

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Exportrisiken steuern

5

SERIE PRAXISWISSEN
AUSLANDSGESCHÄFT

6

LÄNDERSTECKBRIEF
NORWEGEN

11

„TARIFF ENGINEERING“
ZOLLSÄTZE SENKEN

Wie Unternehmen ihre Resilienz stärken

Geopolitische Konflikte, Zollchaos und gestörte Lieferketten: International agierende Unternehmen stehen vor der Herausforderung, sich in einer zunehmend unsicheren und komplexen Welt resilient aufzustellen. Es braucht strukturierte Strategien zur Stärkung der unternehmerischen Widerstandskraft. Immer mehr und immer schneller prasseln Ereignisse auf Unternehmen ein, die sie selbst nicht beeinflussen können. Hinzu kommen wegbrechende Lieferketten, hohe Energie- und Rohstoffpreise, die auf die Margen drücken und Cyberangriffe, die zu einem schwer kalkulierbaren Risiko werden.

Daneben werden die chinesischen Unternehmen nicht nur auf dem heimischen, sondern auch auf den globalen Märkten zu einem ernst zu nehmenden Wettbewerber (siehe Interview,

Seite 10). Was das bedeutet, zeigt eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IWK). Danach dominiert Deutschland bei 180 von 5.300 Warengruppen das globale Exportgeschäft. China mit 1.535 dominanten Waren spielt dagegen in einer Liga für sich. Der Volksrepublik sei es gelungen, die Anzahl an dominanten Waren seit 2010 fast zu verdoppeln, heißt es in der neuen Studie.

Doch es gibt auch Waren, bei denen Deutschland sogar einen Weltexportanteil von mehr als 90 Prozent erreicht – etwa bei einer ganzen Reihe von chemischen Produkten. Im Bereich Maschinen-/Elektrotechnik wird teils ein Weltexportanteil von mehr als 50 Prozent erzielt, etwa bei bestimmten Mikroskopen, Erntemaschinen, Regeltechnik-Instrumenten und Kranwagen.

Die Resilienz zu verbessern, um widerstandsfähig und langfristig erfolgreich zu bleiben, klingt einfacher als es ist. Der Rückzug oder die Verlagerung von Produktionskapazitäten ins Ausland greift dabei zu kurz – es braucht strukturierte Strategien zur Stärkung der unternehmerischen Widerstandskraft. Nicht selten entsteht zudem ein Konflikt mit der Effizienz, da sich der Nutzen der Resilienzmaßnahmen meist erst in der Zukunft zeigt. Wie dringend notwendig dies dennoch ist, zeigen die aktuellen Exportzahlen, die im August gegenüber über dem Juli kalender- und saisonbereinigt um 0,5 % gesunken sind.

Strukturierte Strategien notwendig

Im Vergleich zum Vorjahresmonat sanken die Exporte sogar um 0,7 %. Mit einem Warenwert von 10,9 Milliarden Euro waren die Ausfuhren „Made in Germany“ in die USA im August 2,5 % niedriger. Ein Lichtblick war der Export nach China, der um 5,4 % stieg.

„Protektionismus ist ein Reflex – aber keine Strategie“, sagte Dirk Jandura, Präsident des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA). Hohe Zölle sind nichts anderes als teure Klientelpolitik: Sie verteuern Produkte, schwächen die Wettbewerbsfähigkeit und schaden am Ende allen. Europa braucht dagegen Investitionen in Resilienz und Diversifizierung – nicht in Mauern um den Binnenmarkt, so Jandura weiter.

Bei Serap Güler, Staatsministerin im Auswärtigen Amt, scheint er damit auf offene Ohren zu stoßen. „Freiheit, Sicherheit und Wohlstand für Deutschland und Europa sind die zentralen Ziele der Außenpolitik dieser Bundesregierung. Dazu gehören verlässliche Wirtschaftsbeziehungen genauso wie die Resilienz internationaler Handelswege und Lieferketten“, sagte sie vor kurzem beim Lieferkettentag in Berlin. Es sei eine strategische Aufgabe der Außenpolitik, die regelbasierte Weltordnung und Stabilität zu wahren und möglichst auszubauen.

Resilienz beinhaltet zentrale Elemente des klassischen Risikomanagements, wie einen präventiven Ansatz, den Fokus auf Vorhersehbarkeit und eine statische Planung. Resilienz geht jedoch über die reine Prävention hinaus und richtet sich stärker auf kontinuierliches Lernen und Verbessern, um so besser mit veränderten so-

zialen, wirtschaftlichen oder politischen Rahmenbedingungen umgehen und sich individuell daran anpassen zu können. Die Vielfalt der Resilienzmodelle ist groß und für viele Unternehmen ein schier undurchdringlicher Dschungel von Handlungshilfen und Leitfäden. Sie sind zudem oft auch branchenspezifisch.

Ein Lösung bietet eine neue Studie des VDI. In ihr hat der Verband der Ingenieure erstmals 130 Methoden zusammengefasst. „In diesen zunehmend unsicher werdenden Zeiten zeigt unsere Studie alle notwendigen Werkzeuge wie Rahmenmodelle, Leitfäden und Checklisten sowie über 130 Best-Practice-Beispiele, damit vor allem kleinere und mittlere Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Branchen ihre eigenen Konzepte zur notwendigen Robustheit und Transformationsfähigkeit erarbeiten können“, erklärt Prof. Dr. Christian

Hopmann, Vorsitzender der VDI-GME (Gesellschaft Materials Engineering). Er ist davon überzeugt, dass mit den richtigen Instrumenten produzierende Unternehmen ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber Krisen erhöhen und so ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit sichern können.

Ressourceneffizienz steigern

Zentrales Ergebnis der Studie ist das „VDI-Kompendium zur Unternehmensresilienz“ – ein umfassender Kompass mit Ansätzen und Methoden, die systematisch zusammengeführt wurden. Einige der darin empfohlenen Maßnahmen zur Stärkung der Resilienz sind: die Ressourceneffizienz steigern und alternative Beschaffungs- und Absatzwege aufbauen, um so Engpässe zu vermeiden.

„Unternehmen gehen bewusster vor“

VR International: Über die Notwendigkeit von mehr Resilienz wird schon seit der Corona-Pandemie gesprochen. Was hat sich seit dieser Zeit getan?

Lyn Zenner: Insgesamt lässt sich sagen, dass Unternehmen heute deutlich bewusster mit dem Thema umgehen. Die Krisen der letzten Zeit haben verdeutlicht, wie verletzlich Prozesse und Lieferketten sein können. Trotzdem bleibt Resilienz ein fortlaufender Lernprozess. Wichtig ist, Resilienz nicht als abgeschlossenes Projekt zu sehen, sondern als Fähigkeit, die ständig weiterentwickelt werden muss, gerade in einem Umfeld, das von Unsicherheit geprägt ist.



VR International: Vor welche Herausforderungen stellt dies vor allem den Mittelstand?

Lyn Zenner: Mittelständische Unternehmen stehen häufig vor der Aufgabe, mit begrenzten Ressourcen dieselben Herausforderungen zu bewältigen wie große Konzerne. Während größere Organisationen auf spezialisierte Teams und digitale Systeme zurückgreifen können, müssen viele kleinere Betriebe ähnliche Themen parallel zum Tagesgeschäft managen. Gleichzeitig ist der Mittelstand für seine Flexibilität und Lösungsorientierung bekannt, das ist seine große Stärke. Entscheidend ist, diese Flexibilität durch vorausschauende Planung, gezielte Datennutzung und Zusammenarbeit mit Partnern zu ergänzen, um langfristig widerstandsfähig zu bleiben.

VR International: Was empfehlen Sie konkret?

Lyn Zenner: Wichtig ist, ein gutes Verständnis der eigenen Strukturen und Abhängigkeiten zu entwickeln. Wer die kritischen Punkte kennt, kann gezielter handeln und Ressourcen dort einsetzen, wo sie den größten Unterschied machen. In der Praxis bremsen oft finanzielle Engpässe, fehlendes Personal und Hemmnisse in der Zusammenarbeit mit Partnern. Hinzu kommt die Unsicherheit, welche Maßnahmen tatsächlich den größten Effekt haben. Der Aufbau von Resilienz ist ein langfristiger Prozess. Entscheidend ist, Schritt für Schritt vorzugehen, Prioritäten zu setzen und kontinuierlich an Strukturen und Partnerschaften zu arbeiten.

Lyn Zenner ist an der Technischen Universität Hamburg (TUHH) zuständig für Produktion, Industrie 4.0 und Resilienz und aktiv im „Mittelstand-Digital Zentrum Hamburg“.

Dazu zählt aus Sicht des VDI auch, alternative Produktionsmittel zu prüfen, Rohstoffe durch Recycling und Wiederverwendung effizienter zu nutzen und regionale Wertschöpfungsketten auszubauen. Wichtig sind danach auch, Pufferbestände und Reserven zu bilden, sowie Investitionen in Digitalisierung und Automatisierung.

Die Digitalisierung sollte nicht nur verbessert werden, sondern ebenfalls resilient aufgebaut sein. „Der Verzicht auf digitale Resilienz ist kein neutraler Zustand – er ist ein aktives Risiko“, betont die Bundesvereinigung Logistik (BVL). „Wer heute nur durchkommt, um morgen zu reagieren, riskiert den Anschluss“, heißt es dazu aus dem BVL. „Es geht nicht darum, alles perfekt abzusichern – sondern darum, die richtigen Maßnahmen zur richtigen Zeit zu ergreifen.“

Um Risiken breiter zu streuen, dienen auch Kooperationen, Partnerschaften und Netzwerke, zum Beispiel für eine gemeinsame Einkaufsstrategie oder auch um Lager- oder Produktionsflächen gemeinsam zu nutzen.

Expertise im Zollwesen ausbauen

Im Fokus deutscher Exporteure stehen neben europäischen Firmen aktuell vor allem Partnerschaften mit japanischen oder südkoreanischen Unternehmen, die in ihren heimischen Märkten, aber auch in Südostasien, in Nahost und in Afrika stark vertreten sind. Egal wie die Situation aussieht, Unternehmen sollten aus Sicht von Dr. Kai Philipp Bauer, Senior Manager der Beratungsagentur Rotherbaum, nicht überstürzt handeln. „Zunächst müssen sie die Entwicklungen genau analysieren und Vorkehrungen treffen. Auf ope-

rativer Ebene sollten Unternehmen ihre Expertise im Zoll- und Transportwesen ausbauen, um die neue Regulatorik – in den USA, aber auch Europa und China – bestmöglich in ihrem Sinne umzusetzen.“ Firmen könnten zudem Kostenvorteile in osteuropäischen Standorten nutzen, Lieferketten internationalisieren und aus Asien beschaffen.

Tipp

VDI-Resilienzstudie

Die VDI-Studie hat die Widerstandsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit von Unternehmen untersucht und Maßnahmen zusammengestellt, die die Resilienz stärken. Hier zum Download der kostenlosen Studie:

<https://vdi.de/ueber-uns/presse/>



News inside: DZ BANK German Desk New York

US-Energiepreise als Standortvorteil – oder wird Strom jetzt auch in Amerika teuer?

Die Schlagzeile „US-Strompreis steigt stärker als die Inflation“ lässt deutsche Mittelständler aufhorchen. Richtig ist: Der industrielle US-Kilowattstundenpreis legte zwischen Juli 2024 und Juli 2025 um 6 % zu, während die Verbraucherpreise nur knapp 3 % stiegen. Dennoch bleibt der Kostenvorteil klar: Eine Kilowattstunde für US-Werke kostet im Schnitt weiterhin rund 9,3 Cent, nicht einmal die Hälfte der 20,6 Cent, die deutsche Unternehmen im zweiten Halbjahr 2024 entrichten mussten.

Der jüngste Anstieg geht nicht von den gesamten USA aus, sondern primär – wenngleich nicht ausschließlich – von stark wachsenden Stromhotspots und dem Weiterbetrieb von Gas- und Kohlekraftwerken. Im ersten Halbjahr 2025 trug der Bau von Rechenzentren rund einen Prozentpunkt zum annualisierten US-BIP-Wachstum bei und lag damit auf dem Niveau des privaten Konsums. Rechenzentren verbrauchten 2023 4,4 % des US-Stroms; bis 2028 könnten es

6,7 bis 12 % sein, was im oberen Fall dem heutigen deutschen Jahresverbrauch entspricht.

In Ashburn, Virginia, wo sich mit der „Data Center Alley“ die Region mit der weltweit stärksten Konzentration an Rechenzentren befindet, schlagen die neuen Serverparks inzwischen direkt auf den Strommarkt durch. Großhandelsabnehmer zahlen heute rund um die Rechenzentren bis zu 267 % mehr als noch vor fünf Jahren. Auch der Kapazitätsmarkt des PJM-Netzbetreibers sendet ein deutliches Signal: Dort wird gesicherte Leistung versteigert. Die Preise sprangen binnen zweier Auktionen von 28,92 auf 329,17 US-Dollar pro MW-Tag, das Acht- bis Elf-fache des früheren Niveaus.

Trotzdem bleibt das Phänomen lokal begrenzt. Die Industrietarife illustrieren das Gefälle: Virginia verlangt derzeit rund 9,5 Cent je Kilowattstunde, das benachbarte New Jersey knapp 15 Cent, North Carolina 7,7 Cent und Texas sogar 6,6 Cent. Eine Analyse der Carnegie Mel-

lon University und der North Carolina State University erwartet bis 2030 im US-Durchschnitt lediglich einen moderaten Aufschlag von etwa 8 %. In den Hotspots hingegen werden bis zu 25 % erwartet.

Der amerikanische Energierabatt bleibt bestehen, wird aber selektiver. Produktionsstandorte außerhalb der Servergürtel, frühzeitige Sicherung eines festen Netzanschlusses und langfristige Lieferverträge ermöglichen eine Produktion zu einem Bruchteil der deutschen Energiekosten. Strom wird dort teuer, wo Bits statt Blechen wachsen. Eine neue Fabrik muss aber nicht zwingend dort stehen.

Kontakt

Alexander Dickhoff

DZ BANK AG
German Desk New York
One Vanderbilt Avenue
New York, N.Y. 10017
alexander.dickhoff@dzbank.de



Auslandsmesseprogramm 2026 veröffentlicht

Das Interesse der deutschen Wirtschaft an Messebeteiligungen in Asien und dem Nahen Osten steigt. Im Vergleich zum laufenden Jahr finden im Auslandsmesseprogramm des Bundes für erste Auftritte kleiner und mittelständischer deutscher Unternehmen ab 2026 mehr als ein Drittel aller deutschen Gemeinschaftsstände auf Messen in Südost- und Zentralasien statt. Das sind zehn mehr als derzeit. Auch die Messe-Unterstützung im Nahen und Mittleren Osten sowie in Europa hat sich leicht erhöht.

In Summe werden kleine und mittelständische deutsche Unternehmen im kommenden Jahr auf über 220 Messen in 45 Ländern vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützt. Die Länder Südost- und Zentral-Asiens bleiben wie schon in den vergangenen Jahren mit knapp 95 Messeförderungen an der Spitze. Wichtigstes Förderland werden wie 2025 die USA mit 32 Beteiligungen sein. China und die Vereinigten Arabischen Emirate folgen mit 27 und 23 Gemeinschaftsständen, den sogenannten German Pavi-

lions, sowie Indien mit 19 und Singapur mit zehn Messen.



Weitere Informationen:
www.auma.de



Tschechien erschließt neue Industrieparks

Mit neuen Industrieparks will Tschechien wieder attraktiver werden für große Investitionsprojekte. Derzeit sind neun Standorte in Vorbereitung, auch nahe der deutschen Grenze. Die tschechische Regierung hat auf die Engpässe bei großen Industrieflächen reagiert und eine staatliche Entwicklungsgesellschaft (Státní investiční a rozvojová společnost, SIRS) gegründet. Sie soll für Investoren große Gewerbeparks vorbereiten, einschließlich der Infrastruktur wie Straßen- und Schienenanbindung, Strom- und Te-

lekommunikationsanschlüssen und einer groben Gestaltung des Geländes. Konkret arbeitet SIRS zurzeit an drei strategischen Industrieparks: Cheb an der Grenze zu Bayern und Sachsen sowie Dolní Lutyně und Lazy in Mährisch-Schlesien. Laut SIRS stehen in Dolní Lutyně und Cheb die Erstellung der Umweltverträglichkeitsprüfung (UVP) und die anschließende Projektdokumentation kurz bevor. Am Standort Lazy soll die grundlegende technische Prüfung Anfang 2026 abgeschlossen sein.

Die Parks sind für große, strategische Investoren konzipiert, bieten aber auch Raum für kleinere Unternehmen (Small Business Units), für Forschungseinrichtungen, öffentliche Einrichtungen und Dienstleistungen für Beschäftigte und Anwohner.

Weitere Informationen:
<https://sirsdevelopment.cz/en/>



Schweiz im Blick: Webinar zu Recht und Zoll

Aus deutscher Sicht zählt die Schweiz zu den wichtigsten Wirtschaftspartnern außerhalb der EU. Durch die hohen US-Zölle könnten sich neue Chancen in der Zusammenarbeit ergeben. Germany Trade & Invest (GTAI) veranstaltet deshalb am 25. November ein Webinar und vermittelt wichtige Infos zu Wirtschaft, Recht und Zollthemen. Insbesondere die sprunghafte US-Zollpolitik stellt die export-

orientierte Schweizer Volkswirtschaft vor vielfältige Herausforderungen. Dank einer charakteristischen Mischung aus Stabilität und Dynamik gehört das Land in vielen Bereichen zur Weltspitze. Mit steuerlichen Anreizen, hohen Investitionen in Forschung und einem stabilen regulatorischen Umfeld positioniert es sich als Drehscheibe für Hochtechnologie und nachhaltige Industrie.

Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich gerade jetzt für deutsche Unternehmen? Welche Szenarien bestehen? Darauf soll dieses Webinar der GTAI aktuelle Antworten geben.

Weitere Informationen:
www.gtai.de



DZ BANK mit starker Marktposition in der Exportfinanzierung

Die DZ BANK behauptet ihre Spitzenposition in der Exportfinanzierung – exemplarisch dargestellt anhand zweier bedeutender Handelspartner Deutschlands. Im Jahr 2024 führte sie bei Exportfinanzierungen in die Türkei sowohl nach Volumen als auch nach Anzahl der Transaktionen die Rangliste der deutschen Banken an. Darüber hinaus war die DZ BANK im Zeitraum von 2020 bis 2024 global führend bei Exportfinanzierungen nach China.

Quelle: TXF Media

Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft

„FOB“ ist „FOB“ – oder?

Bei Vertragsverhandlungen wird gerne die Lieferklausel „FOB“ vereinbart, leider jedoch nicht selten, ohne sich dabei ausdrücklich auf die Incoterms zu beziehen. Unausgesprochen wird dabei zwar wohl von FOB Incoterms 2020 ausgegangen; das kann aber ins Auge gehen, denn die Lieferklausel FOB gibt es auch in anderen Regelwerken. – Jedoch mit anderen Rechtsfolgen!

Die Druck Gut & Schnell GmbH verhandelt mit dem US-amerikanischen Importeur PrintAsYouCan Corp über den Kauf von Offsetdruckmaschinen. Die Parteien einigen sich auf „FOB Boston“, ohne insoweit eine Spezifizierung vorzunehmen. Der Deal kommt zustande und die Ware wird per Schiff zum Versand gebracht. Bei stürmischer See kommt es zur Beschädigung der Ware. Die Importeurin rügt bei Anlieferung der Ware verschiedene Schäden daran. Die Exporteurin beruft sich auf einen Gefahrübergang mit Verladung der Ware an Bord des Schiffs. Dem widerspricht die Importeurin und beruft sich auf US-amerikanische Lieferbedingungen. Danach gehe die Gefahr erst bei Ankunft im Bestimmungshafen über. Ist das was dran?

Die zwei Welten von „FOB“

Leider ja. Aber fangen wir von vorne an. Bei der Lieferklausel FOB Incoterms 2020 (Frei an Bord – ... benannter Verschiffungshafen) trägt der Verkäufer das Risiko, bis er die Ware an Bord des vom Käufer benannten Schiffs an der ggf. vom Käufer bestimmten Ladestelle im benannten Verschiffungshafen verbracht hat. In dem Ausgangsfall hatte die Exporteurin sicherlich die Incotermklausel FOB im Kopf, wie sie in den Incoterms 2020 enthalten ist. Aber falsch angewandt. Denn nach den Incoterms ist FOB eine Schifffahrtsklausel, bei der ein Verladehafen und nicht der Bestimmungs-

hafen angegeben wird. Außerdem ist es aus der Sicht der US-amerikanischen Importeurin nicht verwunderlich, dass der Gefahrübergang ihrer Meinung nach erst im Bestimmungshafen stattfindet. Denn der Uniform Commercial Code (UCC), das US-amerikanische Einheitliche Handelsgesetzbuch, enthält eine Regelung, die genau dies besagt.

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

So regelt UCC § 2-319, dass der Verkäufer dann, wenn die Klausel „FOB Bestimmungsort“ lautet, die Ware auf seine Kosten und Gefahr nach diesem Ort zu befördern und dort in der in den UCC vorgesehenen Weise abzuliefern hat. Der Gefahrübergang findet danach tatsächlich erst im Bestimmungshafen statt. Hier treffen also zwei Welten aufeinander. Wie kann es dazu kommen?

Wie geht nichts schief?

Im internationalen Handel werden neben den Incoterms der Internationalen Handelskammer (ICC) in einzelnen Ländern – etwa den USA – noch spezielle Lieferklauseln angewandt. Die genannte FOB-Regelung in dem UCC geht auf die American Foreign Trade Definitions (AFTD) zurück, die zwar als veraltet gelten, aber vor allem in den USA noch als Lieferklauseln verwendet werden. Damit rechnet wohl kaum ein deutscher Exporteur. Ein fataler Irrtum in dem Ausgangsfall mit gravierenden Auswirkungen in der Praxis. Die US-amerikanische Regelung ist deutlich nachteiliger für den Exporteur als FOB Incoterms 2020. Wie der Irrtum in dem Ausgangsfall rechtlich zu werten ist, bleibt im Streitfall den Gerichten vorbehalten.

Was kann man machen, um eine klare Regelung über die Lieferklausel zu tref-

fen? Bereits in der Verhandlungsphase sollte klargestellt werden, um welche FOB-Regelung es sich handeln soll – Incoterms oder UCC. In aller Regel wird beiden Verhandlungspartnern nicht klar sein, dass es inhaltlich unterschiedliche Regelungen zu der Lieferklausel FOB gibt.

Wenn der ausländische Vertragspartner den Gefahrübergang erst im Bestimmungshafen will, und dies aufgrund seiner Marktstellung durchsetzen kann, könnte versucht werden, sich auf eine entsprechende Incotermklausel zu einigen – im Ausgangsfall eine D-Klausel –, damit die sonstigen Inhalte der Incoterms zur Anwendung gelangen. Das wäre vorzugswürdig, weil jede Incotermklausel ein ganzes Paket relevanter Punkte umfasst. Damit würde eine größere Rechtssicherheit gegenüber der nach der veralteten Regelung in den UCC erzielt. Außerdem sind die Incoterms weltweit stark verbreitet sowie international anerkannt und anders als die AFTD stetig den neuesten Entwicklungen auf internationaler Ebene angepasst worden.

In der schriftlichen Vertragsdokumentation muss bei der Vereinbarung einer Incotermklausel eine rechtswirksame Einbeziehung erfolgen. Sie hätte in dem Ausgangsfall etwa wie folgt lauten können: „FOB Hamburg, Incoterms 2020“.

Nutzen Sie die App „VR International“:

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



Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Kaufmannshof 1 55120 Mainz Tel.: 06131 62 60 80 Vorpeil@neusselkpa.de www.neusselkpa.de



Norwegen

Norwegen, der Gigant der europäischen Energieversorgung, ist ein Land der gelebten Widersprüche. Im globalen Wettstreit zwischen der liberalen westlichen Ordnung und ihren Widersachern sucht das Land seinen eigenen Weg: als verlässlicher NATO-Partner und zugleich als pragmatischer Wirtschaftsakteur, welcher die globale Energiewende als Chance für die eigene Zukunft begreift.

Das Königreich Norwegen, seit seiner Unabhängigkeit von Schweden im Jahr 1905 eine souveräne Nation, hat sich zu einem der wohlhabendsten Länder der Welt entwickelt – dank seiner gewaltigen Öl- und Gasvorkommen unter der Nordsee. Gelegen am nordwestlichen Rand der skandinavischen Halbinsel, präsentiert es sich als modernes Land mit tief verwurzelten demokratischen Traditionen und eine der stabilsten Wirtschaften der Welt.

Politische Lage

Norwegen liegt an der strategisch wichtigen Nordflanke Europas mit direktem Zugang zum Nordatlantik sowie zur Arktis und einer Festland-Küstenlinie von über 25.000 Kilometern. Das auch als „skandinavische Schweiz“ bezeichnete Land gilt laut dem Democracy Index als die stabilste Demokratie der Welt. Das Königreich Norwegen besteht in seiner heutigen Form seit 120 Jahren. Zuvor war es jahrelang mit Dänemark und Schweden verbunden. Am 17. Mai 1814 (heute Nationalfeiertag) verabschiedete Norwegen seine Verfassung – nun in Personalunion mit Schweden, die von 1814 bis 1905 andauerte. Dennoch entwickelte sich im 19. Jahrhundert im norwegischen Teil der Union ein ausge-



prägtes Nationalbewusstsein. Im Jahr der Unabhängigkeit wählten die Norweger das erste Mal ihren eigenen König: Haakon VII. Das Land ist heute in elf Regionen und 356 Kommunen gegliedert.

Die Staatsform ist offiziell eine konstitutionelle Monarchie. Die höchste legislative Instanz ist das Parlament (Storting) mit 169 Abgeordneten. An der Spitze des Staates steht aktuell König Harald V., des-

sen Rolle vorwiegend repräsentativer Natur ist. Die eigentliche Macht liegt jedoch bei der Regierung unter Führung des Ministerpräsidenten. Derzeit amtiert Jonas Gahr Støre von der sozialdemokratischen Arbeiterpartei („Arbeiderpartiet“), die bei den Parlamentswahlen am 8. September mit rund 28,2 % der Stimmen die Mehrheit erlangte. Norwegen zeigte dabei ebenso eine deutliche Zunahme parteipolitischer Polarisierung, wie sich auch am Wahlergebnis der rechtspopulistischen Fortschrittspartei erkennen lässt: Mit 23,9 % ist sie die zweitstärkste Kraft im Storting.



Die Öl- und Gasproduktion ist die Grundlage für Norwegens heutigen Wohlstand und bildet nach wie vor das Rückgrat der Wirtschaft. Das Bild zeigt Ölbohrinseln in der Nähe von Bergen.

Die fünf größten Geschäftsbanken

DNB Bank ASA
SpareBank 1 Alliance
Nordea Bank Abp
Danske Bank NUF
Handelsbanken NUF

Quelle: DZ BANK

Støre steht als Regierungschef Norwegens nun vor der Herausforderung, soziale Gerechtigkeit und Klimapolitik politisch zu vereinen – was keine leichte Aufgabe ist, da das linke Lager in Norwegen, auf welches er angewiesen ist, besonders in der Klima- und Energiepolitik stark gespalten ist. Während Støres Arbeiterpartei zum Beispiel an der Öl- und Gasförderung festhält, plädiert unter anderem die Umweltpartei MDG für einen Förderstopp.

Norwegen hat sich durch die Einnahmen aus der Öl- und Gasproduktion ein besonders starkes soziales System und einen hohen Lebensstandard aufgebaut und fungiert als eine Art „Vollkaskoversorger“ für seine Bürger. Die tief verwurzelte Mentalität der Gleichheit und Zurückhaltung, die aus einer Zeit karger Lebensbedingungen stammt, prägt bis heute indirekt politische Entscheidungen und den öffentlichen Diskurs und steht in einem faszinierenden Spannungsverhältnis zum real existierenden Reichtum des Landes.

Im Mai 2025 verabschiedete die Regierung erstmals eine nationale Sicherheitsstrategie, die das Land auf die „ernsteste Sicherheitslage seit dem Zweiten Weltkrieg“ vorbereiten sollte. Aufgrund der veränderten Weltlage will das Land massiv in die Resilienz seiner Gesellschaft investieren: von Cybersicherheit, Energieversorgung, Stärkung kritischer Lieferketten bis hin zu Verteidigungstechnologien. Deutschen Unternehmen eröffnen sich diesbezüglich zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten.

Wirtschaftsstruktur

Norwegen besitzt die robusteste Volkswirtschaft Skandinaviens und ist gleichzeitig eine der kaufkräftigsten der Welt. Die Entdeckung der Öl- und Gasvorkommen durch den Fund des Ekofisk-Felds im Jahre 1969 entwickelte sich das Land von einer überwiegend agrarisch und maritim geprägten Gesellschaft zu einem globalen Energieriesen. Die Öl- und Gasproduktion erfolgt ausschließlich offshore, also auf dem Kontinentalschelf in der Nordsee, im Norwegischen Meer und in der Barentssee. Sie ist die Grundlage für Norwegens heutigen Wohlstand und bildet nach wie vor das Rückgrat der Wirtschaft, auch wenn die Politik seit Jahrzehnten zunehmend erfolgreiche Diversifizierungsbemühungen unternimmt. Der Öl- und Gassektor machte im Jahre 2024 bis zu 24 % des Bruttoinlandspro-

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2022	3,2	5,8	25,5
2023	0,1	5,5	16,6
2024	2,1	3,1	12,8
2025p	2,1	2,6	13,2

p = vorläufige Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Statista

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2021	74.930	3.825	k.A.
2022	176.600	9.644	61.400
2023	83.940	7.960	65.700
2024	82.850	k.A.	67.100

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Statista, CEIC Data

dukts (BIP) und fast zwei Drittel der Gesamtexporte aus. Norwegen ist Europas größter Gaslieferant und ein bedeutender Ölproduzent mit rund 2 Millionen Barrel Erdöl pro Tag. Doch dieses ökonomische Fundament wird politisch und gesellschaftlich zunehmend hinterfragt. Die Nation befindet sich auf dem Weg, sich schrittweise davon zu emanzipieren. Ein strategischer Vorteil: Norwegen verfügt dank seiner Topografie über immense Wasserkraftreserven, die bereits 2024 zu rund 89 % den heimischen Strombedarf deckten; etwa 9 % des Stroms stammten aus Windenergie. Dieses Potenzial ist der Schlüssel für Norwegens grüne Transformation. Die Diversifizierung ist inzwischen der größte Wachstumstreiber mit Fokus auf Aquakultur, CO₂-Speicherung (CCS), die Elektrifizie-

rung des Verkehrs, erneuerbare Energien (insbesondere Offshore-Wind und grüner Wasserstoff) und maritime Technologien. Die Meeresfrüchteindustrie macht das Land außerdem zu einem der weltgrößten Seafood-Exporteure. Auch der Tourismussektor boomt in Norwegen, insbesondere in den Bereichen Natur- und Ökotourismus.

Zum Bruttoinlandsprodukt trugen im Jahr 2024 der Dienstleistungssektor etwa 54 %, das produzierende Gewerbe rund 43 % und die Forst-, Land- und Fischereiwirtschaft etwa 2 % bei. Charakteristisch für die norwegische Wirtschaft ist ihr hoher Technologiestandard und ein ausgeprägter Fachkräftemangel. Dieser betrifft insbesondere die Bereiche Gesundheits- und Sozialwesen, Ingenieurwesen, IT und technische Berufe.



Norwegen ist einer der weltgrößten Seafood-Exporteure.

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

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2021	9.600	19.400	-9.800
2022	11.200	63.100	-51.900
2023	9.100	30.600	-21.500
2024	9.800	27.300	-17.500

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Destatis

Zu den Standortvorteilen von „Norwegen“ (norwegisch für Norwegen) zählen: seine politische Stabilität, die exzellente digitale Infrastruktur, eine gut ausgebildete Bevölkerung und der direkte Zugang zum EU-Binnenmarkt. Das größte Unternehmen des Königreichs ist Equinor, ein staatlich kontrollierter Energiekonzern, gefolgt von weiteren großen Firmen aus den Bereichen Energie und Telekommunikation.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Das norwegische Pro-Kopf-Einkommen gehörte 2024 mit rund 86.611 US-Dollar zu den höchsten der Welt, das BIP lag bei 483,7 Milliarden US-Dollar. Prognosen zufolge soll das Bruttoinlandsprodukt von Norwegen zwischen 2025 und 2030 kontinuierlich um insgesamt 87,7 Milliarden US-Dollar steigen. Der Staatshaushalt ist dank der Öleinnahmen solide, die Staatsverschuldung beträgt knapp 43 % des BIP, was international als niedrig gilt. Dem gegenüber steht eine hohe private Verschuldung bei etwa 120 % des nominalen BIP (2024). Die Inflationsrate lag 2024 bei moderaten 3,1 % und zeigte sich vor allem bei Lebensmitteln und Mieten. Generell sind die Lebenshaltungskosten in Norwegen im Vergleich zu Deutschland relativ hoch; ebenso die Steuern unter anderem mit einer Mehrwertsteuer von 25 % (15 % auf Lebensmittel).

Die Norweger gelten als konsumfreudig, was sich in den Umsätzen des Einzelhandels widerspiegelt. Die Arbeitslosenquote liegt bei 4 %. Die Ratingagentur S&P Global bewertete die Bonität Norwegens zuletzt mit der Bestnote „AAA“ und einem stabilen Ausblick – ein Zeichen für dessen hohe wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit. Die norwegische Krone hingegen bleibt gegenüber dem Euro auch im Jahre 2025 schwach. Dennoch senkte die Norges Bank im September 2025 den Leitzins auf 4 %.

Die Wirtschaftspolitik Norwegens zielt darauf ab, den Wohlstand des Landes langfristig zu sichern und dabei seine Abhängigkeit von fossilen Ressourcen zu reduzieren. Essenziell ist diesbezüglich die Verwaltung des Ölfonds („Government Pension Fund Global“, kurz: GPFG). Mit einem Wert von umgerechnet circa 1,7 bis 1,8 Billionen Euro (Ende 2024) investiert der Fonds, der als größter Staatsfonds der Welt gilt, vornehmlich im Ausland, um den heimischen Markt nicht zu überhitzen. Nicht mehr als 3 % der erwarteten Rendite, so die Handelsregel, dürfen jährlich für den Staatshaushalt verwendet werden.

Dos and Don'ts in Norwegen

- ▶ In Norwegen begrüßt man sich mit einem Handschlag. Nach einem kurzen Smalltalk tauschen Sie die Visitenkarten aus. Geeignete Smalltalk-Themen sind: Wintersportarten und Outdoor-Aktivitäten. Vermeiden Sie Kritik an der norwegischen Politik und Kultur.
- ▶ In Norwegen werden schnell die Vornamen genutzt, beim ersten Kennenlernen sollten Sie Ihren Gesprächspartner aber unbedingt mit dem Nachnamen ansprechen.
- ▶ Eine strukturierte und zielgerichtete Arbeitsweise ist in Norwegen Standard. Sprechen Sie Themen offen an, diskutieren Sie aber nicht lautstark, das gilt als unhöflich. Übrigens ist es wenig ratsam, wichtige Entscheidungsphasen in die Sommermonate zu legen. Gerade der Juli und August gelten als Haupt-Urlaubsmonate. Auch um Ostern oder Weihnachten herum sind viele verreist.
- ▶ Die Hierarchien sind in Norwegen flach. Wenn es um Entscheidungen geht, trifft nicht der oberste Boss alleine die Entscheidung, er befragt seine Kollegen und tauscht sich mit den Mitarbeitern aus.

Dies soll Generationengerechtigkeit und finanziellen Spielraum sichern.

Ebenso hat sich das Königreich die „grüne industrielle Wende“ („grønt industriløft“) zum Programm gemacht. Diese beinhaltet die Förderung von Zukunftstechnologien wie unter anderem Offshore-Wind, grünen Wasserstoff, Batteriezellfertigung und CCS. Ferner sollen massive staatliche Investitionen in den Ausbau von Verkehrswegen (wie Schienen, Straßen und Tunnel) und digitaler Infrastruktur die entlegenen Regionen des Landes besser anbinden. Dennoch: Trotz seiner grünen Rhetorik investiert das skandinavische Land nach Schätzungen des nationalen Statistik-

amts SSB im Jahr 2025 voraussichtlich das 27-Fache in die Öl- und Gas-Branche im Vergleich zu seinen Investitionen in erneuerbare Energien. Insbesondere in den Bereichen grüne Energie, Digitalisierung und Infrastruktur können sich deutsche Akteure durch den Export von Hochtechnologie, durch Planungsdienstleistungen oder durch Direktinvestitionen an vielen Projekten beteiligen. Eine Besonderheit für deutsche Unternehmen mit Zweigniederlassungen ist überdies die seit Juli 2024 geltende Pflicht, den Zusatz „NUF“ (Norskregistrert Utenlandsk Foretak) im Firmennamen zu führen.

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Als Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) ist Norwegen tief in den europäischen Binnenmarkt integriert. Gegen eine EU-Mitgliedschaft hat sich das Land bereits zweimal selbstbewusst, wenn auch knapp, ausgesprochen. Diese Position ermöglicht dem Land eine eigenständige Handels- und Agrarpolitik,

während es gleichzeitig von den Vorteilen des freien Dienstleistungs-, Kapital-, Personen- und Warenverkehrs profitiert. Als Mitglied der EFTA verfügt das Land zudem über ein breites Netz von Freihandelsabkommen. Aktuell sind es rund 30 Abkommen mit 41 Partnerstaaten, darunter ein neues Abkommen mit den Mercosur-Staaten und ein erneuertes mit der Ukraine.

Als direkter Nachbar Russlands in der Arktis und als entscheidender Energielieferant für Europa hat Norwegens strategische Bedeutung massiv zugenommen. Außenpolitisch verfolgt das Land eine pragmatische „Soft-Power-Strategie“.

Diese basiert besonders auf einer engen Anbindung an die NATO, Multilateralismus und seiner Rolle als Friedensvermittler. Die neu erhobenen US-Zölle auf norwegische Produkte sind für die Exportwirtschaft des Königreichs nur von nachrangiger Bedeutung, da der norwegische Handel überwiegend mit dem EWR stattfindet. Im Jahre 2023 waren in Norwegen insgesamt knapp 10.300 Tochtergesellschaften ausländischer Firmen registriert.

Deutschland war 2024 Norwegens wichtigster Handelspartner mit einem bilateralen Handelsvolumen von circa 33,6 Milliarden Euro im Jahr 2024. Doch aufgrund der massiv gestiegenen Energieimporte verzeichnete die Bundesrepublik 2023 ein Defizit gegenüber seinem skandinavischen Handelspartner von etwa 21,4 Milliarden Euro. Hauptsächlich exportierte Norwegen 2024 mit knapp 51 % Gas in die Bundesrepublik – aktuell Norwegens wichtigster Abnehmer von Gas, besonders seit dem russischen Lieferstopp.

Danach kommen Erdöl mit circa 31 % und NE-Metalle mit 4 %. Norwegen importierte von Deutschland im Gegenzug insbesondere Kfz und -Teile mit 28 %, Maschinen mit knapp 15 % sowie chemische Erzeug-

nisse mit knapp 13 %. Allerdings bekommt Deutschland in den Bereichen Fahrzeuge und Maschinen zunehmend Konkurrenz vor allem aus China.

Bei den norwegischen Importen belegt Deutschland den dritten Platz mit einem Anteil von 10,6 % an den Warenimporten; ganz knapp hinter Schweden ebenfalls mit 10,6 %, dessen Exportvolumen jedoch um rund 10 Millionen Euro höher ist. Auf Platz 1 der Hauptlieferländer liegt China mit 12,1 %. Im Jahr 2024 exportierte Norwegen Waren im Wert von rund 24 Milliarden Euro nach Deutschland; mehr nur nach Großbritannien mit rund 29 Milliarden Euro. Auf dem dritten Platz der Hauptabnehmerländer lagen die Niederlande mit etwa 16,4 Milliarden Euro.

Aussichten

In Norwegen ist man seit Jahrzehnten darum bemüht, den immensen Reichtum des Landes aus dem Geschäft mit Gas und dem „schwarzen Gold“ mit den eigenen gesellschaftlichen Werten in Einklang zu bringen. Die Aussichten sind gut. Der gigantische Staatsfonds wird auch weiterhin dazu beitragen, den Weg in die post-fossile Ära des Landes zu ebnen.

Hauptimportgüter Norwegens (in Prozent der Gesamteinfuhr 2024)

Maschinen	11,3
Chemische Erzeugnisse	10,4
Kfz und -Teile	10,0
Elektronik	8,0
Nahrungsmittel	7,4

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Gleichzeitig hat die neue geopolitische Lage nach dem russischen Angriff auf die Ukraine zu einem neuen Pragmatismus im Umgang mit Norwegens Rolle als Petrostaat geführt. Denn das Land ist mittlerweile wirtschaftlich und strategisch wichtiger als jemals zuvor. Die Zukunft Norwegens wird davon abhängen, ob es ihm gelingt, den Spagat zwischen seiner Rolle als zuverlässiger Energielieferant und seinen Ambitionen als Pionier der grünen Transformation zu meistern. Für die Weltwirtschaft ist das „kleine“ Königreich damit mehr als nur ein Lieferant. Es ist eine Art „Labor“ für die großen ökonomischen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts, darunter die Energiewende und dauerhafte Generationengerechtigkeit.

Eckdaten für den Export nach Norwegen

Bevölkerung:
5,6 Millionen

Hauptstadt:
Oslo

Währungseinheit:
1 Norwegische Krone = 100 Oere
ISO-Code: NOK

Wichtige Feiertage:
17.-20. April Ostern
1. Mai Tag der Arbeit
17. Mai Tag der Verfassung
29. Mai Christi Himmelfahrt
7.-9. Juni Pfingsten
25.-26. Dezember Weihnachten

Internationale Flughäfen:
Flughafen Oslo-Gardermoen, Flughafen Bergen, Flughafen Tromsø

Korrespondenzsprachen:
Norwegisch, Samisch

Zolltarif:

Waren mit Ursprung im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) können größtenteils zollfrei in Norwegen eingeführt werden, sofern ein entsprechender Präferenznachweis vorliegt. Ausnahmen bestehen für Fischereierzeugnisse und landwirtschaftliche Erzeugnisse.

Zahlungsbedingungen und Angebote:

Von Lieferung auf offene Rechnungen wird abgeraten; Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv oder Vorkasse.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:

./ von 7

Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Nützliche Adressen

Königlich Norwegische Botschaft in Berlin

Rauchstraße 1
10787 Berlin
Deutschland
Tel.: +49 (0) 30 5050-58-600
emb.berlin@mfa.no
<https://www.norway.no/de/germany>

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Oslo

Oscars gate 45
N-0258 Oslo
Tel.: +47 23 27 54 00
info@oslo.diplo.de
<https://oslo.diplo.de>

Deutsch-Norwegische Handelskammer

Drammensveien 111B
N-0273 Oslo
Norwegen
Tel.: +47 22 12 82 10
info@handelskammer.no
<https://norwegen.ahk.de>

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

„Die EU muss sich als verlässlicher Partner in der Welt präsentieren“

Unternehmen stehen aktuell vor vielen wirtschaftspolitischen Herausforderungen. Aber es gibt global betrachtet auch noch eine Menge Potenzial. Im Gespräch mit VR International sieht Alexander Hoeckle, Geschäftsführer des Bundesverbandes des Deutschen Exporthandels (BDEx), unter anderem Chancen in den Ländern Afrikas. Selbst das volatile Gebaren des US-Präsidenten kann zu einem Vorteil werden, wenn die EU es schafft, sich als verlässlicher Partner zu präsentieren.

VR International: Die Herausforderungen im globalen Handel scheinen sich zu häufen.

Alexander Hoeckle: Wir haben so viele Krisen wie selten zuvor, dass inzwischen schon von „Stapel- oder Polykrisen“ gesprochen wird. Neben den militärischen Konflikten stellen auf der wirtschaftlichen Seite vor allem die US-Zollpolitik und auch China auf vielen Ebenen die Unternehmen vor große Herausforderungen. Hinzu kommen noch Probleme vor unserer eigenen Haustür. Die Europäische Union ist reformbedürftig und Deutschland wartet auf einen „Herbst der Handlungen“.

VR International: Worauf spielen Sie bei China an?

Alexander Hoeckle: Das Land entwickelt sich zu einer Weltmacht und ist technologisch sehr weit fortgeschritten. Die Produkte sind zumeist wettbewerbsfähig. Auch in dem für Deutschland so wichtigen Maschinenbau-Sektor haben chinesische Unternehmen massiv aufgeholt. China versucht zudem, mit einer sehr langfristigen, aber auch aggressiven Strategie, immer neue Märkte zu gewinnen. Deutlich wird dies unter anderem an der „Seidenstraßen-Initiative“. Hinzu kommt, dass der Euro im Zuge der Trumpschen Politik massiv aufgewertet hat, während die Chinesen dafür gesorgt haben, dass ihre Währung abgewertet wird und sich im Exportgeschäft somit ein Wettbewerbsvorteil ergibt. Allein dadurch sind aktuellen Berechnungen zufolge die chinesischen Produkte auf dem Weltmarkt bis zu 20 % günstiger als die deutschen Produkte. Manche sprechen sogar von 30 %.

VR International: Heißt das, dass China auf dem Weltmarkt immer mehr zu einem Konkurrent wird?

Alexander Hoeckle: Absolut! Der Wettbewerb ist knüppelhart geworden, das spüren unsere Unternehmen zunehmend.

In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass der Standort Deutschland wieder attraktiver wird. Wir brauchen dringend sinkende Energie- und Personalkosten.

VR International: Kommen aus der EU mit den Plänen zu einer Vereinfachung bei den Nachhaltigkeitsberichts- und Sorgfaltspflichten nicht auch ganz gute Signale?

Alexander Hoeckle: Nach unseren Kenntnissen wird um die sogenannten Omnibus-Pakete gerade kräftig gerungen. Die Berichtspflichten sowie den CO₂-Grenzausgleichsmechanismus wieder zurückzudrehen, damit tun sich viele schwer. In Deutschland wurde zwar die Berichtspflicht gegenüber dem BAFA aus dem Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz gestrichen, bis das EU-Lieferkettengesetz in deutsches Recht übernommen wird. Die Unternehmen hatten jedoch auf eine komplette Abschaffung gehofft.

VR International: Was wäre notwendig, damit die deutschen Unternehmen wettbewerbsfähiger werden?

Alexander Hoeckle: Es gibt nicht die eine Lösung – es sind viele Punkte. Auf jeden Fall müssen in Deutschland die von mir bereits angesprochenen Standortbedingungen verbessert werden, damit hier Produkte produziert werden können, die im globalen Handel wettbewerbsfähig sind. Sonst kommt es zu einem Abwandern von Unternehmen und einer De-industrialisierung. Die Politik hat den Schlüssel dafür in der Hand. In Brüssel muss ein wirtschaftsfreundliches Denken einziehen und ebenso wie in Deutschland die Bürokratie abgebaut werden.

Zudem muss der EU-Binnenmarkt dringend reformiert werden. Die meisten Unternehmen exportieren in den EU-Binnenmarkt, vor allem nach Frankreich, Belgien und Österreich. Das ist der eigentliche Außenhandel. Global betrach-

Interview mit ...

Alexander Hoeckle
Geschäftsführer des
Bundesverbandes des
Deutschen Export-
handels (BDEx)

alexander.hoeckle
@bdex.de



tet müssen mehr Freihandelsabkommen geschlossen, aber auch die Diplomatie sowie die Entwicklungszusammenarbeit stärker ausgebaut werden. Deutschland muss sich in dieser Welt nach dem Grundsatz „Pacta sunt servanda“ als verlässlicher Partner anbieten und zu einer Alternative zu den USA werden. Ein weiterer entscheidender Aspekt ist: Innovation, Innovation, Innovation.

VR International: Nachdem das Mercosur-Freihandelsabkommen auf den Weg gebracht wurde, öffnen sich mit Südamerika ganz neue Chancen. Welche Region ist aus Ihrer Sicht noch wichtig?

Alexander Hoeckle: Seit Jahrzehnten wird vom Chancenkontinent Afrika gesprochen. Bisher ist der deutsche Außenhandel mit Afrika aber geringer als der mit der Schweiz. Das sollte uns zu denken geben und wird sich perspektivisch ändern, weil sich auf dem Kontinent Märkte mit sehr viel Potenzial abzeichnen. Die chinesischen Unternehmen haben sie zum Teil schon entdeckt. Meist bringen sie ganze Paketlösungen mit und bieten nicht selten gleich den Aufbau der Infrastruktur und auch noch den Technologietransfer an. Da hinken wir noch hinterher. Wichtig ist, die deutsche Außenwirtschaftsförderung mit der Entwicklungshilfe noch stärker zu verzahnen, um in Afrika ebenfalls Paketleistungen anbieten zu können, wozu auch eine gute Finanzierung gehört. Nur damit sind wir in Afrika ein attraktiver Partner.

Tariff Engineering: Die Kunst, hohe Zollsätze zu vermeiden

Bereits Anfang Februar erklärte der Präsident des Kieler Instituts für Weltwirtschaft, Moritz Schularick: „Die Zollkriege haben begonnen, vom Zaun gebrochen vom amerikanischen Präsidenten Donald Trump.“ Seitdem unterliegt die Welt des Außenhandels einer schier unberechenbaren Volatilität der US-Administration. Selbst der „Zoll-Deal“ zwischen der EU und den USA bietet den Unternehmen nicht die Sicherheit, die sie brauchen.

Erst vor kurzem hat der US-Präsident Zölle in Höhe von 100 % auf Importe von Arzneimitteln, 50 % auf Möbel wie Küchenschränke und Badezimmerausstattung und 25 % auf mittelschwere Lkw sowie bestimmte Klassen schwerer Lastwagen angekündigt. Laut der EU-Kommission sind europäische Unternehmen aber davor geschützt. Man habe eine eindeutige Obergrenze von 15 % für Exporte aus der Europäischen Union vereinbart, hieß es aus Brüssel. Sicher ist auf jeden Fall, dass die Zeiten von niedrigen und vor allem fest kalkulierbaren Kosten vorbei sind.

Eine DIHK-Umfrage im August ergab, dass rund drei Viertel aller befragten Unternehmen bereits jetzt negative Auswirkungen der bisherigen US-Handelspolitik spüren – viele davon deutlich. 80 % bereitet die anhaltende handelspoliti-

sche Unsicherheit die meisten Probleme. Fast ebenso viele, 72 %, sehen im Zollsatz von 15 % eine spürbare Belastung ihrer Geschäfte. Um hier Erleichterung zu verschaffen, gibt es eine Möglichkeit, die fast in Vergessenheit geraten ist: Tariff Engineering. Damit können Importeure die Zollsätze für die USA reduzieren – es ist dabei aber auch Vorsicht geboten.

Worum geht es?

Mit „Tariff Engineering“ werden Produkte so verändert, dass sie unter eine günstigere Zolldariffnummer des Harmonisierten Systems (HS) fallen. Kurz gesagt: Es ist die Kunst, Produkte und deren Einreihung so zu gestalten, dass für sie ganz legal weniger Zölle bezahlt werden müssen.

Die Klassifizierung nach dem Harmonisierten System bestimmt die Höhe der bei der Einfuhr zu zahlenden Zölle. Sie entscheidet auch über Anwendung und Gültigkeit von nichttarifären Maßnahmen (NTM) wie Lizenzen, Kontingente, Ausgleichsmaßnahmen oder Antidumpingzölle.

Die ersten sechs Ziffern der Tarifnummer sind durch die Weltzollorganisation standardisiert und bieten einen konsistenten Rahmen für die Tarifierung weltweit. Allerdings können Län-

der oder Regionen zusätzliche Ziffern hinzufügen, um weitere Details gemäß ihren eigenen Vorschriften und Regeln anzugeben.

Ein Beispiel aus der Praxis:

Welche Möglichkeiten dies eröffnet und wie leicht die Grenzen überschritten werden können, wird am besten an Ford deutlich. Auch wenn der US-Autohersteller sich vor allem in Europa aufgrund der teuren und wenig erfolgreichen Transformation hin zur Elektromobilität in einem schwierigen Fahrwasser bewegt, hatte seine Kreativität beim Tariff Engineering für Schlagzeilen gesorgt.

Um die sogenannte „Chicken Tax“ auf leichte Nutzfahrzeuge zu umgehen, wurden in der Türkei produzierte Transit-Transporter mit temporären Rücksitzen versehen und in die USA als Personewagen importiert. Nach der Zollabfertigung wurden diese wieder entfernt und die Fahrzeuge als Lieferwagen verkauft. Statt des hohen Zollsatzes von 25 % für Nutzfahrzeuge sind dadurch nur noch 2,5 % für Pkw angefallen. Die US-Behörden betrachteten dies letztlich als eine künstliche Manipulation, was im vergangenen Jahr zu einem Vergleich von 365 Millionen Dollar führte.



Es gibt noch ein weiteres Beispiel eines prominenten Nutzfahrzeugherstellers. Hier wurden Fahrzeuge nach der Produktion wieder auseinandergenommen. Für „Completely Knocked Down“ war der Zollsatz niedriger. Motor, Antriebsstrang und andere Komponenten wurden separat in Kisten verschifft, während die Karosserie auf einem anderen Schiff transportiert wurde. Der Kniff erlaubte es, den 25-%-Zoll zu sparen – die Doppelarbeit erhöhte allerdings die Kosten und verlängerte die Lieferzeiten.

Weitere Möglichkeiten:

- Konstruktions- und Designänderungen können zu einer anderen Klassifizierung der Waren führen. Werden zum Beispiel kleine Taschen an eine Bluse genäht, gelten sie als „Outdoor-Hemden“ und fallen in eine günstigere Tarifklasse.
- Die Materialzusammensetzung beeinflussen: Wird zum Beispiel statt Leder mehr Textil verwendet, führt das zu einer anderen HS-Position. Wichtig: Falschangaben bei Materialanteilen sind strafbar. Unternehmen sollten sich mittels Laborzertifikaten oder Prüfberichten absichern.

Alternativen:

- „Country of Origin Engineering“ beinhaltet die strategische Gestaltung von Lieferketten und Produktionsprozessen, damit ein Produkt den präferenziellen Ursprung erhält und so von Freihandelsabkommen profitiert. Das US-Handelsministerium bestimmt die Herkunft eines Produkts anhand des

Ortes, an dem es hergestellt wurde oder anhand des Ortes, an dem eine „wesentliche Umwandlung“ stattgefunden hat und so ein neuer Artikel mit einem anderen Namen, anderen Eigenschaften und einer anderen Verwendung entstanden ist. Typisch war vor der aktuellen US-Administration die Verlagerung der Autoindustrie nach Mexiko, um vom Freihandelsabkommen mit den USA und Kanada zu profitieren.

- Freizonen in den USA ermöglichen es, Importware und Bauteile zollfrei zu lagern und zu bearbeiten. Erst wenn das Produkt auf dem US-Markt verkauft wird, fallen Zölle an. Der Importeur kann dann wählen, ob er die Einzelteile oder das fertig montierte Produkt verzollt – je nachdem, was für ihn günstiger ist. Importeure können „inverted tariffs“ nutzen, wenn Komponenten höhere Zölle haben als das Endprodukt. In den USA gibt es mehr als 300 dieser „Foreign Trade Zones“ (FTZ). Die Höhe der Gebühren für die Lagerung und das Handling der Waren werden mit dem Betreiber vereinbart. Zu den Nutzern zählen Automobilhersteller, Elektronikkonzerne sowie Unternehmen aus der Pharma- und Textilbranche.
- Die *First Sale Rule* (oder *First Sale for Export Rule*) ist eine Bestimmung im US-Zollrecht, die es Importeuren unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt, den Zollwert einer Ware auf Basis des Preises des ersten Verkaufs in der Lieferkette zu berechnen, anstelle des Preises des letzten Verkaufs vor der Einfuhr in die USA. Ziel ist es,

die Kosten zu senken, indem ein niedrigerer ursprünglicher Verkaufswert angesetzt wird. Das erfordert jedoch strenge Nachweise und eine sorgfältige Prüfung durch die Zollbehörde.

Was ist entscheidend?

Unternehmen beschreiten beim „Tariff Engineering“ oft einen schmalen Grat zwischen der Neugestaltung ihrer Produkte und der falschen Klassifizierung von Waren. Während die Änderung eines Produkts zur Einsparung von Zöllen legal ist, kann die falsche Klassifizierung von Waren, ob absichtlich oder unabsichtlich, zu Strafen, Prüfungen und Verzögerungen führen. Das größte Problem ist die Komplexität der zollrechtlichen Regelungen, deren Zusammenspiel und deren ständige Veränderung. So wurde zum Beispiel 2023 im Freihandelsabkommen USMCA (USA, Mexiko, Kanada) die Definition des Begriffs „core parts“ im Kfz-Sektor verschärft. Eine reine Endmontage genügt damit nicht mehr zur Anerkennung als Ursprungsland.

Zollexperten empfehlen:

Unternehmen müssen die Zollfunktion als eine strategische Schlüsselposition betrachten und sich proaktiv damit auseinandersetzen. Zudem ist ein effektives Management der zollrechtlichen Daten entscheidend, um reaktionsfähig zu bleiben. Die Vernetzung der Zollfunktion mit anderen Unternehmensbereichen wie Einkauf, Vertrieb, Steuer, Recht und Logistik ist zur Optimierung von Prozessen und auch für eine Minimierung von Risiken entscheidend.



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

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



IMPRESSUM

Herausgeber: DG Nexolution eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Inforsource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG Nexolution eG, E-Mail: andreas.koeller@dg-nexolution.de
Verlag: DG Nexolution eG
Vertreten durch den Vorstand: Marco Rummer (Vorsitzender),
Dr. Sandro Reinhardt, Florian P. Schultz
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görrer-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung der DG Nexolution eG zulässig.
ISSN 2195-206X
VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.