

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Asien im Blickpunkt

6

LÄNDERSTECKBRIEF
SÜDKOREA

10

„HANDELSYSTEM
UNTER DRUCK“

11

OPTIMIERTE
ZOLL-PROZESSE

Japan – ein sicherer Hafen in einem volatilen globalen Umfeld

Während für deutsche Unternehmen der Blick in Richtung USA mit einer großen Unsicherheit und fast täglich neuen Nachrichten verbunden ist, bietet der Handel mit Asien nach wie vor gute Perspektiven. Vor allem Japan ist ein interessanter Absatzmarkt. Die deutschen Ausfuhren stiegen allein im ersten Quartal dieses Jahres auf sechs Milliarden Euro. Das sind stolze 16,7 % mehr als im Vorjahreszeitraum. Damit war Japan zweitgrößter Käufer deutscher Waren in Asien und drittgrößter Abnehmer außerhalb Europas.

Die deutschen Ausfuhren in die Region Asien-Pazifik insgesamt gingen dagegen in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres um 5 % im Vergleich zur Vorjahresperiode zurück. Das unterstreicht die Bedeutung des Handels mit Japan nochmals.

Exportieren Unternehmen nicht nur nach Japan, sondern haben vor Ort eine Produktion, können sie von den dortigen Freihandelsabkommen profitieren und praktisch zollfrei einen großen Markt bedienen. Es gibt nur eine Einschränkung: Japans Konjunkturaussichten haben sich wie bei vielen Ländern aktuell etwas verschlechtert. Zum schwachen Konsum kommen zusätzliche Einfuhrzölle in die USA und Unsicherheiten über deren künftige Entwicklung.

Während die USA ihre Handelspartner aktuell oft verunsichern, hat Japan bereits seit 2019 ein Handelsabkommen (EPA/Economic Partnership Agreement) mit der Europäischen Union. Gerüttelt wird daran nicht, da der Abbau von Handelshemmnissen Vorteile für beide Seiten mit sich brachte.

„Der gegenseitige Handel ist in dieser Zeit von 18,5 Milliarden Euro im Jahr 2018 auf 21,5 Milliarden Euro (2024) angestiegen“, macht Marcus Schürmann, Delegierter der Deutschen Wirtschaft und Geschäftsführer der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Japan, die Entwicklung anhand weniger Zahlen deutlich.

Viele bilaterale Abkommen mit Japan

„Was aber noch wichtiger ist: Das EPA ist nicht einfach nur ein Freihandelsabkommen. Darüber hinaus haben Japan und die EU bzw. Japan und Deutschland bilateral inzwischen eine Vielzahl weitergehender Partnerschaften geschlossen – von Wasserstoff und Energie über Halbleiter und KI bis hin zu Robotik und Verteidigung.“ Aktuell gibt es in der Chemieindustrie bei Halbleiterchemikalien zahlreiche Projekte.

Die gut laufende Konjunktur im Tourismus führt zu bedeutenden Hotelprojekten, und in neue Datenzentren fließt viel Geld. Zudem steigert Japan seine Verteidigungsausgaben kräftig und treibt den Ausbau erneuerbarer Energien voran – bis 2050 will Japan klimaneutral werden. Zudem will die japanische Automobilindustrie ihre Investitionen in die Elektromobilität deutlich hochfahren.

Die Abwertung des Yen in den Jahren 2023 und 2024 führte dazu, dass Japan den Rang als drittgrößte Volkswirtschaft der Welt an Deutschland abgeben musste und laut Ökonomen in den kommenden Jahren auch von Indien überholt werden wird. Der Import deutscher Waren wurde dadurch bisher nicht ausgebremst.

Hochwertige Güter gefragt

Die deutsche Industrie liefert vor allem Pharmazeutika (fast sechs Milliarden Euro pro Jahr), Autos und Kfz-Teile (zirka fünf Milliarden) sowie Maschinen (etwa 2,5 Milliarden Euro). „Dies sind in aller Regel hochwertige und essenzielle Güter, die Japan nicht einfach so anderswo bestellen könnte. Mit anderen Worten: Japanische Kunden erfüllen ihre Aufträge und stehen zu ihren Partnern“, erklärt Schürmann. „Zudem führen geopolitische Spannungen und die daraus resultierenden fragilen Lieferketten im Asien-Pazifik-Raum dazu, dass japanische Unternehmen vermehrt nach alternativen

– auch kostenintensiveren – Lieferquellen suchen“, ergänzt Friedolin Strack, Sprecher des Asien-Pazifik-Ausschusses (APA) der Deutschen Wirtschaft.

Die schwache japanische Währung bietet deutschen Unternehmen eine attraktive Gelegenheit, um in Japan zu investieren, da es den Markteintritt finanziell erleichtert. Schürmann: „Auch der Aufbau eigener Fertigungen macht in Japan wieder Sinn: Der Standort ist inzwischen sehr wettbewerbsfähig, auch im Vergleich mit anderen asiatischen Ländern.“ Zudem habe man Zugriff auf sehr gut ausgebildete Mitarbeiter, wobei die zuverlässigen und stabilen Rahmenbedingungen beson-

ders hervorzuheben seien. In Zeiten globaler Unsicherheiten biete Japan somit einen entscheidenden Vorteil.

Zentrale Werte stimmen überein

„Das Land steht wie Europa für zentrale Werte wie Freihandel und Rechtsstaatlichkeit ein. Außerdem erlebt man hier keine Überraschungen in der Administration. Auf Japan ist Verlass, als Wirtschafts-, aber auch als Wertepartner“, erklärt der AHK-Repräsentant. Auch aus Sicht von Strack ist ein sicherer Hafen in einem volatilen globalen Umfeld zunehmend ein entscheidender Faktor.

Im Interview: Michael Georg Lutz, DZ BANK „Verlässliche Handelspartner“

VR International: Wie wirken sich aktuell die Wechselkurse in Asien aus?

Michael Lutz: Der relativ schwache Euro der vergangenen Monate hat dazu geführt, dass die Exporte nach Japan günstiger waren als Ausfuhren in Länder, in denen in US-Dollar fakturiert wird. Inzwischen hat der Euro aber wieder deutlich angezogen. Bleibt dies so und werden die Produkte aus Deutschland für die Japaner damit teurer, ist davon auszugehen, dass die Exporte zurückgehen. Grundsätzlich kann man sagen, dass deutsche Unternehmen relativ gut in der Lage sind, den Euro als Vertragswährung zu nutzen. Global ist jedoch der US-Dollar nach wie vor die Leitwährung – auch in Asien. Der innerasiatische Handel läuft überwiegend in US-Dollar.



VR International: Wie beurteilen Sie das Asiengeschäft?

Michael Lutz: Die Handelsströme zwischen Deutschland und Japan verfestigen sich, weil es sich um verlässliche Handelspartner handelt. Gerade im Asiengeschäft geht es um langfristige Geschäftsbeziehungen. Damit ist diese Region in Zeiten, in denen nach Tageslaune Zölle implementiert oder Verträge gebrochen werden, ein Anker. Zudem hat „Made in Germany“ nach wie vor einen hohen Stellenwert in den asiatischen Märkten, und deutsche Unternehmen gelten als zuverlässig und vertrauensvoll. Andererseits steigt auch die Qualität der vor Ort hergestellten Produkte. So haben zum Beispiel in Japan und Korea hergestellte Fahrzeuge inzwischen einen ähnlich hohen Stellenwert wie die aus Europa. Das hat einen guten Grund: Die dafür notwendigen Produktionsmaschinen kommen oft aus Deutschland und haben damit EU-Standard. Ein deutlicher Trend ist auch, dass es wieder mehr Firmengründungen gibt – speziell in Hongkong und auch in Korea. Das liegt unter anderem daran, dass in Asien ein Wirtschaftswachstum prognostiziert wird und sich aufgrund von Freihandelsabkommen für Unternehmen, die vor Ort produzieren, ein großer Markt mit geringen Handelsbarrieren eröffnet.

VR International: Wie gelingt ein erfolgreicher Einstieg in den asiatischen Markt?

Michael Lutz: Unternehmen nutzen dafür häufig Joint-Ventures. Das bringt viele Vorteile mit sich. So kann das deutsche Unternehmen auf die Marktkennntnisse des Partners vor Ort zurückgreifen und benötigt damit keine teuren Marktforschungsstudien. Zudem kennt der Partner die vorhandenen Strukturen und damit die Verwaltungsabläufe und er ist gut vernetzt. Last but not least: Gerade in Asien ist ein kulturelles Verständnis von enormer Bedeutung, vor allem die Tradition spielt hier auch im Business eine große Rolle.

Zur Person: Michael Georg Lutz ist Leiter der Abteilung für Handel- und Exportfinanzierung der DZ BANK für Asien mit Sitz in Hongkong.

Dieses Vertrauen werde zunehmend zur „neuen Währung“ in globalen Geschäftsbeziehungen, sagt Strack. „Angesichts der jüngst geschlossenen US-Handelsabkommen, die für die EU und Japan mit einem Basiszollsatz von 15 % sowie zusätzlichen Investitionsauflagen verbunden sind, entsteht eine spürbare Belastung für die export-orientierten Industrien beider Partner.“ Deutsche und japanische Unternehmen stünden also vor ähnlichen Herausforderungen.

Partnerschaft wird enger

Gerade deshalb biete Japan eine wertvolle Gelegenheit, die strategischen Handelsbeziehungen zu vertiefen und gemeinsam resilientere, diversifizierte Wertschöpfungsketten aufzubauen. Strack ist davon überzeugt, dass sich angesichts der globalen Unsicherheiten das Verhältnis zwischen Japan und der EU spürbar verändern wird – hin zu einer engeren Partnerschaft. Der Druck

durch die handelspolitische Kehrtwende in den USA sowie weitere globale Herausforderungen werde europäische Unternehmen dazu veranlassen, ihre internationalen Kooperationen strategisch neu auszurichten. Strack: „Ein gutes Beispiel ist der Bereich kritischer Rohstoffe: Japan hat es in den letzten Jahrzehnten geschafft, seine Importabhängigkeit auf diesem Gebiet zu reduzieren und dabei auf nachhaltige, diversifizierte Lieferketten zu setzen. Diese Strategie ist auch für deutsche Unternehmen attraktiv.“

Im Asien-Pazifik-Ausschuss wird immer deutlicher, dass Unternehmen heute bewusster auf verlässliche und interessenbasierte Partnerschaften setzen – selbst wenn diese mit höheren Kosten verbunden sind. Die Rohstoffkooperationen mit Japan zeigten daher beispielhaft, wie geopolitische Herausforderungen Europa und Asien – und insbesondere Japan – wirtschaftlich näher zusammenrücken lassen.

Tipp

Expo in Osaka läuft noch bis 13. Oktober

Im Westen Japans präsentieren derzeit 160 Länder und internationale Organisationen ihre technologischen und kulturellen Fähigkeiten. Die Expo in Osaka unter dem Motto „Designing Future Society for Our Lives“ geht noch bis zum 13. Oktober. Nachhaltigkeit und Umweltschutz gehören zu den Hauptthemen. Das Schwerpunktthema des Deutschen Pavillons ist die zirkuläre Kreislaufwirtschaft. 18 Millionen Besucher sind bisher gezählt worden. „Mit seinem stylischen und nachhaltigen Konzept zeigt sich Deutschland von seiner besten Seite – diese Kombination macht durchaus Eindruck auf japanische Besucher“, erklärt Marcus Schürmann von der AHK Japan. www.expo2025.or.jp/en/



News inside: DZ BANK German Desk London

Britisch-deutscher Freundschaftsvertrag

Am 17. Juli 2025 trafen sich Keir Starmer und Friedrich Merz in Großbritannien, um einen bedeutenden Schritt in der bilateralen Kooperation und Zusammenarbeit seit dem Brexit zu vollziehen. Der sogenannte Kensington-Vertrag, der von beiden Politikern am selben Tag unterzeichnet wurde, umfasst sieben Kapitel und dreißig Artikel, die eine erneute Festigung der Beziehungen und zukünftigen Zusammenarbeit deklarieren.

In den Bereichen Sicherheit, Verteidigung, Wirtschaft, Migration, Bildung und Mobilität wurde ein starkes gemeinsames Bild insbesondere gegenüber Russland und Amerika angestrebt. Im Verteidigungsbereich sicherten sich die Partner eine tiefere Beistandspflicht als innerhalb der NATO zu. Diese umfasst den Schutz der Landesgrenzen sowohl im direkten als auch im indirekten Bereich, wie etwa der Cybersicherheit, und gewährleistet eine koordinierte Zusammenarbeit zum Schutz beider Partner. Zudem sollen

der gemeinsame Rüstungsexport und die Entwicklung zukünftiger Waffensysteme die Kooperation weiter stärken.

Wirtschaftlich zielt der Vertrag auf gemeinsame Investitionen in zukunftsorientierte Projekte ab. Beispielsweise soll der Ausbau von Offshore-Windkraft, Strom-, Wasserstoff- und CO₂-Infrastruktur in der Nordsee als strategisches Energiegebiet beschleunigt werden. Bereits zum Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung wurden 200 Millionen Pfund für gemeinsame Projekte gesichert, darunter eine Drohnenfabrik des deutschen Unternehmens Stark in Swindon. Der seit dem Brexit stark komplizierte Handel soll durch den Abbau von Bürokratie wieder angekurbelt werden, um einen widerstandsfähigen Markt zu schaffen.

In der Migrationspolitik wird eine engere Zusammenarbeit betont, in der Deutschland verstärkt die logistischen Netzwerke von Schleusern strafrechtlich ins Visier

nehmen möchte, was von Großbritannien sehr begrüßt wird.

Im Bereich Bildung und Mobilität wurde die visafreie Einreise von deutschen Schulgruppen beschlossen. Praktika und andere akademische Projekte sollen durch weniger Bürokratie zugänglicher gemacht werden. Darüber hinaus wurde eine direkte Bahnverbindung zwischen beiden Ländern diskutiert, um Mobilitätshürden abzubauen und einen regelmäßigen freizeitlichen und arbeitsbedingten Austausch zu ermöglichen.

Autor

Moritz Jordan

DZ BANK AG
German Desk
LO/SFLL
150 Cheapside
London EC2V 6ET
T +44 20 7776 6076
<mailto:moritz.jordan@dzbank.de>

VR International „In 80 Minuten um die Welt“

Angesichts wachsender geopolitischer Risiken für den Welthandel fokussiert sich die Online-Veranstaltungsreihe der DZ BANK am 18. September auf zwei handelspolitische „Ruhepole“: Südkorea und Japan. Beide Länder sind mit zusammen über 40 Mrd. Euro bedeutende Exportmärkte für Deutschland in Asien und rangieren in der Region auf Platz 2 und 3 hinter der VR China. Gleichzeitig spielt Deutschland für diese eine zentrale Rolle als Absatzmarkt. Beleuchtet werden die langjährigen, erfolgreichen Wirtschaftsbeziehungen, die insbesondere durch den Handel mit

hochwertigen Wirtschaftsgütern gekennzeichnet sind.

Die Themen im Einzelnen sind:

- ▶ Japan und Südkorea – Going Global
Michael Georg Lutz, Head of Trade & Export Finance Asien, DZ BANK Hongkong
- ▶ Erfordernisse für Unternehmens-Neugründungen
Florian Braunsteiner, Commercial Director Greater China, Acclime
- ▶ Vertragsgestaltung im internationalen Handel
Matthias Schemuth, Partner bei DLA Piper

Das Webinar findet am Donnerstag, 18. September 2025 von 13:00 Uhr bis ca. 14:20 Uhr statt. Hier können Sie sich persönlich zu unserer Online-Veranstaltung anmelden:



Weitere Informationen:
bit.ly/408dNtp

Bundweitert Hermes-Beratungsangebot aus

Der Bund weitert sein internationales Beratungsprogramm aus. Amol Mane ist jetzt neu als Experte für Hermes-Bürgschaften in Indien hinzugekommen. Das internationale Netzwerk umfasst damit sieben Mitarbeiter. Zum Beratungsangebot gehört unter anderem, Firmen zu Geschäftsterminen zu begleiten und bei der Antragstellung zu unterstützen. Deutschen Exporteuren und Banken sind die Exportkreditgarantien des Bundes als Absicherungs- und Finanzierungsinstrument bestens vertraut. Im Ausland

sind die sogenannten Hermesdeckungen dagegen teilweise unbekannt. Dabei bieten sie Importeuren eine ganze Reihe von Vorteilen. Daher baut der Bund seine Beratungsleistungen in ausgewählten Ländern aus. Auch deutschen Exporteuren stehen dadurch vor Ort Experten mit Rat und Tat zur Seite.

Schon seit 2019 hat der Bund seinen Beratungsansatz um diese internationale Komponente erweitert. Im Mittelpunkt steht die Importeursansprache. Dieser Ansatz stößt bei allen Beteiligten

gleichmaßen auf Interesse. Neben klassischen Absicherungs- und Exportfinanzierungsfragen geht es in den Gesprächen immer wieder auch um die Vorstellung neuer, innovativer Produktkonzeptionen wie aktuell die Shopping Line Deckung.

Weitere Informationen:
<http://bit.ly/414QJw9>



Brasiliens Pharmamarkt wächst rasant

Brasiliens Arzneimittelmarkt ist der mit Abstand größte in Lateinamerika. Deutschland ist zweitwichtigstes Lieferland. Obwohl Brasilien zu den Top-Ten-Pharmamärkten weltweit gehört und der größte Teil der Arzneimittel vor Ort produziert wird, importieren die Hersteller noch rund 95 Prozent der Wirkstoffe. Das Marktforschungsinstitut IQVIA sieht Lateinamerika als die Region, in der die Nachfrage nach Arzneimitteln von 2023

bis 2028 weltweit am stärksten wachsen wird. Die Analysten gehen davon aus, dass der Pharmaabsatz zwischen Mexiko und Feuerland im genannten Zeitraum im Durchschnitt um 19,3 Prozent pro Jahr steigen wird. Weltweit erwarten sie nur ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 7,9 Prozent und für Europa eine Rate von 7,1 Prozent.

Dabei ist Brasilien als größte und einwohnerreichste Volkswirtschaft der mit

Abstand größte Arzneimittelmarkt in der Region. 42 % des gesamten Umsatzes mit Arzneimitteln in Lateinamerika entfiel 2024 auf Brasilien, gefolgt von Mexiko mit 17 Prozent.

Weitere Informationen:
<http://bit.ly/3UsL7rQ>



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

Kaufmännisches Bestätigungsschreiben – oder auch nicht?

Das kaufmännische Bestätigungsschreiben ist in Deutschland ein etabliertes Instrument, mit dem Verträge unkompliziert dokumentiert werden. Viele Exporteure gehen – ohne sich nähere Gedanken darüber zu machen – davon aus, dass kaufmännische Bestätigungsschreiben auch für grenzüberschreitende Geschäfte verwendet werden können. Das könnte aber ins Auge gehen!

Die Blau & Äugig GmbH übersendet der Say Nothing Ltd mit Sitz in Birmingham nach detaillierten Verhandlungen über einen Gabelstapler – wie sie es unter Kaufleuten kennt – ein „kaufmännisches Bestätigungsschreiben“ in englischer Sprache mit geschäftlichen Details und technischen Spezifizierungen. Da diese darauf schweigt, freut sie sich über den Deal und versendet fünf Tage später den Kaufgegenstand. Aber kommt denn überhaupt so ohne Weiters ein Vertrag mit dem (vermeintlichen?) ausländischen Käufer zustande? – Es kommt mal wieder darauf an.

Kaufmännisches Bestätigungsschreiben

Auch im kaufmännischen Verkehr gilt Schweigen auf ein Angebot grundsätzlich als eine Ablehnung seines Inhalts. Das kaufmännische Bestätigungsschreiben stellt insoweit einen Sonderfall dar. Es ist ein Rechtsinstrument des deutschen Rechts, das im kaufmännischen Verkehr bei Vorliegen seiner Voraussetzungen durch Schweigen einen wirksamen Vertragsschluss mit dessen Inhalt bestätigt. Voraussetzung hierfür ist, dass zwischen den Parteien Vertragsverhandlungen stattgefunden haben, bei denen noch ein Klarstellungsbedürfnis besteht. Ein echtes kaufmännisches Bestätigungsschreiben liegt vor, wenn das Schreiben auf einen vorher (vermeintlich) geschlossenen Vertrag Bezug nimmt, also nicht wie die Auftragsbestätigung auf die Annahme eines Angebots gerichtet ist.

In dem kaufmännischen Bestätigungsschreiben müssen die tatsächlich verhandelten Punkte festgehalten werden. Es darf keine treuwidrigen Verfälschungen beinhalten; Erweiterungen oder

Veränderungen können aber grundsätzlich einen wirksamen Inhalt eines kaufmännischen Bestätigungsschreiben darstellen, wenn deren Inhalt nicht so wesentlich von den Vertragsverhandlungen abweicht, dass vernünftigerweise nicht mit einer Billigung gerechnet werden konnte.

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

Das Schreiben muss der anderen Partei in engem zeitlichen Zusammenhang mit den Vertragsverhandlungen zugehen. Die Widerspruchsfrist beträgt 2-5 Tage nach dessen Zugang. Es wird unterstellt, dass diese Voraussetzungen in dem Ausgangsfall alle erfüllt sind.

Schweigen bei internationalen Geschäften

Damit ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben im internationalen Geschäftsverkehr wirksam ist, muss es – jedenfalls nach deutschem Recht – entweder in der Verhandlungssprache oder zumindest in einer Sprache verfasst sein, die dessen Empfänger beherrscht; es muss also nicht notwendigerweise seine Heimatsprache sein. Mit dem Bestätigungsschreiben in englischer Sprache wäre diese Hürde in dem Ausgangsfall also schon einmal genommen. Damit ist dann doch alles klar, oder?

Na ja, so einfach ist es auch nicht. Denn die Grundsätze über das Schweigen auf ein kaufmännisches Bestätigungsschreiben gelten im internationalen Geschäftsverkehr nicht einheitlich. So zählt es zu den Besonderheiten im internationalen Geschäftsverkehr, dass in den meisten Ländern ein kaufmännisches

Bestätigungsschreiben überhaupt nicht anerkannt wird. Was bedeutet das denn hier? Wie schon gesagt, es kommt darauf an. Mit anderen Worten: Es muss differenziert werden. Zur Feststellung, ob ein wirksamer Vertragsschluss mittels eines kaufmännischen Bestätigungsschreibens vorliegt, muss zunächst geklärt werden, welches Recht im internationalen Handelsverkehr diesbezüglich zur Anwendung gelangt.

Maßgebend ist insoweit nach den einschlägigen Vorschriften zur Bestimmung des anwendbaren Rechts in der Regel das Recht des Staates, in dem der nicht widersprechende schweigende Empfänger eines kaufmännischen Bestätigungsschreibens seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat und nicht nach dem auf den Vertrag anwendbaren Recht.

Also auch dann, wenn für den Vertrag als solchen deutsches Recht gilt, kommt es für die Frage der Anerkennung eines kaufmännischen Bestätigungsschreibens in der Regel auf das Recht am Aufenthaltsort des Empfängers an, hier also englisches Recht. Einen international anerkannten Handelsbrauch des kaufmännischen Bestätigungsschreibens gibt es in Europa nicht. Da muss man wohl mal einen englischen Anwalt fragen.

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



Südkorea

Südkorea? Junge Menschen denken dabei sofort an K-Pop-Musik, an K-Dramen und vielleicht auch noch an angesagte Kosmetik, während älteren Menschen garantiert die Begriffe Technik, Autos und Taekwondo durch den Kopf gehen. Richtig ist natürlich alles – und vieles mehr, denn wirtschaftlich ist Südkorea, offiziell Republik Korea, ein „Major Player“. Das Land belegt im weltweiten Ranking der Wirtschaftskraft gemessen am Bruttoinlandsprodukt aktuell den 14. Platz der größten Volkswirtschaften und ist auch noch Mitglied der G-20.

Politische Lage

Das politische System zeichnet sich durch eine starke Stellung des Präsidenten aus, der Staatsoberhaupt und Oberbefehlshaber der Streitkräfte ist. Der Präsident wird direkt vom Volk für fünf Jahre gewählt; eine Wiederwahl ist nicht möglich. Der Premierminister wird vom Präsidenten ernannt, benötigt aber die Zustimmung des Parlaments (Gukhoe). Dieses hat 300 Abgeordnete, von denen alle vier Jahre 253 direkt in Wahlkreisen gewählt werden. 47 Sitze werden nach Verhältniswahl über Parteilisten vergeben.

Die letzte Wahl fand allerdings schon nach drei Jahren – im Sommer 2025 – statt, und es ging ihr eine handfeste politische Krise voraus. Im Dezember 2024 rief der damalige Präsident Yoon Suk-yeol überraschend das Kriegsrecht aus und ließ das Parlament in Seoul abriegeln. Der wohl vorgeschobene Grund: Nordkoreanische Kräfte hätten das Parlament unterwandert, die nationale

Sicherheit sei gefährdet. Der wahrscheinlich wirkliche Grund war weitaus lapidarer: Da der konservative Präsident im Parlament einer liberalen Mehrheit gegenüberstand, gestalteten sich die Verhandlungen über den Haushalt schwierig.

Der Spuk war zwar nach wenigen Stunden vorbei – die Parlamentarier drangen ins Parlament ein und enthoben den Präsidenten mit großer Mehrheit des Amtes (eine Entscheidung, die das Verfassungsgericht im April 2025 bestätigte). Doch die Folgen sind weiterhin zu spüren, hat die Krise doch die Gegensätze zwischen konservativen und liberalen Kräften verstärkt.

Seit jeher ist die koreanische Parteienlandschaft von starken Polarisierungen geprägt, derzeit zwischen der sozialliberalen Demokratischen Partei DP und der konservativen, wirtschaftsliberalen People Power Party PPP.

Nach der Amtsenthebung fanden im Juni 2025 vorgezogene Präsidentschaftswahlen statt, bei denen der linksliberale Oppositionskandidat Lee Jae-myung mit etwa 50 % der Stimmen gewann – mit einem Vorsprung von acht Prozentpunkten gegenüber seinem konservativen Konkurrenten Kim Moon-soo von der bisherigen Regierungspartei PPP. Einfach wird es Lee allerdings nicht haben, denn es gibt große Vorbehalte gegen ihn – nicht zuletzt, weil vor der Wahl diverse Gerichtsverfahren, unter anderem wegen des Verdachts des Verstoßes gegen das Wahlgesetz sowie Meineid, Untreue, unerlaubter Geldtransfers nach Nordkorea und Veruntreuung öffentlicher Gelder liefen.



Die südkoreanische Hauptstadt Seoul zählt mit ihrem Ballungsraum und 23,5 Millionen Einwohnern – die Hälfte der Landesbevölkerung – zu den größten Metropolregionen weltweit.

Die fünf größten Geschäftsbanken

KB Kookmin Bank
Shinhan Bank
Hana Bank
Woori Bank
Industrial Bank of Korea

Quelle: DZ BANK

Derzeit sind sie aufgrund seiner Immunität als Präsident bis zum Ende seiner Amtszeit ausgesetzt. Zudem hat Lee einige schwerwiegende politische Probleme geerbt: Das Verhältnis zu Nordkorea beispielsweise. Während es Ende der 1990er und zu Beginn der 2000er Jahre von einer Art Versöhnungspolitik geprägt war, hatte zuletzt der nordkoreanische Diktator Kim Jong-Un den südlichen Nachbarn erstmals offiziell als feindliches Land eingestuft und alle Verbindungen gekappt. Ein regelmäßiges Säbelrasseln aus dem Norden in Form von Raketenstarts und verbalen Drohungen gehört in Südkorea fast schon zum Alltag. Die Wiedervereinigung bleibt in jedem Fall ein fernes Ziel, das jedoch von vielen Koreanern angesichts der hohen Kosten sowieso skeptisch betrachtet wird. Wie sich Lee konkret zu Nordkorea positionieren wird, ist noch nicht klar.

Südkorea erstreckt sich über etwa 1.000 Kilometer in Nord-Süd-Richtung, die Gesamtfläche beträgt etwa 100.000 km², wobei rund 70 % der Landfläche aus Gebirge bestehen – ein Umstand, der das Land zu einem der gebirgigsten der Welt macht. Rund zwei Drittel Südkoreas sind zudem bewaldet. Die Küstenlinie ist durch zahlreiche Buchten und vorgelagerte Inseln geprägt, von denen mehr als 3.500 zu Südkorea gehören. Doch mehr als 80 % der knapp 52 Millionen Südkoreaner leben in Städten, wobei die Hauptstadt Seoul mit ihrem Ballungsraum und 23,5 Millionen Einwohnern (die Hälfte der Bevölkerung!) zu den größten Metropolregionen der Welt zählt. Klimatisch ist Südkorea ein Land der Extreme. Dank der sibirischen Winde wird es im Winter bitterkalt, teils bis unter –20 Grad, im Sommer sehr warm und wegen des Monsuns mitunter regenreich.

Wer Südkorea verstehen will, sollte unbedingt einen Blick auf die Geschichte werfen: Das kleine Land liegt seit jeher im Spannungsverhältnis seiner großen Nachbarn und wurde kulturell stark von diesen geprägt. 1910 machte das japanische Kaiserreich die koreanische Halbinsel zur Kolonie und beutete das Land aus. Zum Ende des Zweiten Weltkriegs wurde die koreanische Halbinsel zwar befreit, im Norden jedoch von den Sowjettruppen, im Süden von den US-Truppen. Beide Teile riefen jeweils einen eigenen Staat aus. 1950 griff Nordkorea den Süden an, um die Wiedervereinigung zu erzwingen, was in den extrem brutalen und verlustreichen Koreakrieg mündete. Als er

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2022	2,7	2,5	-1,5
2023	1,4	5,1	-2,6
2024s	2,0	2,3	-2,6
2025p	1,0	1,8	-1,1

s = geschätzt p = Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest, AHK, IWF, Weltbank, Wirtschaftskammer Österreich, Statista

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2021	74.000	295.000	423.400
2022	67.000	304.000	397.000
2023	73.000	152.000	394.600
2024p	78.000	346.000	390.800

p = Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest, Internationaler Währungsfonds, CEIC data

letztlich 1953 mit einem Waffenstillstand zu Ende ging, verlief die Teilung nahezu identisch mit der Situation zu Beginn des Krieges. Die Folge: Korea, vor allem der Süden, war zu Beginn der 1950er komplett zerstört und bettelarm. Seither ist viel passiert: Nach einer jahrzehntelangen Militärdiktatur entwickelte sich das Land ab den späten 1980er Jahren zu einer stabilen Demokratie. Heute gehört Südkorea zur Weltspitze – egal, ob es um den Lebensstandard, die medizinische Versorgung oder die Bildung geht.

Wirtschaftsstruktur

Südkorea hat seit den 1960er Jahren einen beispiellosen wirtschaftlichen Aufstieg vollzogen – vom kriegszerstörten Agrarland zu einer der innovativsten und exportstärksten

Volkswirtschaften der Welt. Die Wirtschaft ist stark von großen Unternehmensgruppen, den sogenannten Chaebols, geprägt. Zu den bekanntesten zählen Samsung, Hyundai, SK Group und LG Group. Diese Konglomerate sind in zahlreichen Branchen aktiv, darunter Elektronik, Automobilbau, Chemie, Telekommunikation, Energie und Schiffbau. Die Industrie macht etwa 31,6 % der Bruttowertschöpfung aus. Die Landwirtschaft trägt nur noch rund 1,6 % bei, während der Dienstleistungssektor mit etwa 58,4 % dominiert.

Die wichtigsten Industriebranchen sind die Halbleiterindustrie, der Automobilbau, der Schiffbau, die Petrochemie und die Stahlindustrie. Südkorea ist weltweit führend in der Produktion von Halbleitern und Schiffen und zählt zu den größten Automobilherstellern der Welt.



Das Bild zeigt die Werft der Hyundai Heavy Industries Co. in Ulsan. Der Schiffbau zählt noch immer zu den wichtigsten Industriebranchen Südkoreas.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Südkorea			
(in Mio. EUR)			
Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2021	18.733	12.629	6.104
2022	21.527	13.375	8.152
2023	20.423	13.862	6.561
2024	19.592	13.333	6.259

Quellen: Germany Trade & Invest, Statistisches Bundesamt

Die Wirtschaft ist stark exportorientiert: Südkorea erwirtschaftet rund 70 % seines Bruttoinlandsprodukts durch Exporte. Die wichtigsten Exportgüter sind Halbleiter, Automobile, Maschinen, elektronische Geräte und chemische Produkte. Die wichtigsten Handelspartner sind China, die USA und die Europäische Union. Eine wichtige Rolle spielt auch der Kulturexport, die sogenannte Hallyu (koreanische Welle), also der weltweite Boom südkoreanischer Popkultur wie K-Pop, K-Dramen, Filme, Mode und Kosmetik, der von der Regierung seit Jahrzehnten aktiv gefördert wird. Im Jahr 2023/2024 erzielte Südkorea durch Hallyu-Exporte einen Umsatz von rund 14 Milliarden US-Dollar. In direktem Zusammenhang damit steht auch der touristische Boom Koreas, der 2023/2024 etwa 2,4 Milliarden US-Dollar einbrachte.

Wirtschaftspolitik und Wirtschaftslage

Die derzeitige Wirtschaftslage ist zwar durchaus stabil, aber von Unsicherheiten geprägt: Eine schwache Binnennachfrage, globale Handelskonflikte, vor allem die US-Importzölle auf südkoreanische Autos und Stahl, sowie die politische Unsicherheit im Land spielen hier eine Rolle, auch wenn letztere mit den Wahlen im Juni beendet sein dürfte. Die südkoreanische Zentralbank (Bank of Korea) korrigierte ihre Wachstumsprognose in den vergangenen Monaten mehrfach nach unten, noch einmal im Mai 2025 und erwartet nun nur noch rund 0,8 % Wirtschaftswachstum für dieses Jahr. Um die Wirtschaft zu stabilisieren, hat die Zentralbank im Jahr 2024 den Leitzins gesenkt – ein Schritt, der die wachsenden Sorgen über eine sich verlangsamende Konjunktur widerspiegelt. Die Regierung setzt zudem auf Bürokratieabbau, Senkung der Unternehmenssteuern und die Stärkung traditioneller Industriezweige.

Innovation spielt in Südkorea eine große Rolle: Im weltweiten Vergleich liegt das Land mit Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Höhe von 143,7 Milliarden US-Dollar 2023 auf dem fünften Rang hinter den USA, China, Japan und Deutschland. Investiert wird vor allem in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Robotik, Biotechnologie und erneuerbare Energien. Die Regierung fördert gezielt Start-ups und unterstützt die Digitalisierung der Wirtschaft und Gesellschaft. Südkorea ist

wurden Steuervergünstigungen und Subventionen für innovative Unternehmen eingeführt, um die Wettbewerbsfähigkeit des Landes zu sichern. Nicht zuletzt fördert der südkoreanische Staat auch gezielt nationale und internationale Startups mit Förderprogrammen wie Tech Incubator Program for Startups (TIPS) und K-Startup Grand Challenge. Die Umwelt- und Klimapolitik steht in Südkorea vor großen Herausforderungen: Die Regierung hat sich das Ziel gesetzt, bis 2050 klimaneutral zu werden. Die wichtigsten Industriezweige wie Stahl, Chemie und Automobilbau verursachen jedoch hohe CO₂-Emissionen. Sie müssten daher radikal umgebaut werden und zugleich der Ausbau erneuerbarer Energien massiv vorangetrieben werden. Demgegenüber ist Südkorea im Bereich wasserstoffbetriebener Elektroautos technologisch weltweit führend – und der neue Präsident Lee setzt einen Schwerpunkt auf erneuerbare Energien und verspricht hier weitere Anstrengungen.

Das Wichtigste in Kürze

- ▶ Während die Verbeugung in vielen asiatischen Ländern gängige Praxis ist, brauchen ausländische Besucher und Geschäftsleute in Korea das Verbeugen nicht zu lernen. Es wird akzeptiert, dass Ausländer nicht immer den örtlichen Gepflogenheiten folgen.
- ▶ Ob es sich um informelle oder geschäftliche Kommunikation handelt, in Südkorea spricht man sich mit dem Familiennamen gegenseitig an.
- ▶ Bevor Sie zu Geschäftsthemen oder Verhandlungen übergehen, empfiehlt die südkoreanische Begrüßungs-Etikette, dass Sie das Gespräch mit einem kurzen Smalltalk beginnen.
- ▶ Geschäftskarten sind ein wesentlicher Bestandteil der Etikette bei koreanischen Geschäftstreffen. Stellen Sie sicher, dass auf Ihrer Geschäftskarte Ihr vollständiger Name, Ihr Titel und Ihre Position deutlich angeführt sind. Geschäftskarten mit zwei Seiten – eine auf Englisch und eine auf Koreanisch – sind eine gute Möglichkeit, um sicherzustellen, dass Ihr Status und Ihre Position klar kommuniziert werden. Überreichen Sie Ihre Geschäftskarte so, dass Sie sie mit beiden Händen an den Seiten anfassen, und zwar bevor Sie das Gespräch beginnen.

weltweit führend bei der Einführung von 5G-Netzen und bei der Entwicklung von Smart Cities wie Songdo nahe Seoul. Ein wichtiger Teil der koreanischen Halbleiterstrategie ist der Ausbau des Mega-Clusters am Technologiestandort Pangyo. Er soll bis 2047 zur weltweit größten und modernsten Halbleiter- und Hightech-Region weltweit werden. Die Gesamtfläche wird rund 21 Millionen Quadratmeter betragen, mit einer geplanten monatlichen Produktionskapazität von 7,7 Millionen Wafern. Zudem

Außenhandel mit Deutschland und Europa
Südkorea hat sich für Deutschland zum dritt-wichtigsten Exportmarkt in Asien entwickelt, während Deutschland für Korea wichtigster europäischer Handelspartner ist und bei den Importen sogar gleich nach China, den USA und Japan an vierter Stelle steht. Ein wichtiger Schritt für die Entwicklung der wirtschaftlichen Beziehungen war das 2011 in Kraft getretene Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südkorea.

Mit diesem Abkommen fielen fast 99 % aller Einfuhrzölle auf Waren mit Ursprung in der EU oder Südkorea weg. Auch nichttarifäre Handelshemmnisse – beispielsweise aufwändige und teure Prüf- und Zertifizierungsverfahren in Korea – für die Ausfuhr wichtiger EU-Produkte nach Südkorea wie Automobile, Pharmazeutika, Elektronik und Chemikalien wurden in diesem Zuge beseitigt.

Mit Erfolg: Seit 2011 sind die deutschen Exporte nach Korea sehr stark gestiegen. Das bilaterale Handelsvolumen lag 2024/2025 bei rund 33 Milliarden Euro. Ein weiterer wichtiger Meilenstein war im März 2025 das bilaterale Abkommen über digitalen Handel zwischen der EU und Südkorea, das ein breites Spektrum von Vereinbarungen umfasst, von der gegenseitigen Anerkennung elektronischer Verträge und Unterschriften bis hin zu einem Verzicht auf Digitalzölle und der Sicherstellung des grenzüberschreitenden Datenverkehrs. Auch die europäischen Schutzstandards für persönliche Daten sind Teil des Abkommens.

Deutsche Unternehmen haben in Südkorea einen sehr guten Ruf und sind für ihre hochqualitativen Produkte bekannt.

Kein Wunder, dass sie eine große Rolle als Zulieferer der koreanischen Chaebols spielen. Aber auch im B2C-Bereich sind deutsche (Premium-)Autos, Haushaltswaren und andere hochwertige Konsumgüter besonders gefragt.

Insgesamt exportiert Deutschland vor allem Autos und Kfz-Teile, Maschinenbauprodukte, darunter auch Spezialmaschinen für die Halbleiterfertigung, und chemische Erzeugnisse nach Südkorea, während umgekehrt Kraftfahrzeuge, Speicherchips, elektronische Bauteile und Hightech-Komponenten sowie Automobile in der Liste ganz oben stehen. Rund 560 deutsche Unternehmen sind in Südkorea mit einer eigenen Niederlassung, Tochtergesellschaft oder Kapitalbeteiligung aktiv. Damit ist Deutschland der bedeutendste europäische Investor.

Aussichten

Voraussagen zur südkoreanischen Wirtschaft sind derzeit extrem schwierig: Die kaum vorhersehbare Zollpolitik der USA hat einen direkten Einfluss auf die koreanischen Wirtschaftszahlen, vor allem in der Auto- und Stahlindustrie. Auch die Staatskrise nach der vorübergehenden

Hauptimportgüter

(in Prozent der Gesamteinfuhr 2024)

Mineralische Brennstoffe	25,7
Elektrische Maschinen	19,6
Maschinen, mechan. Geräte	10,4
Fotograf. Apparate, Prüfinstrumente	3,6
Zugmaschinen, Kraftwagen	3,1

Quelle: Germany Trade & Invest

Verhängung des Kriegsrechts bremste die Investitionsfreude ausländischer Investoren. Zwar bekommt Südkorea international sehr gute Kritik für den effizienten und demokratischen Umgang mit der Krise, in Sachen Wirtschaft muss sich der neue Präsident Lee allerdings noch beweisen und die drängenden Probleme wie den Fachkräftemangel, zu wenig bezahlbaren Wohnraum und die Polarisierung der politischen Landschaft angehen. Nicht zuletzt beeinflusst auch Nordkorea mit seinen steten Drohgebärden die Politik in Südkorea. Doch zu viel Pessimismus ist eigentlich fehl am Platz, wenn es um Südkorea geht: Seit Ende der 1950er Jahre hat kaum ein Land wirtschaftlich so enorme Fortschritte gemacht wie Südkorea.

Eckdaten für den Export nach Südkorea

Bevölkerung:
51,7 Millionen

Hauptstadt:
Seoul

Währungseinheit:
1 Won = 100 Chon
ISO-Code: KRW

Wichtige Feiertage:

03. Oktober	Tag der Staatsgründung
5.-8. Oktober	Chuseok (Erntedankfest)
9. Oktober	Hangeul-Tag (Tag des korean. Alphabets)
16.-18. Februar	Neujahrsfest nach dem Mondkalender (Seollal)
1.-2. März	Tag der Unabhängigkeitsbewegung
15. August	Unabhängigkeitstag

Zollflughäfen:
Busan, Jeju, Seoul

Wichtige Seehäfen:

Busan, Incheon, Gunsan, Kwangyang, Mokpo, Pohang, Ulsan, Yeosu

Korrespondenzsprachen:
Englisch, Koreanisch

Zolltarif:

Harmonisiertes System, Verzollung nach dem Transaktionswert.

Zahlungsbedingungen und Angebote:

Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ratsam. Fakturierung in EUR oder USD.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:

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

Nützliche Adressen

Botschaft der Republik Korea in der Bundesrepublik Deutschland

Stülerstr. 8/10
10787 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 26065-0
cons-ge@mofa.go.kr
<https://overseas.mofa.go.kr/de-de/index.do>

Deutsche Botschaft Seoul

8F, Seoul Square
416, Hangang-daero, Jung-gu
Seoul 04637
Tel: +82 (0) 2 748-4114
info@seoul.diplo.de
<https://seoul.diplo.de>

AHK Korea

85, Dokseodang-ro, Yongsan-gu
Seoul 04419, Rep. of Korea
Tel.: +82 (0) 2 3780-4600
info@kgcci.com
<https://korea.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.

Das regelbasierte Handelssystem steht unter massivem Druck

Der Zollkompromiss zwischen der EU und den USA ist nach Einschätzung vieler Experten kein wirklicher Befreiungsschlag für die deutsche Wirtschaft, und die Folgen diesseits und jenseits des Atlantik sind noch nicht vollständig absehbar. In einem Interview mit VR International fordert die Wissenschaftlerin Dr. Stormy-Annika Mildner, dass Europa jetzt Handlungsfähigkeit beweist und neue Handelsabkommen auf den Weg bringt sowie den EU-Binnenmarkt stärkt.

VR International: An den Zollvereinbarungen gab es heftige Kritik – zu Recht?

Dr. Stormy-Annika Mildner: Ja – der Deal bleibt deutlich hinter den Erwartungen an ein ausgewogenes, zukunftsgerichtetes Handelsabkommen zurück. Er offenbart die bestehende Asymmetrie im transatlantischen Verhältnis: Die EU musste in einer verhandlungspolitisch schwachen Position einem Kompromiss zustimmen, der weniger auf gegenseitige Markttöffnung und mehr auf Schadensbegrenzung zielt.

VR International: Ist der Vertrag eine Art Unterwerfung vor der US-Macht?

Dr. Stormy-Annika Mildner: Die Übereinkunft ist kein Handelsabkommen im klassischen Sinn, sondern in erster Linie eine politische Willensbekundung, wobei viele Details noch ausgearbeitet werden müssen. Rechtlich durchsetzbar ist es nicht. Kurzfristig hat es Schlimmeres verhindert. Mittel- bis langfristig sind jedoch vielen Fragen offen und schon jetzt zeichnen sich Interpretationsunterschiede zwischen der EU und den USA ab. Es bleiben für Unternehmen also Planungsunsicherheiten bestehen. Zudem widerspricht das Abkommen den Regeln der WTO und schwächt die bereits angeschlagene Institution weiter.

VR International: Hätte die EU weiter auf Konfrontation gehen sollen?

Dr. Stormy-Annika Mildner: Die EU ist auf einen offenen Handel angewiesen und die USA sind ihr wichtigster Handelspartner. Ein Zoll in Höhe von 30 % oder gar 50 % hätte für viele EU-Mitgliedstaaten massive wirtschaftliche Verwerfungen bedeutet – besonders auch für Deutschland, dessen Schlüsselindustrien bereits angeschlagen sind. Zugleich wollte die Europäische Kommission angesichts der geopolitischen Lage – von Russlands Krieg gegen die Ukraine bis zu den Spannungen im Indopazifik – das sicherheitspolitische Verhältnis zu Wa-

shington nicht zusätzlich belasten. Auch innenpolitisch ist die Lage nicht einfach für die EU-Kommission. Diese Heterogenität zwischen den EU-Mitgliedern und die unterschiedlichen wirtschaftlichen Interessen schwächen die Verhandlungsposition der EU gegenüber einer US-Regierung, die unilateral und machtpolitisch agiert.

VR International: Einige Ökonomen rechnen mit einem wirtschaftlichen Schaden in Milliardenhöhe. Befürchten Sie das auch?

Dr. Stormy-Annika Mildner: Ja, der wirtschaftliche Schaden wird hoch sein – auf beiden Seiten des Atlantik. In den USA werden sich die Zölle vor allem über höhere Preise für importierte Güter bemerkbar machen, mit spürbaren Folgen für Verbraucher sowie für US-Unternehmen, die auf europäische Vorprodukte angewiesen sind. Für die EU bedeutet das Abkommen einen herben Rückschritt gegenüber dem bisherigen Status quo. Viele Sektoren werden die neuen Bedingungen schmerzhaft zu spüren bekommen.

VR International: Werden deutsche Unternehmen jetzt mehr in den USA investieren, um die Zölle zu umgehen oder ist das der vielbeschworene Weckruf, sich andere Absatzmärkte zu suchen?

Dr. Stormy-Annika Mildner: Beides ist zu erwarten: eine verstärkte Lokalisierung in den USA ebenso wie eine strategische Diversifizierung der Absatzmärkte. Viele deutsche Unternehmen – insbesondere aus der Automobil- und Zulieferindustrie – dürften ihre Investitionen in den Vereinigten Staaten ausweiten, um mittelfristig Zollbelastungen zu umgehen und den Marktzugang zu sichern. Dieser Trend ist nicht neu, dürfte aber durch Präsident Trumps Zollpolitik noch verstärkt werden. Allerdings ist die Verlagerung der Produktion in die USA kein Allheilmittel.

Interview mit ...

Dr. Stormy-Annika Mildner
Direktorin des Aspen
Instituts
Expertin für transatlantische Beziehungen und internationale Handelsfragen



Tel.: 030 804 890 0
mildner@aspeninstitute.de

VR International: Wäre jetzt der richtige Zeitpunkt, den EU-Binnenmarkt zu stärken?

Dr. Stormy-Annika Mildner: Dies ist wichtiger denn je. Für viele deutsche Unternehmen ist der EU-Binnenmarkt der mit Abstand wichtigste Absatzraum – nicht nur wegen seiner Größe, sondern wegen seiner Nähe, Stabilität und rechtlichen Verlässlichkeit. Er ist eine zentrale Säule für Wirtschaftswachstum, sichert Millionen Arbeitsplätze und bildet das wirtschaftliche Rückgrat europäischer Prosperität. Gerade in einer Phase wachsender globaler Unsicherheiten gewinnt der europäische Markt nochmals an strategischem Gewicht.

VR International: Sehen wir jetzt den Anfang vom Ende eines regelbasierten Handelssystems?

Dr. Stormy-Annika Mildner: Ganz am Ende ist es noch nicht – aber es steht unter massivem Druck. Die WTO ist in ihrer Funktion als Hüterin der globalen Handelsordnung stark geschwächt – insbesondere seit der Blockade ihres Streitbeilegungssystems durch die USA. Gleichzeitig setzen immer mehr Staaten auf eine transaktionale Handelspolitik. Ob sich dieser Trend dauerhaft verstetigt, hängt entscheidend davon ab, ob es gelingt, dem regelbasierten System neues Gewicht zu verleihen – durch eine WTO-Reform, regelbasierte Freihandelsabkommen und eine glaubwürdige Durchsetzung bestehender Regeln.

Effiziente Zollprozesse und Risikominimierung

Politische und daraus resultierende wirtschaftliche Unsicherheiten nehmen in der Ära Trump massiv zu – daran können Unternehmen nichts ändern. Wohl aber können sie sich auf diese Herausforderungen vorbereiten, indem sie passende Optimierungsmaßnahmen ergreifen.

Die Zollabteilung – wichtiger denn je

Die Weltwirtschaft wie wir sie kennen steht am Wendepunkt. Nach Jahrzehnten der Globalisierung und der zunehmenden Liberalisierung des internationalen Handels erfahren protektionistische und nationalistische Strömungen erheblichen Zulauf. Im Zentrum des Ganzen: Die Handelspolitik der USA unter Trump, in der Zölle als Machtinstrument und politisches Druckmittel ihre Renaissance erfahren. Viele Unternehmen mit und ohne US-Geschäften sehen sich diesen neuen Unsicherheiten ausgesetzt, und die Zollabteilungen – in der Praxis zuvor leider oft stiefmütterlich behandelt – rücken in den Vordergrund der strategischen Planung.

Was können Sie tun, um Ihr Unternehmen in der neuen, risikogeladenen Weltlage zolltechnisch optimal aufzustellen? Im weiteren Verlauf betrachten wir zwei zentrale Zollprozesse und ihre Auswirkungen am Beispiel der US-Zölle.

Kurz erklärt: Zollrechtliche Grundlagen

Die Welt des Zolls ist ein komplexes, ständig fluktuierendes Gebilde aus gesetzlichen Vorgaben, politischen Absprachen, Verfahrensoptionen, Einreihungen, Beschränkungen, Handelsabkommen und vielen weiteren Puzzlestücken. Dennoch bauen nahezu alle zollrechtlichen Maßnahmen auf zwei zentralen Faktoren auf: Der **Güterklassifizierung** und dem **Ursprungsland**.

Am später näher beleuchtetem Beispiel der US-Zölle erklärt: Zurzeit beobachten wir entgegen der bisherigen Einheitspolitik die länderspezifische Anpassung von Zollsätzen, insbesondere im Rahmen der „Reziprozölle“. Allein die Tatsache, in welchem Land eine Ware hergestellt wurde, kann dadurch einen erheblichen Unterschied im Zollsatz mit sich bringen: Aktuell liegt die Spanne zwischen 0 % (Freihandelszone USA-Mexiko-Kanada) und 55 % (China) – kurzfristige Änderungen wahrscheinlich. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass diese Zollsätze nicht grundsätzlich auf alle Waren des jeweiligen Landes gelten. Stattdessen findet eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Warenarten auf Basis ihrer Güterklassifizierung statt. Je nach Ware werden Zollsätze von bis zu über 50 %

erhoben, die teilweise kumulativ mit den Länderzöllen sind. In einer ungünstigen Kombination sind dadurch reale Zollsätze von mehr als 100 % möglich!

Allein an diesem Beispiel zeigt sich, wie groß der Einfluss von Klassifizierung und Warenursprung auf das Gelingen oder Scheitern von internationalen Geschäften sein kann – eine Tatsache, der sich alle am Zoll beteiligten Mitarbeiter bewusst sein sollten. Nichtsdestotrotz zeigt sich in der Praxis immer wieder, dass es genau diese Grundlagen sind, mit denen sich viele Unternehmen schwertun. Die darauf resultierenden Unklarheiten schaffen Risiken, die im schlimmsten Fall von massiven finanziellen Schäden bis hin zu Strafanzeigen führen können.

Güterklassifizierung – der Grundpfeiler des Zollrechts

Im Rahmen der Güterklassifizierung wird eine Ware in das Harmonisierte System eingereiht, einen international gültigen Warenkatalog. Entsprechend der Einreihung wird der Ware eine Nummer zugeordnet, die synonym als Zolltarifnummer, Statistische Warennummer, HS-Code sowie diversen weiteren Bezeichnungen bekannt ist. Die Klassifizierung wird um Feinheiten („Unterpositionen“) ergänzt, die national bzw. regional unterschiedlich sein können.



Die Klassifizierung stellt i.d.R. den ersten Schritt zur zollrechtlichen Bewertung dar, da die meisten zoll- und außenwirtschaftsrechtliche Maßnahmen von der Einreihung abhängig sind, z.B. Zollsätze, Sanktionen oder Embargos. Eine fehlerhafte Einreihung kann dadurch weitreichende Konsequenzen haben.

Die häufigsten Probleme bei der Klassifizierung sind einerseits die Komplexität des Einreihungsprozesses und die schiere Masse der zu klassifizierenden Waren andererseits.

Je nach Größe des Unternehmens sowie der Art und Komplexität der Produkte können diese Schwierigkeiten unterschiedlich stark zum Tragen kommen. Empfehlenswert ist in jedem Fall, der korrekten Klassifizierung hohe Priorität einzuräumen. Ein optimierter Prozess setzt i.d.R. früh an, häufig bei der Materialanlage.

Bei einer hohen Menge an Materialdaten ist es oft lohnend, die Waren in Materialgruppen zu unterteilen. Da die Klassifizierung in den meisten Fällen auf technischen Funktionen und/oder Materialbeschaffenheit beruht, können Gruppen von Waren mit identischen Zolltarifnummern definiert werden. Neue Produkte können im Anschluss je nach (technischen) Eigenschaften den Gruppen zugeordnet werden.

Ursprungskalkulation – Woher stammt die Ware wirklich?

Viele zoll- und außenwirtschaftsrechtliche Maßnahmen sind länderbezogen. Gemeint ist damit nicht das Land, aus dem die Ware importiert, sondern in dem sie hergestellt wurde.

Die Bestimmung des Ursprungslands erfolgt gemäß international festgelegten Grundsätzen und betrachtet zunächst das Land des letzten wesentlichen Herstellungsschritts. Wenn bestimmte Kriterien erfüllt sind (z.B. bestimmtes Maß an Wertschöpfung und/oder maßgebliche Veränderung der Ware) zählt das jeweilige Land als Ursprungsland. Ist dies nicht der Fall, werden i.d.R. die Vormaterialien anteilig gegeneinander abgewogen.

Der Ursprung der Ware kann das Sourcing von Handelsunternehmen maßgeblich beeinflussen, abhängig davon, in welchen Ländern die Waren später wieder verkauft werden sollen.

Fallbeispiel: US-Zölle

Wie können die Optimierung von Güterklassifikation und Ursprungskalkulation helfen, Unsicherheiten im internationalen Handel zu überwinden? Für unser Fallbeispiel betrachten wir ein international produzierendes Unternehmen, das in die USA exportiert.

Durch eine eindeutige Warenklassifizierung ist klar, welche produktbezogenen Zölle anfallen – böse Überraschungen, wie z.B. eine unerwartete Erhebung eines deutlich höheren Satzes als geplant, bleiben aus. Durch die Klassifizierung der Vormaterialien kann z.B. auch geprüft werden, ob sich die Verlagerung des finalen Herstellungsprozesses in die USA lohnen würde (etwa wenn auf Vorprodukte deutlich geringere Abgaben anfallen).

Abhängig von der Zolltarifnummer sind zudem die Ursprungskriterien der Ware. Klare Kenntnisse über die Zusammensetzung der

Ware, die Einstufungen der jeweiligen Vorprodukte und der notwendigen Herstellungsschritte schaffen nicht nur Sicherheit, sondern auch Gestaltungsspielräume. So kann beispielsweise geprüft werden, ob Änderungen im Produkt, im Einkauf oder im Vertrieb zu einem günstigeren Länder- oder Präferenzursprung führen können. Lassen sich Fertigungsschritte verlagern, bestehen weitere Optimierungsmöglichkeiten, etwa das Erlangen eines USMCA-Ursprungs durch Produktion in Kanada oder Mexiko und die damit einhergehende Zollfreiheit für einen Großteil aller Waren beim Import in die USA.

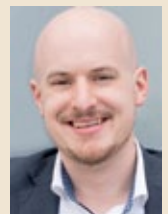
Fazit

Die massiven Umwälzungen der Weltwirtschaft stellen für alle Unternehmen eine erhebliche Herausforderung dar, unabhängig von ihrer Größe. Gestaltungs- und Handlungsfähigkeit im internationalen Handel sind heutzutage wichtiger als je zuvor. Effiziente Zollprozesse und eine gut aufgestellte Außenhandelsabteilung sind Ihr Türöffner, um diese schwierigen Zeiten nicht nur zu überstehen, sondern zu meistern.

Autor

Jonas Bazan
Export- und Zoll-
beratung für KMU
Sackstraße 3
31246 Ilsede

Tel.: 0176 97716755
bazan@exportstart.de
www.exportstart.de



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

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



IMPRESSUM

Herausgeber: DG Nexolution eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG Nexolution eG, E-Mail: 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: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, privat
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.