelspolitik rückten dann die EU-Importkontingente in den Mittelpunkt. Deutschland warb mit gleichgesinnten Ländern Nord -und Westeuropas um die marktöffnende Beseitigung von Kontingenten. Die südlichen EU–Mitgliedsländer waren eher für deren marktschützenden Erhalt. Der AHV NRW mit seinen Verbündeten in Deutschland und Europa trat dabei ganz im Sinne einer offenen Außenhandelspolitik immer für Marktöffnung bei freiem Wettbewerb ein.

Mit dem Aufstieg Chinas zur Welthandelsnation waren es spezifisch die China–Import–Kontingente der EU, die den freien Warenhandel behinderten. Nach deren sukzessiver Abschaffung sind es heute die zahlreichen Antidumping- und die Antisubventionsverfahren, die aufgrund der Erhebung von zusätzlichen Zöllen die Einfuhr wesentlicher Vorprodukte verteuern. Der Importhandel hat hierunter besonders zu leiden.

Der AHV NRW hat stets in enger Verbundenheit mit seinen Partnern den Kampf um Freizügigkeit im internationalen Handel geführt. So hat der AHV, als eine tragende Säule des ▶

**Hans-Jürgen Müller**

*Geschäftsführer a.D. BDEx und BGA, Präsident CITHA (Confederation of International Trading Houses Assocations)*

BDEx, die Zusammenarbeit mit seinem Spitzenverband, dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel und Dienstleistungen (BGA), gepflegt. In den ersten Jahren in Remscheid, dann in Mettmann und Düsseldorf sowie in Bonn. Aufgrund des Umzugsbeschlusses des Bundestages, den Regierungssitz von Bonn nach Berlin zu verlagern, ergab sich die Möglichkeit, die AHV NRW Geschäftsstelle Anfang 1998 zurück nach Düsseldorf zu verlegen. Seitdem ist er als Fachverband unter dem Dach der Düsseldorfer Arbeitgeberverbände / Unternehmerschaft Düsseldorf und Umgebung e. V. angesiedelt. Seit 2000 wird von Berlin aus die Außenwirtschaftsabteilung des BGA mit der Geschäftsführung des BDEx in Personalunion geführt. Ehren- und Hauptamt von BGA und AHV NRW sind somit zum beiderseitigen Nutzen auf das engste verzahnt.

**Interessenvertretung für den Handel in Europa**

Auf europäischer Ebene hat sich der BGA mit seinen Schwesterverbänden in Europa zu EuroCommerce organisiert, dem europäischen Spitzenverband des Handels. Damit konnte sichergestellt werden, dass die seit Übergang der Kompetenz in der Außenhandelspolitik auf die EU so wichtige Interessenvertretung für die Außenhandelsunternehmen in Brüssel stets gewährleistet ist. Dies natürlich auch durch personelle Präsenz in den EuroCommerce Gremien und gegenüber der EU–Kommission. Ergänzend ist der AHV NRW auch in der CITHA vertreten, dem europäischen Außenhandelsverband, der sich vor allem der Pflege der unternehmerischen und verbandlichen Kontakte unter seinen Mitgliedern widmet.

War und ist die Bundesregierung und darin vorrangig das Wirtschaftsministerium die wichtigste Ansprechstelle für Probleme des Außenhandels, ist heute die EU, Kommission und Parlament, als sehr wichtige Schaltstelle hinzugetreten. Da die Außenhandelsunternehmen aus Nordrhein-Westfalen in Berlin und Brüssel wegen ihrer Erfahrungen und ihre jeweilige branchenbezogene Expertise gehört werden, können auch zahlreiche Anliegen der Unternehmen des Außenhandelsverbandes Nordrhein-Westfalen (AHV NRW) e. V. vorgebracht und gemeinschaftlich gelöst werden. EU–Richtlinien und Verordnungen, aber auch nationale Gesetzgebungsverfahren und Reformen konnten so zu Ergebnissen geführt werden, die die Position der Außenhändler berücksichtigen. Die Positionierung der Außenhandelsinteressen in Berlin und Brüssel ist heute gleichermaßen von Bedeutung, denn ohne eine national abgestimmte Politik lassen sich in Brüssel keine Erfolge erzielen.

Die großen übergreifenden Themen in der Außenwirtschaftspolitik, wie Finanzierung und Kreditversicherung haben die Arbeit des AHV dauerhaft bestimmt. Glücklicherweise übersteigt die Nachfrage nach deutschen Produkten die Finanzierungsmöglichkeiten weltweit beträchtlich, sodass die Bereitstellung von Finanzierungs- und Kreditversicherungsmöglichkeiten das durchführbare Geschäft begrenzen und bestimmen.

Der AHV NRW und seine Partner haben sich – und tun dies unverändert - stets für erweiterte Finanzierungs– und Kreditversicherungsmöglichkeiten eingesetzt. Schon die große Exportkreditversicherungsreform mit Einführung des Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungssystems (APG) in den 80er Jahren war ohne tatkräftige Unterstützung gerade der Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen nicht denkbar. Seither sind die Hermes–Konditionen stetig den strukturellen Veränderungen des Exportgeschäftes gefolgt, vor allem in den Versicherungsmöglichkeiten für das heute so wichtige, stark gewachsene Transitgeschäft.

70 Jahre AHV NRW 1946 - 2016

Hanns-W. Dahm (S-International Rhein-Ruhr):

„Industrie 4.0. ist die Vernetzung von Unternehmen und Maschinen. Der AHV NRW verfolgt diese Vernetzung seit seiner Gründung vor 70 Jahren.“

Zitate zum 70. Jubiläum

Zu einer großen Belastung sind die stetig zunehmenden Exportkontrollvorschriften für die Außenhandelsunternehmen geworden. Das Ausmaß an Kontrollen für Produkte, Länder, Unternehmen und Personen übersteigt die Überschaubarkeit und führt zu Rechtsunsicherheit bei den Außenhändlern. Hier hat sich seit den 80er Jahren ein bis dahin ungekannter Reglementierungskomplex wachsenden Ausmaßes begründet.

Neben der Interessenvertretung in Berlin und Brüssel sind die Außenhandelsunternehmer im AHV NRW vor allem am Erfahrungsaustausch interessiert. Mit der Öffnung des Ostens geschah dieser vor allem auch durch die vom AHV NRW mitorganisierten zahlreichen Unternehmerreisen in die neuen sich öffnenden Märkte. Der Erfahrungsaustausch zu Fachthemen steht heute im Vordergrund, wie die zahlreichen Angebote an die Mitgliedsunternehmen ausweist. Themen der fachlichen Unternehmensarbeit sind gefragt und werden zum Erfahrungsaustausch genutzt. Der Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen stützt sich auf 70 Jahre gesammeltes Know-how durch den intensiven Dialog mit seinen Mitgliedsunternehmen. In seinem verbandspolitischen Handeln liefert er den häufig von der Politik geforderten Praxisbezug. Seine sachgerechte Stimme für den Außenhandel in Nordrhein-Westfalen wird gehört, seine fachliche Expertise geschätzt. ◂

HARNISCHMACHER LÖER WENSING
Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

# WIR BEGLEITEN SIE SICHER BIS INS ZIEL!

Wir sind eine vom *JUVE-Handbuch* und von *Kanzleien in Deutschland* empfohlene Wirtschaftskanzlei, die unter anderem auf das Zoll-, Exportkontroll- und Transportrecht spezialisiert ist. Zu unseren Mandanten gehören sowohl mittelständische Unternehmen als auch internationale Konzerne. Wir vertreten unsere Mandanten vor Gerichten sowie Behörden und verteidigen in Straf- und Ordnungswidrigkeitenverfahren. Unser Leistungsspektrum umfasst auch die Compliance-Beratung und die Durchführung von individuellen Inhouse-Schulungen.

Sprechen Sie uns an! Gerne stellen wir uns persönlich vor:

**Dr. Nils Harnischmacher**
Rechtsanwalt
T: +49 (0) 251 686860-426
F: +49 (0) 251 686860-429
Nils.Harnischmacher@
hlw-muenster.de

**Dr. Talke Ovie**
Rechtsanwältin
T: +49 (0) 251 686860-426
F: +49 (0) 251 686860-429
Talke.Ovie@
hlw-muenster.de

empfohlen von JUVE

Harnischmacher Löer Wensing
Rechtsanwälte PartG mbB

Hafenweg 8
48155 Münster

T: +49 (0) 251 686860-0
F: +49 (0) 251 686860-100

info@hlw-muenster.de
www.hlw-muenster.de

70 Jahre
AHV NRW
1946 - 2016

# Ehrenamtliches Engagement für den Außenhandel in Nordrhein-Westfalen

Text: Andreas Mühlberg

**Der Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW) e. V. feiert in diesem Jahr sein 70-jähriges Bestehen. Ein guter Anlass, den amtierenden Vorsitzenden, Herrn Theo-Heinz Nientimp und seinen Amtsvorgänger, Herrn Udo Völker, zu Wort kommen zu lassen. Die Vielfalt von Unternehmen, die im AHV NRW Mitglied sind, spiegelt sich auch im Ehrenamt wieder.**

Udo Völker war von 2000 bis 2010 Vorsitzender des AHV NRW e. V. Als Generalbevollmächtigter der Ferrostaal AG verantwortete er das Osteuropageschäft und war darüber hinaus in weiteren Verbänden ehrenamtlich aktiv.

„Wir konnten eindrucksvoll unter Beweis stellen, dass der AHV NRW e.V. sowohl mit Repräsentanten der Landes- und der Bundespolitik, dem diplomatischen Korps, als auch mit Repräsentanten von Unternehmen und Verbänden allerbeste Beziehungen pflegt.“

Theo-Heinz Nientimp, seit 2011 Vorsitzender des AHV NRW ist geschäftsführender Gesellschafter der thenex GmbH mit Sitz in Bocholt.

Während Ferrostaal zu den Großunternehmen zählt, handelt es sich bei thenex um ein Familienunternehmen in der vierten Generation.

**Herr Völker, die Ferrostaal hat als Gründungsmitglied des AHV NRW von Anfang an die Verbandsarbeit mitbestimmt. Wann und unter welchen Umständen sind Sie damals mit dem AHV NRW in Berührung gekommen?**

Als eines der Gründungsmitglieder des AHV NRW e. V. war die Ferrostaal als international tätiges Handelshaus von Anfang an im Ehrenamt vertreten. Konsul Werner Schulz war der erste gewählte Vorsitzende des Verbandes. Das Engagement wurde zur Tradition. Mein Erstkontakt zum AHV NRW kam über die damalige Tochtergesellschaft, Franz Kirchfeld GmbH & Co. KG, mit Sitz in Düsseldorf zustande. Herr Dr. Hans Gerd Kirchfeld war von 1975 bis 1986 Vorsitzender des AHV NRW. Als Dr. Hans Singer, damaliger Vorstandsvorsitzender der Ferrostaal AG, 1998 sein ehrenamtliches Engagement im Beirat altersbedingt beendete, motivierte er mich, das Engagement der Ferrostaal fortzuführen. Im gleichen Jahr wurde ich zum zweiten Vorsitzenden des Verbandes gewählt. Den Vorsitz hatte seinerzeit Georg Schröteler von Hanf+Nelles, ein international tätiges Chemiehandelsunternehmen aus Düsseldorf. Das habe ich gerne getan, da der AHV NRW es schon damals verstanden hat, seinen Mitgliedsunternehmen eine Plattform des Erfahrungsaustausches zu geben.

Im Jahr 2000 wurde ich dann als Nachfolger von Georg Schröteler in der Mitgliederversammlung zum Vorsitzenden des AHV NRW gewählt. Meine ersten Erfahrungen in der ▸

AHV NRW
AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

Udo Völker (l) und Theo-Heinz Nientimp (r) Foto: Joop van Reeken

Verbandsarbeit hatte ich bis dahin im Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft gemacht. Die Ferrostaal hatte den Vorsitz im dortigen Arbeitskreis „Russland“ und ich war innerhalb der Ferrostaal für das Osteuropageschäft verantwortlich.

**Herr Nientimp, das Familienunternehmen thenex ist seit 1983 Mitglied des Außenhandelsverbandes Nordrhein-Westfalen. 1999 wurden Sie auf Empfehlung des damaligen Vorsitzenden, Herrn Georg Schröteler (damaliger Geschäftsführer der Hanf+Nelles GmbH – inzwischen aufgegangen in der Overlack AG), erstmals in den Vorstand gewählt. Seit 2011 sind Sie Vorsitzender des AHV NRW. Wie war es bei Ihnen? Wie sind Sie damals auf den AHV NRW aufmerksam geworden und welche Beweggründe gab es, Mitglied zu werden?**

Als wir im Oktober 1983 Mitglied im AHV NRW e.V. wurden, waren wir auch noch Mitglied im Nah- und Mittelost Verein (NuMoV) mit Sitz in Hamburg. Unsere Vertriebsaktivitäten gingen über den Raum, der vom NuMoV abgedeckt wurde, jedoch weit hinaus und so suchten wir als kleines Exporthandelshaus in der damals dritten Generation einen Fachverband, der uns in allen Außenhandelsfragen beraten konnte. Die thenex GmbH bot schon damals Leistungen als Einkaufsbüro Europas für Großanlagenbetreiber der Petrochemie an. Seit Anfang der 80er-Jahre entwickelte sich die thenex GmbH zu einem „technischen Fachexporteur“.

**Herr Völker, was waren für Sie die größten Erlebnisse, als Sie im AHV NRW aktiv waren?**

Als spannend und wichtig für den AHV betrachtete ich insbesondere unsere kontinuierliche Zusammenarbeit mit dem NRW-Wirtschaftsministerium. Herr Mühlberg als Geschäftsführer und ich als Vorstandsvorsitzender, standen in einem regelmäßigen Dialog mit diesem. Sowohl auf der Leitungsebene als auch auf der operativen Ebene. Für uns als außenwirtschaftspolitischer Fachverband war es somit möglich, die Interessen der Mitgliedsunternehmen auf Augenhöhe darzulegen und aktuelle Fragestellungen zu diskutieren. Das NRW-Wirtschaftsministerium bekam somit Einblicke über die Herausforderungen der Außenhandelsunternehmen, die sich als Partner der Industrie weltweit auf den Märkten behaupten müssen. Der AHV NRW konnte dadurch der Außenwirtschaftspolitik des Landes NRW Impulse geben.

Dabei hatte ich auch mein interessantestes Erlebnis als AHV-Repräsentant und zwar in 2000 als Mitglied einer NRW-Delegation unter Leitung von Staatssekretär Jörg Hennerkes sowie Herrn Friedrich Wagner als dem zuständigen Leiter des Energie-Ressorts im NRW-Wirtschaftsministerium auf der Reise nach St. Petersburg. Wir folgten einer Einladung des Ministeriums für Energie der Russischen Föderation aus Anlass des 300jährigen Jubiläums der Deutsch-Russischen Kooperation im Bergbau.

Dazu muss man wissen, dass der Austausch von deutschen und russischen Wissenschaftlern im Bergbau auf eine jahrhundertealte Tradition zurückblicken kann: bereits vor der Gründung der Universität Freiburg besuchte im Jahr 1698 Zar Peter I. Sachsen, das schon damals für seinen Bergbau, insbesondere den Silberbergbau, bekannt war. Zwei Jahre später ließ er sächsische Bergbeamte und Bergleute nach Russland kommen, um im Ural planmäßigen Bergbau einzurichten. Fünf Jahre später gründete er „seine“ Stadt St. Petersburg.

*Sommerfest 2015, Schloss Grünewald (Foto: Joop van Reeken)*

Im Sankt Petersburger Staatlichen Bergbauinstitut wurde für uns eine grandiose Feier inszeniert mit Begrüßung durch Fahnenträger und traditionsbewusster russischer Musikkapelle. Die von großem gegenseitigen Wohlwollen geprägte Kooperation wurde in herzlicher Freundschaft würdig gefeiert. Im Ruhrgebiet trinken wir Bier aus großen Gläsern, in der Stadt an der Neva wurden sie mit Wodka gefüllt. So wurde unser Stehvermögen auf die Probe gestellt. ▶

Maria-Rita Brandenburg (Deutsche Bank):

„Der AHV NRW bietet mit den „After-Trade-Clubs“ eine ideale Plattform, um mit verschiedenen Unternehmen in Nordrhein-Westfalen in Kontakt zu kommen, deren Vertreter kennenzulernen, sich auszutauschen und über gemeinsame Initiativen nachzudenken.“

Zitate zum 70. Jubiläum

Karoline von Richthofen (Deutsche Bank):

„Die Informationen und Veranstaltungen des AHV NRW insbesondere zu Entwicklungen in wichtigen und potenzialstarken Exportmärkten sind für Unternehmen aller Branchen hochrelevant.“

Zitate zum 70. Jubiläum

Christiane Roth (Deutsche Bank):

„Der AHV NRW ist für die Deutsche Bank ein vertrauensvoller Partner und eine wichtige Schnittstelle zu Unternehmen in der Region. Unsere langjährige Mitgliedschaft und Zusammenarbeit unterstützt das Engagement der Deutschen Bank für den Mittelstand. Die neue Internet-Plattform des AHV NRW mit aktuellen Informationen und einem Archiv des lesenswerten AHV-Newsletters zu allen wichtigen Außenhandelsthemen ist aus meiner Sicht sehr gelungen. Kommunikation verbindet Menschen. Und die Märkte der Welt.“

Zitate zum 70. Jubiläum

Unser Gastgeschenk an die russischen Partner waren eigens für diesen Anlass geprägte Gedenkmünzen und im Gegenzug wurde unserer Delegationsleitung die Ehre zuteil, mit offiziellen russischen Orden ausgezeichnet zu werden. Mir wurde der Orden „Hauer 3. Klasse“ verliehen. Die Dankesreden wurden jeweils mit weiteren „Sto Gramm“ untermauert.

Im September 2002 gab es vom damaligen Bundespräsidenten, Dr. Johannes Rau, einen Staatsbesuch in Moskau und in Nowgorod, an dem ich als Wirtschaftsvertreter und als Vorsitzender des AHV NRW teilnehmen konnte.

**Herr Nientimp, was waren für Sie Schlüsselerlebnisse?**

Da gibt es viele. Vom ersten Sommerfest des AHV NRW e.V. im Jahre 2011 in der Auermühle in Ratingen über die großen Außenhandelstage in Essen und Düsseldorf bis zum letzten Sommerfest im Juni 2015 waren diese Veranstaltungen aus meiner Sicht die Highlights. Wir konnten eindrucksvoll unter Beweis stellen, dass der AHV NRW e.V. sowohl mit Repräsentanten der Landes- und der Bundespolitik, dem diplomatischen Korps, als auch mit Repräsentanten von Unternehmen und Verbänden allerbeste Beziehungen pflegt. Ungezählt die vielen ATCs an denen ich teilnehmen konnte und bei denen nicht zuletzt auch Freundschaften entstanden sind.

**Herr Völker, welche Themen haben Sie in Ihrer Funktion als Generalbevollmächtigter der Ferrostaal besonders interessiert? Welche Rolle hat dabei der AHV NRW gespielt.**

Aufgrund meines großen Aufgabenbereiches haben mich vorrangig die Außenwirtschaftsbeziehungen zwischen NRW und der UdSSR, später dann in der GUS und in erster Linie mit Russland, beschäftigt. Da in Moskau alles staatlich gelenkt und geplant wurde, war es eine spürbare Erleichterung, als Vertreter eines Wirtschaftsverbandes mit den Führungen der dortigen Ministerien und Außenhandelsorganisationen hochrangige Gesprächstermine zu vereinbaren. Im AHV NRW gibt es traditionell eine Vielzahl von Mitgliedsunternehmen, die sich auf Ost- und Mitteleuropa und auf Zentralasien spezialisiert haben.

70 Jahre AHV NRW 1946 - 2016

Dr. Roseong Park (GigaTera EU):

„Licht für die Zukunft. Der AHV NRW hat die GigaTera EU GmbH auf Ihrem Erfolgsweg immer zuverlässig unterstützt. Seit der Gründung im Januar 2014 war er ein ständiger Begleiter, auch bei der Eröffnung des eigenen Showrooms. Angefangen hat die GigaTera EU GmbH mit drei Angestellten, heute sind es zwölf. Der Umsatz auf dem europäischen Markt ist um das Zehnfache gewachsen.“

Zitate zum 70. Jubiläum

**Herr Nientimp, im Vergleich zu Ihrem Vorgänger, Herrn Völker, welche Themen haben thenex besonders berührt?**

Aus Sicht eines international tätigen Handelshauses interessieren uns grundsätzlich alle Themen, die mit Außenhandel zu tun haben. Da die thenex GmbH ein kleines Familienunternehmen ist, kann sie sich – wie viele andere Mitgliedsunternehmen ähnlicher Struktur – Stabsabteilungen für die zahlreichen Fragen im Zusammenhang mit Exporten in Länder außerhalb der EU nicht leisten. Es bedarf also einer Informationsquelle, die alle diese Fragen in praxisgerechter Weise beantworten kann, welche zumindest aber in der Position ist, den Kontakt zu den Stellen herzustellen, die eine kompetente Beantwortung gewährleisten. In einem klassischen mittelständischen Unternehmen ist es häufig so, dass Fragen außerhalb normaler Prozesse zunächst auf dem Tisch der Geschäftsleitung landen. Eine Delegation nach unten ist häufig mangels Kapazität schwierig. Daher ist es von großer Wichtigkeit, dass der AHV NRW e.V. neben den klassischen Aufgaben als Lobbyist, welche auch für große Unternehmen sehr wertvoll sind, für die klein- und mittleren Unternehmen auch als Ansprechpartner für das tägliche Geschäft dienen kann. Wir haben sehr großen Wert auf die Entwicklung von Möglichkeiten zur Kommunikation der Mitgliedsunternehmen untereinander gelegt. Die wird heute vielfältig genutzt, denken wir allein an die regelmäßigen Mitgliedertreffen im Rahmen des After Trade Clubs (ATC).

**Herr Völker, wer Sie näher kennt, der weiß, dass Sie den Wirtschaftsverbänden besonders nahe standen. Wie haben Sie den AHV NRW im Vergleich zu den anderen Verbänden wahrgenommen? Gab es da nicht Konkurrenzdenken?**

Natürlich gab es, und das gibt es noch heute, ein gewisses Maß an Mißtrauen unter den Verbänden, die sich außenwirtschaftlichen Themen widmen. Das ist aber unterschiedlich ausgeprägt. Viel hängt von den handelnden Personen ab. Wer den AHV NRW kennt, der weiß, dass er zu denjenigen Fachverbänden gehört, der keine Berührungsängste hat. Im Gegenteil, eine Zusammenarbeit auf unterschiedlichen Betätigungsfeldern erfolgt bereits. Gewiss, Mitgliedschaften werden aus Kosten-Nutzen Gründen immer wieder firmenintern hinterfragt. Jeder Verband versucht, seine Mitglieder zu halten und neue zu gewinnen. Das ist angesichts der Vielzahl an Verbänden und Institutionen eine große Herausforderung. Die Mitgliedergewinnung und die damit einhergehende strategische ►

Henry Nientimp (thenex):

„Schon früh habe ich von meinem Vater gelernt: Netzwerk ist keine Einbahnstraße. Nur wer sich selbst einbringt und engagiert, wird neben dem persönlichen auch schnell den geschäftlichen Nutzen für sich entdecken.

Der AHV NRW lebt aktives Netzwerk. Daran nehme ich für mich und unser Familienunternehmen teil.“

Zitate zum 70. Jubiläum

Angelika Menze (Deutsch-Polnischer Wirtschaftskreis):

„Nordrhein-Westfalen und Westpolen: Zwei pulsierende Wirtschaftsräume mit einer Unternehmerschaft, die sich durch Bodenständigkeit, Pragmatismus und Weltoffenheit auszeichnet – Stabilitätsgarant auf der Basis tiefer gemeinsamer Wurzeln auch in politisch bewegten Zeiten.“

Zitate zum 70. Jubiläum

Frank Gessner (Commerzbank):

„Unser AHV NRW hat in den letzten Jahren eine sehr erfreuliche Entwicklung genommen und ist zu einer bemerkenswerten, innovativen Plattform für das internationale Geschäft geworden.

Der Mehrwert für unsere Unternehmen zeigt sich insbesondere - neben dem fachlichen und persönlichen Austausch- in der Schaffung von gemeinsamen Geschäftsansätzen.“

Zitate zum 70. Jubiläum

Jan Krückemeyer (Reinhard Krückemeyer):

**Ungeliebte Gastgeschenke**

Als Gastgeschenk verschenkt Krückemeyer Messer eines Solinger Kunden, deren Klinge und Griff mit einem Schleifband geschliffen und die Griffschalen verklebt werden.

In Japan mussten wir allerdings lernen, dass ein geschenktes Messer das Ende einer Beziehung und Unglück bringt. Ebenso ist es in Russland, wo laut Aberglaube ein Messergeschenk die Freundschaft „zerschneidet“.

Anekdoten zum 70. Jubiläum

Ausrichtung der Verbandsarbeit waren in meiner aktiven Zeit als Mitglied des AHV-Vorstandes oftmals ein Thema auf Gremiensitzungen. Letztendlich ist es von entscheidender Bedeutung, dass sich Verbände voneinander abgrenzen und ihr eigenes Profil entwickeln.

**Herr Völker, wenn Sie die heutige Außenwirtschaftspolitik mit der von vor – sagen wir mal – vierzig Jahren vergleichen. Was hat sich geändert?**

Damals befanden wir uns im Aufbauboom unserer Wirtschaft. Von Jahr zu Jahr ging es uns besser. Unsere Maschinen und Anlagen waren als „Made in Germany" weltweit gefragt. Als international tätiges Handelshaus erschloss die Ferrostaal seinerzeit weitere Beschaffungs- und Absatzmärkte. Der AHV baute die Brücke für die kleineren und mittleren Unternehmen und nutzte das Know-how der großen Unternehmen wie Krupp, Mannesmann, Thyssen und auch der Ferrostaal. Heute leben wir in einer weltweiten Produktionsverflechtung. Wir müssen uns umschauen, wo wir qualitativ und kostengünstig am erfolgreichsten produzieren können. Das Leistungsprofil des AHV hat sich gewandelt.

**Herr Nientimp, wenn auch Sie heute zurückblicken. Hat sich die Verbandsarbeit wirklich geändert?**

Absolut. Ja, die Verbandsarbeit hat sich geändert. Der Außenhandelsverband NRW e.V. hat sich nicht nur den Bedürfnissen seiner Mitglieder angepasst - und wird dies auch künftig immer wieder tun müssen. Die Anforderungen z.B. der Politik an die Verbände haben ebenfalls zu neuen und veränderten Aufgaben geführt. Die Verbände sind mehr denn je Sprachrohr für ihre Mitglieder geworden. Auch ist er Ansprechpartner für diejenigen, die von der Arbeit der Verbandsmitglieder weniger verstehen, darüber aber Entscheidungen treffen müssen. Die Verbandsarbeit ist also sehr praxisbezogen auf der einen Seite für die Mitgliedsunternehmen und auf der anderen Seite geprägt davon, Praxis in erklärbare Form zu transferieren, damit die Nichtpraktiker diese verstehen. Auch innerhalb der Verbände, soweit ich das überblicken kann, hat es viel Veränderung gegeben. Verbände sollen heute bestrebt sein, ihre Mitglieder in die Verbandsarbeit zu integrieren. Verbände müssen die Nähe zu ihren Mitgliedern pflegen und das geht allein mit Umfragen und per E-Mail nun einmal nicht. Auch sind die Felder auf denen z.B. der AHV NRW e.V. heute Arbeit leisten muss, vielfältiger geworden.

70 Jahre AHV NRW 1946 - 2016

Fabiana Oscari-Bergs (LIDE Deutschland):

„Wir fühlen uns als Mitglied des AHV NRW sehr gut aufgehoben, denn in einer vernetzten Welt ist die Zusammenarbeit zwischen Organisationen unverzichtbar. LIDE ist eine Unternehmerplattform auf höchster Management Ebene und der Türöffner für deutsche Firmen in 16 Ländern der Welt, vor allem in Lateinamerika - insbesondere Brasilien. Vom Zusammenspiel zwischen AHV-Veranstaltungen, dessen Vernetzung in der NRW Region und unserem exklusiven Netzwerk außerhalb Deutschlands profitiert jedes deutsche Unternehmen, welches grenzübergreifend Geschäfte betreibt."

Zitate zum 70. Jubiläum

**Herr Nientimp, wagen wir einen Ausblick in die Zukunft. Als außenwirtschaftspolitischer Fachverband vertritt der AHV NRW die Interessen seiner Mitglieder. Was muss sich aus Ihrer bzw. aus Verbandssicht auf der politischen Ebene ändern?**

Die Politik ist gehalten, die Bodenhaftung zur heimischen Wirtschaft nicht allein dadurch schon zu verlieren, dass viele Entscheidungen nach Brüssel verlegt werden und man sich für nicht zuständig hält. Ein einheitliches Verhalten innerhalb der EU in Fragen der Außenwirtschaft wird begrüßt, damit es nicht zu Wettbewerbsverzerrungen kommt. Deshalb ist der AHV NRW e.V. über seinen Bundesverband, den Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx), auch beim europäischen Dachverband, EuroCommerce, in Brüssel aktiv. Dennoch bleibt es besonders wichtig, dass sich sowohl die Bundesregierung wie auch die Landesregierungen sehr intensiv mit der Wirtschaft und den einschlägigen Fragen beschäftigen. Ich begrüße ausdrücklich die Bemühungen auch unserer Landesregierung, den Dialog mit den Verbänden und den Unternehmen zu führen. Hier sehen wir allerdings noch viel unausgeschöpftes Potential. In unserem Bundesland gibt es neben der bundesweit wichtigen Germany Trade and Invest (GTAI) in Bonn auch die NRW.Invest und NRW. International. Dort wird sehr gute Arbeit geleistet. Die Landesregierung ist bemüht, über Beiräte und Ausschüsse die Fachkompetenz der Verbände, wie z.B. die des AHV NRW, zu nutzen. Die Unterstützung der Verbände hingegen könnte noch verbessert werden. So könnte ich mir vorstellen, dass die Landesregierung bei Auslandsreisen die Teilnahme von Verbandsvertretern finanziell unterstützen könnte. Unterstützung von bedeutenden Veranstaltungen, die über die Landesgrenzen hinaus Beachtung finden, ist sicher auch ein Thema, über das man sprechen sollte.

**Herr Nientimp, seit 2014 steht das Thema „Nachwuchsförderung im Außenhandel“ auf der Agenda der Verbandsarbeit. Warum ist es Ihnen eine Herzensangelegenheit, dieses Thema auf der Ebene eines Fachverbandes zu bespielen?**

Der Außenhandel ist Garant für den Wohlstand unseres Landes. Inzwischen hat der Außenhandel neben der Industrie und dem klassischen Außenhandel alle Bereiche der deutschen Wirtschaft erreicht. Außenhandel ist aber nicht nur ein wichtiger Wirtschaftsfaktor, sondern erfordert auch besondere Kenntnisse. In der üblichen wirtschaftsbezogenen Ausbildung nimmt der Außenhandel nur eine untergeordnete Rolle ein. Ich halte es für wesentlich, dem Außenhandel mehr Raum in Ausbildungskonzepten und Bildungsinhalten zu geben. Neben der Markterschließung, die für jeden ja noch nachvollziehbar anders erfolgen sollte, als dies bei reinen Inlandstätigkeiten ist, stellen sich Fragen nach der Finanzierung, der Exportkontrolle, nach Transport, Vertragsgestaltung usw. Ein sehr vielfältiges und gründliches Wissen sind Schlüssel für den Erfolg auf Auslandsmärkten bei Beschaffung wie bei Absatz. Nur gut ausgebildete Mitarbeiter können unser Niveau halten und die heimische Wirtschaft erfolgreich im Ausland vertreten. Daher ist umfassende Ausbildung nicht nur von Nöten, sie ist unverzichtbar.

Dr. Talke Ovie (HARNISCHMACHER LÖER WENSING):

„Der AHV NRW hilft, wo er kann, und sei es auch bei der Exportkontrolle in den Iran. Wir wünschen dem AHV NRW weiterhin viel Erfolg“

Zitate zum 70. Jubiläum

**Herr Völker, was wünschen Sie sich für die Zukunft des AHV NRW?**

Ich wünsche den Mitgliedsunternehmen im AHV NRW viel Erfolg, Ausdauer und Geduld bei der Bewältigung der anstehenden Herausforderungen. Wirtschafts- und geopolitische Krisen hat es schon immer gegeben. Eine Befriedung im Syrien-Konflikt wünsche ich mir ebenso wie eine Rückkehr zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Russland. ◂

70 Jahre
AHV NRW
1946 - 2016

# WIR! – die Außenhändler

## Aktiv für den Außenhandel – seit 1946

Text: Andreas Mühlberg

**WIR! - die Außenhändler in Nordrhein-Westfalen können mit Stolz auf eine erfolgreiche siebzigjährige Verbandsgeschichte zurückblicken. Der Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen (AHV NRW) e. V. wurde nur wenige Monate nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges im Bergischen Land, in Remscheid-Hasten, von rund 30 engagierten Außenhandelsunternehmen gegründet.**

Zu den Gründungsunternehmen zählten u.a. die Kaisers Kaffeegeschäft GmbH (Import von Lebensmittelprodukten), Herm. Rud. Jagenberg (Export von Papierprodukten), Stahlunion Export GmbH, Krupp Eisenhandel, Hugo Offermann (Rohseiden-Import), E. Putsch & Comp. (Eisen- und Metallwaren-Export) und die Ferrostaal AG, die als einziges Gründungsmitglied dem AHV NRW auch heute noch verbunden ist. Von Anfang an war der AHV NRW ein branchenübergreifender Fachverband.

Der AHV NRW hat nach seiner Satzung die Aufgabe, seine Mitgliedsunternehmen in allen Fragen des Außenhandels zu beraten und die gemeinsamen Interessen gegenüber Dritten wahrzunehmen und zu vertreten und das seit 70 Jahren. Als Sprachrohr der Außenhändler in Nordrhein-Westfalen hatte der AHV NRW schnell an Einfluss gewinnen können und konnte somit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mitgestalten. Insbesondere die Handelsabteilungen einiger Traditionsunternehmen in Nordrhein-Westfalen konnten nach und nach wieder im steigenden Umfang Waren importieren und exportieren.

Schon sehr früh hat man erkannt, dass Synergieeffekte den Verbandszweck unterstützen und dass man gemeinsam mit anderen Fachverbänden mehr erreichen kann. So war die Zusammenarbeit mit den hanseatischen Exporteursvereinen ab 1948 besonders intensiv. Die enge Verzahnung, sowohl mit dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) als auch mit dem Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx), war schon damals ein wesentlicher Garant für eine nachhaltige und erfolgreiche Verbandsarbeit. Durch die Anbindung an die Düsseldorfer Arbeitgeberverbände e. V. Anfang 1998 konnten die Synergieeffekte weiter ausgebaut werden.

Blickt man auf die letzten 20 Jahre zurück, so lässt sich heute feststellen, dass sich die Verbandsarbeit und dessen Umfeld stark gewandelt haben. Das betrifft sowohl die Mitgliederstruktur als auch die Themenvielfalt, mit denen sich Außenhandelsunternehmen täglich auseinandersetzen müssen. ▶

Gründungsbeschluß.

-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-.-

1. Die unterzeichneten Firmen beschließen, für das Land Nordrhein-Westfalen eine Organisation des Außenhandels zu errichten unter dem Namen

"Verein der Außenhandel[illegible]rdrhein-Westfalen",

der in der [illegible]en Vereins innerhalb der Wir[illegible]nhandel, Düsseldorf, sich die[illegible]n allen Fragen des Außenhan[illegible] Interessen zu fördern und zu [illegible]

Der [illegible]of haben, die Geschäftsstelle des [illegible]id errichtet.

2. Die S[illegible]efügten Form angenommen.

3. Anste[illegible]tandes wird [illegible]e Mitglied[illegible]nd gewählt, [illegible]eter des Vorsitzenden, dem zweit[illegible]en und einem weiteren Vorstand[illegible]l der Vorstandsmitglieder wird s[illegible]. Gewählt werden die folgenden [illegible]

1.) Vorsitzender:

Herr [illegible]f.

2.) [illegible]sseldorf, Brehmstr. 47.

3.) [illegible]itzenden:

[illegible]ssen-Heisingen, Elsaßstr. 2o.

4.) W[illegible] Lindemannstrasse.

4. Der Vo[illegible]d Einfuh[illegible]sses sowie die [illegible] Ausschüsse (§ 9 der Satzung) die im § 9 Ziffer 3 vorgesehene W[illegible]des Vereins durchgeführt werden [illegible]

Wuppertal-Elberfeld, den 6. Nov[illegible]

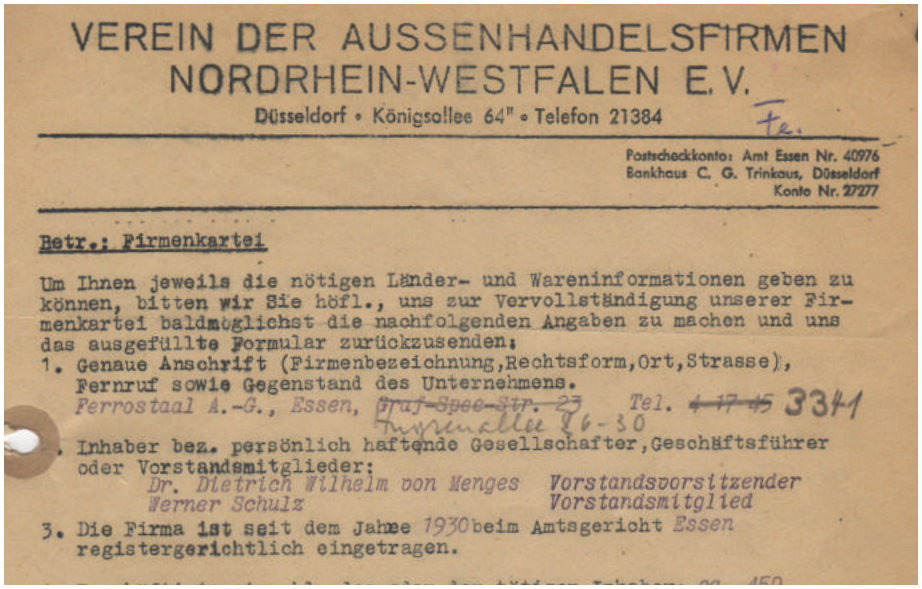
bitte wenden

Metall- und Eisenwarenhändler machten früher einen Großteil der Mitgliedsunternehmen aus. Deren Anteil ist über die Jahre hinweg stetig gesunken. Die Grenze zwischen klassischen Außenhändlern und produzierenden Unternehmen sind heutzutage oftmals fließend. Der Anteil der Dienstleistungsunternehmen, die den Außenhandel erst möglich machen, hat sich gegenüber den Vorjahren erhöht.

Im Vergleich zu früher haben sich viele Auslandsmärkte geöffnet. Allein die Schaffung des EU-Binnenmarktes hat zu mehr Wohlstand und zu mehr Prosperität geführt.

Voraussetzung für eine zielgerichtete Interessenvertretung ist eine auf Vertrauen basierende, direkte und offene Kommunikation mit seinen Mitgliedern. Die Außenhandelsunternehmen teilen ihre Erfahrungen beim Umgang von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen. Aufgrund von Beispielen aus der Praxis werden Handelshemmnisse aufbereitet und an die politischen Stellen in Brüssel und in Berlin adressiert.

In überregionalen Arbeitskreisen „Exportkontrolle / Außenwirtschaftsrecht“, „Zoll“ und „Außenhandelsfinanzierung“ werden aktuelle Fragestellungen und anstehende Gesetzgebungsverfahren auf Bundes- und auf EU-Ebene durchleuchtet und diskutiert. In den Arbeitskreisen werden Stellungnahmen ausgearbeitet, die an die entsprechenden Stellen in Berlin und Brüssel weitergeleitet werden. Der Meinungsbildungsprozess wird angereichert durch Beispiele aus der Praxis.



VEREIN DER AUSSENHANDELSFIRMEN
NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.
Düsseldorf • Königsallee 64" • Telefon 21384

Postscheckkonto: Amt Essen Nr. 40976
Bankhaus C. G. Trinkaus, Düsseldorf
Konto Nr. 27277

Betr.: Firmenkartei

Um Ihnen jeweils die nötigen Länder- und Wareninformationen geben zu können, bitten wir Sie höfl., uns zur Vervollständigung unserer Firmenkartei baldmöglichst die nachfolgenden Angaben zu machen und uns das ausgefüllte Formular zurückzusenden:

1. Genaue Anschrift (Firmenbezeichnung, Rechtsform, Ort, Strasse), Fernruf sowie Gegenstand des Unternehmens.
   Ferrostaal A.-G., Essen, ~~Graf-Spee-Str. 23~~ Tel. ~~4 17 45~~ 3341
   Hyssenallee 26-30
2. Inhaber bez. persönlich haftende Gesellschafter, Geschäftsführer oder Vorstandsmitglieder:
   Dr. Dietrich Wilhelm von Menges Vorstandsvorsitzender
   Werner Schulz Vorstandsmitglied
3. Die Firma ist seit dem Jahre 1930 beim Amtsgericht Essen registergerichtlich eingetragen.

*Die Ferrostaal AG ist als einziges Gründungsmitglied dem AHV NRW auch heute noch verbunden*

### After Trade Club (ATCs): Außenhändler unter sich

Der AHV NRW versteht sich als Plattform des Informations- und des Erfahrungsaustausches. Um dies mit Leben zu füllen und weiter zu fördern, wurde aus dem Mitgliederkreis heraus 2011 die Idee geboren, ein Veranstaltungsformat zu schaffen, bei dem die Möglichkeit besteht, sich regelmäßig in bestimmten zeitlichen Abständen in zwangloser Atmosphäre zu treffen, um sich auszutauschen. Die regelmäßigen Mitgliedertreffen im Rahmen des After Trade Clubs (ATC) haben sich erfolgreich entwickelt. Unternehmer treffen Unternehmer an wechselnden attraktiven Standorten und in unterschiedlicher Zusammensetzung. Mit dem ATC hat sich eine Plattform etabliert, bei der sich Außenhändler unterschiedlicher Größenordnung, Herkunft und Spezialisierung untereinander austauschen können. Die durchschnittliche Teilnehmerzahl liegt inzwischen bei knapp 20 Teilnehmern. Da das Mitgliedertreffen im Rahmen des ATC stets an unterschiedlichen Orten stattfindet, empfinden viele eine Teilnahme als zusätzlichen Anreiz, sich dem AHV NRW anzuschließen. Es steht außer Frage, dass man nicht jeden Termin wahrnehmen kann. Daher setzt sich die Gruppe immer wieder neu zusammen, so dass sich wieder neue Konstellationen bilden können. Bei besonderen Anlässen werden gerne externe Gäste dazu geladen. Neben Botschaftsangehörigen ausländischer Staaten in Deutschland nahmen im vergangenen Jahr auch Vertreterinnen der Auslandshandelskammer (AHK Bulgarien und AHK Italien) teil.

## AHV NRW Workshops und Kooperationsveranstaltungen

Um vom Know-how anderer Mitgliedsunternehmen profitieren zu können, führt der AHV NRW eine Reihe von Workshops und Kooperationsveranstaltungen durch. Aufgrund der hohen Veranstaltungsdichte in Nordrhein-Westfalen liegt der Fokus auf Spezialthemen. Grundsätzlich wird – neben der Vermittlung von Fachkenntnissen – genügend Zeit für das Netzwerken eingeräumt. Die vom AHV NRW gelebte Netzwerkkultur ermöglicht Impulse für das eigene Tagesgeschäft.

*ATC Gänseessen, Schiffchen, Bocholt, Vortrag von Herrn Torres (Brinkhaus)*

Der AHV NRW bedient sich dabei unterschiedlicher Veranstaltungsformate. So gibt es zum einen kostenpflichtige Workshops, an denen Mitglieder kostenfrei und weitere interessierte Unternehmen eine Teilnahmegebühr entrichten. Zum anderen gibt es Veranstaltungen, bei denen sich der AHV NRW als Kooperationspartner anbietet. Dabei kann es sich um Kundenveranstaltungen von einzelnen Mitgliedsunternehmen handeln, oder es handelt sich um Events kooperierender Verbände wie z.B. der Landesvereinigung der Unternehmensverbände Nordrhein-Westfalen (unternehmer.nrw). Zu den Kooperationspartnern zählen vereinzelt auch Wirtschaftsförderungsgesellschaften aus dem In- und Ausland. Exemplarisch sei hier die Wirtschaftsförderung vom Rhein-Kreis Neuss erwähnt, mit dem bisher gemeinsame Wirtschaftsforen zur VR China, Türkei und Brasilien durchgeführt worden.

Sowohl unternehmer.nrw als auch der AHV NRW sind wiederum Partner im sogenannten Stakeholdernetzwerk von NRW.Europa. NRW.Europa ist wiederum Teil des Enterprise Europe Network, zu dem 600 Organisationen in über 50 Ländern gehören. NRW.Europa ist ein Konsortium, bestehend aus der ZENIT GmbH, der NRW.BANK und der NRW.International GmbH, ist mit Untersützung des Landes Nordrhein-Westfalen seit 2008 zentraler Ansprechpartner für die mittelständische Wirtschaft, Universitäten und Forschungseinrichtungen innerhalb des größten Bundeslandes. Wer neue Geschäftspartner oder einen Kooperationspartner zur Beantragung europäischer Fördergelder sucht, erhält hier Untersützung.

Susan Keng (KENGTECH):

„Kommunikation verbindet Menschen und die Märkte der Welt. Das lebt der AHV NRW vor."

Zitate zum 70. Jubiläum

70 Jahre AHV NRW 1946 - 2016

*Workshop in Vethuizen, NL (Fotos: Joop van Reeken)*

## Unternehmerreisen

In Kooperation mit anderen Akteuren der Außenwirtschaftsförderung, sei es auf Bundes- oder auf Landesebene, gab es in den zurückliegenden Jahren auch Unternehmerreisen. Besonders erwähnenswert sei hier die Unternehmerreise nach Kasachstan, die unter Federführung der IHK zu Köln und mit Unterstützung der NRW.International im September 2009 stattgefunden hat. Der AHV NRW e.V. hatte sich 2008 am Ideenwettbewerb von NRW.International beteiligt, so dass der Vorschlag einer vom Land geförderten Unternehmerreise nach Kasachstan Anklang fand. Der AHV NRW war somit einer der Kooperationspartner.

## Themenschwerpunkte

Die Themenschwerpunkte der politischen Verbandsarbeit lagen in den vergangenen Monaten u.a. auf den Unionszollkodex (UZK), der zum 01.05.2016 in Kraft getreten ist. Die Beibehaltung der mündlichen Zollanmeldung für gewerbliche Ausfuhrsendungen bis zu einem Warenwert von € 1.000,- sowie die Beibehaltung der unvollständigen Ausfuhranmeldung, die seit dem 01.05.2016 „vereinfachte Anmeldung ohne förmliche Bewilligung" heißt, bei der auch zukünftig auf die Empfängerangabe durch ▸

den Subunternehmer bis auf wenige länderspezifische Ausnahmen verzichtet wird, sind als verbandspolitische Erfolge für die Wirtschaftsbeteiligten zu werten.

Ein weiteres Kernthema bleibt die Ausgestaltung bei der staatlichen Exportkreditversicherung. Auch hier konnten in jüngster Zeit Erfolge erzielt werden, die das Geschäft der Außenhändler im globalen Wettbewerb erleichtert haben. Exemplarisch sei hier die Neuregelung der Ausnahmeklausel für die Marktfähigkeit, die Entschädigungsmöglichkeit in Fremdwährung sowie die Absenkung des Selbstbehalts erwähnt. Auch das Thema Händlerdeckung in Verbindung mit der Absicherung von Auslandsware konnte in positive Bahnen gelenkt werden.

Einen weiteren Schwerpunkt der Verbandsarbeit nimmt die Exportkontrollpolitik ein. Der Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx) hat im November 2015 ein Positionspapier verfasst. Dieses Positionspapier beinhaltet die jüngsten Forderungen des Deutschen Exporthandels bei Verfahrenserleichterungen in der Exportkontrolle. Der AHV NRW sowie weitere Mitgliedsverbände haben an der Erstellung maßgeblich mitgewirkt. Im Kern geht es um die Forderung nach einer Unterrichtungspflicht über technische Spezifikationen der gehandelten Güter durch den Hersteller. Der Außenhändler kann in seiner Eigenschaft als Ausführer oftmals nicht abschließend beurteilen, ob die Güter der Exportkontrolle unterliegen oder nicht. Eine qualifizierte Einschätzung kann der Außenhändler in Zweifelsfällen nur mit Hilfe des technischen Know-hows des Herstellers treffen. Der AHV NRW steht seinen Mitgliedsunternehmen Beiseite, wenn es um die Klärung exportkontrollrechtlicher Sachverhalte geht.

*Unternehmerreise Kasachstan: KazMunayGas, die Erdöl- und Erdgasgesellschaft aus Astana.*

Entscheidend ist, dass der AHV NRW und seine Bundesverbände rechtzeitig in Gesetzgebungsverfahren sowohl auf Bundes- als auch insbesondere auf EU-Ebene eingebunden werden. Das ist essentiell für die Wahrnehmung der wirtschaftlichen Interessen der Mitgliedsunternehmen. Hinzu kommen tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, die oftmals ohne Vorankündigung das Geschäft der am Außenhandel tätigen Unternehmen maßgeblich behindern. Auch hier ist der AHV NRW gefordert, über seine Kanäle eine Beseitigung oder zumindest Abfederung herbei zu führen.

Das schließt die laufenden Verhandlungen zu EU-Freihandelsabkommen, allen voran zu TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) mit ein. Als außenwirtschaftspolitischer Fachverband steht der AHV NRW mit seinen Bundesverbänden BDEx / BGA und seinem europäischen Verband EuroCommerce in ständigem Dialog, um zielgerichtet die Interessen der Außenhändler zu vertreten.

### Internationales Netzwerk

Was ebenso für den AHV NRW e. V. spricht, ist seine Einbindung in ein weitumspannendes Netzwerk von Unternehmen und von weiteren Verbänden. Eingebettet in die Düsseldorfer Arbeitgeberverbände / Unternehmerschaft Düsseldorf und Umgebung e. V. ist der AHV NRW mittelbar an die Landesvereinigung der

Unternehmensverbände (unternehmer.nrw) angeschlossen. Durch die Mitarbeit im „Außenwirtschaftsbeirat“ und im „Koordinierungsausschuss Außenwirtschaft“ im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen sowie im Stakeholder Netzwerk von NRW.EUROPA ist das Netzwerk austariert.

Über seine Mitgliedschaft im Bundesverband des Deutschen Exporthandels (BDEx) ist der AHV NRW wiederum in das Unternehmer- und Verbandsnetzwerk des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA), eingebunden. Somit ergeben sich u.a. Synergieeffekte mit Schwesterverbänden, wie z.B. dem Verein Hamburger Exporteure (VHE e. V.) und dem Bremer Außenhandelsverband (BAV) oder dem Landesverband Groß- und Außenhandel, Vertrieb und Dienstleistungen Bayern e. V. Auf europäischer Ebene wiederum ist man über EuroCommerce in europäische Gesetzgebungsverfahren eingebunden.

Geschäfte werden noch immer von Menschen gemacht, daher legt der AHV NRW sehr großen Wert auf die zwischenmenschliche Kommunikation. Für die Mitgliedsunternehmen ist es von eigenem Interesse, intern zu kommunizieren, dass das Unternehmen Mitglied im AHV NRW e. V. ist, um den größtmöglichen Nutzen aus einer Mitgliedschaft zu erzielen. ◂

**Dipl.-Betriebswirt Andreas Mühlberg**
Geschäftsführer

**Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.**
Achenbachstraße 28
40237 Düsseldorf
T + 49 211 66 908 28
F + 49 211 66 908 40
andreas.muehlberg@ahvnrw.de
www.ahv.nrw

## AOB Services – Ihr Zollpartner

**Zollagentur**

- Exportabwicklung
- Importabwicklung
- NCTS-Verfahren

**Datenservices**

- Warenursprung & Präferenzen
- Sanktionslistenprüfung
- Gelangensbestätigung
- Klassifizierung/ Einreihung
- Zuverlässigkeitsprüfung

**Vertretungs-konzepte**

- Ad-hoc-Übernahme bei Urlaub oder Krankheit
- Ausfallkonzepte
- Externer Sicherheits-beauftragter (Luftfracht)
- Interimsmanagement

**Wir machen das für Sie!**
**AOB GmbH** · Kurze Straße 19-21 · DE 59494 Soest
02921 70437-20 · info@aob-consulting.de · www.aob-services.de

AOB SERVICES

# Vorsicht, Betrüger!

Text: Lothar Meenen

**„Bitte überweisen Sie dringend drei Millionen Euro auf das nachfolgende Bankkonto. Es geht um eine wichtige M&A-Transaktion, deshalb ist absolute Diskretion notwendig.“ Eine E-Mail, die so oder so ähnlich formuliert ist, erhalten derzeit manche Treasury-Mitarbeiter. Die Zahlungsanweisung kommt vermeintlich vom Finanzvorstand oder gar dem CEO persönlich und sieht täuschend echt aus. Tatsächlich sind es aber Betrüger, die mit dieser sogenannten „Fake-President-Methode“ Geld erbeuten wollen und auf die Gutgläubigkeit der Empfänger setzen.**

Wird eine solche Zahlung ausgelöst und freigegeben, sind die Chancen, das Geld wieder zu bekommen, gering. Nur wenn das Unternehmen seine Bank rasch informiert, kann die Transaktion eventuell noch gestoppt werden.

„Die Betrugsversuche im Zahlungsverkehr nehmen zu. Investitionen in die IT-Sicherheit sind wichtig, reichen aber nicht aus. Unternehmen müssen ihre Mitarbeiter für die Tricks der Betrüger sensibilisieren.“

Das Problem: Der Betrug findet innerhalb der Systeme des Unternehmens statt, die technischen Abwehrmechanismen der Partner-Bank können daher bei solchen Betrugsmethoden nur selten Alarm schlagen. Banken haben zwar ihre Zahlungsverkehrssysteme in den vergangenen Jahren durch Investitionen in IT-Sicherheit und die Einführung neuster technischer Standards immer sicherer gemacht. Doch sie können nur einen Teil des Prozesses absichern. Daher setzen inzwischen die Betrüger vermehrt direkt bei den Firmenkunden an.

### Menschliche Schwächen als Ziel

Investitionen in IT-Sicherheit und Datenschutz können auf Banken - wie auch auf Unternehmensseite deshalb nur ein Teil der Antwort sein. Ebenso wichtig ist die Schulung der Mitarbeiter, vor allem im Treasury. Sie sollten wissen, wie die Betrüger vorgehen. Denn bei dieser Form der organisierten Cyber-Kriminalität, auch „Social Engineering“ genannt, setzen Betrüger gezielt darauf, dass Einzelpersonen ihnen in die Falle tappen.

Die Attacken werden zunehmend professionell, sie erfolgen oft dreistufig: Zunächst sammeln die Betrüger Daten über E-Mail- und Bankkonten. Das kann mit dem Erlangen von Daten über den Versand von Phishing-Mails oder der Installation von Schadsoftware (Malware) erfolgen. Im nächsten Schritt analysieren sie die Unternehmenshierarchie sowie die Verhaltensweise einzelner Mitarbeiter. Das kann bis hin zum Schreibstil gehen, damit die Betrüger in den gefälschten E-Mails später den richtigen Ton treffen. Nachdem sie ermittelt haben, auf welches Konto die Zahlung gehen soll und der Angriff auf welchen Mitarbeiter am erfolgversprechendsten erscheint, schlagen sie zu. Die Beträge, um die es dabei geht, variieren stark: Von Beträgen im vierstelligen Bereich bis hin zu Millionensummen ist alles dabei.

Deutsche Bank

**Betrüger werden professioneller**

Ergänzend zur E-Mail nutzen die Betrüger gerne weitere Kommunikationskanäle, damit die Zahlungsanweisung möglichst realistisch erscheint. So gibt es Fälle, bei denen sich der vermeintliche CFO oder ein angeblicher Unternehmensberater per Telefon gemeldet hat. Auch per Fax oder Hauspost gehen zum Teil weitere Informationen ein.

Häufig üben die Betrüger dabei Druck auf weisungsgebundene Mitarbeiter aus, die Zahlung schnell und ohne weitere Rückfragen zu initiieren. Eine Variante, um die Echtheit der empfangenen E-Mail zu überprüfen, ist die E-Mail-Adresse des Absenders genauer in Augenschein zu nehmen. Häufig lässt sich hierbei bereits feststellen, ob der Absender wirklich der CEO ist. Die Adressen sind oftmals nur leicht abgewandelt – so wird etwa aus einer .de eine .com Endung. Selbst die Richtigkeit der E-Mail-Adresse ist kein Garant für die Echtheit der E-Mail an sich. In einigen Fällen gelingt es den Betrügern, sich Zugang zum E-Mail-Konto des Betroffenen zu verschaffen und die betrügerische E-Mail direkt aus dessen Postkorb zu versenden. Im Zweifel sollte die Richtigkeit einer E-Mail also besser durch direkte telefonische Rücksprache mit dem Absender verifiziert werden.

Nur wer solche Tricks der Betrüger kennt, Wert auf eine gute IT-Infrastruktur und die Vertraulichkeit und Sicherheit von Daten legt, kann sich dauerhaft schützen. Um ihre Kunden für das Thema Cyber Security im Bankgeschäft zu sensibilisieren, bietet die Deutsche Bank Informationsveranstaltungen für Unternehmen an. ◂

*Dieser Beitrag ist in der Printausgabe DerTreasurer am 24.03.2016 erstmalig erschienen.*

**Lothar Meenen**

Leiter Trade Finance und Cash Management Corporates in Deutschland

**Deutsche Bank AG**
lothar.meenen@db.com

SPRACHEN ***INTENSIV*** LERNEN

- ✓ Intensiv-Sprachkurse auf unterschiedlichen Niveaustufen: Arabisch, Chinesisch, Japanisch, Koreanisch, Russisch, Türkisch, Persisch (Farsi, Dari)
- ✓ Intensivkurse in Kleingruppen
- ✓ Kompakt- und Spezialkurse
- ✓ Auslandskurse u.a. in Tokio, Peking, Amman und Jasnaja Poljana
- ✓ Landeskunde und interkulturelle Vorbereitung
- ✓ Eigene Lehrmaterialien
- ✓ Institutseigene Bibliothek
- ✓ Gästezimmer im Haus

LSI Landesspracheninstitut in der Ruhr-Universität Bochum

**www.lsi-bochum.de | info@lsi-bochum.de**

# Johan Simons

## Interview mit dem Intendanten der Ruhrtriennale 2015-2017

Text: Verena Winter & Joop van Reeken
Porträtfoto: Joop van Reeken

**Die Ruhrtriennale, die jeweils im August und September internationale Produktionen zeigt, ist das Festival der Künste im Ruhrgebiet - mit so spannenden Spielstätten wie Zechen, Maschinenhallen, Kraftzentralen, Salzlagern und Halden – und in diesem Jahr auch in Kirchen und Gebetsräumen. Von 2015 bis 2017 steht die Ruhrtriennale unter der Leitung des niederländischen Theater- und Opernregisseurs Johan Simons. Das Motto seiner dreijährigen Intendanz lautet „Seid umschlungen“ und erinnert damit an Friedrich Schillers Ode „An die Freude“.**

„Kunst öffnet den Kopf und manchmal auch das Herz“

In den 80er und 90er-Jahren wurde Johan Simons mit der Theatergroep Hollandia und dem Konzept, Theater an ungewöhnlichen Orten aufzuführen, auf einen Schlag berühmt. Hollandia erhielt gleich einen der wichtigsten Theaterpreise: den European Prize New Theatrical Realities. Simons selbst wurde als Regisseur mehrmals ausgezeichnet und weit über die niederländischen Grenzen hinaus bekannt. Er führte Regien an allen wichtigen Theatern im deutschsprachigen Raum. Von 2005 bis 2010 leitete er das flämische Stadttheater NTGent, wechselte im Anschluss als Intendant an die Münchner Kammerspiele und übernahm 2015 die Ruhrtriennale. Ab 2018 wird Simons das Schauspielhaus Bochum leiten. Somit bleibt er der Kunst im „Ruhrpott“ treu. Sein Ziel: Die Verwirklichung eines länderübergreifenden, europäischen Theaters.

**JvR: Herr Simons, Sie haben mit den “Außenhändlern” eines gemeinsam: Sie reisen viel und arbeiten in vielen verschiedenen Ländern. Was bedeutet dies für Sie persönlich?**

**JS:** Ich wohne mit meiner Frau und den Kindern noch immer in der Mitte der Niederlande. Das ist für mich ein wichtiges Zentrum. Von dort gehen derzeit meine Reisen hauptsächlich nach Gent (B), Rotterdam (NL) und ins Ruhrgebiet. Die meiste Zeit verbringe ich aber im Ruhrgebiet, obwohl ich natürlich auch zu anderen Orten in der Welt unterwegs bin – und war. So haben wir seinerzeit das Stück „Zwei Stimmen“, das auf Texten von Pier Paolo Pasolini basierte, mit dem Schauspieler Jeroen Willems mit ca. 400 Aufführungen in der ganzen Welt gespielt. Von 200 Vorstellungen der Theatergroep Hollandia sind sicher 80 im Ausland gewesen. Sicher ist, das Dreieck, das Grenzgebiet Niederlande-Belgien-Deutschland hält mich enorm frisch! Denn Mentalität und Klima sind in allen drei Ländern anders für das Theater. ▸

RUHRTRIIIENNALE
Festival der Künste

**JvR: In welcher Hinsicht?**

**JS:** In Belgien und den Niederlanden ist der Kampf um öffentliche Zuschüsse härter und führt teilweise auch zu Konkurrenz unter den Theatergruppen. Das ist in Deutschland nicht so extrem. Meine Ernennung zum Intendanten – und das war sicher so in München – ist eine politische. Hier werde ich vor allem danach beurteilt, ob meine Stücke die Feuilletons der großen Zeitungen erreichen. Positiv oder negativ, das ist erst mal zweitrangig. Das Theaterprogramm darf provokativ oder politisch sein. Natürlich ist der Publikumserfolg genauso wichtig. Niemand möchte leere Säle. Trotzdem geht es den Städten nicht allein darum. Das Besondere dabei ist, dass ausgerechnet dadurch die Theatersäle in Deutschland viel besser besucht sind als in Belgien und den Niederlanden, weil einfach mehr Geld in Produktionen gesteckt wird. Das ganze kulturelle Klima ist deshalb auf einem anderen Niveau. Ich arbeite daher sehr gerne in diesem Land. Kultur ist den Menschen hier einfach sehr wichtig.

*Kohlenmischhalle der Zeche Auguste Victoria in Marl - Spielstätte der Ruhrtriennale 2016 © RAG Montan Immobilien GmbH*

**JvR: Arbeiten Sie hier mit einem internationalen Team zusammen?**

**JS:** Es sind hier sehr viele Deutsche beschäftigt, aber der Technische Leiter ist ein Niederländer und mein Chefdramaturg kommt aus Belgien. Sowieso arbeite ich gerne mit Belgiern zusammen. Die haben etwas Surrealistisches, folgen nicht immer blindlings den Gesetzen und sind auch ein wenig wankelmütig. Das gefällt mir. Wie der belgische Schriftsteller Hugo Claus einmal sagte: "Die Belgier sind die Sizilianer von Nordeuropa." Das stimmt wohl. Das belgische Volk ist mir sympathisch. Außerdem kommen von dort ziemlich viele außergewöhnliche Künstler.

**JvR: Sie sind in den Niederlanden durch die Auswahl unkonventioneller Spielstätten bekannt geworden. Was solche Örtlichkeiten angeht, ist das Ruhrgebiet wohl ein Schlaraffenland?**

**JS:** Ja, es existieren hier fast nur außergewöhnliche Orte! Und jedes Jahr finde ich was Neues. So gehen wir mit der Uraufführung von „Die Fremden" nach Kamel Daoud nach Marl in die Kohlenmischhalle der Zeche Auguste Victoria. Das ist die jüngste erst in 2015 geschlossene Mine hier im Ruhrgebiet. Eine imposante Spielstätte! 250 Meter lang und ca. 60 Meter breit, gigantisch. Dort steht noch die riesige Kohlenmischmaschine, die beinahe den ganzen Raum einnimmt, auf Schienen läuft und noch immer funktionsfähig ist. Die werden wir zum Einsatz kommen lassen! Sie sieht für mich wie eine schwarze Spinne aus. Total schön!

**JvR: Beginnt für Sie jedes Stück mit dem Ort?**

**JS:** Das hängt davon ab. Bei Hollandia fand ich oft die Location zuerst und dachte dann, es wäre schön, hier ein Stück aufführen zu können. Bei der Ruhrtriennale beginne ich in der Regel mit dem Stück und suche dann die Spielstätte aus.

An einem unkonventionellen Ort zu spielen, ist sowieso etwas ganz Anderes als in einem Bühnenhaus. Im Theater stellt man die Ausstattung auf die Bühne, und das ist dann „diese Welt". Eine außer Haus gelegene Spielstätte hat zwar auch eine Ausstattung oder Installation, jedoch bleiben sie nur Elemente einer noch größeren Welt. Das begeistert mich. Es macht die Rolle des Regisseurs einerseits wichtiger, aber zugleich auch bescheidener.

Als ich 1985 mit dem Bespielen ungewöhnlicher Orte begann, gab es zumindest in Europa niemanden, der das machte. Ich ging damals einfach zu den Politikern und fragte, ob ich diese Idee ausprobieren könnte. Das war ein Ding! Gleich hieß es: „Mensch, Johan! Jetzt haben wir für all die schönen Theater so viel Geld ausgegeben und nun willst Du in einem Stall spielen!" Und ich antwortete: „Bitte, gebt mir eine Chance. Lasst es mich ein Jahr lang versuchen, ob es funktioniert oder nicht." Dafür habe ich richtig kämpfen müssen. Aber ich hatte Glück. Hollandia war plötzlich nicht nur berühmt, sondern es wollte auch jeder bei uns spielen. Eigentlich war alles Zufall. Oder wenn man will - ich bin ja selber kein gläubiger Mensch: Die Hand Gottes.

**JvR: Das Thema von dieser Ruhrtriennale heißt: "Seid umschlungen".**

**JS:** Dieses Zitat stammt aus Schillers Gedicht "An die Freude". Ein interessantes Thema, denn man kann jemanden auch zu viel umarmen, ja sogar zu Tode kosen. „Seid umschlungen" ist das Leitthema meiner dreijährigen Ruhrtriennale-Intendanz. In diesem Jahr kommt noch ein Unterthema hinzu: "Brüderlichkeit, Gleichheit, Freiheit". Das sind zentrale Leitbegriffe in Europa. Diese Leitwerte werden wir in unseren Produktionen untersuchen.

**JvR: Bei wie vielen Stücken werden Sie in diesem Jahr selbst Regie führen?**

**JS:** (Denkt nach und lacht) Zweieinhalb!

**JvR: Sie sind nicht gerade für halbe Sachen, „halbe Regien" bekannt...**

JS: (Lacht) Nein, aber es sind tatsächlich zwei Regiearbeiten und eine halbe. Ich erkläre Ihnen das. Ich mache „Die Fremden" nach Kamel Daoud – die Antwort auf den Roman „L'Etranger" von Albert Camus. Ein Buch, das viele in der Schule lesen. Im Zentrum steht ein namenloser, ermordeter Araber. In Daouds Stück erhält ▸

Szenenfoto aus „Accattone“ - Eröffnungsproduktion von Johan Simons bei der Ruhrtriennale 2015 © JU/Ruhrtriennale, 2015

der Araber Namen und Kontext. Daoud beginnt sein Buch, auf dem auch das Drama basiert, mit einem Stück Kolonialgeschichte und geht dann langsam über zum Thema Glauben, wobei er auch das Beklemmende im Islam beschreibt. Daoud endet ähnlich wie Camus im Absurden, im Sisyphos-Mythos. Sisyphos, der jeden Tag

*Szenenfoto aus „Accattone" - Eröffnungsproduktion von Johan Simons bei der Ruhrtriennale 2015 © JU/Ruhrtriennale, 2015*

aufs Neue einen Felsblock den Berg hinaufwälzen muss, welcher, fast am Gipfel angekommen, jedes Mal wieder ins Tal hinabrollt. Wir alle sind Sisyphos. Jeden Tag schieben wir den Stein hinauf, der kurz darauf wieder zurückrollt. Es geht darum, dass man sich einfach wundern kann, wie der Stein zurückrollt. Das Leben ist absurd. Das Leben ist sinnlos. Aber! Wenn man das einmal einsieht, kann man dem Leben erst wirklich einen Sinn geben! Das ist Daouds eigentliche Konklusion.

Meine andere Regiearbeit ist Christoph Willibald Glucks Oper „Alceste", die auf der Tragödie „Alkestis" von Euripides basiert. Das mache ich zusammen mit dem belgischen Dirigenten René Jacobs.

Und dann mache ich noch – hier kommt die „halbe Regie" – „Urban Prayers", ein Stück, das ich schon in München gezeigt hatte, aber nun eigens für das Ruhrgebiet umgeschrieben wurde. Hier geht es ausdrücklich um Glaubensrichtungen in diesem Gebiet. „Urban Prayers Ruhr" spielt an sechs verschiedenen heiligen Orten im Ruhrpott: in der DITIB-Merkez-Moschee in Duisburg, dem House of Solution in Mülheim an der Ruhr, dem Hindu Shankarar Sri Kamadchi Ampal Tempel in Hamm, der Lutherkirche in Dinslaken-Lohberg, der Serbisch-orthodoxen Kirchengemeinde Dortmund-Kley und der Synagoge Bochum.

Dieses Schauspiel ist ein Projekt, das wir machen, um Menschen zu erreichen, die nicht ins Theater gehen. Also gehen wir auf sie zu. In ihren Gebetshäusern. Dort werden wir spielen. Das finde ich wichtig. Auch in der Zeche in Marl laden wir Menschen ein, die einst dort gearbeitet haben. Das sind sicher viele, die wahrscheinlich sehr selten ein Theater besuchen. Ich freue mich riesig auf dieses Stück. Ich denke, es wird etwas ganz Besonderes.

**JvR: Ab 2018 werden Sie Intendant am Schauspielhaus Bochum. Wie wollen Sie diese neue Herausforderung in Angriff nehmen?**

**JS:** Unter den Intendanten Peter Zadek und Claus Peymann hatte das Theater einen legendären Ruf. Man möchte das gerne wieder zurückholen. Dies ist auch ganz klar mein Auftrag. Das werden wir versuchen - mit einem guten Programm und Ensemble, mit guten Darstellern und Regisseuren. Wir wollen die Menschen neugierig machen.

**JvR: Werden Sie in Bochum auch besondere Aufführungsstätten suchen?**

**JS:** Gerne. Andererseits ist das Schauspielhaus Bochum eine architektonische Perle, allein schon der Zuschauerraum!

Mir ist aber genauso wichtig, ab September 2018 von Bochum aus eine internationale Plattform zu schaffen, die Rotterdam, Bochum und Gent miteinschließt. Dadurch soll es möglich sein, große Produktionen auf die Beine zu stellen, die allein im Bochumer Schauspielhaus nicht möglich und finanzierbar wären, aber dann vielleicht, weil eben drei Länder daran beteiligt sind. Auf diese Weise kann man zum Beispiel auch Musiktheater, was „echt mein Ding" ist, machen. Das bedeutet natürlich, mit Doppelbesetzungen arbeiten, will man es richtig machen. Das ist teuer. Aber es führt auch zu hohen Besucherzahlen, wie zum Beispiel bei der Produktion „Accattone" aus 2015.

**JvR: Können Sie etwas über Ihre dritte Ruhrtriennale Periode im nächsten Jahr sagen?**

**JS:** Nein, das darf ich leider nicht! Da ist man in Deutschland sehr streng. Aber eines kann ich jetzt schon sagen: Kommen und anschauen! Was Besonderes wird es sowieso! ◂

*Szenenfoto aus „Accattone" - Eröffnungsproduktion von Johan Simons bei der Ruhrtriennale 2015 © JU/Ruhrtriennale, 2015*

# The business law firm that goes further

DWF is the legal business where expertise, industry knowledge and leading-edge technology converge to deliver solutions that enable our clients to excel.

Embracing our diverse skills, we gain a unique and more valuable legal perspective that can empower our clients, giving them a competitive advantage or simply delivering new solutions to old problems.

For information about how DWF can assist clients in the startup and Biotech sector, please contact Klaus Brisch using the details below.

**Klaus Brisch, LL.M. (USA)**
DWF Germany Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Partner, Head of Technology and Telecoms Germany
**T** +49 (0)221 5340 980
**M** +49 (0)151 1214 1829
**E** klaus.brisch@dwf.law

**Connect with us:**
@DWF_Germany
DWF Germany

© DWF Germany Rechtsanwaltgesellschaft mbH 2016. DWF Germany Rechtsanwaltgesellschaft mbH is a limited company incorporated in Germany and registered at the local court of Cologne with number HRB 68568. In relation to DWF Germany Rechtsanwaltgesellschaft mbH the term Partner refers to a managing director, or an employee or consultant with equivalent standing and qualification. Ref 3950 130516.

**www.dwf.law/germany**

# Google verlangt: „Responsive Design“ muss sein!

## Ist WordPress die Lösung?

Text: Joop van Reeken

**Sie kennen das: Sie suchen ein Restaurant und wollen die Öffnungszeiten checken. Sie nehmen Ihr Smartphone und googeln den Namen des Lokals. Sie werden auf eine Homepage weitergeleitet, die auf dem Handy-Bildschirm unlesbar ist. Scrollen oder Zoomen – es funktioniert nicht. Die Kontaktdaten lassen sich nicht öffnen. Das Restaurant hat hier und jetzt einen Kunden verloren.**

Genau das könnte aber auch Ihr Unternehmen treffen. Mittlerweile werden in 50 % der Fälle Handys oder Tablets für Internet-Recherchen benutzt. Wenn Ihre Website für diese Geräte nicht optimal zugänglich ist, könnte das tatsächlich zu Umsatzverlusten führen. Denn die Darstellung einer Website auf einem Mobilgerät ist, wegen des viel kleineren Bildschirms, eine völlig andere als auf einem Computer oder Laptop.

„Responsive Design bedeutet, die Darstellung der Website wird durch das Endgerät bestimmt, womit man sich eine Website ansieht - und zwar so, dass die Darstellung immer optimal ist.“

Bis vor ein paar Jahren galt als übliche Lösung, eine völlig separate Website für Mobilgeräte zu gestalten, auf welche automatisch umgeschaltet wurde, wenn der Nutzer ein Handy verwendete. Das aber bedeutete: Doppelte Investitionen und doppelten Pflegeaufwand, weshalb diese Option nur für Großunternehmen leistbar war. Zum Glück gibt es heute andere Lösungen, die aber trotzdem einen einmaligen Website-Umbau verlangen.

### Google regiert

Dieser Umbau ist umso notwendiger, weil Google vor ein paar Jahren entschieden hat, Websites, die NICHT für Mobilgeräte optimiert sind, im Suchmaschinen-Ranking niedriger einzustufen. Ergo ist ein arbeitsintensiver Aufwand, der eine hohe Google-Bewertung bringen soll, sinnlos, wenn nicht im selben Moment Ihre Website für Mobilgeräte optimiert wird. Google sorgt dafür, dass Ihre Website, die nicht auf die Eigenschaften des jeweils benutzten Endgeräts reagiert, nicht mehr als erste gefunden wird.

Trotzdem sind mehr als 50 % aller Websites noch nicht mit einem reaktionsfähigen Design ausgestattet. Das ändert sich aber rasant. Das heutige Schlagwort bei der Website-Gestaltung heißt denn auch: „Responsive Design“. Es bedeutet, die Darstellung der Website wird

GrenzBlickAtelier

durch das Endgerät bestimmt, womit man sich eine Website ansieht - und zwar so, dass die Darstellung immer optimal ist.

## WordPress als Hilfsmittel

Da es äußerst arbeitsintensiv und kostspielig ist, eine Website mit „Responsive Design“ von Grund auf zu bauen, wird meistens eine spezielle Software verwendet, die das Procedere erheblich vereinfacht. Diese Software sorgt dafür, dass eine Website automatisch für unterschiedlichste Endgeräte angepasst wird: Fotos werden kleiner und Texte größer, Menüs werden überschaubarer, ohne dass dafür ein kompliziertes Programm geschrieben werden muss.

Viele dieser Software-Pakete sind zugleich auch „Content Management Systems“’ (CMS), wodurch der Inhaber der Website auf recht einfache Art selbst Inhalte eintragen oder ändern kann. Dadurch muss nicht mehr für jeden neuen Bericht oder jedes neue Foto die Softwarefirma eingeschaltet werden, welche die Website ursprünglich gebaut hat. Die Kosten, die einst damit verbunden waren, hielten viele Website-Inhaber davon ab, ihren Webauftritt regelmäßig updaten zu lassen. Das führte wiederum dazu, dass auf Websites oft „gealterte“ Informationen standen.

Eines der führenden CM-Systeme ist WordPress. Ursprünglich war WordPress ein Blog-System, das dazu diente, Berichte, gegebenenfalls mit Fotos, Videos usw. schnell und einfach im Internet posten zu können. Da WordPress auf einer „Open Source Software“ (OSS) basiert, konnten Drittanbieter in kürzester Zeit allerlei extra Optionen („Plug-ins”, „Themen” und „Widgets”) entwickeln, mit welchen viele zusätzliche Funktionen in eine WordPress-Website eingebaut werden können. Mittlerweile gibt es so gut wie alles an Optionen, die bei WordPress als Plug-ins zur Verfügung stehen: Vom Event-Kalender, Newsletterversand, Sprachumstellung, Einlogeinrichtung bis hin zur Erstellung eines kompletten Webshops. Viele dieser Plug-ins bzw. Themen sind gratis. Jedoch können für ein paar Euro im Jahr Lizenzen gekauft werden, die oft äußerst professionelle Optionen als Extras anbieten.

WordPress ist bestimmt nicht das einzige CMS, aber sicherlich das beliebteste. Fast 60 % der im Moment neu gebauten Websites basieren auf WordPress. Mit großem Abstand folgen dann andere – oftmals nicht weniger gute – Systeme wie zum Beispiel Joomla, Drupal und Magento. Die Popularität von WordPress wird vor allem durch die enorme, rundum entstehende Community - also von den Schöpfern der Plug-ins, Themen und Widgets - bestimmt. Hier ist aber auch Vorsicht geboten, denn unter diesen Zulieferern gibt es ▸

**Joop van Reeken**
Geschäftsführer

**GrenzBlickAtelier**
Hahnenpatt 15a
46399 Bocholt
info@grenz-blick.eu
T +49 151 22 678 191
www.reeken.viewbook.com
www.grenz-blick.eu

alles: von klein bis ganz groß, von amateurhaft bis professionell. Für die Kontinuität Ihrer Website ist es allerdings wichtig, allein Bezugsquellen in Anspruch zu nehmen, die voraussichtlich noch in der Zukunft existent sind.

### Das Avada-Thema

Theme Fusion ist mit Avada ohne Zweifel eines der erfolgreichsten Unternehmen in diesem Bereich. Das Avada-Thema bietet WordPress so viele Möglichkeiten, dass man beinahe jede nur denkbare Website damit bauen kann. Auf Avada basierende Websites eignen sich sehr für die Verwendung visueller Medien: Videos, große Fotos, Slider, Übergangseffekte etc. lassen sich einfach und wirkungsvoll in Websites integrieren. Mit einer in die Hunderttausende gehenden Anzahl von (bezahlenden) Nutzern ist außerdem das Risiko gering, dass der Zulieferer aufhört.

Aber jeder Vorteil hat auch einen Nachteil: Die außergewöhnlich vielen Möglichkeiten, die Avada bietet, stellen hohe Ansprüche an einen Website-Designer und auch an Hosting-Provider. Der Designer muss sich die schier unendlichen Optionen zu eigen machen. Der Hosting-Provider soll die höheren Anforderungen der Software ünterstützen können.

### One-Page Design

Das hat viele nicht davon abgehalten, die eigene Website auf WordPress, in Kombination mit Avada, umbauen zu lassen. Solche Websites sind in der Regel leicht durch ihre abwechselnden Designelemente und ihre typische One-Page Gestaltung zu erkennen. Durch das Hinunterscrollen werden kontinuierlich neue Informationen sichtbar, die in der Vergangenheit allein über komplizierte Menüstrukturen angezeigt werden konnten. Diese Seiten weisen oft den typischen „Parallax-effect“ (sich verschiebende Fotos und Textfächer) auf und unterscheiden sich durch Bildschirm breite, hochauflösende Bilder und Videos.

Aber man muss sich auch vor einem „Overkill“ in Acht nehmen. Die Verwendung zu vieler Gimmicks und technischer Gags kann vom Inhalt der Website ableiten. Manchmal ist es besser, eine klare Menüstruktur am Anfang einer Seite zu bevorzugen gegenüber einer immer länger werdenden Homepage. Zum Glück ist auch das mit WordPress und Avada machbar.

### Fazit

Prüfen Sie selbst Ihre Website auf:
*https://www.google.de/webmasters/tools/mobile-friendly*

Ist das Resultat nicht optimal, sollten Sie sich überlegen, ob ein „Relaunch“ nicht angesagt wäre, um Kundenverlust und schlechtem „Google-Ranking“ vorbeugend entgegen zu treten. Dies könnte auch der richtige Moment sein, sich Art und Inhalt Ihrer Websites nochmals gut anzusehen: Denn Inhalt und Gestaltung – das ist bekannt – können nicht voneinander getrennt werden. Eine 1:1 Übertragung von existierenden Inhalten in eine WordPress-Website ist selten die beste Lösung.

Gute Beratung ist hier nicht immer leicht zu finden. Viele Web-Designer sind sehr technisch orientiert und bauen – manchmal übrigens sehr vernünftig – einfach das, was der Kunde will, jedoch ohne Kundenwünsche zu hinterfragen. Aber genau das benötigen viele Unternehmen: Derart wichtige Entscheidungen können sie, auch wegen der ganz normalen „Betriebsblindheit“, oft schwer alleine nehmen. Hilfe beim Design und vor allem beim Strukturaufbau, können nur Marketing erfahrene Designer **–** mit viel Gespür und Einfühlungsvermögen für Ihre Art von Unternehmen **–** bieten. ◂

**Die neue AHV.NRW Website**

Auch die Website des AHV NRW wurde im April 2016 auf „Responsive Design“ umgestellt.

Durch den Umbau hat die AHV Website außerdem viele neue Möglichkeiten erhalten:

Wussten Sie, dass...

- Sie als Mitglied mit Ihren Login-Daten exklusive Inhalte abrufen können?
- Sie als Mitglied über das GrenzBlickAtelier Ihre Veranstaltungen und Ihr Firmenprofil mit Logo und Bildern eintragen lassen können?
- Sie im Veranstaltungskalender Datum und Uhrzeit der Veranstaltung per Mausklick in den eigenen Kalender übertragen können?
- Sie bei Veranstaltungen oft nur einen Link für die Anmeldung anklicken müssen?
- Sie oft die Veranstaltungsdetails als PDF herunterladen können?
- Sie mit einem Klick über Google Maps den Weg zum Veranstaltungsort abrufen können?

Haben Sie Fragen zur AHV.NRW Website? Mailen Sie uns unter:

**info@grenz-blick.eu**

**MIT SICHERHEIT**
GUT BERATEN.

AWB §

## BERATUNGSBEREICHE

- Zoll
- Umsatzsteuer
- Exportkontrolle
- Verbrauchsteuern
- Warenursprung und Präferenzen

## SERVICES

- Helpdesk
- Statusanalyse, Organisations- und Prozessberatung
- Trade Compliance
- Unterstützung bei Zoll-/Außenwirtschaftsprüfungen und Umsatzsteuer-Sonderprüfungen
- Vertretung vor Behörden und Gerichten
- Beratung für Berater

**QUALITÄT.**
AUS LEIDENSCHAFT.

## DER UNIONS-ZOLLKODEX:

Sind Sie gut aufgestellt?

**www.uzk-radar.de**

**AWB Steuerberatungsgesellschaft mbH | AWB Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**
Münster | München | Hamburg
**www.awb-international.de | info@awb-international.de**

# Der UZK

## Mehr Fragen als Antworten

Text: Dr. Talke Ovie

**Nun ist das „neue Zollrecht“ seit dem 01.05.2016 (endlich) anwendbar. Dies betrifft sowohl den Unionszollkodex (UZK), als auch die Delegierte Verordnung (DA) und Durchführungsverordnung (IA) sowie den Übergangsrechtsakt (TDA). Zwecks (einheitlicher) Anwendung dieser Gesetze wurden von der Zollverwaltung Einführungserlasse und Leitlinien zu bestimmten Themen (Zollwert, AEO etc.) bekannt gegeben. Aber beantworten diese Dokumente alle Fragen und wurden die Ziele des UZK bislang überhaupt erreicht?**

Wir sind der Ansicht, dass man darin Zweifel haben kann. Hier eine kleine Auswahl unserer „Top Five“, die zum Nachdenken und kritischem Hinterfragen anregen sollen:

### 1. Einhaltung des Transparenzgebotes?

Ziel des UZK soll „Transparenz“ sein, d.h. die zollrechtlichen Vorschriften, allgemeinen Verwaltungserlasse und Antragsformblätter sollen nach Möglichkeit kostenlos, frei und im Internet zur Verfügung stehen. Wie kann es da sein, dass vor allem die Einführungserlasse, die für ein „erstes Verständnis des neuen Zollrechts“ so wichtig sind, nicht öffentlich eingesehen werden können? Hier muss die Frage erlaubt sein, wie sich dieser „Verstoß“ auf die Annahme einer zollrechtlichen Verfehlung und deren Sanktionierung auswirkt.

### 2. „Information“ statt „Auskunft“?

Während im alten Zollkodex (ZK) noch die Rede davon war, dass jeder Wirtschaftsbeteiligte „Auskünfte“ über die Anwendung des Zollrechts beantragen kann, heißt es nun im UZK, dass „Informationen“ beantragt werden können. Handelt es sich hierbei um einen Übersetzungsfehler oder um eine bewusst getroffene Gesetzesänderung, die dazu führt, dass „nur noch“ eine „Information“, nicht aber eine Auskunft für einen konkreten Einfuhr- bzw. Ausfuhrvorgang erteilt werden soll? Wir meinen, dass ein solches Verständnis auch zukünftig dazu führen wird, dass im Zollrecht das Herbeiführen von (praktischen) Lösungen mit der Zollverwaltung nur schwer umsetzbar sein wird - und damit die Gefahr „unnützer“ Rechtsstreitigkeiten weiterhin besteht, obwohl stets darauf hingewiesen wird, dass der Zoll „Partner der Wirtschaft“ sei.

### 3. Begriff des „Ausführers“ angeglichen?

Stets wurde damit geworben, dass mit dem UZK die Definition des „Ausführers“ im Zollrecht endlich der Definition in der Exportkontrolle entspricht. Dies stimmt leider nicht. Die Definition des „Ausführers“ im UZK knüpft daran an, dass der Wirtschaftsbeteiligte in der EU ansässig ist. Diese Ansässigkeit führt dazu, dass sich beide Definitionen nicht entsprechen. Damit wird die Abwicklung zukünftiger Ausfuhren, insbesondere bei „Direktlieferungen“ unter Einbeziehung ausländischer Gesellschaften auch zukünftig nicht für die Praxis

**Dr. Talke Ovie**
Rechtsanwältin

**HARNISCHMACHER LÖER WENSING**
Rechtsanwälte PartGmbB
Hafenweg 8
48155 Münster
T +49 251 68 68 60 426
F +49 251 68 68 60 429
talke.ovie@hlw-muenster.de
www.hlw-muenster.de

HARNISCHMACHER LÖER WENSING
Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

nachvollziehbar handhabbar sein, zumal nach wie vor auch noch eine Diskrepanz mit dem „Ausführer“ im Umsatzsteuerrecht und im Recht der Verbote und Beschränkungen (VuB) besteht. Auch in diesem Punkt bedarf es einer Lösung zugunsten der Wirtschaftsbeteiligten. Die Einschränkung vertraglicher Strukturen kann nicht gewollt sein.

### 4. Lieferant falscher Angaben?

Mit dem UZK soll der Kreis der Zollschuldner ausgeweitet werden. Dies ist gelungen. Der UZK sieht vor, dass auch der „Lieferant falscher Angaben“ Zollschuldner sein kann, sofern er wusste oder vernünftigerweise hätte wissen müssen, dass die Angaben (in der Zollanmeldung) unzutreffend sind. Aber kann es tatsächlich sein, dass „Logistiker“ oder gar deren Mitarbeiter/-innen, so wie es teilweise vertreten wird, „Lieferant falscher Angaben“ sein können? Und falls ja, anhand welcher Kriterien ist es zu beurteilen, ob derjenige wusste oder hätte vernünftigerweise wissen müssen, dass die Angaben unzutreffend sind und wie ist diese Regelung im Verhältnis dazu, dass der „Logistiker“ in der Regel als direkter Stellvertreter auftritt, zu bewerten? Wir meinen, dass mit dieser Regelung der „Dienstleistungscharakter“ eines „Logistikers“ nicht hinreichend berücksichtigt wird und werden uns für dementsprechende Urteile einsetzen. Wie auch im alten Zollrecht wird es dabei auf den Einzelfall ankommen. In jedem Fall dürfte aufgrund dieser Rechtslage die teilweise vertretene Aussage nicht stimmen, dass es keiner Änderung der Zollvollmachten bedarf.

### 5. Keine Verstöße seit dem 01.05.2016 sanktionierbar?

Seit dem 01.05.2016 ist das neue Zollrecht anwendbar. Aber wurden auch diejenigen Gesetze, die darauf verweisen, geändert? In Österreich z.B. ist dies festzustellen. Hier in Deutschland zumindest bezüglich derjenigen Vorschriften, die eine bußgeldrechtliche Sanktionierung vorsehen, nicht. Dies betrifft zwar die Steuerhinterziehung und die leichtfertige Steuerverkürzung nicht. Weder das Zollverwaltungsgesetz (ZollVG) noch die Zollverordnung (ZollV) wurden jedoch angepasst. Es kann daher zu Recht hinterfragt werden, ob derzeit überhaupt Verfehlungen gegen das Zollrecht bußgeldrecht sanktioniert werden können, gerade auch vor dem Hintergrund des Organisationsverschuldens gemäß § 130 OWiG. Auf ein Zurücklehnen bis zur Reform sollte jedoch verzichtet werden. Neben der bußgeldrechtlichen Sanktionierung ist als Folge eines zollrechtlichen Verstoßes vor allem auch der Widerruf einer Bewilligung explizit vorgesehen.

Dies sind nur einige Beispiele, die aufzeigen sollen, dass auch der UZK noch viele offene Fragen bereithält und diese auch noch zunehmen werden, vor allem weil die Fragen erst bei einer Auseinandersetzung mit dem UZK im Detail zu Tage treten. So hätten wir unsere „Top Five“ beliebig ausweiten können.

Als Stichworte nennen wir insoweit nur:

- Bringt der AEO tatsächliche Vorteile mit sich?
- Wird es tatsächlich so sein, dass der Wirtschaftsbeteiligte, der einen Verstoß meldet, keine zollschuldrechtliche Nacherhebung erhält, weil die Zollschuld erloschen ist?
- Stimmt es, dass sich der Zollwert (auch) bei der vorübergehenden Verwendung nur noch nach dem Zeitpunkt der Überführung in den freien Verkehr richtet oder wohnt dem Transaktionswert nicht vielmehr inne, dass nach wie vor der Wert des Kaufgeschäfts zur Ausfuhr in die EU maßgeblich ist?
- Geht der Grundsatz, dass jeder Wirtschaftsbeteiligte verpflichtet ist, zollrechtliche Verfehlungen zu offenbaren überhaupt mit dem „nemo tenetur-“Grundsatz einher?

Gute Kontakte zu der Zollverwaltung möchten wir mit unseren kritischen Anmerkungen nicht gefährden. Wir möchten jedoch Ihre Augen dafür schärfen, dass diese auch bei der Anwendung des UZK weiterhin „offen zu halten sind“. Nicht zu vergessen ist dabei auch, dass jede Gesetzesreform die Möglichkeit beinhaltet, den Vollzug (zu seinen eigenen Gunsten) mitgestalten zu können. ◂

# Markteintritt im Eiltempo

Text: Dr. Rembert Horstmann

**Innerhalb kurzer Zeit hat der Duisburger Logistikdienstleister IMPERIAL Logistics International auf dem südamerikanischen Flusssystem Hidrovia Paraguay-Paraná eine neue Schiffsverbindung auf die Beine gestellt. Zahlreiche Verlader von Mineralien, Eisenerz und Agrarprodukten entlang der Flüsse Paraguay und Paraná sorgen für gute Perspektiven.**

Von Ende 2016 an werden sieben Schubschiffe mit je zwölf Leichtern zwischen Corumbá (Brasilien) und San Nicolas in Argentinien pendeln. Die Transportdistanz liegt bei etwa 3000 Kilometer. Neben Schüttgütern sollen langfristig Container sowie Gas- und Flüssigprodukte dazukommen. Ein Rundlauf dauert etwa vier Wochen. Jeder Schubverband (280 Meter lang, 50 Meter breit) kann 36.000 Tonnen Ladung bewegen.

*36.000 Tonnen Ladung voraus: IMPERIAL-Schubverband auf dem Rio Paraguay bei Asunción ©IMPERIAL*

Mit der neuen Schiffsverbindung gehört IMPERIAL Logistics International zu den jüngsten Investoren in Paraguay. Für den Eintritt in den neuen Markt gab die südafrikanische Muttergesellschaft IMPERIAL Holdings Ltd. 130 Mio. USD (116 Mio. EUR) frei. Das gesamte Flussgebiet Hidrovia Paraguay-Paraná erstreckt sich auf einer Länge von über 3.440 Kilometer von Caceres, Brasilien, bis nach Nueva Palmira, Uruguay. Dabei durchfließen Rio Paraguay und Rio Paraná drei weitere Länder: Bolivien, Paraguay und Argentinien. Entlang des Flusses liegen landwirtschaftliche Produktionsbetriebe, die Getreide, Mais und Sojabohnen anbauen. Paraguay ist der weltweit viertgrößte Exporteur von Sojabohnen. Landwirtschaft und Bergbauindustrie verzeichnen hohe Wachstumsraten in der Region.

Jeder der sieben Schubverbände ist mit 14 einheimischen Binnenschiffern besetzt. IMPERIAL Shipping Paraguay schult sie auf der Grundlage eines deutschen Qualitätssicherungssystems und bietet ihnen langfristige Berufsperspektiven. Auf einer Promotiontour durch Deutschland sagte der paraguayische Wirtschaftsminister Gustavo Leite

im vergangenen Jahr zu, sein Land werde deutschen Investoren gute Rahmenbedingungen bieten. Der Minister wörtlich: „70 % der paraguayischen Bevölkerung sind jünger als 35 Jahre – ein großes

*Der paraguayische Wirtschaftsminister Gustavo Leite (links im Bild) und Carsten Taucke, CEO von IMPERIAL Logistics International: Gute Investitionsbedingungen in Paraguay ©IMPERIAL*

Potenzial für Unternehmen, die Arbeitskräfte im Land suchen.“ Bei IMPERIAL Shipping Paraguay arbeiten derzeit 150 Mitarbeiter.

Von Anfang an entwickelte sich das Projekt in einem atemberaubenden Tempo. Zwischen den ersten Kontakten in Paraguay und dem Beginn des operativen Geschäfts lag nicht einmal ein Jahr. Carsten Taucke, damals noch CEO der IMPERIAL Shipping Group, knüpfte im Frühjahr 2013 erste Kontakte zu einem großen Industriekunden aus der Stahl- und Bergbauindustrie. Für den Transport von Eisenerz suchte der Kunde eine langfristige Perspektive mit einem verlässlichen Transportpartner – und er wollte möglichst

*Herkules am Haken: Etwa 850 t wiegt das neue IMPERIAL-Schubschiff, das Mitte Mai 2016 in Rotterdam auf das Schwergutschiff „HHL Fremantle“ verladen und nach Südamerika transportiert wird ©IMPERIAL*

schon gestern starten. Getreu dem Prinzip „Follow the Customer“ kam das Go für die millionenschwere Investition von der südafrikanischen Muttergesellschaft noch im Spätsommer 2013. IMPERIAL und der neue Verlader wurden sich noch im Juli des gleichen Jahres einig. Nun musste alles schnell gehen. Um die gewünschten Mengen Eisenerz von den Minen in Corumbá, Brasilien, zum Stahlwerk ins argentinische San Nicolas bringen zu können, mussten Leichter her und Boote, die sie anschieben. Noch im Juli bestellte IMPERIAL zwölf Leichter in Paraguay. Die ersten zwei Schubboote (Herkules III und IV) sowie zwölf eigene Leichter ließ IMPERIAL noch vor Weihnachten 2013 auf Schwergutschiffen von Europa nach Argentinien transportieren. Parallel eröffnete IMPERIAL in der Hauptstadt Asunción ein Büro. Nun mussten Binnenschiffer angeheuert, geschult und die Schubschiffe umgeflaggt werden. Im März 2014 startete der erste mit Eisenerz beladene Convoy. Mittlerweile sind die Leichter auch mit Getreide beladen.

Spezifische Länderkulturen berücksichtigen und gleichzeitig deutsche Standards in puncto Pünktlichkeit, Arbeitsschutz und Zuverlässigkeit aufrechterhalten – das geht nur, wenn man sich gegenüber der einheimischen Wirtschaft partnerschaftlich verhält. „Uns war wichtig, dass wir in Paraguay als fairer Arbeitgeber auftreten und wahrgenommen werden“, sagt Carsten Taucke, heute CEO von IMPERIAL Logistics International. Mittlerweile hat der paraguayische Wirtschaftsminister Gustavo Leite Carsten Taucke in Duisburg besucht. Selbstbewusst merkte Leite an: „Viele internationale Unternehmen, die heute in Paraguay aktiv sind, wollten zunächst in andere Länder Südamerikas investieren, bis sie gemerkt haben, dass Paraguay die besseren Rahmenbedingungen bietet.“ ◂

**Dr. Rembert Horstmann**
Leiter Marketing von IMPERIAL Logistics International B.V. & Co. KG, Duisburg

**IMPERIAL Logistics**
International B.V. & Co. KG
Kasteelstraße 2
47119 Duisburg
www.imperial-international.com

IMPERIAL™
LOGISTICS
INTERNATIONAL

# thenex goes Mac!

## Und Windows fliegt aus dem Fenster

Text & Foto: Joop van Reeken

**Apple Computer werden oft mit „schön“, „anwenderfreundlich“ und „teuer“, aber selten mit „ökonomisch“ in Verbindung gebracht. Doch selbst Apples ehemaliger Erzfeind IBM hat sich neulich dafür entschieden, das Personal mit Mac Rechnern auszustatten, um damit fast 60 % Kosten einzusparen. In Bocholt machte das Unternehmen thenex in diesem Frühling den selben Schritt.**

**JvR: Herr Nientimp, was war der Auslöser für diesen Umstieg? Die schönen Designs der Apple Rechner?**

**Henry-Johann Nientimp:** (Lacht) Ja, auf jeden Fall! Sagen wir so: ein Beweggrund war sicher, dass wir Mac schon lange privat nutzen. Ein Auslöser waren die vielen Sicherheitsprobleme, die wir in der Vergangenheit auf den Windows basierten Geräten im Unternehmen hatten. Ebenso gab es Probleme mit der Stabilität. Der Hauptgrund jedoch war, dass wir uns nach einer neuen Warenwirtschaft, sprich nach einem neuen Enterprise Ressource Planing (ERP) System umgesehen haben. Das vorher genutzte System schien nach über 15 Jahren veraltet.

Ergo suchten wir lange nach einem passenden ERP-System, haben jedoch nicht wirklich etwas gefunden, das auf Mac laufen würde. Scheinbar bestand die einzige Möglichkeit darin, ein eigenes Programm zu schreiben oder schreiben zu lassen. Das wäre aber für unser Volumen viel zu aufwendig gewesen.

Wir hatten die Mac-Idee schon beinahe auf Eis gelegt. Als ich aber bei einem Besuch im Apple Store auf den Business Ansprechpartner Markus Hillebrand traf, legte ich ihm dar, dass wir im Unternehmen gerne mit Mac arbeiten würden, es aber keine Software gibt, die für unsere Warenwirtschaft passe. Ohne zu zögern sagte Markus Hillebrand: „Wieso? Es gibt doch TOPIX!“ Schon im Apple Store konnte er mir zeigen, was TOPIX ist und kann. TOPIX war genau das, was wir suchten.

Alles Weitere ging dann sehr rasch. Wir wurden von TOPIX und ebenso von der Firma Mac-Helpbar aus Bonn kontaktiert. Es folgten Vorführungen und intensive Gespräche.

thenex®
WORLDWIDE INDUSTRIAL SERVICES SINCE 1900

Dabei haben wir relativ schnell festgestellt, dass die uns vorgestellte TOPIX-Software mindestens das kann, was unsere jetzige auch leistet bzw. was ein Update davon gekonnt hätte. Das neue System hat sich als sehr aufschlussreich und einfach herausgestellt.

**JvR: TOPIX hat also diese Eigenschaften, die man immer mit Mac verknüpft?**

**HJN**: Zu 100 %. Unsere Mitarbeiter haben sich beide Programme angesehen. Sie waren bereits vom Update unseres alten Anbieters begeistert. Aber als die Vorführung durch TOPIX stattfand, war die Begeisterung eine ganz andere: eine regelrechte „thenex goes Mac“ Euphorie.

Also haben wir die Sache angepackt. Zusammen mit den richtigen Partnern. Auch mit unserem langjährigen Dienstleister der Firma Lanfer aus Bocholt.

**JvR: Wie ist die Aufteilung dieser Partner zu verstehen?**

**HJN:** Das IT-Unternehmen Lanfer stellt die Server-Technik und die Glasfaser-Anbindung vom Büro zum Systemhaus bzw. zum Rechenzentrum zur Verfügung. Lanfer sorgt für die Internetanbindung vom Rechenzentrum in die weite Welt und für den Speicherplatz in der Cloud. Sobald es um Software und Endgeräte geht, ist Mac-Helpbar zuständig. Mac-Helpbar wartet die Software, die auf dem Server läuft und kümmert sich um Backups, den Kerio-Server - sprich den E-Mail-Server - und um die Endgeräte. TOPIX liefert die wichtigste Software, die so konzipiert ist, dass sie den gesamten Arbeitsprozess abbilden kann.

**JvR: Ist TOPIX ein deutsches Unternehmen?**

**HJN:** Ja. TOPIX ist seit über 25 Jahren am Markt und auf Mac spezialisiert. Allerdings kann die TOPIX-Software auch auf Windows laufen. Die Software arbeitet systemübergreifend, ist aber spezialisiert auf Mac. Es ist eine Firma, die sehr aktiv ist, was Innovation und Entwicklung angeht. TOPIX hat uns keine Software verkauft, die nun fertig dasteht, sondern ein hoch innovatives Produkt, was sich stetig weiterentwickelt.

Ganz wichtig dabei: Die Spezialisten von TOPIX haben sich mit uns zusammen an unsere Prozesse herangetraut. Sie haben versucht, Wege zu finden, damit thenex so arbeiten kann, wie es das Programm vorgibt. Daher war mit der ganzen IT-Umstellung auch eine Prozess-Optimierung im Unternehmen möglich. Unser altes System hingegen war zu steif und überholt.

**JvR: Kann man sagen, dass es für das Unternehmen kein Verlust war, von einer für thenex maßgeschneiderten Software auf ein Standard-Paket umzusteigen?**

**HJN:** Stimmt. Wir profitieren von der Weiterentwicklung, von ►

den Ideen, die andere einbringen, aber auch von Problemen anderer, die zu Lösungen geführt haben.

**JvR: Wie lief der Prozess der Umstellung ab? Hier ist noch das alte System mit einer großen Datenmenge, und da ist das neue System, in welches die Daten übertragen werden müssen. Wie hat das funktioniert?**

**HJN:** Die TOPIX Software bietet umfangreiche Schnittschnellen, um Daten unproblematisch einlesen zu können. Allerdings haben wir uns ganz bewusst dafür entschieden, nur die wichtigsten Daten zu übernehmen, um Datenmüll los zu werden. Im Zuge dessen überarbeiteten wir unsere gesamten Adressen und filterten unser Know-how, also unsere Datenbestände.

**JvR: Das klingt nach einem sehr eingreifenden Procedere?**

**HJN**: Ja, das stimmt. Wir hatten uns im Dezember 2015 entschlossen, den Schritt zu wagen. Im Januar starteten wir mit dem Projekt. Die Vorgabe war, am 1. April mit der neuen Software live zu gehen. Um das zu erreichen, waren natürlich alle Mitarbeiter gefragt, sich dabei voll einzusetzen. Tatsächlich sind wir am 14. April live gegangen. Bis zu dem Moment haben wir uns intensiv mit der Materie, aber auch viel mit uns selbst beschäftigt. Gezwungenermaßen. Ein immenser Aufwand war die Buchhaltung, die über fast vier Monate doppelt geführt wurde. Trotz der Doppelbelastung standen wir aber weiterhin unseren Kunden zu 100 % zur Verfügung. Wir können nun stolz sagen, dass wir die Umstellung gut gemeistert haben.

**JvR: Ist ein solcher Prozess nicht auch hilfreich, um wieder einen „frischen“ Einblick in das eigene Unternehmen zu gewinnen?**

**HJN:** Absolut. Gerade auch für mich, der seit drei Jahren intensiv im Unternehmen arbeitet. Und ich glaube, ebenso für meinen Bruder, der seit einem Jahr dabei ist. Mit diesem Projekt haben wir sehr viel über das eigene Unternehmen lernen können und neue technische Abläufe und Zusammenhänge entdeckt. Aber wir haben auch gewisse Dinge anders betrachtet als vielleicht Mitarbeiter, die schon lange in der Firma sind und alteingesessene Prozesse vermissen oder Sorge haben, etwas könnte im Laufe der Umstellung verloren gehen. Generell müssen wir ein wirklich großes Lob an unsere Mitarbeiter aussprechen, die zu 100 % mitgemacht haben und uns dabei unterstützten, die Ideen einfach umzusetzen.

**JvR: Zum Zeitpunkt dieses Interviews sind inzwischen zwei Monate vergangen. Kann man schon Vorteile der Umstellung feststellen?**

**HJN:** Ja. Bei den Ressourcen können wir bereits hohe Einsparungen


## thenex goes Mac

Wechsel heißt Veränderung – die Frage ist nur, ob diese in kleinen Schritten oder in Form eines umfassenden und tiefgreifenden Neuanfangs erfolgt. Bei der thenex GmbH hatte man sich bei dem im vergangenen Jahr anstehenden Generationenwechsel nach sorgfältiger Abwägung für einen Neuanfang entschieden und den sowieso entstehenden neuen Schwung konsequent genutzt, um auch die IT des Unternehmens vollkommen neu aufzustellen.

Die rund 20 Mitarbeiter des Dienstleisters arbeiteten bis zur Umstellung noch mit einem auf Windows basierenden ERP System. Wie in einer Windows Topologie üblich, war für die Abwicklung des E-Mail-Verkehrs ein klassischer Exchange-Server im Einsatz.

Abgelöst wurde diese Konstellation durch die modular aufgebaute ERP Software Topix und den Kerio Mailserver, so dass neben den einzelnen Arbeitsplätzen nun auch die internen Server des Unternehmens komplett Mac-basiert sind. Neben der intuitiv zu bedienenden Oberfläche, die bei Apple quasi schon zum Standard gehört, profitieren die Mitarbeiter auch von der besseren Vernetzung und Anbindung über die Topix App auf dem iPhone oder iPad.

Bei einem Dienstleister wie der thenex GmbH ist der Schutz der Daten von fundamentaler Bedeutung. Um das interne Netzwerk vor Eindringlingen zu schützen wurde ein umfangreiches Firewall-Konzept erarbeitet und implementiert. Den sogenannten “Road Warriors” wird dabei der sichere Zugriff auf die firmeneigenen Daten per VPN ermöglicht – und zwar von jedem Internet-Anschluss auf der Welt aus.

Der von MacHelpbar an diesem Projekt geleistete Anteil wurde in unserem Hause von Herrn Thomas Häuser geleitet und koordiniert, der neben seiner Mitarbeit beim Rollout auch die Konvertierung der Postfächer der Exchange Servers übernahm, so dass die Mitarbeiter alle Inhalte und Strukturen auf dem neuen Kerio Mailserver nutzen können. Ein wichtiger Sachverhalt, denn so ist gewährleistet, dass für alle Mitarbeiter die Belastung aufgrund der Umstellung möglichst klein gehalten und durch die gewonnenen Vorteile und Erleichterungen mehr als wettgemacht wird. Ein Besonderer Dank gilt auch dem Apple Store Centro in Oberhausen. Herr Hillebrand und Herr Barteczko koordinierte an dieser Stelle Hand in Hand mit Herrn Häuser Konfigurationen der Macs sowie die Liefertermine um den Erfolg und die reibungslose Implementierung zu gewährleisten.

Übrigens: Als Apple-Systemhaus arbeiten wir derzeit an unserer Zertifizierung als Topix Berater/Consultant, so dass wir unsere Kunden zukünftig in Sachen Topix beraten und ihnen darüber hinaus auch Installation und Service aus erster Hand bieten können.

**0800-7242213 www.mac-helpbar.de Vertreten in: Düsseldorf - Bonn - Essen - Frankfurt**

verbuchen. Wir gehen davon aus, dass wir zwischen 20 und 30 % der Kapazitäten bzw. Ressourcen alleine dadurch einsparen, dass wir kein Papier mehr haben. Ausgenommen davon ist die Buchhaltung. Aber was den normalen Ablauf in der Auftragsabwicklung, im Vertrieb, angeht, da gibt es quasi kein Papier mehr. Die Wege zum Drucker, Scanner und die Ablage entfallen.

**JvR: Was war die schwierigste Phase? Gab es bei der Umstellung auch mal ein echtes Tief?**

**HJN:** Nein. Meine größte Sorge war, ob die Mitarbeiter die Umstellungen auch selbst annehmen. Die Veränderungen fanden nicht nur in der Warenwirtschaft statt, sondern jeder Mitarbeiter musste sich auch von Outlook und der allgemeinen WindowsOberfläche verabschieden. Auf einmal ist da statt eines Fähnchens ein Apfel. Sie mussten sich mit iCal und Mail anfreunden. Ebenso trennten wir uns vollständig von Word und Excel. Wir arbeiten allein mit den Programmen, die Apple mitgibt, wie Pages, Numbers und Keynote. Hier sparen wir viel Geld für Lizenzen. Doch hier musste ich feststellen, dass bis auf einige wenige Fragen alles reibungslos funktioniert hat und die Mitarbeiter sich schnell eingearbeitet haben – und das ohne Training, was für die Handhabung von Mac typisch ist.

**JvR: Steht noch irgendwo in einer Ecke eine Windows-Maschine für einen Mitarbeiter, der sich partout davon nicht verabschieden will?**

**HJN:** Tatsächlich haben wir noch eine Windows-Maschine, da wir im Moment noch eine Applikation haben, die nur auf Windows läuft. Aber TOPIX hat uns auch dafür eine Lösung versprochen, sodass wir uns bald vollständig von Windows verabschieden können. ◂

Kontakt:
**Henry-Johann Nientimp**
Sales Director

**thenex GmbH**
Am Annenhof 6
46397 Bocholt
hnientimp@thenex.com
www.thenex.com
02871 271 30

# Erdgas-Großrohre

## Eine Erfolgsgeschichte für Nordrhein-Westfalen. Energiewende?

Text: Dr. Rainer Schmidt-Schmiedebach

**Viel länger als der Äquator: Sechzigtausend Kilometer Großrohre aus Stahl zum Bau von Erdgasleitungen wurden in den letzten 55 Jahren in Nordrhein-Westfalen hergestellt, vor allem von den Firmen MANNESMANN und EUROPIPE im Ruhrgebiet. Diese mit Kunstharz, Poly-Ethylen oder Poly-Propylen beschichteten Rohre bilden heute weltweit Erdgasleitungen in allen Erdteilen und Weltmeeren. Eine bedeutende Erfolgsgeschichte für den Stahl-Standort Nordrhein-Westfalen. Und neue große Erdgasleitungen werden auch weiterhin gebaut: Derzeit insbesondere die Trans-Adria-Pipeline und zwei weitere Ostsee-Pipelines. Mit Blick auf die Zukunft: Ist das im Sinne der Energiewende ?**

Erdgas ist Chemie-Rohstoff und Energieträger. Weltweit, auch in Deutschland, entfallen noch 80 % des Energieverbrauchs auf fossile Brennstoffe. In Deutschland wird ein Fünftel der Energie in Form von Strom verbraucht, überwiegend von Wirtschaft und Industrie, weniger von Haushalten. Von diesem Strom werden erneuerbar 15 % mit Wasserkraft und Biomasse erzeugt und 15 % mit Solar/Wind-Anlagen. Damit liefern Solar/Wind-Anlagen nur 3 % des gesamten deutschen Energieverbrauchs.

Die Energiewende will - auch im Hinblick auf Elektromobilität - die fossilen und Nuklear-Energieträger durch erneuerbar erzeugten Strom ersetzen und damit in Deutschland den gegenwärtigen Stromverbrauch auf das Fünffache steigern. Stromerzeugung durch Wasserkraft und nachwachsende Biomasse bleibt naturgemäß begrenzt. Es bleibt im Wesentlichen nur die Steigerung der Stromerzeugung durch Solar/Wind-Anlagen, die wetterbedingt

EUROPIPE

erheblich schwankt. Schwankungen gibt es auch bei Offshore-Wind-Anlagen auf See. Zur Energiewende gehört also auch eine Antwort auf die Frage nach der Sicherheit einer gleichmäßigen Stromversorgung.

Bei Durchführung der Energiewende können Stromschwankungen durch Batterien (Metall-Rohstoffe) oder Pumpspeicherwerke (Doppel-Stauseen) nur begrenzt ausgeglichen werden, sicher aber nur durch den künftigen Aufbau schnell hochzufahrender Kraftwerke, betrieben mit gespeichertem Erdgas, Synthese-Gas oder Elektrolyse-Wasserstoff.

Und hier können Großrohre aus Nordrhein-Westfalen, auch für andere Länder, weiter eine wichtige Rolle spielen. ◂

*Großrohr-Verlegung im süddeutschen Raum - Auftraggeber Ruhrgas 2008*

*Dr. Rainer Schmidt-Schmiedebach war von 1975 - 2006 bei MANNESMANN und EUROPIPE.*

Wir beraten Sie gerne - ganz nach Ihren individuellen Bedürfnissen.
Ihren persönlichen Ansprechpartner finden Sie auf unseren Internetseiten: www.si-rr.de

International Rhein-Ruhr

# Die Messe Düsseldorf

## Exportplattform der Industrie

Text: Werner M. Dornscheidt

**155 Millionen Menschen im Umkreis von 500 Kilometern, neun europäische Hauptstädte eine Stunde entfernt, 500.000 Unternehmen im Bereich Rhein-Ruhr, 646 Milliarden Euro BIP, 389 Milliarden Handelsvolumen - dies sind einige der wirtschaftlichen Koordinaten des Landes NRW und seiner Hauptstadt Düsseldorf. Damit ist sie Zentrum eines der bedeutendsten Wirtschaftsräume Europas und der Messeplatz Düsseldorf, als zentraler Handelsplatz, Treffpunkt der Branchenführer.**

*© Messe Düsseldorf/Rene Tillmann*

Mit 725.000 Quadratmeter Gesamtausstellungsfläche ist Nordrhein-Westfalen der größte Messestandort der Welt. Er bildet mit den einzelnen Schwerpunkten der Messegesellschaften das gesamte Portfolio ab. Die Messe Düsseldorf, als weltweit führender Anbieter von Investitionsgütermessen, ist dabei das „erste Blatt des Kleeblatts“, die unangefochtene Nummer 1 der NRW-Messestandorte. Mit rund 50 Fachmessen an ihrem Heimatstandort, davon 24 Nummer-1-Veranstaltungen ist sie bedeutender Partner der Industrie. Zu Messen in Düsseldorf kommen Kunden aus rund 180 Ländern, der Anteil der Aussteller aus dem Ausland lag 2015 bei 70 Prozent, der Anteil internationaler Fachbesucher im exportgeprägten Segment Maschinen, Anlagen und Ausrüstungen bei rund 55 Prozent. Messen in Düsseldorf sind beste Orte für internationale Kontakte. Dabei sind die Themen der Messe Düsseldorf gleichermaßen die Themen der NRW-Industrie: Die im Land führenden Industrien – Maschinenbau, Produktionstechnik, Kunststoff, Chemie, Medizintechnik und Energie – sind Themensetter der Weltleitmessen in Düsseldorf.

Und nicht nur an unserem Heimatstandort. Mit 71 Auslandsvertretungen, 132 Vertriebsstützpunkten und sieben internationalen Tochtergesellschaften verfügt die Messe Düsseldorf Gruppe über ein globales Netzwerk, das nutzbringend im Sinne der Kunden organisiert ist. Dabei sind wir auch gerne einmal Pionier: 1948, gerade mal ein Jahr nach Unternehmensgründung, organisierte die Messe Düsseldorf den deutschen Auftritt auf der Industrieausstellung in New York. 1963 war sie als erste ausländische Durchführungsgesellschaft hinter dem „Eisernen Vorhang“ in Moskau aktiv. 2002 eröffnete sie in einem Joint Venture mit zwei weiteren deutschen Gesellschaften und einem Partner vor Ort das

© Messe Düsseldorf/Tillmann & Partner

erste Messegelände ausländischer Messegesellschaften in China nach deren Reform und Öffnung. Zurzeit ist die Messe Düsseldorf eine der wenigen weltweit operierenden Messegesellschaften, die mit einem ihrer wichtigsten Produkte im subsaharischen Afrika aktiv ist. Seit 2013 findet in Nairobi, Kenia, eine Kongressmesse zum Thema Verpackung statt. Dabei ist unsere Strategie bei allen Auslandsaktivitäten eindeutig: Wir machen, was wir können, mit Leuten, die sich auskennen. Konkret heißt das: Wir „exportieren" die Themen vor allem unserer Weltleitmessen wie K, interpack, MEDICA oder der Metallmessen in die für unsere Kunden relevanten Märkte und arbeiten vor Ort mit Partnern zusammen. Russland, China, die ASEAN-Staaten, Indien und Südamerika stehen dabei inzwischen im Fokus unseres Unternehmens.

Als Partner der Industrie machen wir das natürlich nicht „im stillen Kämmerlein". Unser Unternehmen pflegt den direkten Kontakt zur Industrie und setzt auf hochqualifizierte Beiräte, die aus den innovativsten Unternehmen kommen. Zentral ist dieser Dialog natürlich nicht nur bei der Bewertung neuer Märkte und Marktchancen für unsere Kunden, sondern vor allem auch bei der inhaltlichen Weiterentwicklung der Messen. Im Zeitalter der rapiden technischen Veränderungen wird sich auch das Messewesen vollkommen neu aufstellen müssen, wenn es weiterhin erfolgreicher Partner für die innovative Industrie sein will. „Digitale Transformation" oder „Industrie 4.0" sind hier nur einige Stichworte für Entwicklungen, die jeder Unternehmer gerade auch der exportorientierten Wirtschaft Nordrhein-Westfalens kennt, so auch wir als Messegesellschaft und Partner der Industrie. Diese Entwicklungen für Kunden zu adaptieren und damit wettbewerbsfähig zu halten ist eine der großen Herausforderungen der nächsten Jahre – gerade auch im Exportland Nordrhein-Westfalen. ◂

© Messe Düsseldorf

**Werner M. Dornscheidt**
Vorsitzender
der Geschäftsführung der
**Messe Düsseldorf GmbH**

**Kontakt:**
Unternehmenskommunikation
Dr. Andrea Gränzdörffer
T 0211/4560-555
F 0211/4560-8548
graenzdoerffera@
messe-duesseldorf.de

Messe Düsseldorf ®

# Die Ausfuhr und der Begriff des Ausführers im UZK

Text: Manuel Sieben

**Durch den Unionszollkodex (UZK) und die zugehörigen Durchführungsrechtsakte wurde das Zollrecht der EU grundlegend reformiert. Die Ausfuhr und der Begriff des Ausführers scheinen jedoch nicht unbedingt im Fokus des Gesetzgebers gestanden zu haben: Die Änderungen führen zu nicht unerheblichen praktischen Schwierigkeiten. Durch die Veröffentlichung von Leitdokumenten, Erlassen, Verfügungen und Merkblättern wird nun versucht, Klarheit zu schaffen. Allerdings entfernen sich diese Versuche oft von den Gesetzeswortlauten.**

**Dipl.-Finanzwirt (FH)**
**Manuel Sieben**
Mitarbeiter der AWB Steuerberatungsgesellschaft mbH

**AWB Steuerberatungsgesellschaft mbH**
Königsstraße 46
48143 Münster
T +49 251 620 30 69 0
F +49 251 620 30 69 1
info@awb-international.de
www.awb-international.de

Bei genauerem Hinsehen entdeckt man an einigen Stellen im UZK noch kleinere Ungenauigkeiten oder Formulierungsfehler – nicht verwunderlich bei der Einführung eines neuen Gesetzeswerkes. Im Bereich der Ausfuhr scheinen sich „Unsauberkeiten“ jedoch zu häufen. Dies betrifft den jeweiligen Titel VIII des UZK (Verordnung (EU) Nr. 952/2013) und der zugehörigen Durchführungsrechtsakte, also der Verordnungen (EU) 2015/2446 (Delegierte Verordnung, engl. DA „Delegated Act“) und 2015/2447 (Durchführungsverordnung, engl. IA „Implementing Act“). Am Begriff des Ausführers sollen in zwei Praxisbeispielen die Schwierigkeiten nachfolgend erläutert werden.

Die Diskussion um den Begriff des Ausführers ist nicht neu. Allerdings hat es der Gesetzgeber nun erneut versäumt, eine Regelung zu schaffen, um alle Fälle eindeutig zu lösen. Definiert ist der Ausführer in Art. 1 Nr. 19 DA mit folgenden Tatbestandsmerkmalen (Privatpersonen ausgenommen):

| Art. 1 Nr. 19 Buchst. a) | Art. 1 Nr. 19 Buchst. c) |
|---|---|
| Im Zollgebiet ansässige Person | Im Zollgebiet ansässige Person |
| Vertragspartner des Empfängers im Drittland | - |
| Befugt, über das Verbringen an einen Bestimmungsort außerhalb des Zollgebiets zu bestimmen | Befugt, über das Verbringen an einen Bestimmungsort außerhalb des Zollgebiets zu bestimmen |

### Ansässigkeitsbegriff

Mithin muss der Ausführer zwingend im Zollgebiet ansässig sein. Definiert ist der Ansässigkeitsbegriff in Art. 5 Nrn. 31 und 32 UZK. Damit ist zumindest eine ständige Niederlassung erforderlich. Ein Problem bekommt somit z.B. der Schweizer, der seine Waren in einem Lager bei einem Dienstleister im Zollgebiet aufbewahren lässt. Sollen diese nun aus dem Zollgebiet verbracht werden, können weder der Schweizer (mangels Ansässigkeit) noch der Dienstleister (mangels Bestimmungsrecht) Ausführer werden. In diesem Fall wäre mit

der o.g. Definition kein Ausführer ermittelbar. Die Kommission hat sich mit der Veröffentlichung eines Leitdokumentes zum Ausführer (Ref. Ares(2016)2010187 – 27/04/2016) allerdings bereits diesem Problem gewidmet. Die Lösung sieht so aus, dass der Schweizer sich bei der Ausfuhrzollanmeldung indirekt i.S.v. Art. 18 UZK vertreten lassen muss. In Feld 2 der Ausfuhranmeldung (Versender/Ausführer) sei sodann der Schweizer und in Feld 14 (Anmelder/Vertreter) der indirekte Vertreter einzutragen. Allerdings ändert dies nichts daran, dass in diesem Fall keine beteiligte Person als Ausführer fungieren kann. Das Leitdokument sieht zwar eine Lösung vor, um diese Fälle abbilden zu können, jedoch ignoriert es die gesetzliche Ausführerdefinition.

### Ex Works

Ein zweiter Fall, der mit der neuen Definition nicht lösbar erscheint, ist ein Verkauf mit der Lieferbedingung Ex Works (EXW) an einen Gebietsfremden. Ein in Deutschland ansässiges Unternehmen verkauft Waren mit der Lieferbedingung EXW an ein Unternehmen in Russland: Wer bestimmt hier über das Verbringen an einen Ort außerhalb des Zollgebiets? Gemäß o.g. Leitdokument ist der Bestimmer in diesem Fall der Russe. Dieser ist wiederum nicht im Zollgebiet ansässig, sodass die Lösung aussieht wie im vorigen Fall: Eine indirekte Vertretung wird erforderlich. Damit begnügt sich die deutsche Zollverwaltung allerdings nicht. In der Verfügung zur Umsetzung des Unionszollkodex (GZD – Z 0440 4/16 – DV.A.31 vom 27.4.2016, veröffentlicht in E-VSF Nachricht Nr. 73 vom 2.5.2016; Teil 6. C.) weist die GZD darauf hin, dass in solchen Fällen die Ausführerdefinition in Art. 2 Nr. 3 EG-Dual-Use-VO entsprechend anzuwenden sei. Ob genehmigungspflichtige Waren betroffen sind oder nicht, spiele keine Rolle. Diese Definition enthält im Gegensatz zur Definition im DA einen entscheidenden Zusatz: „Stehen nach dem Ausfuhrvertrag die Verfügungsrechte über die Güter mit doppeltem Verwendungszweck einer außerhalb der Gemeinschaft niedergelassenen Person zu, so gilt als Ausführer die in der Gemeinschaft niedergelassene Vertragspartei.“ In einem EXW-Fall würde sich also unabhängig davon, wer tatsächlich Bestimmer ist, die Ausführereigenschaft auf die in der EU ansässige Person verschieben. Die Kommission und die deutsche Zollverwaltung kommen also zu unterschiedlichen Ergebnissen.

Die neue Ausführerdefinition wirft mehr Fragen auf als die alte – was zu unterschiedlichen Auslegungen in den Mitgliedstaaten der EU führen wird. Insbesondere bei rechtlichen Streitigkeiten wird diese Diskrepanz zwischen praktischer Abwicklung und rechtlichen Vorgaben interessant werden – zumal in der Praxis nicht wenige Bußgeldverfahren eröffnet werden, weil angeblich der unzutreffende Ausführer in der Ausfuhrzollanmeldung gewählt wurde. ◂

# Verbindungen schaffen...

Bei uns laufen alle Fäden zusammen.
Von der digitalen Druckvorstufe,
über den gesamten Druck, inklusive Veredelung
bis zur Weiterverarbeitung.
Nennen Sie es Einfühlungsvermögen, Verantwortung für die Sache, Sicherheit. Wie auch immer: wenn es genau das ist, was Sie von einem Partner erwarten, können Sie aufatmen.

QUEDLINBURG DRUCK

**IHR Ansprechpartner vor Ort:**
Jörg Steinacker I Löh 10 I 51399 Burscheid
Tel. 02174 7913477 I mobil 01578 2913477 I jsteinacker@q-druck.de
Quedlinburg DRUCK GmbH I Groß Orden 4 I 06484 Quedlinburg I www.q-druck.de

# Der neue Unionszollkodex (UZK) und Iran

## Bewegte Zeiten!

Text: Andrea Kühn

**Am 01. Mai 2016 ist der Zollkodex der Europäischen Union (UZK) in Kraft getreten. Damit werden die nationalen Zollvorschriften in ein einheitliches Verfahren für alle 28 teilnehmenden Staaten überführt. Allerdings sind noch immer viele Sachverhalte ungeklärt, und für eine Vielzahl von Regelungen, wie z.B. auch für bestehende Bewilligungen, gibt es jahrelange Übergangsfristen. Auch bei der Anpassung der IT-Infrastruktur (u.a. Stichwort ATLAS) gibt es noch viel zu tun. In jedem Fall sind die Änderungen für Im- und Exporteure und die Bankenwelt bereits jetzt gravierend.**

Die Teilaufhebung der Iran-Sanktionen bringt Erleichterungen im Iran-Geschäft für alle Wirtschaftsbeteiligten mit sich. Trotz der Lockerungen bleiben vielfältige Herausforderungen – allen voran stellt sich die Frage, wie die Bankenwelt Geschäfte abwickeln und finanzieren wird.

Die aus unserer Sicht wichtigsten Punkte zu beiden Themen beleuchten wir im Folgenden genauer.

### Vorübergehende Verwahrung

Die Freilager entfallen, die bekannten Zolllagertypen werden neu strukturiert. Die vorübergehende Verwahrung der Waren für maximal 90 Tage ist nur noch in sogenannten „bewilligten Lagerstätten“ vorgesehen. Hierfür ist die Bewilligung der Zollbehörden einzuholen und die Stellung einer Sicherheitsleistung in Höhe der Zollschuld in Form einer Bürgschaft zu erbringen. Vorgesehen ist dafür eine Bankgarantie. Was hat dies für konkrete Auswirkungen auf Importeure, Spediteure und Banken? Textmuster für die Bankgarantie sind zum derzeitigen Zeitpunkt noch gar nicht verfügbar, sodass es zu einer individuellen Abstimmung mit dem zuständigen Zollamt kommen muss. Darüber hinaus muss der Importeur oder Spediteur über eine Kreditlinie (Avallinie) bei seiner Hausbank verfügen, was mit zusätzlichen Kosten und Zeitaufwand verbunden ist.

### Zugelassener Ausführer

Das Zollverfahren „zugelassener Ausführer“ wird bis zum 31.Mai 2019 ersetzt und auf das neue Verfahren der vereinfachten Zollanmeldung umgestellt. Wesentliche Neuerung ist, dass die Gestellungsbefreiung aufgehoben wird, d.h. die Ware muss beim Exporteur bis ▸

Kontakt:
**Andrea Kühn**
Leiterin des
Auslandsgeschäfts

**Stadtsparkasse Düsseldorf**
Berliner Allee 33
40212 Düsseldorf

T +49 211 878 2399
andrea.kuehn@
sskduesseldorf.de

Stadtsparkasse Düsseldorf

zur Freigabe durch den Zoll zur Verfügung gehalten werden (Gestellung im Unternehmen). Dies kann zu Verzögerungen im Ablauf der Ausfuhr führen, da der Zoll jederzeit die Besichtigung der Ware anordnen kann. Der zugelassene Wirtschaftsbeteiligte (AEO) ist keine Voraussetzung für die vereinfachte Zollanmeldung.

### Registrierter Ausführer (REX) im Allgemeinen Präferenzsystem (APS)

Neu ist die Einrichtung des registrierten Ausführers. Die Ausstellung und Vorlage von Ursprungszeugnissen Form A ist mit diesem Verfahren nicht mehr erforderlich, sondern wird durch Rechnungserklärungen ersetzt. Eine einheitliche Datenbank (EU + weltweit) soll aufgebaut werden, in der die registrierten Ausführer eingestellt sind. Die Importeure prüfen für die Erlangung von Präferenzen, ob ihr Lieferant in der Datenbank enthalten ist. Die wichtigen Einfuhrländer Türkei, Schweiz und Norwegen nehmen ebenfalls an diesem System teil. Aktuelle Herausforderungen: Das erforderliche IT-System, welches für alle Staaten einheitlich sein muss, ist noch nicht verfügbar. Unklar ist, ob weitere materielle Prüfungen durch den Importeur oder die Zollbehörde erforderlich sind. Sobald das System praktisch anwendbar ist, sind bei Akkreditiven zugunsten von Exporteuren der Teilnehmerländer die einzureichenden Dokumente in Feld 46a zu ändern. Das Ursprungszeugnis Form A bzw. A.TR ist nicht mehr aufzunehmen, stattdessen muss die Rechnung zusätzlich die Rechnungserklärung ausweisen.

### Ausfuhrbegleitdokument („MRN“)

Als Pilotprojekt für die Einführung eines papierlosen Ausfuhrverfahrens arbeiten die Niederlande und Deutschland zusammen. Auf die Vorlage des Ausdrucks der MRN bei niederländischen Ausgangszollstellen soll für Waren, die in Deutschland zur Ausfuhr angemeldet werden, verzichtet werden. Im Gegenzug gilt dies ebenfalls für in den Niederlanden zur Ausfuhr angemeldete Waren, die in Deutschland das Zollgebiet der Gemeinschaft verlassen. Nach erfolgreicher Erprobung sollen Belgien, Frankreich und Polen folgen. Dieses papierlose Verfahren gälte nach Einführung auch für Transporte von Deutschland über Rotterdam nach Bandar Abbas/ Iran.

Aus Bankensicht ist die Vorlage einer MRN im Exportgeschäft insbesondere bei Ländern, die auf den EU-Sanktionslisten stehen, sehr wichtig. Die MRN dient den Banken als Nachweis, dass die Zulässigkeit der Ausfuhr vom deutschen oder europäischen Zoll überprüft wurde und somit ein Verstoß gegen geltendes Sanktionsrecht faktisch ausgeschlossen werden kann. Wie wir vom Zoll erfuhren, ist der Ausdruck der MRN weiterhin auf Anforderung möglich und bleibt daher Bestandteil der zusätzlichen Nachweise, die die Banken typischerweise für die Abwicklung von Transaktionen mit sanktionierten Ländern benötigen.

### Geschäfte mit Hochrisikoländern am Beispiel Iran

Nicht nur die MRN spielt bei Geschäften mit Hochrisikoländern wie dem Iran eine Rolle. Neben den sonstigen Exportkontrollvorschriften und gesetzlichen Regelungen im Außenwirtschaftsverkehr ist die Iran-Verordnung 267/2012 zu beachten. Eine Reihe von Ausfuhr- und Bereitstellungsverboten gilt fort. Sowohl für Ex- und Importeure als auch für Banken ist eine Prüfung auf Zulässigkeit nicht trivial; das komplette Grundgeschäft muss auf mehreren Ebenen überprüft werden. Die Einhaltung der entsprechenden EU- und ggf. US-Vorschriften ist gegenüber der Bank regelmäßig mit separater Erklärung durch den Kunden zu bestätigen.

### Prüfung der Beteiligten

Voraussetzung für eine Sanktionslistenprüfung von Personen/ Unternehmen/Einrichtungen ist absolute Transparenz über alle Beteiligten einer Transaktion, also auch über die, die darin nicht sofort erkennbar sind (z.B. Spediteure, Endempfänger, Gesellschafter iranischer Unternehmen). Eine Sanktionslistenprüfung der Beteiligten stellt für Banken erfahrungsgemäß den einfachsten Part dar, da dies mithilfe von technischen Systemen erfolgen kann. Es ist Unternehmen dringend anzuraten, spezielle IT-Systeme für die Sanktionslistenprüfung einzusetzen (z.B. über *www.i-tms.de* – den Kontakt stellen wir gern her).

### Warenprüfung

Herausfordernd ist aus Bankensicht das Thema der Warenprüfung. Auch wenn der Ausführer exportkontrollrechtlich verantwortlich ist, ist die Bank durch die Abwicklung von Zahlungsverkehr oder dokumentärem Geschäft beteiligt und hat daher der regulatorischen Anforderung an eine „besonderen Sorgfaltspflicht“ nachzukommen. Üblicherweise wird daher die europäische Zolltarifnummer (mindestens 8-stellig) verlangt, um eigenständige Prüfungen vornehmen zu können. Das Ausfuhrbegleitdokument (s.o.) ist i.d.R. vorzulegen. Bei genehmigungspflichtiger Ware ist zusätzlich der BAFA-Bescheid einzureichen.

### US-Bezug

Die extraterritoriale Reichweite der US-Gesetzgebung bekommen die Wirtschaftsbeteiligten am Beispiel Iran besonders zu spüren. Die Iran-Sanktionen gelten für „US-Persons“ fort, d.h. amerikanische Personen/Unternehmen/Einrichtungen (dazu zählen auch Banken) dürfen keine Iran-Geschäfte tätigen. Auch Kunden, die z.B. im Eigentum oder der Kontrolle von „US-Persons“ stehen oder über einen amerikanischen Pass oder eine Greencard verfügen, fallen unter diese Regelung und müssen vom Iran-Geschäft ausgeschlossen werden. Eine - schwer zu erhaltene - Sondergenehmigung durch die amerikanische Exportkontrollbehörde OFAC ist hier eine Möglichkeit, um sich bei Iran-Geschäften abzusichern.
Unternehmen müssen sich mit der Warenprüfung nach US-Recht sehr sorgfältig beschäftigen, denn das amerikanische Re-Exportkontrollrecht ist bereits bei US-Warenbestandteilen ab 10% zu beachten. Verständlich, dass die Banken kaum sicher sein können, dass abgewickelte Geschäfte mit US-Recht konform sind.

Internationale Banken, die in den USA Niederlassungen haben oder über signifikantes USD-Geschäft verfügen, stehen Iran-Geschäft daher sehr zurückhaltend gegenüber. Strafverfahren,

verbunden mit der Zahlung von massiven Geldstrafen wegen Sanktionsverstößen, sind leider Realität. In den Fokus der US-Aufsichtsbehörden zu kommen will man daher unbedingt vermeiden.

Es versteht sich von selbst, dass Geschäfte in USD nicht erlaubt sind.

**Risikoübernahmen und Finanzierungen**

Die Indeckungnahme von Iran-Geschäft durch die staatliche Euler Hermes ist wieder möglich. Grundsätzlich sind Sicherheiten des Finanzministeriums oder der Zentralbank (Bank Markazi) erforderlich, für kurzfristige Geschäfte können unter bestimmten Voraussetzungen auch Akkreditive privater Banken akzeptiert werden. Genauere Informationen erhalten Sie auf der Seite von Euler Hermes unter *http://www.agaportal.de/pages/aga/deckungspolitik/laenderbeschluesse/iran.html.*

Die privaten Kreditversicherer stehen noch nicht zur Verfügung.

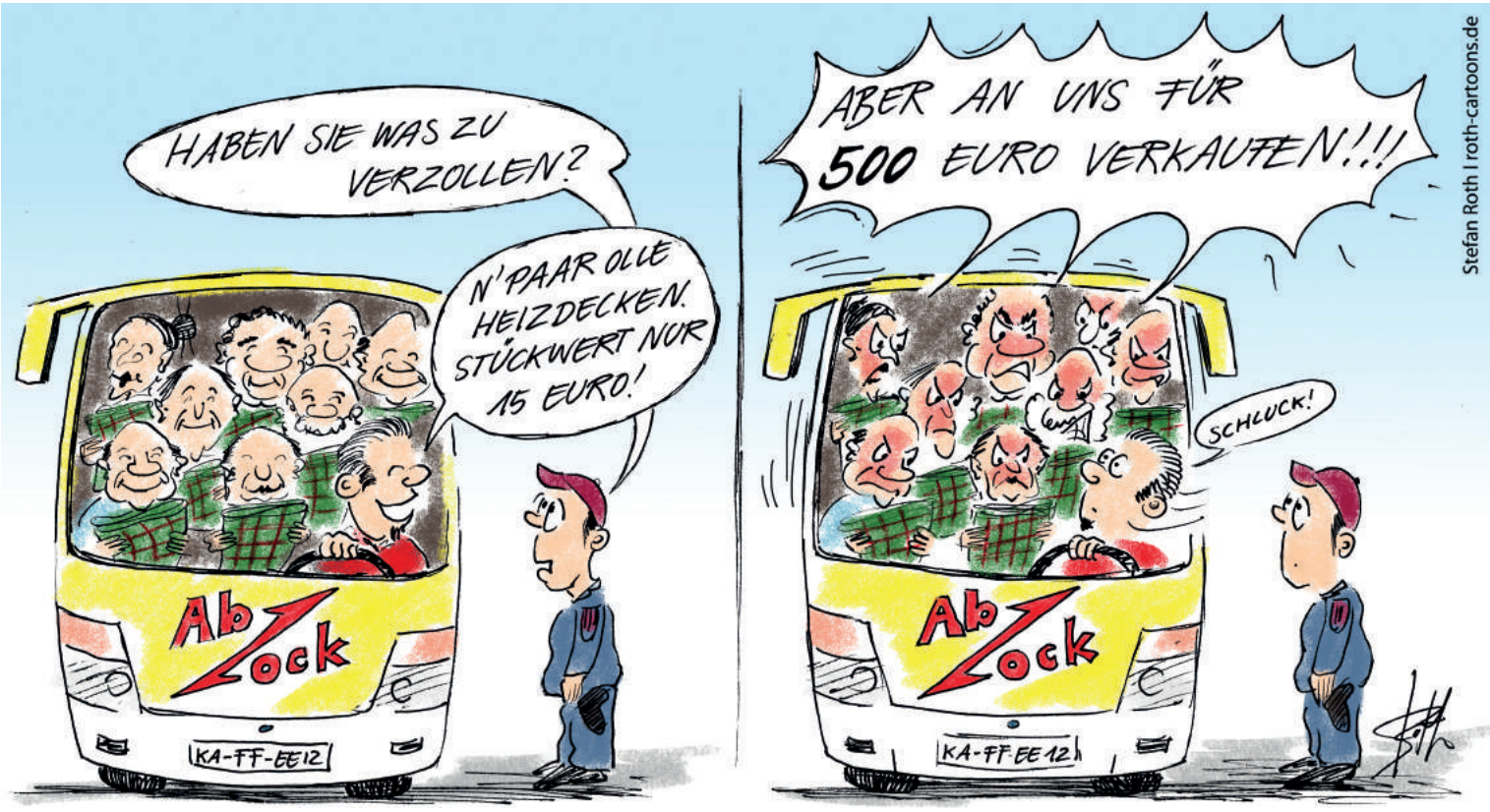
Die Finanzinstitute können im Regelfall keine Absicherungen und Finanzierungen anbieten. Gründe sind u.a. die noch nicht ausreichende Bonität und die Qualität der Bilanzen iranischer Banken (z.B. nicht nach internationalem Rechnungslegungsstandard aufbereitet).

Nicht zuletzt ist Compliance ein wichtiger Baustein. Die FATF (Financial Action Task Force; internationales Gremium zur Geldwäschebekämpfung) hält am Status eines Hochrisikolandes für Iran unverändert fest. Dadurch ist der Prüfungsaufwand für iranische Adressen und Iran-Transaktionen in den Banken äußerst umfangreich.

**FAZIT**

Im Außenhandel sind die Wirtschaftsbeteiligten an ständig neue Herausforderungen gewöhnt. Der neue UZK und die Geschäfte mit dem Iran sind nur zwei Beispiele hierfür. Beide Themen sind aber beherrschbar, sofern die Themen mit größtmöglicher Sorgfalt bearbeitet werden. Die Zuhilfenahme von Externen aus AHV NRW, IHK, Kanzleien, Gutachtern, IT-Anbietern und Behörden ist dringend anzuraten. Weitere Informationen erhalten Sie auch unter *www.zoll.de.*

Speziell zu Iran-Fragen stehen wir gern zur Verfügung. Unter Einhaltung definierter Voraussetzungen (u.a. Offenlegung des Grundgeschäfts, Beibringung von Nachweisen etc.) und genauer Einzelfallprüfung ist die Abwicklung von Iran-Geschäften durch die Stadtsparkasse Düsseldorf grundsätzlich möglich. ◂



# Vom Exportland zum Investitionsstandort

Text: NRW.INVEST

**Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelte sich das von der britischen Besatzungsmacht ins Leben gerufene Nordrhein-Westfalen (NRW) schnell zur wichtigsten Wirtschaftsregion Deutschlands. Erfolgreich exportiere das Land zuerst nach Europa und dann in den Rest der Welt. So erreichen die jährlichen Exporte des Landes heute einen Wert von 181,5 Milliarden Euro. Ab den 60er-Jahren setzte die nordrhein-westfälische Wirtschaftspolitik aber auch auf die Akquisition ausländischer Direktinvestitionen. Eine Entscheidung von der das Land bis heute profitiert.**

Nach der Gründung NRWs 1946 entwickelte sich das Land schnell zur Lokomotive des deutschen Wiederaufbaus. Die im selben Jahr ins Leben gerufene Außenhandelskammer NRW leistete einen wichtigen Beitrag dazu, dass sich die nordrhein-westfälische Wirtschaft schnell internationalisierte. Ende der 50er-Jahre zeichneten sich für das Ruhrgebiet jedoch schon erste Zechenstilllegungen ab. Die Politik handelte vorausschauend: Am 23. März 1960 verabschiedete der Landtag die Mittel zur Gründung der Vorgänger-Gesellschaft der heutigen NRW.INVEST. Dies war die Geburtsstunde für eine aktive Ansiedlungspolitik von Unternehmen. In der Anfangszeit kam die Mehrzahl der Firmen noch aus Deutschland. Allerdings stammten immerhin schon ein Fünftel aller Investoren aus Europa und den USA. So erbauten Ford, 3M und Dupont Chemie in den 60er-Jahren neue Werke in NRW.

*Eröffnungsfeier des Düsseldorf China Centers 2005 © agentur pur*

Das war der Start einer beispiellosen Internationalisierung. Mit der zunehmenden europäischen Wirtschaftsintegration ab den 60er-Jahren nahm der Anteil an europäischen und nordamerikanischen Investoren stetig zu. Beide Weltregionen sind bis heute bedeutende Direktinvestoren in NRW. Unter Federführung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft ließen sich in den ausgehenden 60er- und in den 70er-Jahren zunehmend japanische Unternehmen im Land nieder. NRW entwickelte sich so zum größten Standort japanischer Firmen auf dem europäischen Kontinent. Große Namen wie Alps Electric Europe, Fujifilm Europe oder auch die Japanische Industrie- und Handelskammer können 2016 ihr 50-jähriges Jubiläum am Standort feiern.

*NRW als „European Region of the Future“ ausgezeichnet: v.l.n.r. Rasmus C. Beck, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH; Thomas Geisel, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf; Petra Wassner, Geschäftsführerin der NRW.INVEST GmbH; Hans-Wilhelm Reiner, Oberbürgermeister der Stadt Mönchengladbach und Ashok Sridharan, Oberbürgermeister der Bundesstadt Bonn © Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH*

In den 80er- und 90er-Jahren intensivierte sich dann die internationale Vernetzung der Wirtschaft. Insbesondere wichtige weltweite Player aus den jeweiligen Zukunftsbranchen von Elektrotechnik und Unterhaltungselektronik, über Automobil, Medien, Logistik, Energie- und Umwelttechnik bis hin zu Informations- und Kommunikationstechnik sowie zur Biotechnologie kamen nach NRW. Ihr erstes Ziel war es, von hier aus den deutschen und europäischen Markt zu erschließen. Schrittweise bauten sie Vertrieb, Service, Produktion, Forschungs- und Entwicklungsabteilungen am Standort auf. NRW.INVEST betreute viele von ihnen von der ersten Anfrage, über die Ansiedlung, bis zur Erweiterungsinvestition. So trugen die ausländischen Investoren entscheidend dazu bei, dass sich NRW von einer überwiegenden Industrie- zu einer Technologiegesellschaft wandeln konnte. NRW.INVEST setzte über die Jahrzehnte erfolgreich auf neue Märkte und Trends. So förderte das Land schon Anfang der 2000er-Jahre die Ansiedlung chinesischer Firmen an Rhein und Ruhr. Inzwischen sind rund 900 Firmen aus dem Reich der Mitte hier zuhause.

Aus der ganzen Welt haben über 18.000 Unternehmen den Standort für sich entdeckt – mit weiterhin steigender Tendenz.
„Nordrhein-Westfalens Attraktivität für Investoren aus aller Welt ist ungebrochen. Die ausländischen Unternehmen schätzen am Standort NRW die starke Industrie, die exzellente Forschungslandschaft, die Verfügbarkeit an hochqualifizierten Arbeitskräften sowie den großen Absatz- und Beschaffungsmarkt”, so NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin. Allein 2015 erfolgten 434 Neuansiedlungen und Erweiterungsinvestitionen ausländischer Investoren.

So überrascht es nicht, dass NRW aktuell beim Ranking „European Cities and Regions of the Future 2016/17“ des fDi Magazine, Tochter der britischen Financial Times, im europaweiten Vergleich Platz 1 in der Gesamtwertung aller Regionen belegte – vor der Île-de-France, Süd-Ost-England und Baden-Württemberg. Damit bestätigt NRW seine Top-Platzierung aus den vergangenen Jahren als Europas attraktivste Wirtschafts- und Investitionsregion.

Dank einer stringenten Wirtschaftsförderungspolitik der Landesregierung der letzten Jahrzehnte belegt das Land eine führende Position als Standort für ausländische Investoren – eben „Germany at its best“. ◂

**NRW.INVEST GMBH**

Economic Development Agency of the German State of North Rhine-Westphalia (NRW)

Völklinger Str. 4
40219 Düsseldorf
Germany

+49 211 13000 0
+49 211 13000 154
nrw@nrwinvest.com

NRW.INVEST
GERMANY

# Nordrhein-Westfalens Außenwirtschaftspolitik in China besonders erfolgreich

Text: Dr. Herbert Jakoby

**Die starken internationalen Verflechtungen sind ein besonderes Markenzeichen der nordrhein-westfälischen Wirtschaft. Sowohl der Außenhandel als auch die ausländischen Direktinvestitionen haben seit vielen Jahren eine überdurchschnittlich hohe Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung in unserem Land. Mit einem Exportvolumen von 181,5 Mrd. Euro wird fast ein Drittel unserer Wirtschaftsleistung im Ausland umgesetzt, wie auch umgekehrt die Importe in Höhe von 207 Mrd. Euro ausdrücken, dass ein Drittel der in Nordrhein-Westfalen verbrauchten Waren und Dienstleistungen aus dem Ausland stammen.**

Nordrhein-Westfalen war immer schon sehr offen für ausländische Direktinvestitionen. Bei uns sind 18.000 Unternehmen tätig, die sich mehrheitlich im Eigentum eines ausländischen Investors befinden. Sie beschäftigen fast 900.000 Arbeitskräfte. Die von der Bundesbank geführte Statistik der ausländischen Direktinvestitionen weist Nordrhein-Westfalen regelmäßig den Spitzenplatz unter den Ländern zu. Aktuell beläuft sich der Bestand ausländischer Direktinvestitionen in Nordrhein-Westfalen auf rund 150 Mrd. Euro, das sind mehr als 30 % aller Investitionen, die ausländische Unternehmen in Deutschland getätigt haben.

## Einzigartige Erreichbarkeit

Vor allem Unternehmen aus asiatischen Ländern bevorzugen Nordrhein-Westfalen als Investitionsstandort. Dass Düsseldorf das Zentrum für die japanischen Unternehmen ist, ist hinlänglich bekannt. Noch nicht so bekannt ist, dass sich inzwischen schon über 900 chinesische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen angesiedelt haben, wobei diese aber nicht nur in der Landeshauptstadt, sondern auch sehr stark in Köln und im Ruhrgebiet anzutreffen sind. Aber auch Investoren aus den europäischen Nachbarländern und aus den USA sind mit Produktionsstandorten, Logistikzentren und Vertriebsniederlassungen in Nordrhein-Westfalen gut vertreten. Sie schätzen die Größe des Marktes und die zentrale Lage, die eine in Europa einzigartige Erreichbarkeit von Verbrauchern ermöglicht.

Diese starke internationale Verflechtung der nordrhein-westfälischen Wirtschaft wird von der Außenwirtschaftspolitik des Landes aktiv unterstützt. Die Landesregierung arbeitet hierbei eng mit den Kammern, den Wirtschaftsverbänden, den Banken und den Cluster-Initiativen zusammen. Sie fördert über die von den Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern und der NRW.Bank als Gesellschafter getragene NRW.International

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen

GmbH Delegationsreisen, Messebeteiligungen und vielfältige Informations- und Beratungsangebote. Ausländische Investoren werden von der landeseigenen NRW.Invest GmbH unterstützt.

### Präsenz zeigen

Die Außenwirtschaftspolitik des Landes hatte sich vor längerer Zeit dafür entschieden, geografische und thematische Schwerpunkte zu setzen, um eine größtmögliche Wirksamkeit und Nachhaltigkeit zu erzielen. Für den Aufbau langfristiger außenwirtschaftlicher Beziehungen ist es notwendig, über einen längeren Zeitraum immer wieder durch Messebeteiligungen, Veranstaltungen und Seminare oder Delegationsreisen Präsenz zu zeigen und Netzwerke zu Entscheidern in Politik und Wirtschaft zu pflegen. In Ländern, deren Wirtschaft unter starkem staatlichem Einfluss steht, ist eine politische Flankierung auch im Interesse unserer Unternehmen.

### Partnerprovinzen

Diese außenwirtschaftliche Strategie des Landes war nirgendwo so erfolgreich wie in China. Schon vor rund dreißig Jahren hat die Landesregierung Regionalpartnerschaften mit drei chinesischen Provinzen geschlossen: mit Jiangsu, einer hochentwickelten und dynamischen Region im Umland von Shanghai, mit Shanxi, der bedeutendsten Bergbau- und Energieregion Chinas, und mit Sichuan, einer bevölkerungsreichen Region im Südwesten des Landes, die in den letzten Jahren von der „Go-West"-Politik der chinesischen Regierung begünstigt wurde. Aus der Erkenntnis heraus, dass es für ein Land wie Nordrhein-Westfalen nicht möglich ist, China in seiner Gesamtheit abzudecken, hat sich die Landesregierung frühzeitig dafür entschieden, die Wirtschaftsbeziehungen auf diese drei Provinzen zu konzentrieren, in denen insgesamt 200 Millionen Menschen leben und die repräsentativ für die Vielfalt dieses Landes sind. Es gibt einen regelmäßigen Besuchsverkehr in beide Richtungen, sowohl auf politischer Ebene, als auch durch Fachleute. Alle drei chinesischen Partnerprovinzen sind in Nordrhein-Westfalen durch ein Vertretungsbüro präsent, wie auch umgekehrt Nordrhein-Westfalen in zwei der drei Partnerprovinzen durch NRW.Invest eine Repräsentanz unterhält.

### Neue Seidenstraße

Durch die intensiven Kontakte ist ein gegenseitiges Vertrauen entstanden, das u.a. die Provinz Jiangsu zum bevorzugten Investitionsstandort für nordrhein-westfälische Unternehmen in China gemacht, das mit der Provinz Shanxi einen attraktiven Partner in der Energie- und Bergbautechnik gewonnen und das eine enge Zusammenarbeit zwischen Nordrhein-Westfalen und Sichuan bei der „One Road, One Belt"-Politik oder der „Neuen Seidenstraße" begründet hat. Auch zahlreiche Investitionen chinesischer Unternehmen in Nordrhein-Westfalen gehen auf die Kooperationsbeziehungen im Rahmen der drei Regionalpartnerschaften zurück. Die erfolgreiche China-Strategie der nordrhein-westfälischen Außenwirtschaftspolitik hat auch außerhalb unseres Landes großes Interesse geweckt.

China weist aufgrund seiner wirtschaftlichen Größe und Dynamik sicherlich eine Ausnahmestellung in der nordrhein-westfälischen Außenwirtschaftspolitik auf. Aber auch die Beziehungen zu Japan sind in vieler Hinsicht einzigartig, was zum Beispiel durch den vom Land unterstützten jährlichen Japan-Tag in Düsseldorf zum Ausdruck kommt.

Die außenwirtschaftliche Zusammenarbeit erfordert in allen Ländern ein auf die jeweiligen wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse abgestimmtes Vorgehen, das sich in den meisten Fällen nur schwer auf andere Länder übertragen lässt und eine klare Prioritätensetzung erfordert. Für das Land ist dabei aber immer der Nutzen für die Wirtschaft ausschlaggebend. Letztlich geht es immer um die Intensivierung des Außenhandels und die Förderung ausländischer Direktinvestitionen. ◄

**Dr. Herbert Jakoby**
Leiter der Abteilung
Außenwirtschaft

**Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen**

Berger Allee 25
40190 Düsseldorf
T +49 211 61772 464/443
herbert.jakoby@
mweimh.nrw.de
www.wirtschaft.nrw.de
www.nrw.de

AHV NRW

AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

# Sommerfest 2015

## Freitag, 12. Juni 2015

Schloss Grünewald, Solingen Gräfrath

Fotos: Joop van Reeken

AHV
WIR! - die Außenh

# Export nach Russland

Text: Wadim Rosenstein

**2015 war ein Jahr der erheblichen wirtschaftlichen Rezession und Instabilität auf dem russischen Markt. Die wirtschaftliche Strukturschwäche, die beiderseitigen Sanktionen, der gesunkene Ölpreis und der schwache Rubel haben Russlands Wirtschaft stark beeinträchtigt.**

Aktuelle Zahlen des Russischen Zolls aus 2016 sind nicht weniger beunruhigend. Im Januar 2016 sank der Warenimport aus Deutschland um weitere 30% im Vergleich zu Januar 2015 auf 2,2 Mrd. USD. Dennoch bleibt Deutschland, nach Angaben des Deutschen Industrieverbands, weiterhin ein wichtiger Lieferant von Maschinen und Anlagen nach Russland mit einem Anteil von 11,9 % (Stand 2015) an den russischen Gesamteinfuhren und befindet sich auf Platz zwei hinter China.

### Transport und Logistik

Die Logistikbranche ist eng mit allen wirtschaftlichen, politischen und sozialen Prozessen in Russland verbunden und damit von der aktuellen Wirtschaftssituation ebenso betroffen. Der Rückgang der Exporte aus Europa nach Russland hat sich zweifelslos negativ auf die Transportbranche ausgewirkt. Die Kaufkraft in Russland hat nachgelassen, was für Spediteure eine starke Reduktion des Transportvolumens bedeutet.

Währenddessen arbeitet Russlands Regierung verstärkt an der „Transportstrategie 2030“. Zu den Vorhaben zählen die Entwicklung eines einheitlichen Transportraumes innerhalb von Russland, die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit für Spediteure sowie die Verbesserung der Transportwege zwischen den Großstädten und Regionen.

### Zollabwicklung in Russland und den Staaten der Eurasischen Wirtschaftsunion

Die eingeführten Güter werden in der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) nach Ansässigkeitsprinzip im Bestimmungszollamt am entsprechenden Zollterminal verzollt. Anders als in Deutschland befinden sich die Zollterminals in Russland in privater Hand. Aufgrund dieser Eigenart fallen neben den staatlichen Abgaben und Gebühren unterschiedlich hohe Terminalgebühren an. Diese sind nicht mit den Brokergebühren zu verwechseln, die ebenfalls anfallen, sofern ein Broker hinzugezogen wird.

Zollbestimmungen der eurasischen Wirtschaftsunion befinden sich permanent im Wandel, der einerseits auf der Staatsebene und andererseits auf der Unionsebene mitbestimmt wird. Auf der Unionsebene wird die Vereinfachung und Vereinheitlichung des Systems angestrebt. So zum Beispiel soll 2017 ein Zollkodex der Eurasischen Wirtschaftsunion eingeführt werden, der den Zollkodex der Zollunion (ZU) ablösen wird. Auf der Staatsebene dagegen werden regelmäßig neue Beschlüsse verabschiedet, die die Zollbestimmungen der jeweiligen Länder beeinflussen. So ist Anordnung Nr. 280 aus Februar 2016 zu nennen, die eine deutlich genauere Kontrolle des Zollwerts und deren Ermittlung vorsieht, um die Unterschreitung der jeweiligen Mindestzollwerte zu unterbinden.

### Zertifizierung und Zulassung der Güter

Sämtliche in die Eurasische Wirtschaftsunion einzuführenden Erzeugnisse müssen mit den dort geltenden Normen konform sein. Als Konformitätsnachweis dienen Zertifikate bzw. Deklarationen nach den Technischen Reglements der Zollunion (TR ZU). Diese Reglements bilden die Aktualisierung der GOST-Normen und befinden sich nach wie vor in der Einführungsphase. Aktuell gelten 35 Technische Reglements, 15 weitere stehen vor der Ratifizierung. Zum Teil gelten aktuell noch die Übergangsfristen, die in diesem und nächsten Jahr auslaufen.

Mit der Umstellung von GOST- auf die TR-Normen strebt die Eurasische Wirtschaftsunion, ähnlich wie in den Zollbestimmungen, Vereinfachung und Vereinheitlichung an, begründet Marianne Wedel, Leiterin der Zertifizierung bei TCA Certification, der aktuell führenden in Deutschland ansässigen Zertifizierungsgesellschaft für den Eurasischen Markt. ◂

**Wadim Rosenstein**
Managing Director

**TCA Logistics | Engineering | Certification**

Grafenberger Allee 115
40237 Düsseldorf

Friedrichstraße 95
10117 Berlin

Krasnopresnenskaya nab. 12
123610 Moskau

T +49 211 229 801 0
F +49 211 229 801 99
www.tca-group.de
info@tca-group.de

TCA GROUP
Engineering | Certification | International Logistics Network

# Integration von Flüchtlingen auf dem Arbeitsmarkt

## Engagement der Unternehmen in Nordrhein-Westfalen

Text: Claudia Dunschen

**Die Bewältigung der Flüchtlingsströme ist die wohl größte gesamtgesellschaftliche Herausforderung seit der Wiedervereinigung. Dabei steht für uns als Dachverband der Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbände in Nordrhein-Westfalen fest: Menschen, die vor Krieg, Vertreibung oder politischer Verfolgung aus ihrem Heimatland fliehen, verdienen humanitären Schutz. Hierfür ist die Gewährung von Asyl in unserem Grundgesetz verankert. Jeder Form von Hass, Beleidigung oder Gewalt gegen Asylsuchende treten wir entschieden entgegen.**

Damit Integration gelingen kann, ist motiviertes und engagiertes Mitwirken der Flüchtlinge eine wesentliche Voraussetzung. Die Flüchtlinge müssen die vielfältigen Angebote als Chance verstehen. Insgesamt sollen die Angebote möglichst verpflichtend gestaltet sein und bei mangelndem Engagement mit Sanktionen belegt werden.

Viele Flüchtlinge werden langfristig in unserem Land bleiben. Sie müssen so schnell wie möglich in unsere Gesellschaft integriert werden. Dafür ist die Integration in Ausbildung und Arbeit ein zentraler Baustein. Die Integration ist aber kein Selbstläufer. Sie braucht die richtigen Rahmenbedingungen und gezielte Unterstützungsangebote.

### Flüchtlinge benötigen Förderung und Qualifizierung

Flüchtlinge bringen unterschiedliche Voraussetzungen für die Integration in Ausbildung und Arbeit mit. Dies gilt für die Alphabetisierung in der Muttersprache, die schulische

Bildung, den Stand der Qualifikation sowie für Erfahrungen in der Berufspraxis. Die Integration in Ausbildung und Arbeitsmarkt muss daher wirksam unterstützt und begleitet werden: Flüchtlinge brauchen frühzeitige Förderung und Qualifizierung.

In den vergangenen Monaten wurden mit gesetzlichen Änderungen bereits erste wichtige Voraussetzungen zur Arbeitsmarktintegration verbessert. Dabei wurden einige zentrale Forderungen der Wirtschaft von der Politik aufgegriffen. Mit dem Integrationsgesetz auf Bundesebene wurden zuletzt weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Integration in Arbeit und Ausbildung beschlossen. Insgesamt bedarf es umfassender und zum Teil noch weitergehender Maßnahmen auf unterschiedlichen Ebenen. Insbesondere muss dringend das Angebot von Sprach- und Integrationskursen massiv ausgebaut und die bestehenden rechtlichen Hürden zur Aufnahme einer Beschäftigung beseitigt werden. Dabei ist schnelles und unbürokratisches Handeln wichtig, damit der Wille zur Integration sowohl seitens der Flüchtlinge als auch seitens der Unternehmen nicht ausgebremst oder gar gestoppt wird.

### Unternehmen und Verbände offerieren vielfältige Möglichkeiten

Als unternehmer nrw begleiten wir das Thema Integration intensiv: Sowohl auf politischer Ebene in Kooperation mit dem Land Nordrhein-Westfalen und der Arbeitsverwaltung, als auch mit konkreten Angeboten für Verbände und Unternehmen. Als Partner für unsere Mitgliedsverbände informieren wir umfassend über gesetzliche Änderungen, führen Einzelfallberatungen durch und unterstützen als Referenten bei Veranstaltungen. Landes- und bundesweit vertreten wir die Interessen unserer Mitglieder in verschiedenen Gremien, bringen unsere Positionen ein und arbeiten eng mit unseren arbeitsmarktpolitischen Partnern zusammen.

Die nordrhein-westfälischen Unternehmen engagieren sich auf vielfältige Weise für die Integration von Flüchtlingen in unsere Gesellschaft, aber insbesondere auch bei der Integration in Arbeit und Ausbildung. Viele Unternehmen bieten zur Orientierung und zum Kennenlernen der Arbeitswelt Betriebsbesichtigungen und Hospitationen an. Darüber hinaus stehen die Werkstore den Flüchtlingen offen, die erste Erfahrungen mit Hilfe von Einstiegsqualifizierungen oder Praktika sammeln möchten.

Viele Unternehmen schließen sich in Kooperationsnetzwerken zusammen und ermöglichen eine Kombination von Sprachförderung, berufsvorbereitenden Kursen und anschließenden Praktika; einige Unternehmen offerieren eigene Programme für Flüchtlinge. Ein gutes Beispiel für eine Kooperationsmaßnahme ist das Projekt „Berufliche Qualifizierung von Flüchtlingen mit ergänzender Sprachförderung“ des Märkischen Arbeitgeberverbands. Als erstes absolvieren die 15 Flüchtlinge im Alter von 18 bis 25 Jahren einen berufsbezogenen Sprachkurs, besuchen dann einen Grundkurs Metallbearbeitung und wenden ihre erworbenen Kenntnisse in Praktikumsbetrieben an. Im Anschluss erfolgt eine Einstiegsqualifizierung oder bei entsprechender Eignung die Aufnahme einer dualen Berufsausbildung. ◂

Weiterführende Informationen:
http://www.unternehmer.nrw/themen/spezial-integration-von-fluechtlingen

**Claudia Dunschen**
Referentin
Arbeitsmarktpolitik

**Landesvereinigung der Unternehmensverbände in Nordrhein-Westfalen e.V.**
**unternehmer nrw**
Uerdinger Str. 58-62
40474 Düsseldorf
T +49 211 4573 220
dunschen@unternehmer.nrw
www.unternehmer.nrw

unternehmer nrw
Landesvereinigung der Unternehmensverbände Nordrhein-Westfalen e.V.

# Dr. Andreas Bruns:
# „Industrie ist die Basis für unseren Wohlstand in Düsseldorf“

Text: Christoph Sochart
Fotos: Frank Wiedemeier

**300 Vertreter aus Düsseldorfer Unternehmen, aus Wirtschaft und Verwaltung kamen zum diesjährigen Arbeitgebertag der Unternehmerschaft Düsseldorf, der am 31.05.16 in Düsseldorf stattfand.**

In seiner Begrüßung richtete Dr. Andreas Bruns, Vorsitzender der Unternehmerschaft Düsseldorf, mahnende Worte an den Düsseldorfer Oberbürgermeister Thomas Geisel: Die Industrie sei die Basis für unseren Wohlstand in Düsseldorf – sie dürfe aber kein Ruhepolster sein. Wörtlich sagte Bruns: „Die Industrie hat einen Anteil von 27 Prozent am Bruttosozialprodukt, das in der Stadt erwirtschaftet wird. Und wenn man die Arbeitsplätze betrachtet, arbeiten sogar 30 Prozent der Düsseldorfer Beschäftigten bei einem Industrieunternehmen.“ Ein gutes Viertel der gesamten Düsseldorfer Wirtschaftsleistung würde in der industriellen Produktion erarbeitet. Und viele andere Wirtschaftszweige lebten von der Industrie hier vor Ort: der Handel, Beratungsunternehmen, Dienstleister, Werbe- und Kommunikationsagenturen.

Bruns: „Viele Betriebe gehören heute internationalen Konzernen, deren Lenker nicht nur nach Düsseldorf, sondern auf den gesamten Globus schauen, wenn Investitionen anstehen. Rutscht ein Standort im Vergleich zu anderen ab, ist er langfristig bedroht. Und diese Gefahr sehe ich für Düsseldorf. Bei konjunkturellen Schwankungen, Produktionsumstellungen oder anderen Veränderungen werden diese Unternehmen jedes Mal aufs Neue fragen: Welcher Standort ist für mich der Günstigste? So handelt jedes wirtschaftliche Unternehmen. Und das muss auch die Stadt Düsseldorf im Blick haben. Düsseldorf muss als Industriestandort attraktiv sein und bleiben.“

Andreas Bruns sieht eine zunehmende Entfremdung einiger Düsseldorfer von der Industrie. Auch Politik und Verwaltung sollten ihren Fokus nicht allein auf Neuansiedlungen und Gründer, auf Start-Ups und Kreativwirtschaft legen, sondern auch auf die Unternehmen, die bereits in Düsseldorf sind und tausende Menschen beschäftigen, so Bruns.

„In diesem Zusammenhang muss ich erneut betonen, dass wir den Ausbau des Reisholzer

Hafens dringend benötigen. Die Existenz dieses Binnenhafens, die Lage an einem großen Binnenschifffahrtsweg wie dem Rhein, wird in Zukunft der entscheidende Wettbewerbsvorteil bei der Standortwahl sein. Diesen einmaligen Vorteil dürfen wir uns nicht einfach nehmen lassen."

Ein zweites Schwerpunktthema beim Arbeitgebertag war die „Künstliche Intelligenz (KI)". Aus der Schweiz war Professor Jürgen Schmidhuber angereist, einer der ersten Pioniere und führenden Forscher der KI in der Welt. Er ist Leiter des Schweizer Forschungsinstituts IDSIA.

Die Künstliche Intelligenz macht derzeit rasante Fortschritte: Googles Tochterfirma Deepmind stellte vor einigen Monaten ein System vor, das menschliche Profis im Spiel „Go" schlagen kann, was lange als unmöglich galt. Gleichzeitig warnen Prominente, wie der Physiker Stephen Hawking oder Tesla-Gründer Elon Musk, vor den Gefahren einer „Superintelligenz", wie der Oxford-Philosoph Nick Bostrom so eine übermenschlichen „Künstliche Intelligenz" nennt.

Möglich sind die rasanten Fortschritte Dank des Wachstums von Rechnerleistung und Speicherkapazität, aber auch Dank immer besserer Algorithmen. Eine zentrale Rolle spielen auch künstliche neuronale Netze, digitale Konstrukte, die grob der Morphologie menschlicher Gehirne nachempfunden sind. Solche Netzwerke sind lernfähig und schon jetzt vielerorts im Einsatz, von der Sprach- und Bilderkennung bis hin zu automatischen Übersetzungen.

Als dritten Programmpunkt präsentierten sich die Schülerfirmen Düsseldorfer Förderschulen den teilnehmenden Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Die Unternehmerschaft unterstützt die Schülerinnen und Schülern und öffnet Ihnen Zugänge zu den Betrieben. Auf dem Arbeitgebertag der Unternehmerschaft präsentierten die Schülerinnen und Schüler ihre Produkte – vom Catering über innovative Holzprodukte bis hin zu Fahrradwerkstätten. ◂

*V.l.n.r.: Michael Grütering, Hauptgeschäftsführer Unternehmerschaft Düsseldorf und Umgebung e. V.; Jutta Zülow, ZÜLOW AG; Prof. Jürgen Schmidhuber; Thomas Geisel, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf; Dr. Andreas Bruns, Vorsitzender Unternehmerschaft Düsseldorf*

**Christoph Sochart**
Geschäftsführer

**Unternehmerschaft Düsseldorf und Umgebung e.V.**
Achenbachstraße 28
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 66908 12
sochart@unternehmerschaft.de
www.unternehmerschaft.de

DÜSSELDORFER ARBEITGEBERVERBÄNDE E. V.
UNTERNEHMERSCHAFT DÜSSELDORF UND UMGEBUNG E. V.

# Germany Trade & Invest

## Wegweiser und Ratgeber für das Auslandsgeschäft

Text: Andreas Bilfinger

**Chancen für Bioenergieprojekte in Mexiko**

**VR China - Deutsch-Chinesisches Doppelbesteuerungsabkommen/Anwendung ab dem 1.1.17**

**Consulting, Management beratung für Stadtentwicklungsprojekt Dar es Salaam (Ilala Municipal Council)**

Die Titel dieser drei GTAI-Publikationen zeigen exemplarisch, was Germany Trade & Invest (GTAI) macht und was das Unternehmen auszeichnet: GTAI informiert deutsche Firmen über Chancen und Risiken auf ausländischen Märkten und recherchiert für diese Informationen vor Ort.

Dabei kann GTAI auf ein eigenes Netz von Auslandsmitarbeiterinnen und Auslandsmitarbeitern in über 50 Standorten weltweit zurückgreifen, frei nach dem Motto: Wer vor Ort ist, kennt sich auch vor Ort aus. Hinzu kommt, dass Germany Trade & Invest eng mit den Auslandshandelskammern (AHK) zusammenarbeitet, der Austausch an Informationen und Know-how kommt beiden Partnern und der deutschen Wirtschaft zugute.

Als 100-prozentige Tochter des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie stellt GTAI ihre Außenwirtschaftsinformationen den Unternehmen in der Regel kostenlos zur Verfügung. Die Informationen sind im Internet unter www.gtai.de abrufbar.

Neben der Außenwirtschaftsförderung wirbt Germany Trade & Invest im Ausland für den Wirtschaftsstandort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei ihrer Ansiedlung in Deutschland. Wegen dieser sehr starken internationalen Ausrichtung wurde auch der englische Name Germany Trade & Invest gewählt. ◂

**Andreas Bilfinger**
Leiter Unternehmens-kommunikation

**Germany Trade & Invest**
Friedrichstraße 60
10117 Berlin
T +49 30 2000 99 173
F +49 30 2000 99 77 173
andreas.bilfinger@gtai.com
www.gtai.de

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

# Zwei Wirtschaftsräume – eine Vision

*Poznań/Polen – ©Piotr Golebniak*

## Gemeinsam das Wirtschaftsnetzwerk NRW - Westpolen operativ gestalten

*Düsseldorf ©Joop van Reeken*

Mitglieder des AHV NRW sind herzlich willkommen als

- Besucher der Posener Fachmessen / *www.mtp.pl*
- Aussteller an regionalen Gemeinschaftsständen und als
- Teilnehmer und Mitgestalter von Workshops und Branchentreffen / *www.forumppi.pl*

sowie als gern gesehener Gast bei den Unternehmertreffen des Deutsch-Polnischen Wirtschaftskreises vor Ort in Poznań.

*Messeforum - ©DWK*

Die außergewöhnlichen Räumlichkeiten unserer Geschäftsstelle in unmittelbarer Messenähe stehen für Sie nach Vereinbarung als repräsentative Kontaktadresse und Örtlichkeit für Ihre Geschäftstermine bereit!

Über die Unterstützung Ihres branchenspezifischen Kerngeschäfts hinaus erfahren Sie kollegiale Geschäftsbegleitung durch unsere DWK-Mitgliedsunternehmen.

*DWK-Geschäftsstelle – ©DWK*

Am Beispiel Schrader Internationale Logistic Sp. z o. o. bedeutet dies:

- Erstellung von individuellen, komplexen und ganzheitlichen Logistikkonzepten für die Bedürfnisse Ihres Unternehmens in Westpolen
- Praxisbezogener Ratschlag aus erfahrener Unternehmerperspektive zu allen strategischen und organisatorischen Herausforderungen vor Ort in Poznań/Polen!

*Schrader Internationale Logistic Sp. z o. o. - ©Schrader Polska*

**Angelika Menze**
Geschäftsführerin

**Angelika Menze Sp. z o.o.**
**Geschäftsstelle des Deutsch-Polnischen Wirtschaftskreises in Poznań**
ul. Konopnickiej 14/2
60-771 Poznań
T +48 61 864 30 40
am@angelika-menze.poznan.pl
www.dwk-poznan.pl

**Dieter Blaschke**
Prokurist

**Schrader Internationale Logistic Sp. z o.o.**
ul. Syrenia 4
T + 48 510 061 400
61-017 Poznań
Dieter.Blaschke@schrader.pl
www.schrader.pl

# Direktinvestitionen nach Deutschland: Bundesländer im Vergleich

## Ausländische Direktinvestitionen im Jahr 2014 und eine aktuelle Befragung ausländischer Investoren

Text & Daten: Peter English, Ernst & Young

**Am 21. Dezember 2015 hat Ernst & Young eine interessante Studie veröffentlicht über Direktinvestitionen nach Deutschland, wobei auch alle Bundesländer miteinander verglichen wurden. Nordrhein-Westfalen schneidet dabei durchaus gut ab. Das ahv nrw magazin dankt Ernst & Young und Autor Peter English, diese Studie hier komplett übernehmen zu dürfen.**

## Design der Studie

**Peter Englisch**

Ernst & Young GmbH

Partner,
Leiter Mittelstand

Wittekindstraße 1a
45131 Essen

Telefon
+49 201 2421 21800

Peter.Englisch
@de.ey.com

Die Daten über **Direktinvestitionen** in Deutschland im Jahr 2014 beruhen auf dem EY European Investment Monitor, einer Erhebung ausländischer Direktinvestitionsprojekte, die Betriebsstätten und/oder Arbeitsplätze geschaffen haben (keine Fusionen und Übernahmen, keine Portfolio-Investitionen).

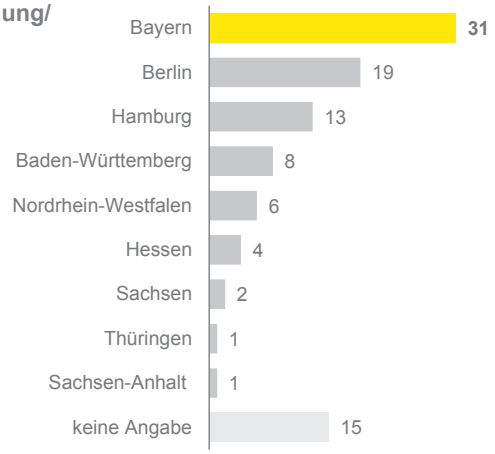
Ergänzend wurden 808 Führungskräfte international tätiger Unternehmen (Vorstands-/Geschäftsführungsebene) telefonisch zur Attraktivität europäischer Städte befragt. Zusätzlich wurden 202 Manager international tätiger Unternehmen detailliert zum Investitionsstandort Deutschland befragt. Die **Interviews** wurden im Februar und März 2015 von einem unabhängigen französischen Marktforschungsinstitut durchgeführt.

# Bayern mit dem besten Image – Baden-Württemberg mit den meisten Projekten

**Befragung:**
**„Welches deutsche Bundesland ist Ihrer Ansicht nach für eine Unternehmensansiedlung besonders attraktiv?“**

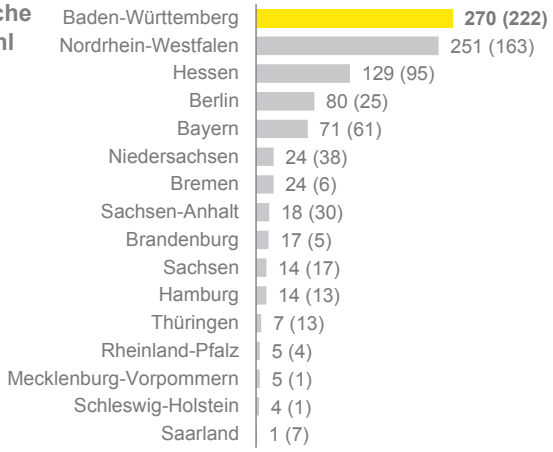
**Wahrnehmung/ Image**






**Tatsächliche Projektzahl**





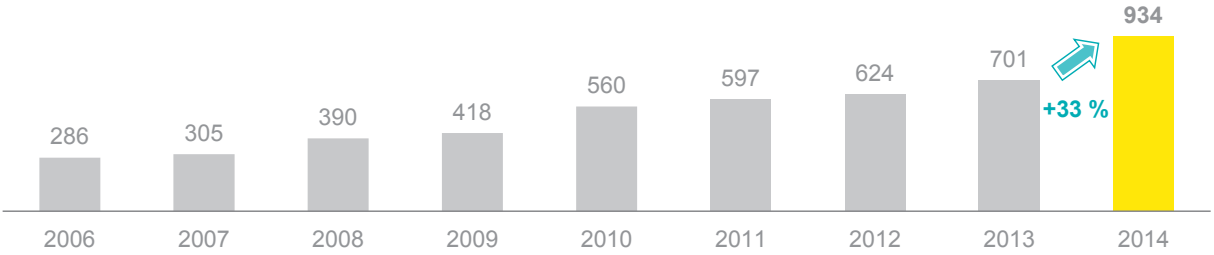

- Das beste Image hat bei internationalen Investoren Bayern – gefolgt von Berlin, Hamburg und Baden-Württemberg.
- Die meisten ausländischen Direktinvestitionsprojekte verzeichnet hingegen Baden-Württemberg, dicht gefolgt von Nordrhein-Westfalen. Auf diese beiden Bundesländer entfiel 2014 mehr als jedes zweite ausländische Direktinvestitionsprojekt (56 Prozent). Auf Rang 3 folgt, bereits mit deutlichem Abstand, Hessen vor Berlin und Bayern.

Angaben in Prozent; Vorjahreswerte in Klammern; Grundgesamtheit: n = 201

# Deutschland als Ziel ausländischer Direkt-investitionen: mehr Projekte und mehr Jobs

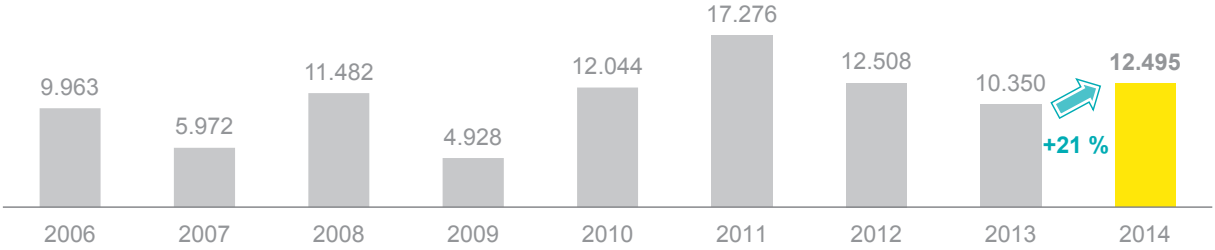
Zahl der **Projekte**






Zahl der geschaffenen **Arbeitsplätze**



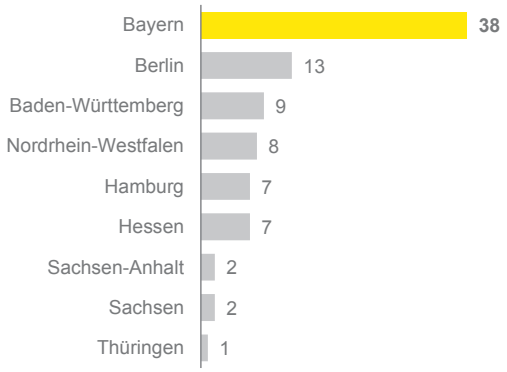


# Insider favorisieren Bayern, Outsider Berlin – Nur wenige Bundesländer attraktiv für Outsider

**Befragung:**
**„Welches deutsche Bundesland ist Ihrer Ansicht nach für eine Unternehmensansiedlung besonders attraktiv?“**

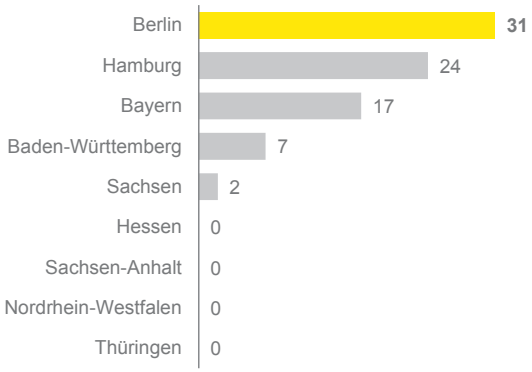
Investoren **mit** Geschäftsaktivitäten in Deutschland






Investoren **ohne** Geschäftsaktivitäten in Deutschland






Investoren mit Geschäftsaktivitäten in Deutschland („Insider“) bewerten mit großem Vorsprung Bayern als den attraktivsten Standort und sehen Berlin auf Rang 2.

Investoren ohne Geschäftsaktivitäten in Deutschland („Outsider“) hingegen sehen die beiden Stadtstaaten Berlin und Hamburg ganz vorne, gefolgt von Bayern.

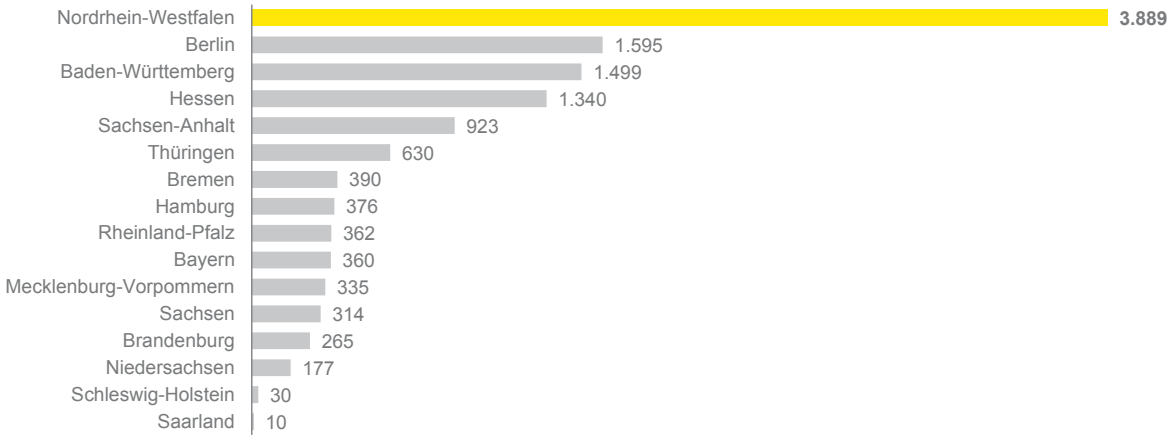
Angaben in Prozent; Grundgesamtheit: n = 100

Angaben in Prozent; Grundgesamtheit: n = 102

# Nordrhein-Westfalen unangefochten Spitzenreiter bei neu geschaffenen Arbeitsplätzen

**Anzahl der durch Auslands-Direktinvestitionen geschaffenen Arbeitsplätze im Jahr 2014**



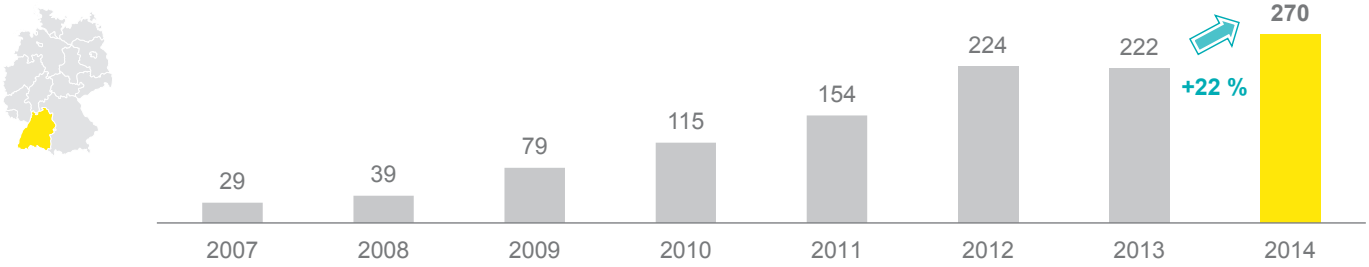



In der Arbeitsplatzstatistik liegt Nordrhein-Westfalen weit vorne: Hier wurden im vergangenen Jahr fast 3.900 Arbeitsplätze durch ausländische Direktinvestitionen neu geschaffen, das entspricht fast jeder dritten (31 Prozent) neu geschaffenen Stelle.

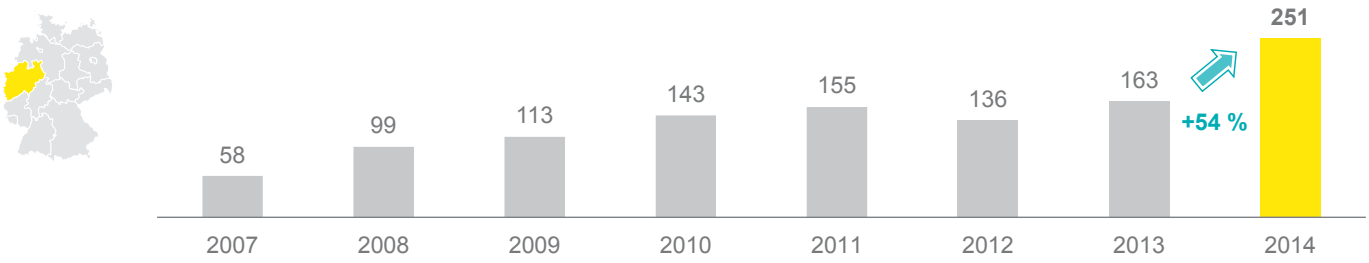
Mit deutlichem Abstand belegen Berlin und Baden-Württemberg die Ränge 2 und 3, gefolgt von Hessen und Sachsen-Anhalt.

# Direktinvestitionen in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen im Vergleich

Zahl der Investitionsprojekte in **Baden-Württemberg**

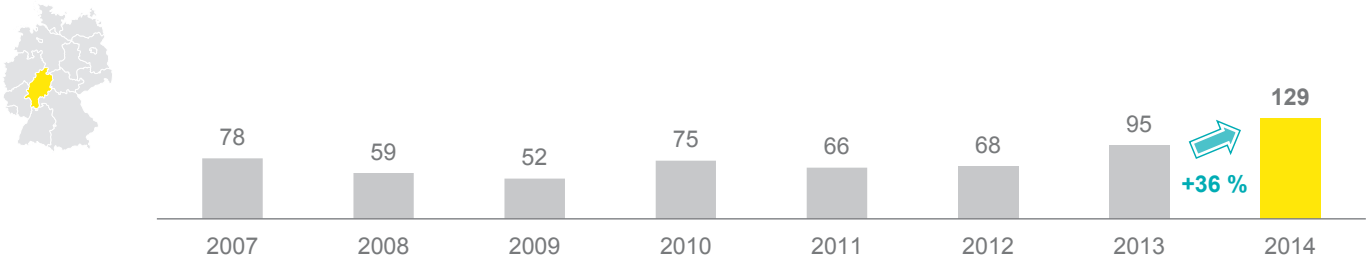



Zahl der Investitionsprojekte in **Nordrhein-Westfalen**

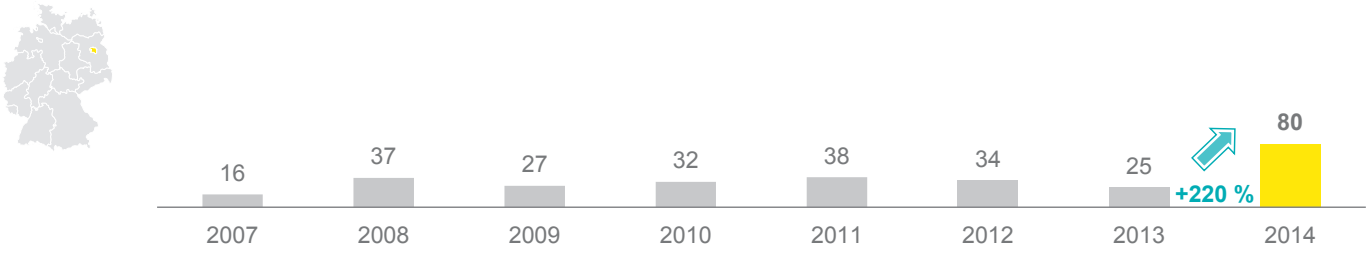



# Direktinvestitionen in Hessen und Berlin im Vergleich

Zahl der Investitionsprojekte in **Hessen**




Zahl der Investitionsprojekte in **Berlin**



AHV NRW

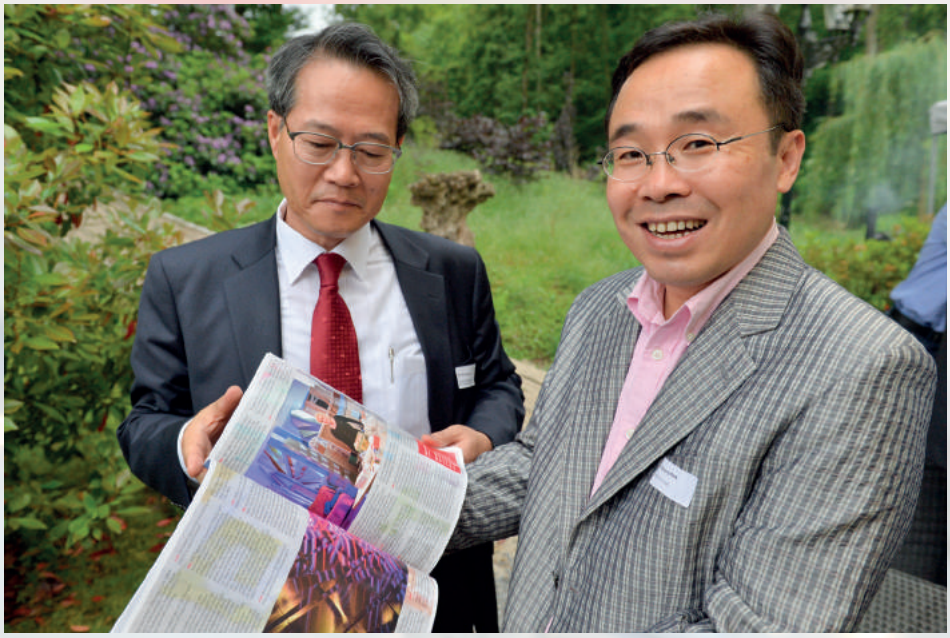
AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

# Sommerfest 2015

## Freitag, 12. Juni 2015

Schloss Grünewald, Solingen Gräfrath

Fotos: Joop van Reeken



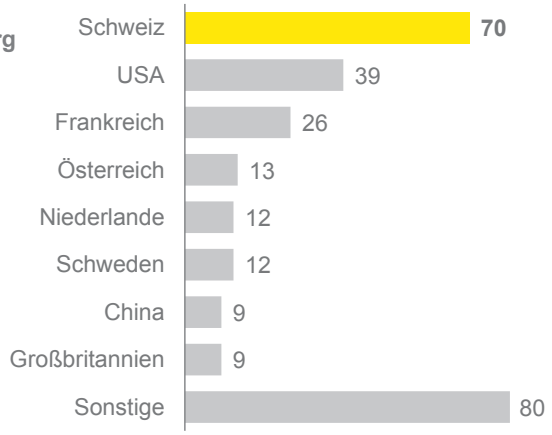
AHV NRW
WIR! - die Außenhändler
AUSSENHANDE D NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.
2015!
nternational
Rhein-Ruhr

# Schweizer Investoren schätzen BW – chinesische Investoren NRW

**Anzahl der Auslands-Direktinvestitionen 2014 aus ausgewählten Ländern in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen**

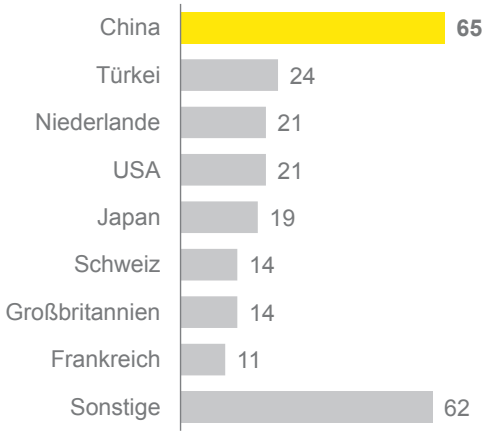
**Baden-Württemberg**






**Nordrhein-Westfalen**






Baden-Württemberg profitiert bei den Auslands-Direktinvestitionen vor allem von der Nähe zur Schweiz – auch bei den US-Amerikanern ist der Südwesten beliebt.

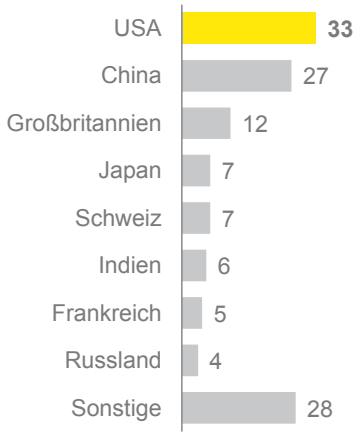
Chinesische Investoren zieht es hingegen vor allem nach Nordrhein-Westfalen.

# US-Unternehmen wichtigste Investoren in Hessen und Berlin

**Anzahl der Auslands-Direktinvestitionen 2014 aus ausgewählten Ländern in Hessen und Berlin**

**Hessen**






**Berlin**

Nach Hessen zieht es vor allem Unternehmen aus den USA, China und Großbritannien.

In Berlin sind US-Unternehmen die mit Abstand wichtigsten Investoren.

# Direktinvestitionen: Bundesländervergleich

| Rang | Land | Anzahl Auslands-Direktinvestitionen 2014 | Marktanteil 2014 | Anzahl Auslands-Direktinvestitionen 2013 | Entwicklung 2013 – 2014 |
|---|---|---|---|---|---|
| 01 | **Baden-Württemberg** | **270** | **29%** | **222** | **+22%** |
| 02 | Nordrhein-Westfalen | 251 | 27% | 163 | +54% |
| 03 | Hessen | 129 | 14% | 95 | +36% |
| 04 | Berlin | 80 | 9% | 25 | +220% |
| 05 | Bayern | 71 | 8% | 61 | +16% |
| 06 | Bremen | 24 | 3% | 6 | +300% |
| 06 | Niedersachsen | 24 | 3% | 38 | -37% |
| 08 | Sachsen-Anhalt | 18 | 2% | 30 | -40% |
| 09 | Brandenburg | 17 | 2% | 5 | +240% |
| 10 | Hamburg | 14 | 1% | 13 | +8% |
| 10 | Sachsen | 14 | 1% | 17 | -18% |
| 12 | Thüringen | 7 | 1% | 13 | -46% |
| 13 | Mecklenburg-Vorpommern | 5 | 1% | 1 | +400% |
| 13 | Rheinland-Pfalz | 5 | 1% | 4 | +25% |
| 15 | Schleswig-Holstein | 4 | 0% | 1 | +300% |
| 16 | Saarland | 1 | 0% | 7 | -86% |
| | **Gesamt** | **934** | | **701** | **+33%** |

Baden-Württemberg bringt es auf einen Marktanteil von 29 Prozent aller 2014 in Deutschland verzeichneten ausländischen Direktinvestitionsprojekte. Mehr als jedes zweite ausländische Direktinvestitionsprojekt (56 Prozent) wurde 2014 in Baden-Württemberg oder Nordrhein-Westfalen durchgeführt.

Unter den Top-5-Destinationen verzeichnet Berlin den höchsten prozentualen Anstieg gegenüber 2013.

# Durch ausländische Direktinvestitionen geschaffene Jobs: Bundesländervergleich

| Rang | Land | Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze 2014 | Marktanteil 2014 | Arbeitsplätze pro Investition 2013 | Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze 2013 | Entwicklung 2013 – 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01 | **Nordrhein-Westfalen** | **3.889** | **31%** | **15** | **2309** | **+68%** |
| 02 | Berlin | 1.595 | 13% | 20 | 322 | +395% |
| 03 | Baden-Württemberg | 1.499 | 12% | 6 | 1493 | 0% |
| 04 | Hessen | 1.340 | 11% | 10 | 1001 | +34% |
| 05 | Sachsen-Anhalt | 923 | 7% | 51 | 1531 | -40% |
| 06 | Thüringen | 630 | 5% | 90 | 705 | -11% |
| 07 | Bremen | 390 | 3% | 16 | 16 | +2.338% |
| 08 | Hamburg | 376 | 3% | 27 | 563 | -33% |
| 09 | Rheinland-Pfalz | 362 | 3% | 72 | 0 | - |
| 10 | Bayern | 360 | 3% | 5 | 889 | -60% |
| 11 | Mecklenburg-Vorpommern | 335 | 3% | 67 | 0 | - |
| 12 | Sachsen | 314 | 3% | 22 | 753 | -58% |
| 13 | Brandenburg | 265 | 2% | 16 | 0 | - |
| 14 | Niedersachsen | 177 | 1% | 7 | 376 | -53% |
| 15 | Schleswig-Holstein | 30 | 0% | 8 | 80 | -63% |
| 16 | Saarland | 10 | 0% | 10 | 312 | -97% |
| | **Gesamt** | **12.495** | | | **10.350** | **+21%** |

In Nordrhein-Westfalen, Berlin, Baden-Württemberg und Hessen entstanden 2014 jeweils über 1.000 Jobs durch ausländische Direktinvestitionsprojekte.

Fast ein Drittel aller neuen Jobs entstand dabei in Nordrhein-Westfalen.

AHV NRW

AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

# Sommerfest 2015

## Freitag, 12. Juni 2015

Schloss Grünewald, Solingen Gräfrath

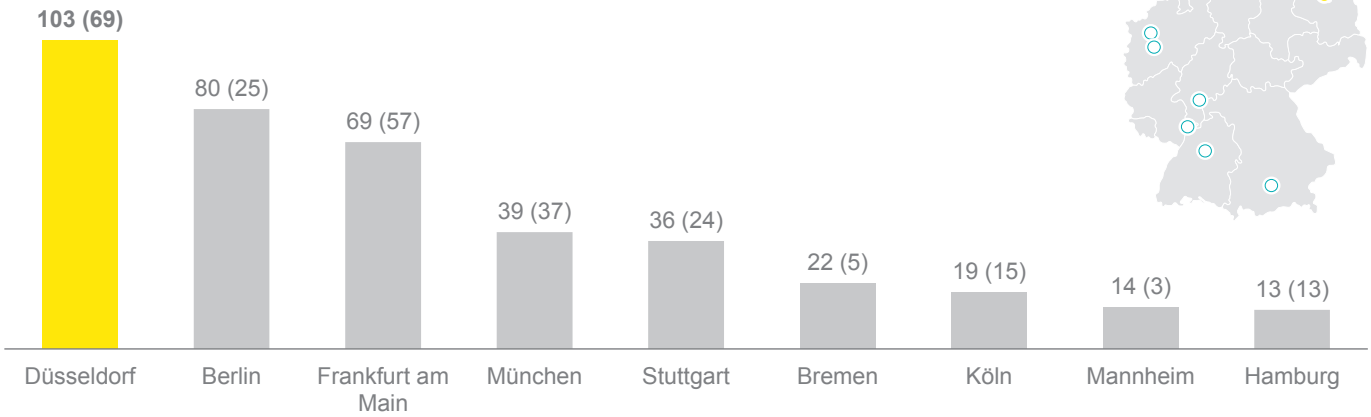
Fotos: Joop van Reeken

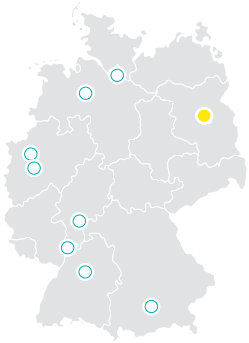
TEA LOUNGE

RD-700GX
Roland
PRO
YAMAHA

# Düsseldorf ist Deutschlands erfolgreichste Stadt – Berlin zieht an Frankfurt und München vorbei

**Anzahl der Auslands-Direktinvestitionen im Jahr 2014;**
in Klammern: Vorjahreswerte



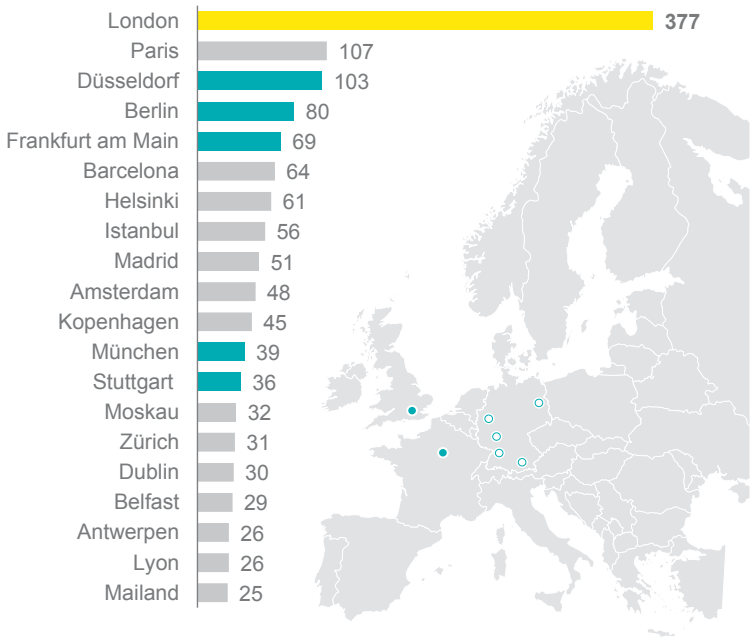



Düsseldorf verbucht 2014 mit 103 ausländischen Direktinvestitionsprojekten die höchste Projektanzahl aller deutschen Städte. Berlin auf Rang 2 kann aus seiner Beliebtheit endlich Kapital schlagen und zieht 80 Direktinvestitionen an – gefolgt von Frankfurt am Main (69) und München (39).

Bremen ist nach einem schwachen Jahr 2013 unter den ersten Sechs vertreten.

# Städte im Europavergleich: London weit vorne; drei deutsche Städte unter den Top 5

**Anzahl der Auslands-Direktinvestitionen im Jahr 2014**

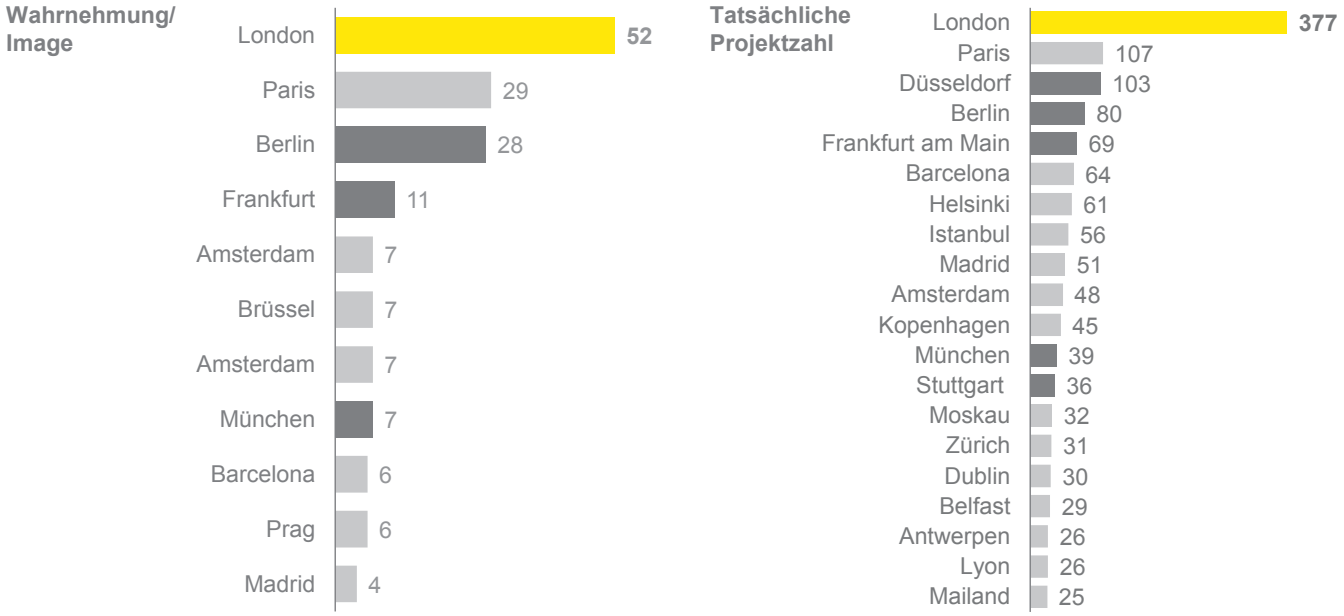



Das europäische Städteranking wird wie im Vorjahr mit großem Abstand von London angeführt. Paris auf Rang 2 bringt es im Vergleich auf weniger als ein Drittel an Projekten. Düsseldorf rückt mit 103 Projekten dicht an Paris heran.

Kein anderes Land stellt so viele Städte im Top 20-Ranking wie Deutschland: Neben Düsseldorf, Berlin und Frankfurt auf den Rängen 3, 4, und 5 sind auch München und Stuttgart unter Europas Top 20 vertreten.

# Wahrnehmung versus Wirklichkeit

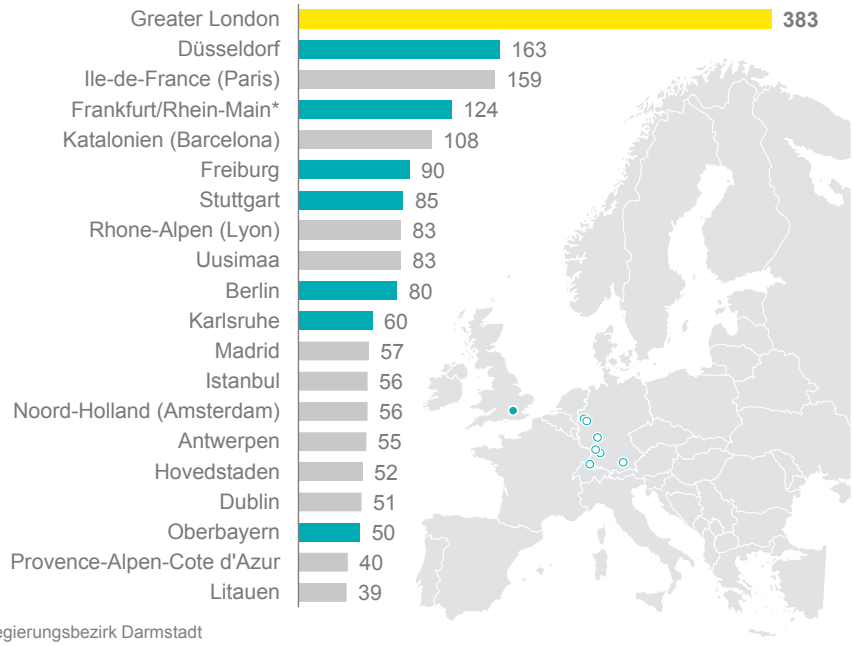
**Befragung: „Welche drei europäischen Städte sind Ihrer Ansicht nach für eine Unternehmensansiedlung besonders attraktiv?“/Anzahl der Auslands-Direktinvestitionen im Jahr 2014**




Angaben in Prozent; Grundgesamtheit: n = 808

# Metropolregionen im Europavergleich: Fünf deutsche Regionen unter den Top 10

**Anzahl der Auslands-Direktinvestitionen 2014 in europäischen Städten inkl. Großraum**
(Deutschland: Regierungsbezirk)



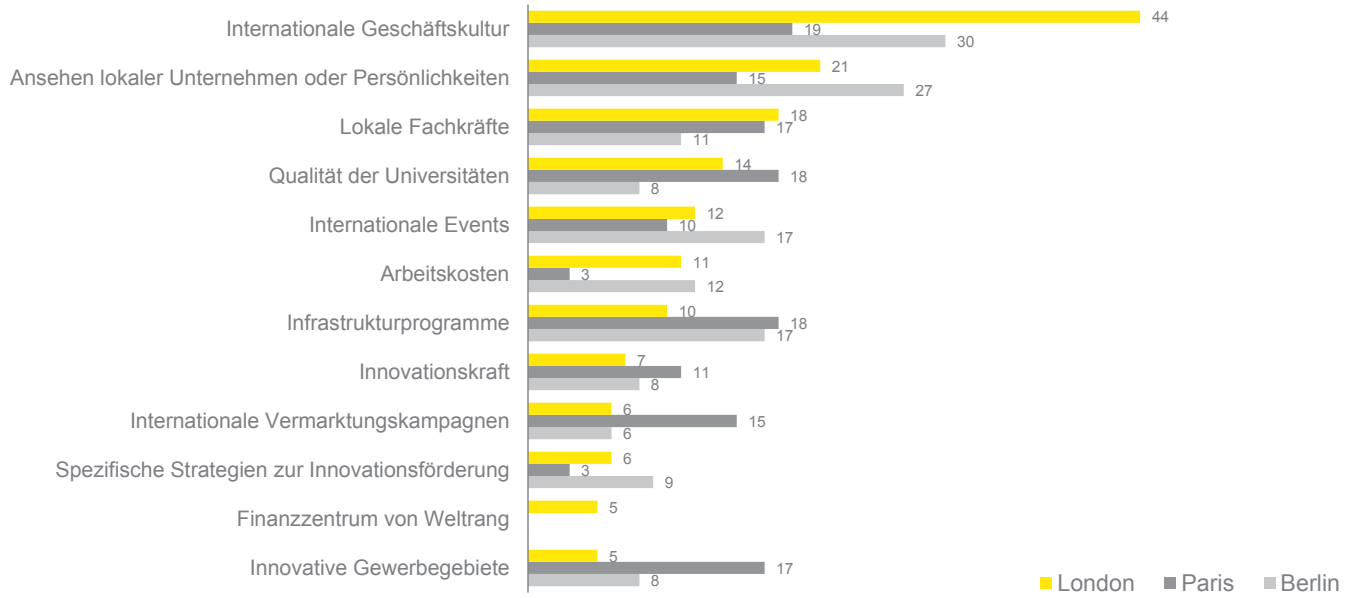

Im Investitionen-Ranking der wichtigsten europäischen Metropolregionen schafft es Düsseldorf auf Rang 2 hinter dem Großraum London. Hinter der Region Ile-de-France mit Paris als Zentrum platziert sich der Regierungsbezirk Darmstadt mit der Metropole Frankfurt auf Rang 4.

Unter den europäischen Top 10 befinden sind allein 5 deutsche Großregionen. Unter den Top 20 sind 7 deutsche Großregionen vertreten.

* Regierungsbezirk Darmstadt

# Die attraktivsten Städte in Europa: London, Paris und Berlin im Vergleich

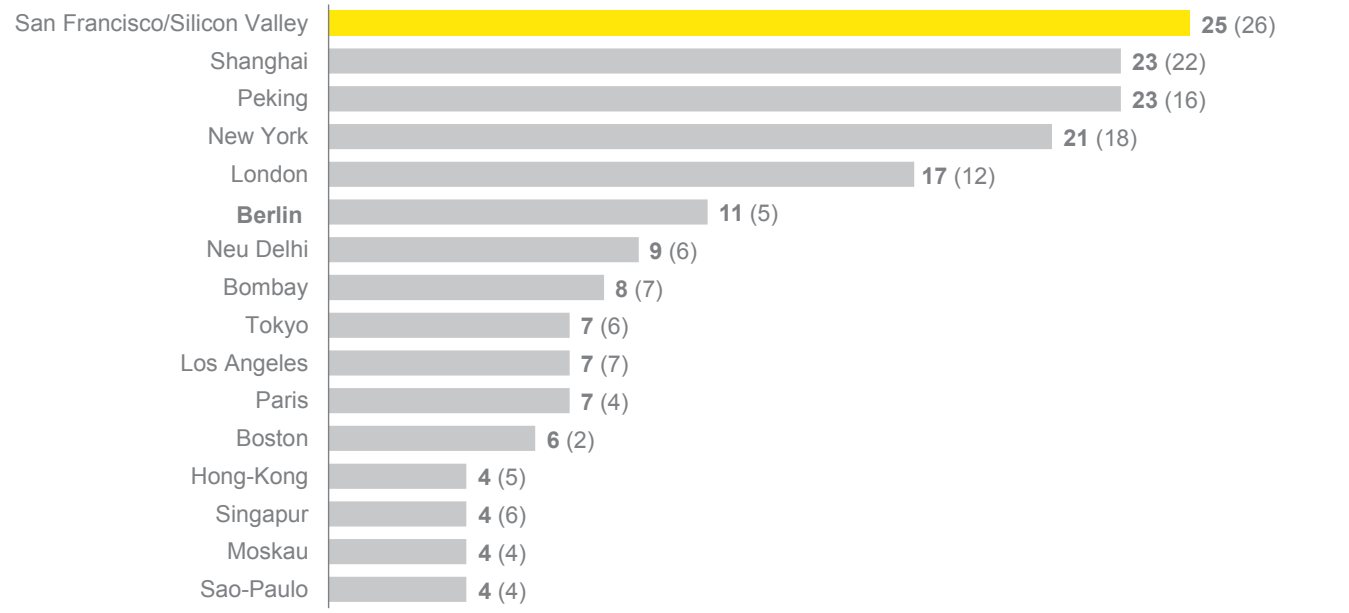
**„Was macht aus London / Paris / Berlin einen attraktiven Standort für eine Unternehmensansiedlung?“**




Angaben in Prozent; bis zu drei Nennungen möglich; Grundgesamtheit: n = 808

# Wo die „Googles der Zukunft“ entstehen werden: USA und China ganz vorne

**„Welche drei Städte weltweit bieten die besten Voraussetzungen, die „Googles der Zukunft“ hervorzubringen?“**




Angaben in Prozent; bis zu drei Nennungen möglich; Grundgesamtheit: n = 808; Vorjahreswerte in Klammern

schnell | zuverlässig | aktuell

# Das ist die Philosophie unseres Hauses.

Unsere Lagerartikel sind innerhalb kürzester Zeit lieferbar.

Dazu gehören:

- Vordrucke für Speditionen
- Automobilzulieferer (VDA)
- Manila-Anhänger
- Laseretiketten
- Hafttaschen/Dokumententaschen

## *Alles für Ihr Büro* - finden Sie auch im LION Shop!

Wir sind Fachhändler und Kooperationspartner der SOENNECKEN eG, einer der größten Bürobedarfs-Lieferanten mit über 13.000 Lager-Artikel.

LION
Der Formularverlag

LION Handels- und Verlags GmbH
Stüvestr. 41 · 31785 Hameln · Fon 05151/98 93-40 · Fax 98 93-44
info@lion-formularverlag.de · www.lion-formularverlag.de

Fotografie

Grafik•Webdesign

Marketing Support

GrenzBlickAtelier
Hahnenpatt 15a
D-46399 Bocholt

Tel: 0151 22678191
E-Mail: info@grenz-blick.eu

www.reeken.viewbook.com
www.grenz-blick.eu


AHV NRW
AUSSENHANDELSVERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN E.V.

# Impressum


**AHV NRW MAGAZIN**
Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen Magazin

**Herausgeber**
Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e.V.
WIR! - die Außenhändler (AHV NRW)
Achenbachstrasse 28
40237 Düsseldorf

Geschäftsführer:
Dipl.-Betriebsw. Andreas Mühlberg
T + 49 211 66 908 28
info@ahvnrw.de
www.ahv.nrw

**Redaktion**
Dipl.-Betriebsw. Andreas Mühlberg
(verantwortlich für den Inhalt ist im Sinne des Presserechts)
T + 49 211 66 908 28
andreas.muehlberg@ahvnrw.de

Joop van Reeken & Verena Winter
T +49 151 22 678 191
info@grenz-blick.eu
www.grenz-blick.eu



**Copyright**
AHV-Texte © 2016 by Außenhandelsverband Nordrhein-Westfalen e. V.

Copyright der gelieferten Beiträge liegen beim jeweiligen Autor bzw. des Unternehmens. An das AHV NRW Magazin gelieferte Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt die Meinung des AHV NRW e.V. wieder. Der AHV NRW übernimmt trotz größter Sorgfalt keine Haftung für Vollständigkeit und Richtigkeit der weitergegebenen Informationen.



**Anzeigen**
LION Handels- und Verlags GmbH
Anne Kietzmann
T +49 5151 98 93 51
kietzmann@verlagsmail.de
Auflage: 1.500
Nachdruck nur nach Vereinbarung mit dem Herausgeber.

**Art Direction / Design / Layout**
GrenzBlickAtelier
Joop van Reeken
Hahnenpatt 15A
46399 Bocholt

**Herstellung / Druck**
LION Handels- und Verlags GmbH
Geschäftsführer: Jürgen R. Hilscher
Stüvestraße 41
31785 Hameln
T +49 5151 98 93 0

Deutsche Bank

# Akquirieren? Investieren? Expandieren?

## Mit dem richtigen Werkzeug entscheide ich besser.

Markt- und Wettbewerbsinformationen liefert das UnternehmerPortal.

**Unser Wissen für Ihr Unternehmen.**

Wer mehr weiß, trifft die besseren unternehmerischen Entscheidungen.
Das UnternehmerPortal der Deutschen Bank bietet Ihnen fundierte Informationen zu Wettbewerbern, Märkten, Außenhandel, Bonität von Geschäftspartnern und Geschäftsplänen.
www.deutsche-bank.de/unternehmerportal

*Leistung aus Leidenschaft*

FTC
FOREIGN TRADE CONSULT

# Bereit für IHRE Zollprüfung?

Wir betreuen Sie vor (Pre-Audit), während und nach Ihrer Betriebsprüfung.

Mit unserer Hilfe verlieren Sie nicht den Kopf!

**www.ftc-support.com**