

MARKETS

INTERNATIONAL

4/19

AUSSICHTEN: UNBESTÄNDIG

Der Welthandel steckt in einer Krise. Immer mehr Länder schotten sich ab und setzen auf Protektionismus. So bleiben deutsche Firmen in schwierigen Zeiten erfolgreich.

Nachgezählt:
**Wie viel Geld der Brexit
das Vereinigte König-
reich wirklich kostet.**

Seite 22

Nachgeschaut:
**Welche spektakulären
Architekturprojekte von
Deutschen stammen.**

Seite 34

Nachgefragt:
**Warum die Bundesregie-
rung ein Wirtschaftsnetz-
werk in Afrika gründet.**

Seite 42



»Der Wohlstand Deutschlands hängt vom offenen Zugang zu Auslandsmärkten ab.«

Liebe Leserinnen und Leser,

es ist keine neue Erkenntnis, dass der Wohlstand Deutschlands auch vom offenen Zugang zu Auslandsmärkten abhängt. Doch in Anbetracht der immer stärker werdenden weltweiten Tendenz zum Protektionismus könnte das „deutsche Modell“ ausgedient haben. Die Redaktion von Markets International hat bei den GTAI-Korrespondenten in Russland, der Türkei, China und den USA nachgefragt, wie sie die Lage und Entwicklung in ihren Ländern einschätzen. Mehr dazu in unserem Schwerpunkt „Geschlossene Gesellschaft“.

Neue Märkte für deutsche Unternehmen könnte es in Afrika geben. Immerhin wachsen die Volkswirtschaften auf dem Kontinent überdurchschnittlich stark, die Bevölkerung ist jung, die Chancen sind also groß? Grundsätzlich ja, aber Bürokratie, Korruption und die fehlende Infrastruktur sind nur einige der Punkte, die einen Markteinstieg nicht eben leicht machen. Im Artikel „Vision Afrika“ zeigen wir, wer bei einem Engagement in Afrika helfen kann.

Warum haben die Briten für den Brexit gestimmt, was kostet er das Vereinigte Königreich, wie mit der unübersichtlichen Lage umgehen? Das sind drei von vielen Fragen, die sich unsere Autorin Annika Pattberg stellt. Sie war bis vor Kurzem GTAI-Korrespondentin in London. Eine ihrer Antworten: Keep calm and don't say the B-Word. Mehr zu diesem Thema erfahren Sie in „Teures Hin und Her“.

Viel Spaß mit der neuen Markets International

Andreas Bilfinger/Chefredakteur
andreas.bilfinger@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

SCHWERPUNKT



Geschlossene Gesellschaft

Immer mehr Länder schotten sich ab. Wie deutsche Firmen damit umgehen.

Seite 6

MÄRKTE



Raues Pflaster

Kuba ist ohnehin kein einfacher Markt. Jetzt machen die USA zusätzlich Druck.

Seite 18



KEEP CALM

MÄRKTE

Teures Hin und Her

Der Brexit kommt Großbritannien teuer zu stehen. Eine Analyse.

Seite 22

MÄRKTE



Die Rolle seines Lebens

Wolodymyr Selenskyj ist Präsident der Ukraine. Die Wirtschaft hofft, dass er den Reformkurs fortsetzt.

Seite 26

BRANCHEN



Schnapsideen

Moutai war der Lieblingsschnaps chinesischer Kader, dann verpönt. Und hat sich nun neu erfunden.

Seite 32



BRANCHEN

Ganz tief eingestiegen

Die meisten deutschen Architekten beschränken sich auf die Region Deutschland, Österreich und Schweiz. Einige aber exportieren ihre Dienste bis nach China.

Seite 34



BRANCHEN

Entwicklungshelfer

Softwareentwickler aus Serbien sind weltweit begehrt. Deshalb wagen viele Firmen den Schritt ins Land.

Seite 40

IMPRESSUM

Markets International wird verlegt von Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, Villemombler Straße 76, 53123 Bonn, Tel.: +49/228/249 93-0, Fax: +49/228/249 93-212, info@gtai.de, www.gtai.de

Ausgabe 4/19: Bestell-Nr. 21091 (Print), Bestell-Nr. 21092 (PDF)
Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

Stellv. Chefredaktion: Martin Kalhöfer, Stephanie Hennig, Josefine Hintze

Redaktion: Samira Akrach, Sofia Hempel, Oliver Höflinger, Robert Matschoß, Klaus Möbius, Dorothea Netz, Christina Otte, Sherif Rohayem, Charlotte Schneider, Daniela Vaziri

Autoren: Necip C. Bagoglu, Niklas Becker, Peter Buerstedde, Oliver Döhne, Jenny Eberhardt, Achim Haug, Sofia Hempel, Alexander Hirschle, Rainer Jaensch, Waldemar Lichter, Andrea Mack, Jürgen Maurer, Fausi Najjar, Fabian Nemitz, Dorothea Netz, Annika Pattberg, Stefanie Schmitt, Gerit Schulze, Axel Simer, Florian Steinmeyer, Lisa Stienen (wortwert), Wladimir Struminski, Ullrich Umann, Dominik Vorhöfner

Layout, Produktion und redaktionelle Umsetzung: Kammann Rossi (www.kammannrossi.de) zusammen mit wortwert – die Wirtschaftsredaktion (www.wortwert.de)

Projektleitung: Jürgen Jehle und David Selbach

Kreativdirektion: Arne Büdts

Art-Direktion: Verena Matl

Schlussredaktion: Elke Weidenstraß

Produktion: Verena Matl, Arne Büdts

Druck: Kern GmbH, 66450 Bexbach, www.kerndruck.de

Anzeigen: Luxx Medien GmbH, Jörn Bickert,

+49/228/688 314 12, bickert@luxx-medien.de

Druckauflage: 10.000 Exemplare, Ausgabe 4/19

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 12. Juli 2019

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführer: Dr. Jürgen Friedrich (Sprecher der Geschäftsführung); Dr. Robert Hermann

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titelbild: C. H. To/EyeEm, S. 6–7: Xinhua/eyevine/eyevine/laif, S. 10: DIHK/Nils Hasenau, S. 15: Kevin Frayer/Freier Fotograf, S. 16: Drew Angerer/Staff, S. 17: Yuri Arcurs, Daniel Limp/eyeEm, S. 18: Cubyke, S. 21: MMB Berlin (2), S. 22: Kammann Rossi/Verena Matl, S. 26: picture alliance/Kay Nietfeld/dpa, S. 29: James Whitlow Delano/laif, S. 30: Caribbean Export Development Agency, HoloCare.org, S. 31: Kevin Frayer/Freier Fotograf, S. 33: GTAI/Stefanie Schmitt, S. 34: Obermeyer China, www.obermeyer-cn.com, S. 35: Christian Kruppa, S. 36: © bloomimages, S. 37: Yael Schmidt, S. 38: Angelo Kaunat, Plan SRL, S. 39: © S. d'HALLOY/IMAGE&CO, S. 40: ANDREJ

ISAKOVIC/Kontributor, S. 43: Sean Gallup/Staff, S. 45: Eric Sales/ADB, S. 46: Daimler, S. 47: Plan SLR, S. 49: Andrew Renneisen/Freier Fotograf, S. 50: Jürgen Jehle/Kammann Rossi. Sofern nicht gesondert angegeben, liegen die Bildrechte bei Germany Trade & Invest (GTAI). Die Urheberrechte von Aufnahmen von Mitarbeitern von GTAI dieser Ausgabe liegen bei Illing & Vossbeck, Frank May, Rheinfoto oder Studio Prokopy.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt. Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen. Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Markets International ist IVW-geprüft.



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Vision Afrika

Die Bundesregierung hat das Wirtschaftsnetzwerk Afrika ins Leben gerufen. Ein Einblick.

Seite 42

WISSEN

Hauptsache neutral

In Polen baut Mercedes-Benz sein erstes Werk mit klimaneutraler Produktion – und leistet Pionierarbeit.

Seite 46

WEITERE THEMEN

Markets-Barometer	Seite 4
Markets 360 Grad	Seite 5
Japans Hidden Champions	Seite 28
Märkte kompakt	Seite 30
Gute Geschäfte: ADB	Seite 44
Freier Handel: AfCFTA	Seite 48
First Mover	Seite 50



Das Digitalmagazin

Online unter:

www.marketsinternational.de

Markets-Barometer

Ihre Chancen auf den Weltmärkten

Bei den BIP-Angaben handelt es sich um reale Veränderungsraten in Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

USA



BIP-Prognose 2020 (2019)

+1,8 (+2,5)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

JAPAN*



BIP-Prognose 2020 (2019)

+0,6 (+0,7)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VEREINIGTES KÖNIGREICH



BIP-Prognose 2020 (2019)

+1,3 (+1,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

FRANKREICH



BIP-Prognose 2020 (2019)

+1,4 (+1,5)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

RUSSLAND



BIP-Prognose 2020 (2019)

+2,0 (+1,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VR CHINA



BIP-Prognose 2020 (2019)

+6,1 (+6,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

BRASILIEN



BIP-Prognose 2020 (2019)

+2,2 (+0,8)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

INDIEN*



BIP-Prognose 2020 (2019)

+7,5 (+7,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

TÜRKEI → SEITE 14



BIP-Prognose 2020 (2019)

+3,9 (-2,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

UKRAINE → SEITE 26



BIP-Prognose 2020 (2019)

+2,9 (+2,7)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

SERBIEN → SEITE 40



BIP-Prognose 2020 (2019)

+4,0 (+3,5)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

WICHTIGE AUSSENHANDELSPARTNER

EXPORTMÄRKTE DIESER AUSGABE

● Rückgang ● Stagnation ● Wachstum

* Fiskaljahr (1.4.–31.3.)

Quelle:
Eigene Recherchen Germany Trade & Invest

Markets 360 Grad

Drei Experten – und ihre Prognosen



»Das Interesse im Konsumgüterbereich ist derzeit groß. Hier bieten sich Chancen.«

Alexander Hirschle/Manila
alexander.hirschle@gtai.de
Twitter: @GTAI_Asean



1

Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr?

Die Philippinen zählen zu den dynamischsten Volkswirtschaften Asiens mit Steigerungsraten des realen Bruttoinlandsprodukts von mehr als sechs Prozent. Für 2019 sind die Aussichten etwas eingetrübt, weshalb der Internationale Währungsfonds die Prognosen leicht auf „nur“ noch 6,5 Prozent nach unten korrigierte.

2

Welche deutschen Firmen haben Chancen auf einen Markteintritt?

Gute Absatzchancen haben Konsumgüteranbieter, da das Interesse in diesem Bereich derzeit groß ist. Vor allem Produkte, die einen gewissen Status versprechen, aber dennoch erschwinglich sind, werden stark nachgefragt.

3

Wo liegen die größten Hürden – und welche Chancen ergeben sich?

Die Herausforderungen sind seit Jahrzehnten mangelnde Infrastruktur und ausufernde Bürokratie. Allheilmittel dagegen gibt es nicht. Firmen müssen sich mit dicken Zeitpolstern und ausreichend Kapital dagegen wappnen.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu den Philippinen unter:
www.gtai.de/philippinen



»Deutschland ist traditionell bedeutendster Wirtschaftspartner Ungarns.«

Waldemar Lichter/Budapest
waldemar.lichter@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1

Welche Pläne verfolgt die Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik?

Sie will das hohe Wachstumstempo beibehalten und plant Maßnahmen, um die Wettbewerbsfähigkeit Ungarns weiter zu steigern. Im Fokus stehen dabei Fachkräftesicherung, Bürokratieabbau, Digitalisierung und Stärkung der Aktivitäten von Forschung und Entwicklung. Wichtig bleibt die Reduzierung der öffentlichen Verschuldung.

2

Wer ist der wichtigste Wirtschaftspartner Ungarns?

Deutschland ist traditionell bedeutendster Wirtschaftspartner, sowohl beim Handel als auch bei Direktinvestitionen. Das bleibt auch in den nächsten Jahren so. Die wirtschaftliche Verflechtung beider Länder ist stark.

3

In welche Branchen fließt derzeit das Kapital von Investoren?

Automobilindustrie und Kfz-Zulieferer ziehen seit Jahren große Investitionen vor allem deutscher Unternehmen an. BMW baut etwa eine neue Fabrik in Debrecen und Mercedes ein zweites Werk in Kecskemét.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Ungarn unter:
www.gtai.de/ungarn



»Die notwendigen Reformen und die Staatssanierung werden greifen. Aber nicht so schnell.«

Fausi Najjar/Johannesburg
fausi.najjar@gtai.de
Twitter: @GTAI_Afrika



1

Wie entwickelt sich das südafrikanische Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr?

Im ersten Quartal ist das BIP um schockierende 3,2 Prozent geschrumpft. Der Hauptgrund: Stromausfälle. Im zweiten Quartal gab es keine landesweiten Ausfälle, auch die Bestätigung Cyril Ramaphosas als Präsident in den Wahlen im Mai hat geholfen. Ich rechne mit einem Wachstum von knapp einem Prozent.

2

Wo liegen die größten Hürden?

Eine Herausforderung ist das Programm Broad Based Black Economic Empowerment, das durch ein Punktesystem die Beteiligung der während der Apartheid benachteiligten Gruppen bewertet. Strategische Partnerschaften können hier helfen.

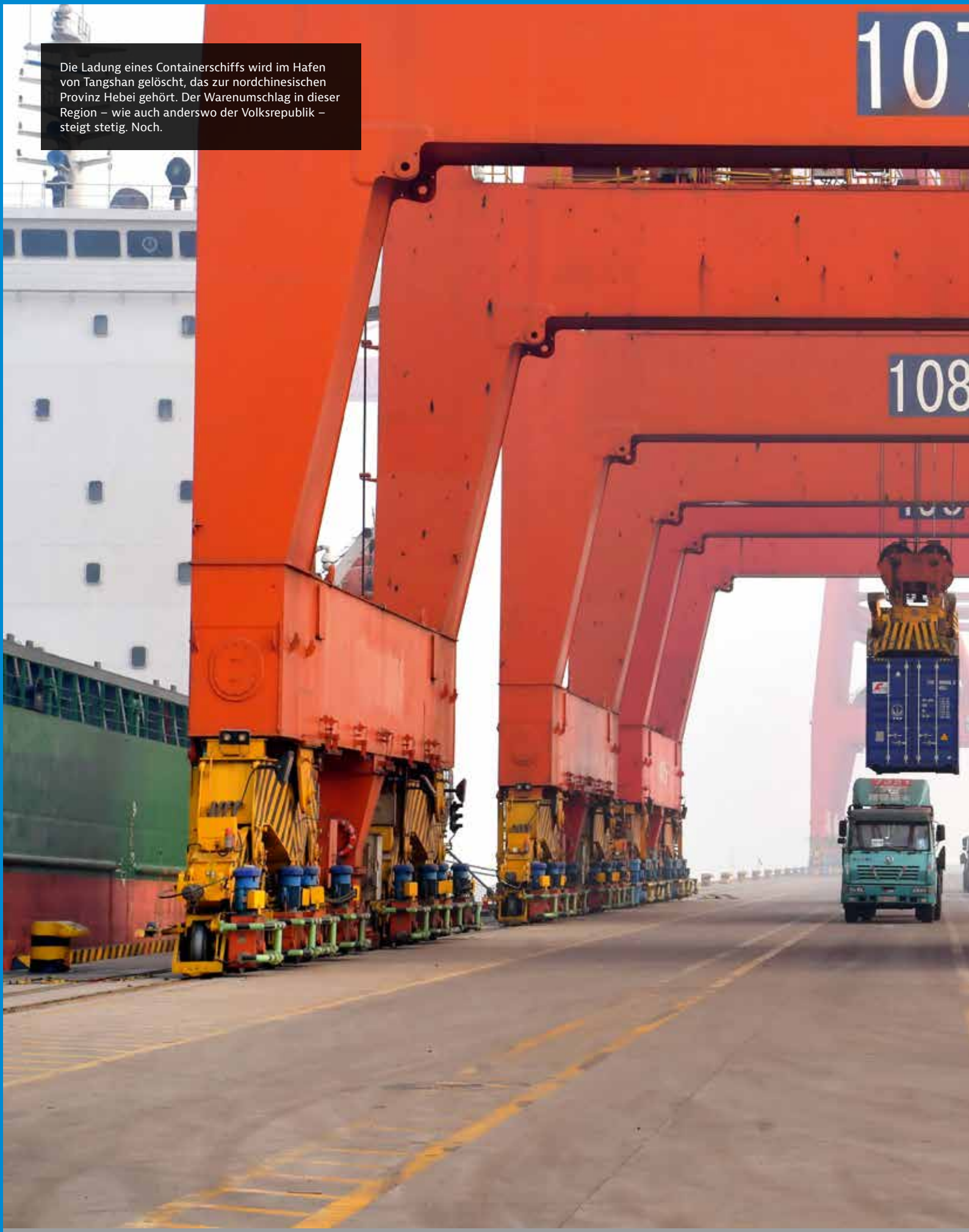
3

Eignet sich das Land als Produktionsstandort für deutsche Firmen?

Ja. Made in Germany in Kombination mit Bauteilen aus Südafrika ist gefragt. Es gibt hier gute Metall verarbeitende Unternehmen, die in Afrika vernetzt sind, Teile herstellen und den Vertrieb sowie die Wartung übernehmen.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Südafrika unter:
www.gtai.de/suedafrika

Die Ladung eines Containerschiffs wird im Hafen von Tangshan gelöscht, das zur nordchinesischen Provinz Hebei gehört. Der Warenumsatz in dieser Region – wie auch anderswo der Volksrepublik – steigt stetig. Noch.





Schwerpunkt: Weltwirtschaft im Wandel

Auf dem Bremspedal

8

Immer mehr Länder schotten sich vom Weltmarkt ab und setzen auf Protektionismus. Wie deutsche Unternehmen damit umgehen.

Im Rückwärtsgang

10

Volker Treier, Außenwirtschaftschef des DIHK, spricht über schwierige Märkte. Wo ist es besonders prekär? Wo gibt es Chancen?

Vor der Ampel

12

Der Ease of Doing Business Index der Weltbank zeigt deutlich: In bestimmten Ländern ist das Geschäftsklima angespannt. Wir zeigen, wo.

Geschlossene Gesellschaft

Immer mehr Länder stärken ihre heimische Industrie und setzen auf Protektionismus. Wie schlagen sich deutsche Unternehmen in diesem unberechenbaren Umfeld auf traditionell wichtigen Märkten? Und: Wie geht es weiter?

von **Achim Haug** und **Sofia Hempel**, Germany Trade & Invest Bonn

Wäre die Globalisierung ein Mensch, hätte er die besten Jahre wohl hinter sich. Er wäre erwachsen, ausgereift – und somit nicht mehr imstande, große Entwicklungssprünge hinzulegen. Der Prozess ist zwar schleichend, aber unaufhaltsam. Diese Tendenz zeichnet sich beim Welthandel seit mehreren Jahren ab: Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) prognostiziert, dass das Wachstum in diesem Jahr bei lediglich 2,1 Prozent liegen dürfte. Das wäre der geringste Anstieg seit zehn Jahren.

Die globalen Vorzeichen ändern sich, das steht fest. Die USA, ehemals Treiber des Freihandels, schwenken unter Präsident Donald Trump um auf Protektionismus: Sie drohen mit Strafzöllen gegen die europäische Automobilindustrie, brechen mit der Wirtschaftsmacht China einen Handelskonflikt vom Zaun, torpedieren Freihandelsabkommen

SCHWIERIGE MÄRKTE

So reagieren Unternehmen

1. Sie erschließen neue Märkte

Firmen strecken ihre Fühler vermehrt nach Südostasien, Indien und Afrika aus. Auch Kanada und Mexiko stehen hoch im Kurs.

2. Sie stocken ihre Rechtsabteilung auf

So können sie beispielsweise prüfen, ob ihre Geschäftspartner von Sanktionen betroffen sind.

3. Sie verlagern Geschäftsbereiche

Deutsche Unternehmen verlagern ihre Produktion, um näher am lokalen Markt zu sein und Handelsbarrieren zu umgehen.

4. Sie lassen sich nicht abschrecken

Viele Firmen investieren weiter, da große Märkte wie die USA und Russland lukrativ bleiben.

5. Sie suchen neue Wachstumstreiber

Güterhandel und Direktinvestitionen wachsen nur noch schwach. Anders die Dienstleistungen: Hier zeigt die Kurve nach oben.

wie die Transpazifische Partnerschaft und stellten bewährte Abkommen wie das nordamerikanische Freihandelsabkommen Nafta zur Disposition.

Die zunehmend nationalistische Ausrichtung der Wirtschaftspolitik macht sich auch in anderen Ländern bemerkbar, zum Beispiel in China, Russland und der Türkei. Außerdem verabschiedet sich Großbritannien aus der Europäischen Union. → **siehe Serviceteil Seite 17 und → Teures Hin und Her, Seite 22** Eine große Verunsicherung macht sich breit – das bremst den Handel, die Investitionsbereitschaft der Unternehmen und damit das globale Wachstum.

Die fetten Jahre sind vorbei

Wer denkt, dass die alten Zeiten wiederkommen, der irrt. „Beim Güterhandel und bei Direktinvestitionen gibt es nur noch geringes Wachstumspotenzial“, sagt Globalisie-

rungsexperte Holger Görg, der am Institut für Weltwirtschaft in Kiel den Forschungsbereich Internationale Arbeitsteilung leitet. „Von sehr hohen Zuwächsen sollten wir uns verabschieden.“ Volker Treier, Außenwirtschaftschef des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), mahnt: „Die Handelshemmnisse haben das Potenzial, Lieferstrukturen und Händlerbeziehungen zu beschädigen.“

In den USA bereitet die neue Ausrichtung der Handelspolitik vor allem europäischen Automobilherstellern und ihren Zulieferern Sorge. Das bestätigt der Automobilzulieferer Webasto. „Grundsätzlich wollen wir unsere Präsenz in den USA weiter ausbauen“, sagt Vorstandsvorsitzender Holger Engemann. Der bayerische Mittelständler hat im April 2019 den Bau einer neuen Autodachfabrik für 40 Millionen Euro in Plymouth, Michigan, angekündigt. Doch der außenpolitische Kurs der USA stellt das Unternehmen vor Herausforderungen. „Sollte die Regierung tatsächlich Zölle auf Fahrzeugteile erheben, hätte das für uns kurz- und langfristige Folgen.“

Diese Sorge treibt auch andere Unternehmen um, weiß der USA-Korrespondent der GTAI Ullrich Umann: „Insbesondere Firmen, die von grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten abhängen, sind betroffen.“ Unternehmen, die aus den USA heraus China beliefern oder aus ihren chinesischen Niederlassungen Ware in die USA transportieren, müssen neue Lösungen finden. „Sie tragen die Kosten des derzeitigen Handelskrieges.“

Auch auf der anderen Seite des Pazifiks ist einiges los. Dort stilisiert sich der chinesische Präsident Xi Jinping zwar zum Verteidiger der Globalisierung und des Freihandels. „Doch seine Ankündigungen in Davos wurden bislang nur vereinzelt umgesetzt“, sagt Stefanie Schmitt, GTAI-Korrespondentin in Beijing. Vielmehr sorgen sich Unternehmen im Reich der Mitte zunehmend um Marktanteile, die ihnen die oft subventionierten staatlichen, aber auch die immer schlagkräftiger auftretenden privaten Wettbewerber wegnehmen. „Die Politik von Reform und Öffnung geht 40 Jahre nach ihrem Start nur noch im Seitwärtsgang“, analysiert Schmitt. „Häufig werden selbst dort, wo Schritte zur Marktöffnung getätigt werden, diese durch andere Maßnahmen konterkariert.“ →

ZAHLEN & FAKTEN

Herausforderung Weltmarkt

-27 %

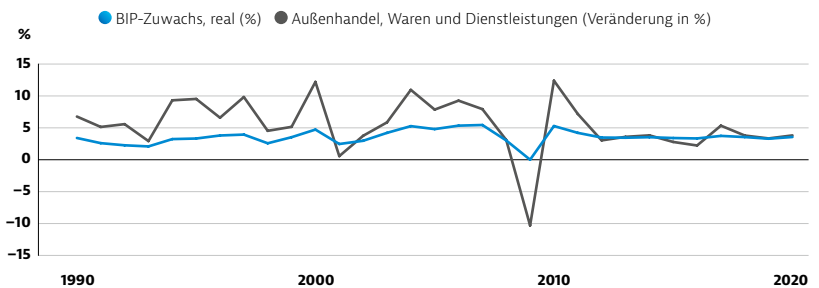
betrug der Rückgang der globalen Direktinvestitionen im Jahr 2018.

2,6 %

wächst das weltweite BIP 2019 – das schwächste Wachstum seit 2009.

Der Welthandel wächst nur noch langsam

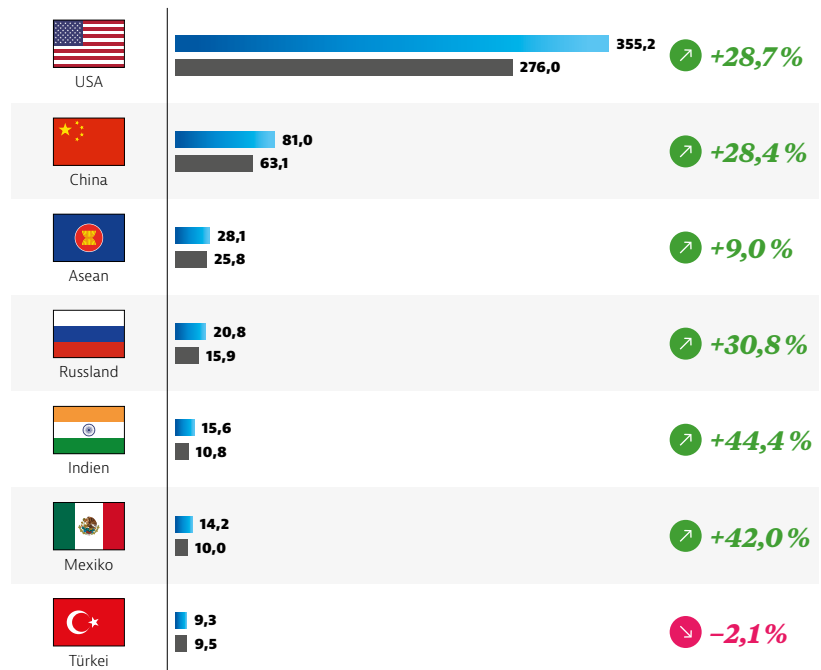
Welthandel und globales BIP-Wachstum gleichen sich immer mehr an.



Die großen Wirtschaftsmächte bleiben vorn

Der Bestand an Direktinvestitionen ist in den USA und China nach wie vor am höchsten.

Deutsche Direktinvestitionen in ausgewählten Ländern (in Mrd. Euro) ● 2017 ● 2014 ● Veränderung



Quellen: Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung; Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Database, April 2019; Bundesbank

Volker Treier

»Handelshemmnisse schaden Unternehmen.«

Immer mehr Länder schotten sich ab und erschweren den Marktzugang für deutsche Unternehmen. Volker Treier, Außenwirtschaftschef des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), kennt die schwierige Lage und mahnt: Firmen müssen stärker als vorher um Aufträge kämpfen.

Das Interview führte **Andreas Bilfinger**, Germany Trade & Invest Berlin

Die Globalisierung scheint im Rückwärtsgang und Länder ziehen nicht nur im Handel, sondern auch für ausländische Unternehmen vor Ort, die Zugbrücken hoch. Wenn Sie an schwierige Märkte denken, welche Länder bereiten Unternehmen aktuell Bauchschmerzen?

Die Weltwirtschaft befindet sich insgesamt in einer schwierigen Lage. Die deutschen Unternehmen im Ausland berichten im AHK World Business Outlook leider aus nahezu allen Weltregionen von Dämpfern in der Konjunktur. Das allein wäre vielleicht verkraftbar, weil die Unternehmen insgesamt gut aufgestellt sind. Über allem liegen aber die Handelskonflikte – nicht nur zwischen den USA und China, sondern weltweit ist der Protektionismus auf dem Vormarsch. Das spüren Unternehmen ganz konkret in ihren Geschäften und bei der Abwicklung von Aufträgen. Die Handelshemmnisse haben das Potenzial, Lieferstrukturen und Händlerbeziehungen der Unternehmen zu schädigen.

In den USA pickt Präsident Donald Trump einzelne Unternehmen gezielt heraus. Automobilbauer und Flugzeughersteller sind verunsichert, was ihre Lieferketten betrifft. Ist die Wirtschaftspolitik noch verlässlich?

Die Wirtschaftspolitik in den USA hat sich in den vergangenen Jahren deutlich geändert, keine Frage. Gerade deutsche Firmen müssen angesichts der sogenannten Buy-American-Regelungen und anderen Maßnahmen hart um Aufträge kämpfen. Dennoch scheint Know-how made in Germany weiterhin gefragt.

China stilisiert sich als Verteidiger offener Märkte. Wie schätzen Sie die Entwicklung im Reich der Mitte in den vergangenen fünf Jahren ein?

Auch Chinas Wachstum gerät unter Druck. Die deutschen Unternehmen vor Ort erwarten nicht mehr die hohen Wachstumsraten der vergangenen Jahre. Die negativen Auswirkungen des Handelskonflikts mit den USA machen sich bei den exportorientierten Unternehmen in China bemerkbar, darunter befinden sich auch viele deutsche Firmen. Klar ist: Im Land braucht es weiterhin notwendige Reformen in der Wirtschaftsstruktur, damit auch deutsche Unternehmen einen fairen Wettbewerb haben.

Deutschland reagiert und entdeckt die Industriepolitik für sich – ganz nach dem Grundsatz „If you can't beat them, join them“. Halten Sie das für die richtige Antwort?

Die Diskussion über Standortfaktoren ist für die Unternehmen überaus wichtig. Wir haben zu wenig Unternehmensinvestitionen in Deutschland, da es vor allem für den industriellen Mittelstand weiterhin viele Hemmnisse gibt. Firmen brauchen niedrigere Steuern und Energiepreise, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Wir haben also genug Ansatzpunkte und Baustellen.

Was bereitet deutschen Firmen in Russland die meisten Sorgen? Westliche Sanktionen oder die hausgemachten Herausforderungen?

Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und die Währungsunsicherheit bleiben aus Sicht der deutschen Unternehmen die größten Sorgen Themen des Landes. Zwar sehen Unternehmen die eigene Geschäftslage überwiegend weiterhin als gut an, die hohe Inflationsrate und die Auswirkungen der Sanktionen bremsen aber das Wirtschaftswachstum.



Volker Treier arbeitet seit mehr als 16 Jahren für den Deutschen Industrie- und Handelskammertag. Seit Jahresanfang fungiert der Handelsexperte als Außenwirtschaftschef.



Gut zu wissen

Die Auslandshandelskammern und Delegiertenbüros bieten Unterstützung in fremden Märkten:

www.tinyurl.com/dihk-int

»Chinas Politik von Reform und Öffnung geht 40 Jahre nach ihrem Start nur noch im Seitwärtsgang.«

Stefanie Schmitt, GTAI-Korrespondentin Beijing



Kurzkommentar Sanktioniert

Die mögliche Drittwirkung von US-Sanktionen gehört zu den größten Risiken in Russland. Zwar betreffen die Handelsverbote nur bestimmte Branchen wie die Rüstungsindustrie, Lieferungen auf die Krim und ausgewählte Personengruppen. Doch auch Unternehmen, die den gelisteten Personen zu mindestens 50 Prozent gehören, unterliegen den US-Sanktionsregelungen. Für deutsche Firmen bedeutet das vor jeder Auftragsannahme in Russland einen erheblichen Prüfaufwand, ob der Kunde unter die Sanktionen fällt. Viele Unternehmen haben sogar eine eigene Rechtsabteilung aufgebaut, um zu prüfen, ob Geschäftspartner unter die Sanktionsregelungen fallen.



von **Gerit Schulze**,
GTAI-Korrespondent
in Moskau, Russland

mehr wie früher üblich ins Englische übersetzt – „das schadet der Transparenz“, meint sie. Besonders schlecht sei diese bei öffentlichen Ausschreibungen, von denen ausländische Unternehmen häufig nichts erfahren oder gleich komplett ausgeschlossen sind.

Investitionen trotz Hürden

Unter den großen Volkswirtschaften ist China am restriktivsten gegenüber ausländischen Investoren, hat die OECD in ihrem FDI Restrictiveness Index ermittelt. Gleichzeitig profitiert das Land bei Investitionen in der

Europäischen Union (EU) von einem offenen, rechtsstaatlichen System. Dies hat zu einem Paradigmenwechsel in der deutschen Wirtschaft beigetragen: In seltener Offenheit kritisierte der Bundesverband der Deutschen Industrie Anfang 2019 die chinesische Wirtschaftspolitik. „Das Land ist in einen systemischen Wettbewerb zu liberalen marktwirtschaftlichen Staaten wie Deutschland getreten“, sagt Präsident Dieter Kempf.

Als zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt bleibt China für deutsche Unternehmen dennoch ein wichtiges Investitionsziel. In keinem anderen Nicht-EU-Land haben deutsche Firmen so viel Kapital angelegt. 2017 lagen die Bestände bei 81 Milliarden Euro. Nur die USA befinden sich mit 255 Milliarden Euro in einer eigenen Sphäre.

Trotz wirtschaftlicher Abschwächung planen nach wie vor rund zwei Drittel aller deutschen Unternehmen in China in den kommenden zwei Jahren weitere Investitionen, wie aus einer aktuellen Umfrage der Deutschen Handelskammer in China hervorgeht. Allerdings ändern sich die strategischen Ziele. „Deutsche Unternehmen produzieren immer stärker für den lokalen Markt und verlagern mitunter auch Forschung und Entwicklung nach China“, sagt Schmitt.

Nicht nur die USA und China bereiten deutschen Firmen Probleme. Auch die Türkei

→ Repressives Umfeld

Anders als die USA zählte China noch nie zu den offenen Märkten. „Die Politik verfolgt geschickt ihre Interessen, indem sie lokale Firmen fördert und gleichzeitig in allen relevanten Feldern Weltspitze werden will“, sagt Stefanie Schmitt. Weiter, als es der eigenen Wirtschaft dienlich sei, werde sich das Land für ausländische Investoren nicht öffnen.

Schmitt erlebt das Land deutlich repressiver als noch vor zehn Jahren. Das zeigt sich etwa beim Thema Internet. „Immer mehr westliche Anbieter werden blockiert. Google, Facebook und Twitter sind es schon lange. Neuerdings funktioniert auch Wikipedia nicht mehr“, sagt die Chinaexpertin. „Außerdem sorgen Gesetze zur Datensicherheit für Verunsicherung bei ausländischen Unternehmen. Auch der Gebrauch von VPN-Tunneln wurde massiv eingeschränkt.“

Es überrascht also nicht, dass bei der jüngsten Umfrage der Auslandshandelskammer in China fast 84 Prozent der deutschen Firmen angaben, der mangelhafte Zugang ins Internet behindere ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihre Geschäftstätigkeit im Land. Schmitt beobachtet: Unternehmen kämen immer schwerer an relevante Daten und Informationen. So sei die offizielle Zolldatenbank beispielsweise nur noch eingeschränkt nutzbar. Originaldokumente würden nicht

Die bunte Welt der Globalisierung

Nicht in allen Ländern steht das Geschäftsklima auf Grün. Unternehmen sollten im Vorfeld Herausforderungen prüfen und sich entsprechend vorbereiten.

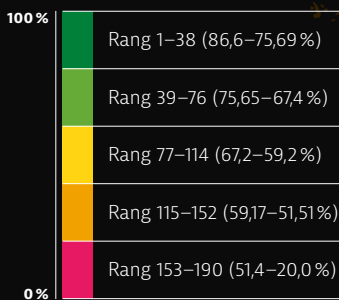
 **USA**

 **EODB Rang: 8**
EODB Score: 82,75 %

 Die Wirtschaftskraft des Landes ist hoch. Die größte Volkswirtschaft der Welt ist einer der wichtigsten Handelspartner Deutschlands.

 Protektionistische Maßnahmen erschweren den Handel. Auch nach der Amtszeit Trumps könnte das so bleiben.

Ease of Doing Business Index



Wie geschäftsfreundlich ist ein Land? Wie stark ist die Volkswirtschaft vor Ort reguliert? Auf diese Fragen gibt der Ease of Doing Business Index Antworten. Jedes Jahr aktualisiert die Weltbank die Zahlen – Deutschland liegt aktuell auf Rang 24. Zehn Indikatoren wie Zugang zu Krediten und Elektrizität, Vertragssicherheit und Steuerlast fließen in die Bewertung mit ein. Je höher der Prozentanteil, desto geschäftsfreundlicher ist ein Land.



Gut zu wissen

Das komplette Ranking des Ease of Doing Business Index finden Sie hier:

www.tinyurl.com/eodb-ranking

 Russland

 **EODB Rang: 31**
EODB Score: 77,37%

-  Das Geschäftsklima bessert sich: Aus Deutschland flossen 2018 so viele Direktinvestitionen ins Land wie seit der Finanzkrise nicht mehr.
-  Die Sanktionen von EU und USA gegen Russland, Zollprozeduren und nichttarifäre Handelshemmnisse stören die Geschäfte.

 Türkei

 **EODB Rang: 43**
EODB Score: 74,33%

-  Das Land hat zahlreiche junge, gut ausgebildete Fachkräfte. Die Zollunion mit der EU erleichtert den Handel.
-  Unberechenbare Änderungen wie kurzfristig erlassene Präsidialdekrete sorgen über Nacht für neue Rechtssituationen.

 China

 **EODB Rang: 46**
EODB Score: 73,64%

-  Das bevölkerungsreichste Land der Welt ist als Beschaffungs- und Absatzmarkt beliebt. Deutsche Qualität steht hoch im Kurs.
-  Die Wirtschaft des Landes schwächt. Dazu kommen immer stärkere Einschränkungen bei Internetnutzung und Datenverwendung.



Kurzkommentar Erdogans Willkür

Kurzfristig erlassene Präsidialdekrete können in der Türkei über Nacht neue Tatsachen schaffen. Newcomer, insbesondere deutsche Mittelständler, bleiben dem einstigen Zukunftsmarkt wegen der unberechenbaren Wirtschaftspolitik daher aktuell fern. Die Wirtschaftskrise verstärkt diesen Trend. Anders verhält es sich bei den großen deutschen Konzernen wie Daimler, Bayer, Siemens und Bosch, die seit Jahrzehnten in der Türkei aktiv sind. Sie sind von der aktuellen Wirtschaftskrise weniger betroffen, weil sie in den meisten Fällen für den Export produzieren und sogar von der Währungsabwertung profitieren. Sie werden in der Türkei bleiben, da ihr Engagement langfristig ist. Dabei genießen sie vor allem Produktionskostenvorteile.



von **Necip C. Bagoglu**,
GTAI-Korrespondent
in Istanbul, Türkei

→ ist ein Sorgenkind. Eigentlich galt das Land lange als Emerging Market vor der Haustür der EU: Rund 9,3 Milliarden Euro haben Investoren aus der Bundesrepublik bis Ende 2017 in den 82-Millionen-Einwohner-Markt gesteckt – allerdings mit fallender Tendenz. → **siehe Seite 9** „Mittlerweile schätzen ausländische Firmen die Risiken einer unberechenbaren Wirtschaftspolitik unter Präsident Recep Tayyip Erdogan so hoch ein, dass sie dem Land fernbleiben“, berichtet Necip C. Bagoglu, Türkei-korrespondent der GTAI.

In einer Nacht- und Nebelaktion entschied die türkische Regierung im Jahr 2018, dass Unternehmen 80 Prozent ihrer Exporterlöse innerhalb einer bestimmten Frist in die Türkei zurückführen und in türkische Lira umwandeln müssten. „Einige deutsche Unternehmen erklärten daraufhin, dass sie unter diesen Bedingungen nicht weiter im Land produzieren könnten und ihre Exporte einstellen müssten“, sagt Bagoglu.

Das Präsidialdekret wurde zwar später durch mehrere Ausnahmen abgemildert, dennoch verunsichern solche Maßnahmen viele deutsche Unternehmen. Bagoglu berichtet: Auf einer Veranstaltung mit internationalen Investoren bezeichnete Erdogan Zinsen als etwas Teuflisches, mit der Zentralbank befindet er sich seit Jahren im Streit. „Diese Politik irritiert, denn das Land ist massiv auf Kapitalflüsse aus dem Ausland angewiesen und müsste umso mehr um Investorenvertrauen buhlen“, sagt Bagoglu. „Dennoch gibt es keinerlei Aussagen, Regelungen und Gesetze, die helfen könnten, das negative Bild der Türkei umzukehren.“ Das

Land verharre in einer Wirtschaftskrise, die zu einem wesentlichen Teil Resultat einer unberechenbaren, kurzfristigen Politik sei.

Image wird überschätzt

Das Image wichtiger Nicht-EU-Märkte hat sich in den vergangenen Jahren teilweise massiv verschlechtert. Die USA sind beispielsweise im Nations Brand Index des Marktforschungsinstituts GfK von Rang eins auf Platz sechs abgerutscht. „Doch das Image eines Landes spielt für Unternehmen bei der Standortentscheidung keine große Rolle“, erklärt der britische Politikberater Simon Anholt. Gut für Russland, meint GTAI-Korrespondent Gerit Schulze. „Nach innen zieht der Staat die Daumenschrauben an, übt wachsenden Einfluss auf die Wirtschaft aus, indem er das Internet reguliert und russische Unternehmen bei Kreditvergabe und öffentlichen Aufträgen bevorzugt.“ Hinzu kommt das klare Ziel, Importprodukte durch einheimische Waren zu ersetzen.

Geholfen hat es der Wirtschaft bislang wenig. Das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes dümpelt bei ein bis zwei Prozent vor sich hin. „Für ein Schwellenland mit immensen Nachholbedarf zu wenig“, sagt Schulze. Trotz dieser Entwicklung und schwacher Konjunktur investieren deutsche Unternehmen derzeit kräftig. Aus Deutschland flossen im vergangenen Jahr mehr als drei Milliarden Euro an Direktinvestitionen nach Russland. Das ist der höchste Wert seit der Finanzkrise und katapultiert Russland gemessen am Kapitalfluss auf den zweiten Platz der deutschen Direktinvestitionsziele außerhalb der EU.

»Das Image eines Landes spielt für Unternehmen bei der Standortentscheidung keine große Rolle.«

Simon Anholt, Politikberater



Kopfzerbrechen in China: Ministerpräsident Li Keqiang warnt in einer Plenarsitzung des Nationalen Volkskongresses vor einem immer komplizierter werdenden Wirtschaftsumfeld und langsamerem Wachstum. Die USA haben sich mit dem Reich der Mitte überworfen. Die beiden Großmächte befinden sich mitten in einem Handelskrieg.



Kurzkommentar **Kein sicherer Hafen**

Handelsstreit, schwächelnde Wirtschaft und ein Geschäftsumfeld, das zu wünschen übrig lässt – viele neue Sorgen für deutsche Unternehmer in China. Besonders die Einschränkung des Internetverkehrs und der Datenverwendung bereitet Managern Kopfschmerzen. China war noch nie ein leichter Markt, doch dank des hohen Wachstumspotenzials konnten Firmen das stets verschmerzen. Inzwischen sind die Hoffnungen auf die 2013 versprochenen Reformen verfliegen. Auch das 2020 in Kraft tretende Foreign Investment Law wird keine substantiellen Verbesserungen bringen. Zum Teil schauen sich Firmen nach Alternativen um. China bleibt für die deutschen Kernbranchen aber ein Topmarkt.



von **Stefanie Schmitt**,
GTAI-Korrespondentin
in Beijing, China

Vor allem die Autobauer sehen in Russland einen attraktiven Markt: Mercedes-Benz hat im Frühjahr 2019 ein Werk bei Moskau eröffnet, das 250 Millionen Euro gekostet hat. BMW plant eine neue Fabrik im Gebiet Kaliningrad, Volkswagen will weitere 500 Millionen Euro in Russland investieren. Doch andere Länder sind vorsichtiger geworden. Insgesamt brachen ausländische Direktinvestitionen in Russland 2018 um fast 20 Milliarden US-Dollar auf 8,8 Milliarden US-Dollar ein. Laut russischer Zentralbank war das der niedrigste Zufluss seit zehn Jahren.

Unsicherheit kaum spürbar

Auch deutsche Firmen könnten künftig zurückhaltender sein, wie aus einer Geschäftsklimaumfrage der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer und dem Ostausschuss der Deutschen Wirtschaft hervorgeht. „Wie so oft gibt Russland ein zwiespältiges Bild ab“, sagt Schulze. So habe sich das Investitionsklima laut dem Doing Business Report der Weltbank deutlich gebessert. Auch Verwaltungsvorgänge wie Baugenehmigungen oder Stromanschlüsse funktionieren laut Russlandexperte Schulze inzwischen deut-

lich schneller. Dafür blieben Zollprozeduren und immer wieder neue nichttarifäre Handelshemmnisse wie Produktzertifizierung oder Warenkennzeichnung ein Problem für Lieferanten. Und: Die Politik der Importsubstitution benachteilige ausländische Hersteller. Zu den größten Risiken gehöre ferner die mögliche Drittwirkung von US-Sanktionen.

Trotz Sanktionen, Protektionismus und politischer Hardliner macht sich die immer größer werdende Unsicherheit bei deutschen Unternehmen erstaunlicherweise kaum be-



Kurzkommentar **Bald alles besser?**

Donald Trumps aggressive Handelspolitik spiegelt eine Stimmung in weiten Teilen des Landes wider. Viele Bürger und Politiker meinen, die USA ziehe beim Außenhandel den Kürzeren. Als Symbol dient das riesige Handelsdefizit. Politische Strategien wie Buy American und die Anti-China-Politik könnten die aktuelle Administration durchaus überdauern. Auf Neuwahlen dürfen Unternehmen also nicht hoffen. Zudem hat Donald Trump gute Chancen auf eine Wiederwahl 2020. Mittelfristig bleibt die Lage für deutsche Exporteure damit schwer berechenbar. Auch Kfz-Sonderzölle scheinen nur aufgeschoben. Die Sorge vor Zöllen spielt aber nur eine untergeordnete Rolle, viele Unternehmen wollen weiter investieren – denn die Wirtschaftskraft des Landes ist hoch.



von **Ullrich Umann**,
GTAI-Korrespondent
in Washington D.C., USA

Das Parkett in Aufruhr: Der Handelsstreit zwischen den USA und China hält Spekulanten in Atem – wie hier an der New Yorker Börse. Auch Unternehmen sind auf der Hut und beobachten die Geschehnisse genau.

merkbar. Sie reagieren auf die gestiegenen Risiken, indem sie beispielsweise ihre Rechtsabteilungen aufstocken, um besser prüfen zu können, ob Geschäftspartner unter Sanktionsregelungen fallen. Oder sie lokalisieren ihre Produktion, soweit es wirtschaftlich sinnvoll ist.

Doch die Zeiten, in denen sich Unternehmen darauf verlassen konnten, dass es mit der Globalisierung schon irgendwie weitergeht wie bisher, sind vorbei. Auch nach der Amtszeit Donald Trumps dürfte der Handelsstreit zwischen den USA und China der beherrschende Konflikt des kommenden Jahrzehnts bleiben, meint GTAI-Experte Umann. Höchs-

te Zeit also, über Alternativen nachzudenken. Zum einen sollten Unternehmen die Fühler nach neuen Märkten ausstrecken – Südostasien, Indien und perspektivisch auch Afrika bieten sich an. Kanada und Mexiko könnten künftig eine größere Rolle als Produktionsstandorte spielen.

Zusätzlich sollten Firmen neue Geschäftsfelder erschließen. „Wachstum wird es in den kommenden Jahren bei Dienstleistungen geben, aber kaum bei Güterexporten“, sagt Holger Görg vom Institut für Weltwirtschaft. Deutschland sei zwar bereits drittgrößter Exporteur von Dienstleistungen weltweit, die USA hätten aber ein doppelt so hohes Export-

volumen vorzuweisen. Der Unterschied ist enorm: Deutschland exportierte 2017 Güter von rund 1,2 Billionen Euro und nur 513 Milliarden Euro an Dienstleistungen. Zudem reduzieren Digitalisierung und Automatisierung den Drang zur Verlagerung. Wenn sich deutsche Unternehmen hier unentbehrlich machen, können sie sogar von dem Erwachen werden der Globalisierung profitieren.



— Noch mehr zum Schwerpunkt

Weitere Experteneinschätzungen sowie Unternehmens-Best-Practices von Kion (USA) und Zeppelin (Russland) unter:

www.marketsinternational.de/fokus-freie-maerkte

Handelsregister

Freier Handel ist für ein erfolgreiches Exportgeschäft unabdingbar. Diese Sonderseiten, Publikationen und Informationen sollen Ihnen dabei helfen, Märkte besser beurteilen zu können und aktuelle Entwicklungen rund um Freihandel und Protektionismus zu verfolgen.



Offene Märkte: Hier sind sie zu finden

Aktuelle Debatten über Zölle und Gegenmaßnahmen sowie Gespräche über Freihandelsabkommen werfen viele Fragen auf. Welche Abkommen werden derzeit verhandelt? Welche sind bereits in Kraft, und wie wirken sie sich aus? Welche Absatzmärkte tendieren zum Freihandel, und welche zum Protektionismus? Auf einer Sonderseite beantwortet GTAI komplexe Fragen mit vielfältigen Informationsangeboten. Dort finden sich beispielsweise Berichte über die Handelspolitik einzelner Länder, Meldungen über neue Einfuhrregelungen, Zölle, Aktuelles über Freihandelsabkommen, internationale Zollinitiativen und internationales Handelsrecht.



Gut zu wissen

Aktuelles zur internationalen Handelspolitik unter:
www.gtai.de/offene-maerkte

Goodbye EU: GTAI-Special Brexit



Künftig könnte der Außenhandel mit dem Vereinigten Königreich spürbar schrumpfen und deutlich komplizierter werden. Damit deutsche Unternehmen und all jene, die am deutsch-britischen Wirtschaftsverkehr beteiligt sind, auf die anstehenden Veränderungen vorbereitet sind, hat Germany Trade & Invest auf einer Sonderseite Informationen zusammengetragen. Dort finden Sie Aktuelles und Hintergründe zum Brexit sowie einen umfangreichen Wissenspool zu Rechts-, Zoll- und Marktfragen. Für tagesaktuelle Entwicklungen können Sie unserem Korrespondenten in London, Robert Scheid, bei Twitter folgen. → [@GTAI_London](https://twitter.com/GTAI_London)

→ www.gtai.de/brexit

Chancen in Südostasien

Die Länder der Asean bilden einen der dynamischsten Wirtschaftsräume der Welt. Neben der Expansion der Industrie wächst der Konsum in der 640-Millionen-Einwohner-Region. Über aktuelle Entwicklungen und Aussichten in wichtigen Branchen informiert die Publikation „Wachstumsmarkt ASEAN – Chancen in Südostasien“.

→ www.gtai.de/asean-im-fokus

US-Wirtschaft drosselt das Tempo

2018 wuchs die US-Wirtschaft mit fast drei Prozent kräftig, doch in diesem Jahr wird das Tempo gedrosselt. Nachfrageimpulse, ausgelöst durch die Steuerreform, ebbten ab. Die schwächelnde Weltkonjunktur und Handelskonflikte tun ihr Übriges. Trotzdem bietet die größte Volkswirtschaft der Welt weiterhin ein enormes Absatz- und Kooperationspotenzial.

→ www.gtai.de/usa-im-fokus

UNSERE AUTOREN DES SCHWERPUNKTS



»Deutsche Unternehmen müssen strategisch neue Auslandsmärkte erschließen.«

Achim Haug,
GTAI-Redakteur Bonn
achim.haug@gtai.de



»Der Handel wird in Zukunft nicht mehr so stark wachsen wie in der Hochphase der Globalisierung.«

Sofia Hempel,
GTAI-Redakteurin Bonn
sofia.hempel@gtai.de

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Haben Sie Fragen oder Meinungen zu unserem Schwerpunkt?
Zögern Sie nicht, unsere Autoren zu kontaktieren.
Wir freuen uns auf Ihr Feedback!



Kontakt
markets@gtai.de



Ausflügler mit elektrischen Lowrider-Fahrrädern der deutschen Firma Cubyke. Das Unternehmen vermietet die Cruiser seit Ende 2017 in Havanna und anderen kubanischen Städten – nach zähem Ringen mit den Behörden.

Raues Pflaster

Kuba gerät durch Zahlungsausfälle und die Politik der USA immer stärker unter Druck. Doch gerade deutsche Klein- und Mittelständler planen trotzdem neue Projekte auf der Insel. Wie sie das schaffen? Mit Geduld und Einfallsreichtum.

von **Florian Steinmeyer**, Germany Trade & Invest Mexiko-Stadt

Die Lage ist prekär.“ Das ist der erste Satz, den ich von Friedrich Eisenhauer höre. Ich treffe den Geschäftsführer von Fecom, einem Ableger des deutschen Antennenspezialisten Kathrein, Mitte April in Havanna. „Das Verrückte ist, dass unsere Ausrüstung stark gefragt ist“, sagt Eisenhauer. Das Land stelle schließlich gerade auf den Mobilfunkstandard 4G um. Er schiebt jedoch gleich nach: „Aber wir bekommen die Geschäfte nicht finanziert.“

Erste Zahlungen fallen aus

Der Grund: Kubanische Staatsfirmen zahlen immer später – oder gar nicht. Lange unterstützte die sozialistische Regierung Venezuelas das Land. Seit der Staatskrise dort bleiben die vergünstigten Öllieferungen weitgehend aus. Auch das Ärzteprogramm bringt weniger Geld ein: Kubanische Mediziner sind in Brasilien nicht mehr erwünscht, wo inzwischen Rechtspopulist Jair Bolsonaro regiert.

SCHADENERSATZ

Klagen von US-Bürgern drohen

Die kubanische Regierung wirbt intensiv um ausländische Investoren, doch Anfang Mai erhielt die Suche einen Dämpfer. US-Präsident Donald Trump entschied, dass US-Amerikaner und deren Nachfahren künftig in den USA auf Schadenersatz klagen können, falls ihr Besitz im Zuge der kubanischen Revolution 1959 enteignet wurde. Sie können in dem Fall gerichtlich gegen ausländische Unternehmen vorgehen, die in Kuba etwa auf damals enteigneten Grundstücken tätig sind. Ein entsprechender Paragraf existierte zwar auch bislang schon, war aber ausgesetzt. Die ersten US-Bürger haben bereits Klage gegen das Kreuzfahrtunternehmen Carnival Cruise Line eingereicht. Das US-Außenministerium rechnet mit 75.000 bis 200.000 weiteren Klagen. Präzedenzfälle existieren bislang nicht. Ausländische Unternehmen dürften ihr Engagement in Kuba nun noch genauer prüfen als bislang.

Seit Mitte 2018 ist Kuba sogar Zahlungen schuldig, die über Kreditgarantien des Bundes (Hermesbürgschaften) abgesichert waren. Eine solche Absicherung war bislang ein Garant dafür, dass die Kubaner fristgerecht zahlten. Weil das Programm durch den Ausfall blockiert ist, wird es für deutsche Firmen schwieriger, neue Geschäfte abzuschließen.

Auch Frank-Peter Apel bereitet die Situation Kopfzerbrechen. Er leitet die kubanische Niederlassung der Berliner Con-Impex Handelsgesellschaft. Das Unternehmen bringt Vorprodukte für Abwasserrohre nach Kuba und ist am Bau von Freizeitparks beteiligt. „Im Moment laufen viele Abschlüsse nur per Sichtakkreditiv.“ Der Lieferant erhält sein Geld also sofort, nachdem er die Versanddokumente eingereicht hat. Längerfristige Lieferungen funktionieren fast nur noch da, wo die kubanische Seite über harte Währung verfügt. „Wenn eine Finanzierung nötig wird,

ist die Frage, ob sie durch Deviseneinnahmen abgesichert werden kann“, erklärt Unternehmer Apel.

Mit dem Fesselballon über Havanna

Vergleichsweise leicht geht das in Bereichen, in denen Kuba weiterhin Einnahmen in US-Dollar oder Euro erzielt – wie im Tourismus. Das zuständige Ministerium geht davon aus, dass 2019 erstmals mehr als fünf Millionen ausländische Gäste die Karibikinsel besuchen werden – Tendenz: steigend.

Wenn es nach dem Willen von Jens Meier-Ewert geht, werden diese ab Herbst 2021 auch das Projekt Puerto Arte im Ha-

Die kubanische Bürokratie macht Unternehmern das Leben oft schwer.

fen Havannas besuchen. Zusammen mit seinen Geschäftspartnern will er dort aus dem alten Kohlekai einen Kulturkai machen: mit Amphitheater, Fesselballon, einem 360-Grad-LED-Panoramaturm, Galerien sowie gastronomischem Angebot.

Generell, sagt Meier-Ewert, seien die Kubaner sehr interessiert an dem Projekt. Das Land sucht nach Investoren, die neue Angebote im Fremdenverkehr aufbauen. Doch das Team der Projektfirma Bermeecu (für „Berlin meets Cuba“) entwickelt das Vorhaben bereits seit 2016. „Zusammen mit unserem kubanischen Partner Egrem hoffen wir, dass bald die nächsten Genehmigungen der Behörden vorliegen“, so der Geschäftsführer.

STECKBRIEF

Kubas Wirtschaft

Bruttoinlandsprodukt

(in Mrd. US\$)

105,8 **111,8** **116,5**

2018

2019

2020

Wirtschaftswachstum

(BIP-Veränderung in %)

1,2 % **0,2 %** **-0,6 %**

2018

2019

2020

Bevölkerung

(in Mio. Einwohner)

11,4 **11,4** **11,4**

2018

2019

2020

Bruttoinlandsprodukt pro Kopf

(kaufkraftbereinigt, in US\$)

13.420 **13.682** **13.901**

2018

2019

2020

Öffentlicher Konsum

(Veränderung in %)

2,5 % **-0,1 %** **-0,2 %**

2018

2019

2020

Bruttoanlageinvestitionen

(Veränderung in %)

3,2 % **0,8 %** **-0,4 %**

2018

2019

2020

Handelsbilanz

(in Mrd. US\$)

-8,5 **-7,5** **-7,2**

2018

2019

2020

Devisenreserven

(in Mrd. US\$)

11,0 **10,1** **9,1**

2018

2019

2020

Werte 2018: Schätzungen, Werte 2019 und 2020: Prognosen. Quelle: Economist Intelligence Unit

„Danach kommt es darauf an, das Kooperationsabkommen mit den staatlichen Organisationen zügig auszuhandeln.“

Die komplexe Bürokratie hat auch Martin Staub kennenlernen müssen. Bis er seine Geschäftsidee in Kuba umsetzen konnte, dauerte es vier Jahre. Seit Ende 2017 ist sein Unternehmen Cubyke nun endlich im Land aktiv: Staub organisiert in Havanna und anderen Städten Touren mit elektrischen Lowrider-Fahrrädern. „Wir sind mit der bisherigen Entwicklung zufrieden“, sagt er, „würden unser Angebot aber gerne bekannter machen.“

Bislang können Touristen die Fahrten nur über die Website der Firma buchen oder über Reiseveranstalter. Werbung etwa im historischen Zentrum Havannas erlaubt der Staat nicht. Auch sollte Staub zunächst vor jeder Tour anmelden, in welchen Restaurants er mit den Teilnehmern essen geht – das sei jedoch in der Realität kaum möglich. „Die Vorgaben sind oft schwierig umzusetzen. Man muss viel erklären und aushandeln, um nicht in rechtliche Grauzonen zu kommen.“

Deutscher Solarpark soll kommen

Auch für die Energieversorgung sucht Kuba ausländische Investoren, denn Strom ist knapp. Bei meinem Aufenthalt fällt mir immer wieder auf, wie schlecht die Straßen in einigen Teilen Havannas beleuchtet sind. Deutsche Firmen haben in der Branche bereits Fuß gefasst, unter ihnen Eff Management. Der Betreiber von Fotovoltaikanlagen aus Ansbach plant, 50 Megawatt an acht Standorten aufzubauen. „Wir sind als rein ausländisches Unternehmen in Kuba tätig und werden die Stromleistungen an den nationalen Versorger UNE abgeben“, sagt Inhaber Hans-Jürgen Eff. Noch 2019 sollen die Bauarbeiten beginnen.

Aus Sicht des Fotovoltaikentwicklers waren zwei Faktoren entscheidend dafür, den Zuschlag zu bekommen: Zum einen wollten



Florian Steinmeyer,
GTAI-Korrespondent Mexiko-Stadt
florian.steinmeyer@gtai.de
Twitter: @GTAI_Latam

die Kubaner das Projekt gern mit einem Mittelständler umsetzen, der sie sehr individuell unterstützen kann. Denn: Der Bau von Solaranlagen der neuesten Technologie ist für die Kubaner eine besondere Herausforderung. Zum anderen ging Eff von Anfang an offen auf seine Gesprächspartner zu. „Es dauert etwas, bis man Vertrauen gewinnt. In der personenbezogenen kubanischen Kultur zählt der soziale Austausch mehr als nur Zahlen und Fakten.“

Frank Riemenschneider-Greif hat ebenfalls Mühe mit der kubanischen Energiewirtschaft. Er ist Professor an der Fachhochschule Münster und versuchte zunächst, eine Bioenergieanlage auf dem Gelände einer Zuckerfabrik zu errichten. Doch die Genehmigung zog sich über zwei Jahre hin. Zwischendurch hatte der Geldgeber des Projekts seine Mittel schon anderweitig verplant. Also legte Riemenschneider-Greif das Vorhaben auf Eis und arbeitet nun daran, Strom aus Rückständen der Rumproduktion zu gewinnen. „In Kuba ist es nicht leicht, die einzelnen Projektschritte aufeinander abzustimmen“, sagt der Unternehmer.

Trotzdem ist er für die Zukunft optimistisch. „Der Staat muss einfach mehr privatwirtschaftliches Engagement zulassen, um neue Investoren anzuziehen.“ Die neue Verfassung, die am 10. April in Kraft getreten ist, deutet bereits in diese Richtung. In den nächsten zwei bis drei Jahren sieht Riemenschneider-Greif daher bessere Bedingungen kommen – nicht nur in der Energiewirtschaft.

Im Hafen von Havanna plant das Berliner Unternehmen Bermeecu seit 2016 den Kulturkai Puerto Arte.



— Gut zu wissen

Noch mehr Informationen zum Standort:
www.gtai.de/kuba

Gemeinsame Publikation von GTAI und AHK Kuba: „Kuba – Wegweiser für einen besonderen Markt“. Zum Downloaden unter:
www.tinyurl.com/wegweiser-kuba



**KEEP
CALM**

AND

**DON'T MENTION
THE B-WORD**

Teures Hin und Her

Ob, wann und wie der Brexit stattfindet, ist unklar. Klar ist nur: Das seit drei Jahren anhaltende Chaos kommt das Vereinigte Königreich teuer zu stehen. Was der Brexit kostet, und wie Exporteure jetzt mit britischen Geschäftspartnern umgehen sollten.

von **Annika Pattberg**, Germany Trade & Invest Bonn

Im April regnete es durch ein Leck ins britische Unterhaus. Das denkmalgeschützte Gebäude, in dem die Brexit-Debatten stattfinden, gilt schon lange als marode und außerdem stark brandgefährdet. Viele sehen das Feuer von Notre-Dame als Warnung, die überfällige Restaurierung für mehrere Milliarden Euro endlich anzugehen. Doch die Sanierung kommt nicht voran. Damit steht das marode Parlamentsgebäude sinnbildlich für den Zustand des ganzen Landes.

Ob und wie der Brexit für den 31. Oktober 2019 geplante Brexit tatsächlich stattfindet, ist unklar. Klar ist aber: Das seit drei

BRANCHENCHECK

Wem die Brexit-Debatte schadet

Automotive: Der noch nicht umgesetzte Brexit hat den wichtigsten Industriesektor der Briten bereits völlig ausgebremst. In den ersten vier Monaten 2019 lag die Autoproduktion 22 Prozent unter dem Vorjahresniveau. 2018 war die Produktion bereits um neun Prozent gegenüber 2017 gefallen.

Bauwirtschaft: Die britische Baubranche dürfte 2019 um 0,4 Prozent einbrechen. Der Bürobau sogar um elf Prozent. Der Sektor baute bisher auf ost- und südosteuropäische Mitarbeiter. Doch sie meiden aufgrund des schwächeren Pfund Sterling die Insel.

Gesundheit: Auch das staatliche Gesundheitssystem NHS ist auf Personal aus dem EU-Ausland angewiesen. Zu Redaktionsschluss suchte NHS allein für England und Wales 20.000 Mitarbeiter, darunter 9.000 Krankenschwestern.

Jahren anhaltende Chaos kommt das Vereinigte Königreich schon jetzt äußerst teuer. Schon lange verzeichnet die britische Volkswirtschaft deutlich negative Auswirkungen auf Konjunktur, Investitionen, Produktion und Konsum. Zwei Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts (BIP) hätten die Briten bereits wegen der enormen Unsicherheiten seit dem EU-Referendum eingebüßt, schätzt Gertjan Vlieghe, hochrangiger Berater der Bank of England. Dies entspricht einem BIP-Verlust von umgerechnet 44,7 Milliarden Euro pro Jahr oder 894 Millionen Euro pro Woche.

Auch viele andere haben die bisherigen Kosten des noch nicht umgesetzten Brexits

berechnet. Doch keine Aufstellung erfasst das komplette Ausmaß des bisherigen Übels. So bindet der Brexit seit Jahren sämtliche Kapazitäten in London – und nicht nur dort. Alles andere bleibt liegen. Totaler Reformstau. Nach der Gründung des Brexit-Ministeriums wurden in sechs weiteren Londoner Ministerien mehr als 14.000 hochbezahlte neue Brexit-Stellen vor allem mit Mitarbeitern aus anderen Ressorts neu besetzt. Die Suche nach weiteren Austrittsexperten hält an. Auf der ganzen Insel dürfte es kaum einen Staatsbediensteten geben, dessen Arbeit nicht irgendwie von den Brexit-Auswirkungen betroffen ist. Viele sind frustriert. Und erschöpft. Noch nie haben so viele Minister und Staatssekretäre das Handtuch geworfen.

»Beim Kontakt mit britischen Geschäftspartnern ist es empfehlenswert, das B-Wort zu vermeiden. Am besten einfach nur zuhören.«

Robert Scheid,
GTAI-Korrespondent London
robert.scheid@gtai.de
Twitter: @GTAI_London

Das Vertrauen der Bevölkerung in die Politik und in den Staat ist auf dem Nullpunkt. Diese Kosten kann niemand beziffern.

Investitionen sinken, der Ruf leidet

Wer die Zukunft nicht kennt, investiert nicht in sie. Der Dachverband der britischen Handelskammern schätzt, dass die Unternehmensinvestitionen 2019 um 1,3 Prozent unter dem Vorjahresniveau liegen werden. Bereits 2018 waren die Business Investments in allen vier Quartalen im Vergleich zum Vorquartal gesunken. Finanzminister Philip Hammond gibt zu, dass die Reputation des Landes leidet. Einige Unternehmen haben ihre Zentralen in andere Länder verlagert, Firmen auf beiden Seiten des Ärmelkanals teure Not-

Kommentar »Brücken bauen«

Annika Pattberg war 2014 bis 2018 GTAI-Korrespondentin in London.

Drei Jahre nach dem EU-Referendum sind nicht nur auf der britischen Insel viele frustriert. Einige mögen das B-Wort nicht mehr hören. Darum bekommt man in Deutschland auch kaum etwas davon mit, wie die sogenannten Remainer für einen Verbleib in der EU kämpfen. Ob sie Erfolg haben werden, ist fraglich. Zu Redaktionsschluss galt sogar ein Brexit ohne Abkommen als sehr gut möglich.

52 Prozent der Bevölkerung hatten 2016 für den EU-Austritt gestimmt, 48 Prozent dagegen. Drei Jahre später sind die Fronten sogar noch verhärteter. Ein Zurück auf den Ursprungszustand wird es nicht geben, im Gegenteil: Unter anderem der Erfolg des Erz-Brexiters Nigel Farage bei der EU-Parlamentswahl deutet darauf hin, dass der Tiefpunkt in einer der ältesten Demokratien der Welt noch nicht erreicht ist. Wird der Brexit umgesetzt, dürfte ein Referendum der EU-freundlichen Schotten folgen.

Für den Brexit gestimmt hat vor allem die Bevölkerung in den ländlichen, ärmeren Regionen. Diese Menschen wissen wenig über die EU, sie wählten beim Referendum in erster Linie Protest an ihrer misslichen Lage. Nach den dreijährigen Diskussionen in Westminster geht es diesem Teil der Bevölkerung nicht besser, sondern schlechter.

Wie geht man als deutsches Unternehmen in Brexit-Zeiten mit seinen britischen Geschäftspartnern um? Egal, wie viel Extraarbeit man selbst in Notfallpläne gesteckt hat: Keep calm. Firmen auf der anderen Seite des Ärmelkanals leiden noch viel mehr unter der Unsicherheit als die auf dem Kontinent.

Ja, es gibt sie, die Dysons und die Wetherspoons: Britische Unternehmen, die vehement den Exit befürworten, weil sie sich neue Handelsverträge mit Asien erhoffen oder Souveränität über alles stellen. Doch die Mehrheit der britischen Wirtschaft ist weiterhin gegen den Brexit. Zu Redaktionsschluss kämpften britische Wirtschaftsverbände weiter für stabile Verhältnisse.

Helfen kann ein Blick zurück zum Ursprung der EU: Gerade für Deutschland war die Gründung der damaligen Montanunion ein Neubeginn nach dem Krieg, mit viel Hoffnung verbunden und nicht zuletzt mit Frieden. Nun haben deutsche Unternehmen die Möglichkeit, symbolisch die Hand auszustrecken. Das B-Wort muss dabei gar nicht fallen. Die Technische Universität München geht noch einen Schritt weiter und verstärkt ihre Kooperation mit dem Londoner Imperial College. Wissenschaft und Wirtschaft haben gerade jetzt eine Brückenfunktion.



Annika Pattberg,
GTAI-Redakteurin Bonn
annika.pattberg@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

fallpläne ausgearbeitet. Aufträge für den Geschäfts- und Bürobau brachen ein. Aus britischen Fabriken rollen immer weniger Autos.

Dieses Chaos, englisch: mayhem, schickte auch die britische Währung auf Talfahrt. Das schwache Pfund Sterling trieb die Preise in die Höhe und drückte so die Reallöhne. Unter all dem leidet besonders die ärmere Bevölkerung. Laut den Vereinten Nationen gilt jeder fünfte Brite als arm. In der aktuell noch fünftgrößten Volkswirtschaft der Welt wird das Thema Armut auch angesichts der geringen Arbeitslosigkeit oft unterschätzt. Aufgrund der niedrigen Löhne können nicht wenige Briten trotz festem Job ihre Familien nicht ernähren und nehmen Kredite auf. Die Verschuldung der Haushalte war nie höher als jetzt. Hinzu kommt: Nach der Finanzkrise hatte der damalige Finanzminister George Osborne viele Sozialleistungen gekürzt. Das war gut gemeint, um das Haushaltsdefizit zu senken und künftige Generationen zu schützen, doch es rächte sich bitter: Die schlechte Lage der ärmeren Bevölkerung, die sich benachteiligt und vergessen fühlt, gilt als Hauptursache für das Brexit-Votum.

Vor dem Referendum wurde die hohe Zuwanderung aus anderen EU-Ländern stark kritisiert. Das Thema Freizügigkeit ist auch weiterhin Thema vieler Brexit-Debatten. In dem Referendum selbst stimmten nicht die Orte mit einer hohen Ausländerquote für den Brexit, sondern Orte, in denen sich die Anzahl der Zuwanderer innerhalb kurzer Zeit sehr stark erhöht hatte. Menschen haben Angst vor Veränderung. Die Migranten, die einigen in den vergangenen Jahren als Sün-

ZAHLEN & FAKTEN

20 %

der britischen Bevölkerung, also jeder Fünfte, lebt laut den Vereinten Nationen in Armut. Die Zahl der Suppenküchen hat zuletzt stark zugenommen.

14 %

der britischen Warenimporte stammen aus Deutschland. Auch nach dem EU-Referendum bleibt Deutschland wichtigster Warenlieferant der Briten.

168

britische Unternehmen siedelten sich 2018 in Deutschland an, ein neuer Rekord. Bei fast der Hälfte der Vorhaben war der Brexit einer der Entscheidungsgründe.

Quellen: Vereinte Nationen, Nationales Statistikamt (ONS), GTAI

denböcke für viele Probleme dienten, werden von nicht wenigen schmerzlich vermisst: Baufirmen klagten schon kurz nach dem Referendum, dass sich ihre osteuropäischen Mitarbeiter nicht mehr willkommen fühlen und fernbleiben. Dem Gesundheitssystem NHS, das bisher auf billiges Personal aus

anderen EU-Staaten setzte, droht nach dem Aderlass der Kollaps.

Wichtige Großprojekte stagnieren

Das Land bräuchte dringend sämtliche durch den Brexit blockierte Kapazitäten, um altbekannte Großbaustellen anzugehen. Die Liste der dringend notwendigen Projekte, an denen sich auch deutsche Firmen gut beteiligen können, ist lang. Das umgerechnet 63 Milliarden Euro teure Schienenprojekt High Speed 2 (HS2), das London mit Birmingham und weiter mit Leeds und Manchester verbinden soll, könnte Brexit-bedingt nach der ersten Bauphase gestoppt werden. Dabei sollte HS2 einen Ausgleich für den weniger entwickelten Norden Englands schaffen. Dort, wo überdurchschnittlich viele Bürger aus Protest an ihrer misslichen Lage für einen EU-Austritt sind.

Nicht wenige Briten schämen sich übrigens für die aktuellen Geschehnisse. Auch darum sollte man das Brexit-Thema bei neuen Geschäftskontakten nicht von sich aus anschneiden. Zum Glück geht es viel einfacher: Noch nie haben sich so viele britische Firmenvertreter einfach nur über ein nettes Wort von ihren deutschen Geschäftspartnern gefreut wie jetzt zu Brexit-Zeiten.



Gut zu wissen

Sonderseite mit aktuellen Informationen:
www.gtai.de/brexit

Webinar zum Brexit von GTAI-Experten
am 10. Oktober 2019, Anmeldung unter:
www.gtai.de/webinare-erfolg-im-ausland

Die Rolle seines Lebens

Mit seinem Erdrutschsieg hat Wolodymyr Selenskyj ein starkes Mandat für das Amt als Präsident der Ukraine erhalten. Deutsche Unternehmen hoffen, dass er den wirtschaftlichen Reformkurs beschleunigen kann.

von **Fabian Nemitz**, Germany Trade & Invest Kiev

Antrittsbesuch von Wolodymyr Selenskyj bei Bundeskanzlerin Angela Merkel in Berlin Mitte Juni. Der Comedian und Schauspieler ist ein Politikneuling.



Fiktion wird Wirklichkeit Am 20. Mai hat Wolodymyr Selenskyj das Amt als Staatspräsident der Ukraine angetreten. Neu ist diese Aufgabe für den 41-jährigen Comedian und Schauspieler nicht. In der Fernsehserie „Diener des Volkes“ („Sluha narodu“) spielt er bereits einen ehrlichen und anständigen Präsidenten, der die Korruption bekämpft und sich für das Wohl des Volkes einsetzt.

Dies soll der Politikneuling, dessen Partei ebenfalls Sluha narodu heißt, nun auch im wahren Leben tun. Mit einer Zustimmung von 73 Prozent konnte sich Selenskyj in der Stichwahl klar gegen Amtsinhaber Petro Poroschenko durchsetzen. Die Ukrainer sind von ihren Eliten enttäuscht, sie wünschen sich bessere Lebensverhältnisse, sind zermürbt vom Krieg in der Ostukraine und der grassierenden Korruption.

Für den Westen, gegen Korruption

Selenskyj ist Hoffnungsträger für einen Wandel. Wie dieser genau aussehen soll, blieb im Wahlkampf aber weitgehend unklar. Seit der Amtsübernahme hat der neue Präsident betont, dass er den Westkurs fortsetzen und mit dem Internationalen Währungsfonds zusammenarbeiten will. Einsetzen will er sich für ein Ende des Krieges in der Ostukraine, für den Kampf gegen die Korruption und für Wirtschaftsreformen.

Die Kompetenzen des Präsidenten beschränken sich allerdings hauptsächlich auf die Sicherheits- und Außenpolitik. „Für die Wirtschaft hat der Ausgang der Parlamentswahlen einen größeren Stellenwert als die Präsidentschaftswahlen“, sagt Alexander Markus, Vorstandsvorsitzender der AHK Ukraine. Nachdem Selenskyj das Parlament bei seinem Amtseintritt aufgelöst hat, wurden vorgezogene Neuwahlen für den 21. Juli 2019 angesetzt. Das Wahlergebnis stand bei Redaktionsschluss am 12. Juli 2019 noch nicht fest. Dabei hofft Selenskyj auf ein gutes Abschneiden seiner Partei Sluha narodu, die bislang noch nicht im Parlament vertreten ist.

Seit dem Sturz der Regierung Janukowitsch Anfang 2014 hat die Ukraine achtbare Fortschritte erzielt. Nach dem heftigen Einbruch 2014 und 2015 wächst die Wirtschaft seit 2016 wieder. Die Regierung hat wichtige Reformen auf den Weg gebracht – nicht zuletzt auf

SWOT-ANALYSE

Stärken und Schwächen des Standortes Ukraine

Strengths (Stärken)



- Großer Binnenmarkt
- Geografische Nähe zur EU
- Assoziierungsabkommen und Freihandelszone mit der EU
- Große landwirtschaftliche Ressourcen
- Günstige Produktionskosten

Weaknesses (Schwächen)



- Korruption
- Mängel bei der Rechtssicherheit und dem Schutz von Eigentumsrechten
- Schrumpfende Bevölkerung und niedrige Pro-Kopf-Einkommen
- Oligarchische Strukturen und mangelnder Wettbewerb
- Mängel in der Infrastruktur

Opportunities (Chancen)



- Fortsetzung der Strukturreformen
- Weitere Einbindung in Zulieferketten mit EU-Staaten, unter anderem in der Kfz- und Leichtindustrie
- Kredite internationaler Geber für Projekte in Infrastruktur, Industrie und Landwirtschaft
- Freisetzung des Agrarpotenzials infolge einer künftigen Aufhebung des Landmoratoriums
- Ausbau der Wertschöpfung in der Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie

Threats (Risiken)



- Politische Instabilität im Zusammenhang mit den Präsidentschafts- und Parlamentswahlen 2019
- Wirtschaftspolitische Kurs der neuen Regierung noch unklar
- Andauernde Defizite bei der Korruptionsbekämpfung
- Weitere Abwanderung von Fachkräften und Braindrain
- Ungelöster Konflikt in der Ostukraine und zunehmende Spannungen im Asowschen Meer

Quelle: Germany Trade & Invest 2019

Druck internationaler Geber. Viele deutsche Firmen wie Siemens machen gute Geschäfte im Land. Das Auftragsvolumen des Technologiekonzerns wächst zweistellig. „Wir erwarten weiter Wachstum. Das Potenzial der Ukraine ist enorm“, sagt Thomas Stuemer, Finanzchef von Siemens Ukraine. Vom neuen Präsidenten erwartet er, dass er die Reformen beschleunigt, insbesondere im Kampf gegen die Korruption und bei der Rechtssicherheit. „Wir hoffen, dass die Nationalbank ihren positiven Reformkurs beibehält“, sagt Stuemer.

Deutsche setzen auf weitere Reformen

Der Chemiekonzern BASF ist vor allem in der ukrainischen Landwirtschaft erfolgreich, aber nicht nur dort. „Wir sehen, dass die Modernisierung der Wirtschaft weiter an Fahrt gewinnt“, sagt Andreas Lier, Managing Director von BASF und Präsident der AHK in der Ukraine. Die Lebensmittelindustrie näherte sich an EU-Standards an. Auch in der Bauindustrie liefen viele Projekte, sagt Lier.

Die deutsche KWS Saat hat 2016 ein Werk für die Produktion von Maissaatgut in der westukrainischen Stadt Kamjanez-Podilskyj eröffnet. „Vom neuen Präsidenten erwarten wir eine Fortsetzung der positiven Veränderungen der vergangenen fünf Jahre“, sagt Oleksandr Fedorov, Geschäftsführer von KWS Saat in der Ukraine. „Wir müssen unser Business jetzt nicht mehr laufend gegen staatliche Strukturen und administrative Einmischungen verteidigen.“

Dennoch gibt es für den neuen Präsidenten noch viel zu tun, um das Investitions- und Geschäftsklima zu verbessern. Ausländische Investoren halten sich zurück. Sie vermissen vor allem Rechtssicherheit. „Business und Gesellschaft haben weiterhin nur begrenzt Vertrauen in den Rechtsstaat und seine Akteure“, sagt Robert Kirchner, stellvertretender Leiter der Deutschen Beratergruppe Ukraine. Der Präsident stehe vor einer Mammutaufgabe. Allein werde Selenskyj es nicht schaffen. „Das ist eine gemeinsame Aufgabe von Präsident, Parlament und Regierung.“



Gut zu wissen

Alle Informationen von GTAI zur Ukraine auf einen Blick – Wirtschaftsdaten, Studien zu Kaufkraft und Lohnentwicklung sowie zur Modernisierung der ukrainischen Industrie: www.gtai.de/ukraine

Voneinander lernen

Hidden Champions sind aus Deutschlands Wirtschaftslandschaft nicht mehr wegzu-denken. Auch Japan hat zahlreiche dieser heimlichen Weltmarktführer – diese stehen vor ähnlichen Herausforderungen wie hiesige Firmen.

von **Jürgen Maurer**, Germany Trade & Invest Tokio

Als **Fumio Sakiya** in den 1980er-Jahren einen Namen für seine Firma suchte, wusste er genau: Er brauchte einen Begriff, der sein Unternehmen einzigartig machte und einen Wiedererkennungswert verlieh. Er entschied sich für *Rorze*, benannt nach dem Berg Lhotse – mit 8.516 Metern immerhin der vierthöchste Gipfel der Welt. Zwar bekommt der nicht annähernd so viel Aufmerksamkeit wie der direkt neben ihm in den Himmel ragende Mount Everest, doch Sakiya war mit der Wahl zufrieden. Lhotse bedeutet übersetzt nämlich Exzellenz und Ruhe – Eigenschaften, die sich der Unternehmer auch für seine Firma wünschte.

Mittlerweile ist aus *Rorze* ein international tätiges Unternehmen mit einem Jahresumsatz von rund 240 Millionen Euro und mehr als 2.000 Mitarbeitern geworden. Der Hidden Champion hat eine Nische besetzt: Die Firma gehört zu den führenden Herstellern von Transportsystemen für die Bearbeitung von 300-Millimeter-Wafern. Solche Wafer sind die Hauptgrundlage, um Computerchips herzustellen.

Ähnlich wie deutsche Hidden Champions stehen auch Japans kleine und mittelgroße Unternehmen vor zahlreichen Herausforderungen. Wie können sie wettbewerbsfähig

ZAHLEN & FAKTEN

4,84 Mrd.

US-Dollar betrug das reale Bruttoinlandsprodukt Japans im vergangenen Jahr – ein Zuwachs auf Basis der Landeswährung von 0,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

99,7%

der japanischen Firmen sind kleine und mittelgroße Unternehmen. Wie viele davon als Hidden Champions gelten, hat die Regierung bislang nicht erhoben.

20,9 Mrd.

US-Dollar betrug der Warenwert der Exporte, die Japan 2018 nach Deutschland lieferte. Die Bundesrepublik steht damit für rund ein Fünftel aller Ausfuhren in die EU.

Quellen: Cabinet Office, UN Comtrade, METI

bleiben? Wie gehen sie mit dem Fachkräftemangel um? Dazu kommt, dass sich Nippon heute schon jenen Problemen stellen muss, die deutsche Unternehmen in zehn Jahren umtreiben werden und die mit demografischen Veränderungen einhergehen. Die japanische Gesellschaft schrumpft im Rekordtempo. Die Zahl der Geburten sinkt, gleichzeitig steigt die Lebenserwartung. Das führt dazu, dass Japan überaltert: Rund ein Viertel aller Japaner ist mittlerweile älter als 65 Jahre. Natürlich macht sich dies auch in der Industrie bemerkbar durch ein wachsendes Ungleichgewicht zwischen alten und jungen Arbeitskräften. Japanische Unternehmen suchen daher nach Wegen, damit umzugehen.

Herausforderung Demografie

Für *Rorze* stellt sich das Problem nur in begrenztem Maße. Lediglich 200 von insgesamt 2.000 Mitarbeitern arbeiten in Japan, der Rest ist weltweit verteilt und wird vor Ort rekrutiert. Aus Kostengründen hat die Firma ihre Produktion bereits Ende der 1990er-Jahre nach Vietnam verlagert und baut sie kontinuierlich aus. Ein weiterer Vorteil: Vietnam hat mit durchschnittlich 25,9 Jahren eine der jüngsten Bevölkerungen der Welt. Japan dagegen ist mit 42,9 Jahren pro Kopf die zweitälteste Ge-

sellschaft. Dies spiegelt sich auch bei Rorze in der japanischen Belegschaft wider, deren Durchschnittsalter bei 43 Jahren liegt.

Um mit der Überalterung umzugehen, hat die japanische Regierung ein Gesetz verabschiedet, das Arbeitgeber dazu anhält, ihrem Personal bis zum 65. Lebensjahr weiter eine Beschäftigung zu gewähren. In der Praxis liegt das Renteneintrittsalter allerdings deutlich darunter: Laut dem japanischen Arbeits- und Gesundheitsministerium lag das Renteneintrittsalter der Beschäftigten bei 89 Prozent der Industriefirmen im Jahr 2017 bei 60 Jahren.

Nicht nur die alternde Belegschaft stellt Unternehmen vor Herausforderungen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Hidden Champions mit der Dynamik der Globalisierung Schritt halten. Häufig besteht die Gefahr, dass sie den Anschluss verlieren,

wenn der Unternehmensgründer ausscheidet. Das fand beispielsweise Stefan Lippert heraus, der als Professor für Internationales Management an der Temple University in Tokio zu Nippons Hidden Champions forschte.

Sein Fazit: In den Grundzügen ähneln sich deutsche und japanische Hidden Champions. Sie gehören meist dem verarbeitenden Gewerbe an, wurden von technisch orientierten, ambitionierten Gründern ins Leben gerufen und sind an ihren Standorten stark verwurzelt. Doch was Talententwicklung und Profitmargen angeht, hinken japanische Weltmarktführer wegen ihres traditionellen Managementstils hinterher.

In Sachen Globalisierungsdynamik dürfte Rorze standhalten können: Zwar hat sich der mittlerweile 75-jährige Gründer Sakiya aus dem operativen Geschäft verabschiedet, doch das Unternehmen bleibt in Familien-

hand. Inzwischen führt sein Schwiegersohn Yoshiyuki Fujishiro die Geschäfte. Statt das Tempo zu drosseln, wagt der neue Firmenchef nun die Expansion nach Europa und hat vor Kurzem ein Büro in Dresden eröffnet.

Die Entscheidung war gut durchdacht: „Wir haben Deutschland als Standort gewählt, weil wir hier ein Cluster relevanter Branchenfirmen, hochrangige Forschungsinstitute und junge Ingenieure vorfinden“, sagt Fujishiro. Und: natürlich viele weitere versteckte Weltmarktführer.



Gut zu wissen

Mehr zu Japan lesen Sie hier:

www.gtai.de/japan

GTAI-Publikation „Wirtschaftsstandort Japan – Die Nummer drei der Welt wird internationaler“ zum Downloaden unter: www.tinyurl.com/wirtschaft-japan



Nirgendwo sonst auf der Welt sind die Menschen im Durchschnitt so alt wie in Japan. Eine Herausforderung – für Staat und Firmen gleichermaßen.



Ein Mitarbeiter der Firma Winfresh vom Inselstaat St. Lucia präsentiert Säfte und Soßen aus dem Sortiment.

Karibische Kostproben

Rum, Musik oder Agrarprodukte: Auf der internationalen Handels- und Geschäftsentwicklungsveranstaltung Cariforum-EU Business Forum präsentieren rund 60 Unternehmen aus der Karibik Händlern aus Europa ihre Produkte und Dienstleistungen. Lieferanten natürlicher Rohstoffe wie Schokolade oder Kokosnuss sind genauso dabei wie Firmen aus der

Medienbranche – zum Beispiel Produzenten von Reggaemusik.

Die Veranstaltung findet vom 26. bis 28. September 2019 in der Union Halle in Frankfurt am Main statt und wird von der Caribbean Export Development Agency in Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommission und der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit organisiert.



Gut zu wissen

Weitere Informationen und Registrierung:
www.carib-export.com/businessforum

Neue GTAI-Sendung auf Youtube

Germany Trade & Invest (GTAI) startet mit einem neuen Bewegtbildformat in die zweite Jahreshälfte. Auf dem GTAI-Youtube-Kanal sind die ersten beiden Folgen bereits zu sehen: Darin beschäftigt sich der Moderator unter anderem mit den Zahlen und Informationen zu ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland sowie dem Thema Outsourcing 4.0. Die englisch-

sprachige Sendung soll künftig einmal im Monat erscheinen. GTAI-Experten beantworten darin Fragen zu Themen rund um Export und Investitionen.



Gut zu wissen

Die ersten Ausgaben können Sie hier bei Youtube sehen:
www.tinyurl.com/gtai-youtube

Ein Herz für E-Health

GTAI untersucht die Potenziale von Skandinaviens Gesundheitsmärkten.



Arzt mit einer Hololens-Brille, die ihm ein menschliches Herz dreidimensional anzeigt. Nur einer der Ansätze des Holocare Innovation Centre for Mixed Reality in Health im norwegischen Oslo, der weltweit ersten Einrichtung ihrer Art.

Elektronische Patientenakte, nationale Gesundheitsportale, E-Rezept, Telemedizin: Skandinavien ist Vorreiter im Einsatz von E-Health-Lösungen. Die nordischen Länder Dänemark, Schweden und Norwegen haben sich zum Ziel gesetzt, den Einsatz digitaler Gesundheitsanwendungen kontinuierlich auszubauen. Langfristig entsteht dadurch ein großer Bedarf an E-Health-Technologien. Deutsche Hersteller haben hier einen Startvorteil, denn Deutschland zählt traditionell zu den wichtigsten Handelspartnern aller drei Länder.

Die Studie „Gesundheitsmarkt Skandinavien: Potenziale für digitale Anwendungen“ gibt einen vergleichenden Überblick über die Geschäftschancen und Eintrittsstrategien für deutsche Hersteller digitaler Gesundheitslösungen in Skandinavien. Dabei wird vor allem auf die Themen Beschaffung, Einfuhr und Geschäftspraxis eingegangen.

Die Publikation wird von Germany Trade & Invest im Auftrag der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft herausgegeben und ist bei GTAI kostenlos erhältlich.



Zum Downloaden

Die Studie „Gesundheitsmarkt Skandinavien: Potenziale für digitale Anwendungen“ gibt es hier als Download:
www.tinyurl.com/health-skandinavien



Ein Wahlhelfer färbt den Finger einer Inderin mit unauslöschlicher Tinte, nachdem sie ihren Stimmzettel abgegeben hat.

Schöngefärbt?

Nach dem überragenden Wahlsieg der indischen Regierungspartei unter Premierminister Narendra Modi gingen Wechsel- und Börsenkurse in die Höhe. Genauso schnell gaben sie aber wieder nach, nachdem sich die Wirtschaft bewusst wurde, wie groß die Herausforderungen sind.

Kommentar von **Rainer Jaensch**, Germany Trade & Invest Neu-Delhi

Die gute Nachricht: Die als wirtschaftsfreundlich gewertete Politik von Narendra Modi kann er mit gestärkter Mehrheit fortsetzen. Die Schattenseite: Vor und während der Wahl wurde immer klarer, dass die wirtschaftliche Schönwetterlage in Wahrheit nicht mehr so schön ist, wie die Regierung sie anfangs darstellte. Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts hat sich im Finanzjahr 2018/19 (1. April bis 31. März) stetig verlangsamt und dürfte im letzten Quartal bei 6,5 Prozent und im Gesamtjahr unter sieben Prozent gelegen haben. Nach unten ging es auch mit Unternehmensumsät-

zen und -gewinnen, während die Arbeitslosigkeit neue Höhen erreichte. Notwendig sind Wirtschaftsreformen, Liberalisierung und ein weiterer Ausbau der Infrastruktur. Für Letzteren will Modi in der neuen Legislaturperiode 1,4 Billionen US-Dollar ausgeben: eine Mammutaufgabe, finanziell wie politisch, denn Bauland ist knapp.



Gut zu wissen

Weitere Informationen über die Lage:
www.gtai.de/indien

Schnapsideen

Der Hirseschnaps Moutai war das Lieblingsgetränk chinesischer Kader – bis Staatschef Xi Jinping der Korruption den Kampf ansagte. Die Destillerie Kweichow Moutai änderte ihre Strategie Richtung Volksgetränk.

von **Stefanie Schmitt**, Germany Trade & Invest Beijing

Nunmal dämpfen und kochen sie die Mischung aus Sorghum, Weizen und Wasser, achtmal setzen sie die Maische mit Weinhefe zur Fermentation an. Zuletzt destillieren sie das Gebräu siebenmal – die Schnapsbrenner aus Maotai im Südwesten Chinas. Ein Jahr dauert es, bis der Basisschnaps fertig ist. Dann lagern sie ihn drei Jahre in großen Keramikbehältern, bevor sie ihn abschmecken und mit Destillaten anderer Jahrgänge mischen. Der Blend muss mindestens ein weiteres Jahr ziehen, ehe er in den Verkauf kommt. „Je älter, desto besser“, sagen Kenner. „Ein echter Maotai hat kein Verfallsdatum.“

Wer den kleinen Ort besucht, dem steigt sofort der schwere Geruch der rund 300 Destillieren in die Nase, die hier den hochprozentigen Hirseschnaps brennen, für den Maotai berühmt ist. Kweichow Moutai als größter und renommiertester Erzeuger verarbeitete 2018 rund 60.000 Tonnen Hirse zu 49.700 Tonnen Basisschnaps. Aus einer Tonne des Destillats lassen sich 2.124 der gängigen Halbliterflaschen abfüllen.

Seit der Gründung des Staatsbetriebs im Jahr 1953 durfte Moutai auf keinem Funktionärsdinner fehlen. Von Chruschtschow über Nixon bis Schröder wurde jedem Staatsgast der Volksrepublik der 53-prozentige

LESSONS LEARNED

So schmeckt's auch den Chinesen

Mit der Zeit gehen

Xiang Ping, Präsident für das Marketing der Kweichow Moutai Group, hält stets Ausschau nach „nutzbringenden Innovationen“, wie er sagt. Deshalb baut er nun unter anderem das Onlinegeschäft weiter aus.

Auf Qualität setzen

Kweichow Moutai folgt dem Motto: „Nicht alles, was neu ist, ist gut.“ Das Unternehmen versuchte zum Beispiel, die Weinhefe für die Fermentation mit Maschinen zu Platten zu pressen. „Aber der Geschmack war enttäuschend“, sagt An Huailun, Vorsitzender der Im- und Exportgesellschaft der Moutai Group. Jetzt übernehmen das wieder die Arbeiter mit ihren Füßen.

Premiumpreise nehmen

Gegenwärtig gilt: je teurer, desto begehrter. „Deshalb konnten wir 2017 sogar erstmals seit 2012 unsere Preise wieder erhöhen und wurden hierfür von den Kunden nicht abgestraft“, sagt Moutai-Manager An Huailun.

Breit aufstellen

Kweichow Moutai bleibt mit limitierten Sondereditionen oder neuen Produkten wie Mischgetränken im Gespräch und erschließt sich so zusätzliche Nischen.

Fei Tian-Moutai kredenzt, das Spitzenprodukt des Hauses mit den zwei fliegenden Feen. Vor allem galt Moutai als hochprozentiges Schmiermittel, um Entscheidungen zu beschleunigen.

Experimentierfreudige Mittelschicht

Doch mit dem Amtsantritt des Staatspräsidenten Xi Jinping 2013 wurde alles anders. Xi rief die große Antikorruptionskampagne aus und untersagte die bis dahin üblichen, nicht selten in Gelage ausufernden Geschäftsessen für Staatsbedienstete und Parteikader. Seither schenkt die Elite sich roten Saft statt Rotwein ein. Und wer auf Maotai nicht verzichten will, muss ihn selbst mitbringen. In der Folge ging der Absatz massiv zurück. Im oberen Preissegment brachen die Verkäufe laut China Alcoholic Drinks Association sogar um 63 Prozent ein. Doch während viele kleinere Destillieren vom Markt verschwanden, stellte sich Kweichow Moutai neu auf. Von der Art, wie der Schnapsbrenner das tat, können deutsche Exporteure einiges über die Besonderheiten des chinesischen Marktes lernen.

Um die Nachfragerlücke zu schließen, hatte man die Mittelschicht ins Visier genommen, die hochqualitative Produkte schätzt und gern auch deutsche Produkte kauft. Deren Angehörige experimentieren gern mit für

China neuartigen Getränken wie Wein oder importierten Spirituosen. Vor allem Jüngere orientieren sich oft an westlichen Konsumgewohnheiten. Hiervon profitieren auch deutsche Exporteure von Konsumgütern nach China. „Uns kommt der allgemeine Trend zu qualitativ hochwertigerem Konsum entgegen“, stellt Xiang Ping fest, Marketingchef bei Kweichow Moutai.

Erstmals in seiner Geschichte öffnete sich der Staatsbetrieb einem größeren Kundenkreis. War Moutai zuvor nur in speziellen Spirituosenläden erhältlich gewesen, machte das Unternehmen 2014 sogar einen eigenen Onlineshop auf.

Sondereditionen und Cocktails

Das Unternehmen legte limitierte Sondereditionen auf, etwa für einzelne Tierkreiszeichen oder die Neue-Seidenstraßen-Initiative. Das Spekulieren jeder Art ist in China äußerst beliebt. Nicht wenige Sammler legen sich solche seltenen Flaschen als Geldanlage in den Safe, um sie später bei einer Auktion gewinnbringend zu verkaufen, sofern sie sie nicht doch selbst trinken. Im Jahr 2011 wurde eine 1992 abgefüllte Flasche Moutai zum Rekordpreis von umgerechnet knapp einer Million Euro versteigert – sie stammte aus einer Edition mit nur zehn Flaschen.

Im Jahr 2015 richtete sich Kweichow Moutai mit U Meet erstmals mit einer Produktlinie an junge, städtische Chinesinnen. Vielen Frauen ist echter Moutai zu stark. U Meet ist eine Mischung aus Moutai und Heidelbeersaft, es gibt sie in einer Zwölf- und einer 15-Prozent-Variante, außerdem bietet die Destillerie sie in schicken bunten Glasflaschen an. Darüber hinaus hat Moutai eine Reihe von Cocktails entwickelt.

Die Bilanz kann sich sehen lassen: 2018 erzielte der Staatsbetrieb einen Umsatz von umgerechnet rund 9,6 Milliarden Euro, 23 Prozent mehr als im Vorjahr. Zugleich gingen die Gewinne um 25 Prozent auf 4,4 Milliarden Euro nach oben. Damit zählt die Kweichow Moutai Group nun zu den rentabelsten Firmen des Landes. „Die Nachfrage übersteigt das Angebot“, sagt An Huailun, Vorsitzender der Im- und Exportgesellschaft der Gruppe. Das freut ihn. Denn: „Knappheit ist ein zusätzliches Verkaufsargument.“

Weltrekord: In diesen 31 Meter hohen Turm passt der Inhalt von 938.660 Halbliterflaschen.

Kweichow Moutai Chinas berühmtester Hochprozentiger

Traditioneller chinesischer Bai Jiu (Weißer Alkohol) wird aus roter Hirse (Sorghum), Weizen und Weinhefe gebrannt. Der beste soll aus dem kleinen Ort Maotai in der Südwestprovinz Guizhou kommen. Nur wenn alle Zutaten – einschließlich des aufgrund des Mineraliengehalts besonders wohlschmeckenden Wassers – aus Maotai stammen, darf sich ein Bai Jiu „Maotai“ nennen. Höchstes Renommee genießt der Hirschesnaps der Firma Kweichow Moutai. Trotz 53 Prozent Alkoholgehalt soll er wegen seiner Reinheit keine Kopfschmerzen verursachen.



Auch interessant

Mehr zur Lebensmittelindustrie in China:
www.gtai.de/china



Obermeyer Der Spezialist

Öffentlicher urbaner Raum ist in China rar. Der neueste Trend ist deshalb der Bau in die Tiefe – besonders in heißen Städten, in denen sich keiner gern draußen bewegt. Für den neuen Stadtteil Guanggu der Elf-Millionen-Metropole Wuhan plant die deutsche Ingenieurfirma Obermeyer China jetzt ihre dritte Untergrundstadt im Land. Auf 500.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche mit bis zu fünf unterirdischen Stockwerken sind die darüberliegenden Wohn- und Bürotürme fußläufig und verkehrsfrei miteinander verbunden. Überdies sorgen zwei U-Bahn-Linien und ein Hochgeschwindigkeitsbahnanschluss für optimale Konnektivität. „Unsere erste Untergrundstadt Guangzhou haben wir in einem internationalen Wettbewerb gewonnen“, sagt Jürgen Kunzemann von Obermeyer China in Beijing. „Jetzt werden wir aufgrund unserer Referenzprojekte eingeladen.“

von **Stefanie Schmitt**, GTAI Beijing

Ganz tief eingestiegen

Normalerweise beschränkt sich der Aktionsradius eines Architekten auf 100 Kilometer um sein Büro. Einige wagen aber auch den Sprung ins Ausland. Sie entwerfen spektakuläre Großprojekte in China oder Sozialwohnungen in Wien.

von **Axel Simer**, Germany Trade & Invest Bonn

An den ersten Auftrag aus Österreich kann sich Till Schneider noch gut erinnern. Der deutsche Architekt und seine Kollegen von Schneider+Schumacher aus Frankfurt am Main hatten nicht einmal ein Partnerbüro, geschweige denn einen eigenen Standort im Land, als die österreichische Firma Fronius sie zum Wettbewerb um die Planung des neuen Forschungs- und Entwicklungszentrums einlud. „Wir konnten einen Schreibtisch in der Wiener Niederlassung von Bollinger und Grohman hinstellen“, sagt Schneider. „So fing alles an.“ Seit einigen Jahren gibt es nun auch Schneider+Schumacher Wien mit rund zehn Mitarbeitern.

Die Geschichte, die Schneider beim Deutsch-Österreichischen Architekturtag im Mai erzählt hat, ist eine Ausnahme: Deutsche Architekten zieht es bisher nur selten ins Ausland. Dies hat eine Umfrage ergeben, die



Ralf Niebergall
»Kleinere südost-asiatische Länder haben Potenzial.«



Interview online

Der Vizepräsident der Bundesarchitektenkammer e.V. im Gespräch mit Axel Simer von Germany Trade & Invest:

www.marketsinternational.de/ganz-tief-ingestiegen

Hommerich Forschung im Jahr 2016 durchgeführt hat. Die Umfrage ergab, dass sich von den rund 41.000 deutschen Architekturbüros nur neun Prozent mit Projekten im Ausland befassen. Zwei Drittel von ihnen sind in Europa engagiert, ein Drittel auch auf anderen Kontinenten.

Mehrheit der Planer bleibt in Europa

Und fast die Hälfte aller Architekten, die sich in Europa nach lukrativen Projekten umsehen, tut dies – wie Schneider+Schumacher – in Österreich und der Schweiz. Als interessant gelten ferner Frankreich, Spanien, Luxemburg und Italien. Unter den Überseemärkten steht mit einigem Abstand China im Fokus vor den USA und Indien. Der chinesische Markt besticht allein durch sein schieres Bauvolumen. Seit Jahren wird in keinem Land der Welt so viel gebaut wie in China.



Uli Seher Der Netzwerker

Frankreich bietet eine Fülle faszinierender Projekte etwa über Architekturwettbewerbe in der Großregion Paris. Deren Gesicht wird sich durch den massiven Ausbau der Metronetze in den kommenden Jahren völlig verwandeln. Aber: „Ohne lokalen Partner ist der Markt für deutsche Architekten schwierig zu erschließen“, sagt Uli Seher. Er ist seit mehr als 20 Jahren als deutscher Architekt außer in Köln auch mit eigenem Büro in Paris vertreten. BRS Architectes Ingénieurs arbeitet unter anderem mit dem Stararchitekten David Chipperfield an der Umwandlung der alten Präfektur im Herzen von Paris zu einer Mischnutzung mit Wohnungen, Hotels, Büros, Markthalle und Handelsflächen.

von **Peter Buerstedde**, GTAI Paris

2019 wird sich die Branche der Vier-Billionen-US-Dollar-Grenze nähern.

Ralf Niebergall, Vizepräsident der Bundesarchitektenkammer und dort zuständig für Internationales, kennt die deutsche Architektenseele. Seinen Kollegen ist es wichtig, nah am Auftraggeber zu sein, das gleiche kulturelle Verständnis zu haben wie ihre Kunden und die Marktbedingungen zu kennen. Deutsche Architekten suchen Projekte, die sie mit überschaubarem Aufwand von ihrer Niederlassung im Heimatland aus abwickeln können. „Das sind Faktoren, die den Blick natürlich in Richtung der unmittelbaren Nachbarländer gehen lassen“, sagt Niebergall. „Auch den von größeren Büros, die natürlich globaler aufgestellt sind.“

»Wo die Bauqualität oft zu wünschen übrig lässt, sind deutsche Architekten gefragt.«

Claudia Sanders,
Koordinatorin des Netzwerks
Architexturexport Nax

Niebergall sieht auch in anderen Ländern gute Chancen für deutsche Architekten: Indien sei natürlich ein riesiger Markt, bislang aber auch sehr stark von Abschottung geprägt. Er rät, auch die kleineren südostasiatischen Länder nach wie vor nicht aus den Augen zu verlieren. „Dort sehe ich noch ein nicht ausgeschöpftes Potenzial.“ Viele europäische Länder wie Portugal, Spanien und Frankreich bleiben aus seiner Sicht interessant, auch Norwegen und die osteuropäischen Staaten.

In China sind Spezialisten gefragt

Das Netzwerk Architektexport Nax fördert die Auslandsaktivitäten deutscher Architekten. Dazu organisiert das Nax beispielsweise Delegationsreisen, wie 2018 nach Shanghai



Die weiße Stadt

In Tel Aviv steht die weltweit größte Ansammlung von Bauhaus-Gebäuden – entworfen von emigrierten jüdischen Architekten aus Deutschland. Nach 80 Jahren tut eine gründliche Sanierung not. Auch diesmal ist deutsche Expertise gefragt.

von **Wladimir Struminski**, Germany Trade & Invest Tel Aviv

Tel Aviv, Israels mondäne Wirtschafts- und Kulturmetropole ist in dem Land am Ostrand des Mittelmeers in vielerlei Hinsicht etwas Besonderes: etwa als einzige israelische Stadt, die sich mit ihrem Nachtleben international einen Namen gemacht hat. Weltweit einmalig ist Tel Aviv aber in einer ganz anderen Hinsicht: Im Stadtkern stehen rund 4.000 Gebäude im Stil der Moderne, hauptsächlich von der Bauhaus-Schule beeinflusst. Es ist die weltweit größte Ansammlung von Bauhaus-Gebäuden. Seit 2003 ist das Areal mit einer Gesamtfläche von knapp 1,5 Quadratkilometern Teil des Unesco-Weltkulturerbes.

Die Geschichte der Weißen Stadt nahm im Jahr 1925 ihren Lauf. Damals beauftragte Tel Aviv den schottischen Stadtplaner Patrick Geddes damit, einen Bebauungsplan zu entwerfen für das künftige Wachstum der damals noch jungen, 1909 gegründeten Stadt. Geddes' Entwurf folgte der Idee einer Gartenstadt. Parallel zur Mittelmeerküste verlaufende, boulevardartige Straßen waren als Geschäftsstraßen gedacht, während die Straßen, die sich von der Küste ostwärts erstreckten, im heißen und feuchten Sommer für eine frische Brise sorgen sollten.

Einen bestimmten Baustil schrieb Geddes nicht vor. Diese Lücke füllten in den 30er-Jahren hauptsächlich jüdische Architekten aus Deutschland, die nach der Machtergreifung durch die NSDAP vor dem Regime flüchten mussten. Als Anhänger des Internationalen Stils schufen sie eine Sammlung von Bauhaus-Gebäuden, die als einzige weltweit im Herzen einer Metropole liegt.

Die Bundesregierung beteiligt sich an der Sanierung des Ensembles

In den Jahrzehnten nach ihrer Errichtung verfiel die Weiße Stadt jedoch zum großen Teil; viele Häuser wurden gar nicht, andere nicht stilschlecht renoviert. Um Abhilfe zu schaffen, riefen die Bundesregierung und die Stadt Tel Aviv 2012 das deutsch-israelische Kooperationsprojekt White City Center ins Leben – ein Zentrum für Architektur, Denkmalschutz und Kultur, das dem Erhalt und der Modernisierung der Weißen Stadt dient. Die Bundesregierung unterstützt den Aufbau und die Tätigkeit des Zentrums mit insgesamt drei Millionen Euro.

Im September wird das Zentrum seinen neuen Sitz im gründlich sanierten Max-Liebling-Haus beziehen. Natürlich ist es ebenfalls ein Bauwerk des Internationalen Stils. Bei der Sanierung des Gebäudes kam eine Reihe deutscher Firmen zum Zuge, etwa als Lieferanten von Feinverputz, Farben, stilechten Kacheln oder auch einem modernen Baugerüst. Die Stadt Tel Aviv fördert die Renovierungen, indem sie in vielen Fällen die Errichtung zusätzlicher Stockwerke genehmigt.

„Die Sanierung anderer Häuser können wir nicht verordnen“, erklärt die Programmdirektorin des Zentrums, Sharon Golan Yaron. „Die Gebäude sind Privatbesitz. Wir können nur vermitteln, aufklären und beraten.“

Das aber, wie es scheint, nicht ohne Erfolg. Bisher, sagt Sharon Golan Yaron, wurde oder wird rund ein Drittel aller Häuser in der Weißen Stadt saniert. Manchmal kaufen auch Investoren die alten Häuser, zum Beispiel das modernistische Gebäude in der Tel Aviver Nachmani-Straße 25. Es beherbergt heute das Boutique-Hotel The Norman.

Das Max-Liebling-Haus im Bauhaus-Viertel von Tel Aviv. Hier soll bald das White City Center einziehen, das sich für den Erhalt der Weißen Stadt einsetzt.



Kadawittfeldarchitektur Der Preisträger

Auch ohne Büro vor Ort ist Kadawittfeldarchitektur aus Aachen in Österreich erfolgreich. Für den Totalumbau des denkmalgeschützten Salzburger Hauptbahnhofs räumten die Architekten gleich mehrere Preise ab: etwa den Staatspreis Design 2013 und den Architekturpreis Land Salzburg 2016. Den Auftrag erhielten sie als Gewinner eines Architekturwettbewerbs der Österreichischen Bundesbahn. „Wir sind in Österreich auf größere Projekte spezialisiert und haben gar nicht vor, einen eigenen Standort zu eröffnen“, sagt Geschäftsführer Dirk Lange. „Mit unseren Projekten wie dem Salzburger Hauptbahnhof oder dem Salzburger Messezentrum hat das sehr gut funktioniert.“

von **Axel Simer**, GTAI Bonn



→ und Beijing. Für 2019 steht erneut eine Reise nach China auf dem Programm. Das Reich der Mitte lockt mit vielen großen und sehr großen Projekten. „China baut landesweit neue Messezentren, Museen und Sportstätten“, weiß Stefanie Schmitt, GTAI-Korrespondentin in Beijing. „Insbesondere bei prestigeträchtigen Projekten kommen immer wieder auch deutsche Firmen zum

Zug.“ Die anhaltende Urbanisierung des Landes führt zu einer großen Zahl von Aufträgen. Beispielsweise der Bau der Beijinger Vorstadt Tongzhou für 1,3 Millionen Einwohner oder die Entwicklung von Xiong'an zur Smart City, wofür 1,5 Billionen US-Dollar kalkuliert sind.

Gerade in China können deutsche Architekten mit Spezialwissen punkten. Industrie-

anlagen würden dort wegen ihrer Emissionen aus den Innenstädten verbannt, Millionenstädte müssten sich abseits der Hot-Spot-Metropolen neu erfinden, erklärt Experte Niebergall. „Die Entwicklung geht weg von den Gründungen neuer Ansiedlungen aus dem Nichts hin zur Revitalisierung bestehender Städte.“ Weil deutsche Architekten viel Erfahrung aus der Konversion militärischer oder industrieller Areale mitbringen, etwa im Ruhrgebiet, sei ihre Expertise hochgeschätzt, sagt er. „Die Dimensionen sind freilich häufig um ein Vielfaches größer.“

Plan Srl Der Marktkenner

Als sich die Drogeriekette DM 2017 entschied, nach Italien zu expandieren, benötigte sie einen Partner mit technischem Know-how, um ihr Konzept an die italienischen Normen anzupassen und die Planung neuer Filialen zu betreuen. Ein Fall für den deutschen Architekten Thorsten Baecker, der mit Plan Srl ein Büro im italienischen Mailand gegründet hat. Dort steht er deutschen Kunden als Italienerfahrener Kontaktarchitekt vor Ort zur Seite, der über Sprach- und Bürokratiebarrieren hinweghilft. Mittlerweile hat DM ein Netz von 26 Filialen in Italien eröffnet – acht durch Plan Srl.

von **Oliver Döhne**, GTAI Mailand



Den Deutschen eilt ihr Ruf voraus

Jedes Jahr organisiert das Nax einen deutschen Gemeinschaftsstand auf der weltgrößten Immobilienmesse Mipim im französischen Cannes. „Die Mipim ist für uns die ideale Veranstaltung, um Architekten mit Stadtplanern, Stadtentwicklungsgesellschaften und Investoren aus aller Welt in Kontakt zu bringen“, erklärt Nax-Koordinatorin Claudia Sanders. „Zudem gewinnen unsere Teilnehmer regelmäßig die prestigegeladenen Mipim-Awards.“ 2019 gab es mit Sauerbruch Hutton Architects sowie Schneider + Schumacher gleich zwei deutsche Preisträger. Auf einer Messe wie der Mipim in Kontakt mit ausländischen Investoren zu kommen, ist nicht schwierig, denn den Deutschen eilt ihr guter Ruf voraus. Architekten aus Deutschland, sagt Niebergall, fühlten sich nicht nur

für ihre Planung verantwortlich, sondern schuldeten ihrem Bauherren ein mangelfreies Gebäude. „Sie stehen also in der langen Tradition des Baumeisters. Das ist in vielen anderen Ländern nicht so.“ Besonders dort, wo die Bauqualität oft zu wünschen übrig lässt, schätzten Bauherren eine unabhängige Begleitung und Überwachung.

Meist kommt ein Architekt zum Zuge, wenn er einen Architekturwettbewerb gewinnt. „Fast alle unsere Aufträge waren Wettbewerbsgewinne“, sagt Dirk Lange von Kadawittfeldarchitektur. Ähnlich ist es bei Nickl & Partner aus München. Das Unternehmen ist im Krankenhausbau mittlerweile eine inter-

ationale Größe und baut derzeit in China, Frankreich und Indonesien. „Unsere Aufträge akquirieren wir zum überwiegenden Teil aus Vergabeverfahren und Wettbewerben“, sagt Firmenchef Hans Nickl.

Oft ist es sinnvoll, gemeinsam mit einem lokalen Partner an solchen Wettbewerben teilzunehmen, der mit örtlichen Besonderheiten vertraut ist. Äußerst hilfreich sind Referenzprojekte. Konstantin Jaspert, Gesellschafter bei JSWD Architekten in Köln, erinnert sich an seinen ersten Auftrag aus der Schweiz: Der Generalunternehmer hatte ihn und seine Kollegen eingeladen, bei einem Wettbewerb für ein Bürogebäude im

Stadtentwicklungsprojekt Green City mitzumachen. „Das war das erste Mal, dass wir an einem Wettbewerb in der Schweiz teilgenommen haben“, sagt Jaspert. Er vermutet, dass er nur eingeladen wurde, weil das Büro über profunde Erfahrung im Segment Arbeitswelten und Büro verfügt und gute Referenzen vorweisen konnte.

Auslandsengagement geht aber auch andersherum. Im Februar 2019 gewann Schneider+Schumacher Wien den Wettbewerb für bezahlbares Wohnen am Frankfurter Hilgenfeld – direkt vor der Nase des Frankfurter Stammhauses.

SERVICE



Kontaktbörse für Baumeister

Auf der Immobilienmesse Mipim gibt es seit zwölf Jahren einen German Pavilion, organisiert vom Nax und gefördert vom Messeprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Ein Stand auf der nächsten Messe (10. bis 13. März 2020) ist fest eingeplant. 2019 waren 31 Planer im German Pavilion präsent.



— Gut zu wissen

Infos zur Messe gibt es auf:

www.mipim.com

Kontakt:

info@nax.bak.de

Netzwerk für Exportwillige

2002 gründete die Bundesarchitektenkammer das Netzwerk Architekturexport Nax, um deutsche Architekten und Bauingenieure zu Auslandsaktivitäten zu ermuntern und zu unterstützen. Dazu hat das Nax ein ganzes Bündel von Aktivitäten entwickelt. Der Newsletter „NAX-Report“ informiert über aktuelle wirtschaftliche und politische Entwicklungen in relevanten Ländern, eine Länderdatenbank hält grundlegende Infos zum Bauen und Planen bereit und zahlreiche Veranstaltungen sollen Neulinge mit auslandserfahrenen Architekten zusammenbringen.

Zudem wirbt das Nax im Ausland für die Marke „Architecture made in Germany“. Dazu präsentiert das Netzwerk die Kompetenzen deutscher Architekten aller Fachrichtungen, Ingenieure und spezialisierter Planer auf zahlreichen Veranstaltungen.



— Gut zu wissen

Mehr Infos zum Nax finden Sie auf:

www.nax.bak.de

Märkte für Architekturdienstleister

In Kooperation mit dem Architekturnetzwerk Nax hat die GTAI mehrere Länderstudien erstellt. Marktanalysen gibt es zum Beispiel über Österreich (2019), China (2018), den Iran (2017), Frankreich (2015) oder die Schweiz (2014). Sie erklären die Rolle der Branche, zeigen Bautrends auf, stellen unterschiedliche Bauvorschriften und aktuelle Änderungen vor. Außerdem geben sie Tipps für ein erfolgreiches

Engagement. Alle Broschüren basieren auf Interviews mit deutschen Architekten, die in den Ländern Projekte abgewickelt haben, und stehen auf der Homepage des Nax zum kostenlosen Downloaden bereit.



— Zum Downloaden

Die Studien finden Sie hier:

www.tinyurl.com/nax-gtai

[www.nax-gtai](http://www.nax-gtai.de)



Entwicklungshelfer

Serbische Softwareentwickler sind schon heute bei ausländischen Firmen begehrt. Jetzt entdecken internationale IT-Firmen die Vorteile von Serbiens Großstädten als Standort. Denn dort gibt es hoch qualifizierte Spezialisten noch zu relativ niedrigen Lohnkosten.

von **Dominik Vorhölder**, Germany Trade & Invest Bonn

Softwareentwickler Strahinja Ninja Kustudic präsentiert stolz das Vorzeigeprodukt seines Arbeitgebers: Das Belgrader Unternehmen Nordeus hat 2010 „Top Eleven Football Manager“ herausgebracht: bis heute eins der erfolgreichsten mobilen Sportspiele der Welt.



SERBISCHE SOFTWARE

Die Vorzeigefirmen

Nordeus Auf Facebook bekannt geworden durch das Spiel „Top Eleven“,

Gründung: 2010 von Branko Milutinovic, Ivan Stojisavljevic und Milan Jojovic

Mitarbeiter: 170

Topprodukte: „Top Eleven“ und „Golden Boot“ (Fußball-Games); „Heroic“ (Multiplayer)

Seven Bridges Amerikanisch-serbisches Bioinformatikunternehmen. Spezialisiert auf Datenanalysen im Gesundheitswesen

Gründung: 2009 von Deniz Kural und Igor Bogjevic

Mitarbeiter: 200

Topprodukte: cloudbasierte Analyse biologischer Daten, Datenplattformen für Krebsforschung und Kinderkrankheiten

Car:Go Die serbische Version des Fahrdienstvermittlers Uber

Gründung: 2015 von Marko Vucic und Vuk Gubernic

Mitarbeiter: 15

Topprodukte: Fahrdienstvermittlung in Belgrad und Zürich. Expansion ist geplant.

FishingBooker Eine der weltweit größten Buchungsplattformen für Anglerurlaub

Gründung: 2013 von Vukan Simic

Mitarbeiter: 50

Topprodukte: Reisen und Ausflüge für Angler in 108 Ländern

Active Collab Projektmanagementtool

Gründung: 2007 von Goran Radulovic und Ilija Studen

Mitarbeiter: 39

Topprodukte: Planungstools, Workflow-Management, Kalender, Time-Tracking

Als Facebook im Jahr 2010 den „Top Eleven Football Manager“ herausbrachte, wurde das Spiel schnell zum Hit. Es folgten Versionen für Smartphones, zuletzt war „Top Eleven“ so populär, dass sich sogar Fußballmannschaften vom Entwickler Nordeus sponsern ließen. Der sitzt nicht etwa in einer der europäischen IT-Hochburgen wie London, Amsterdam oder Berlin, sondern in Belgrad.

Die Gründer Branko Milutinovic, Ivan Stojisavljevic und Milan Jojovic waren zuvor aus Kopenhagen zurückgekehrt. Damals taten die meisten serbischen IT-Experten das Gegenteil: Sie versuchten, einen Job im Ausland zu ergattern. Die besten Köpfe verließen das Land. Ihr Vorbild: der serbische Erfinder und Elektroingenieur Nikola Tesla, Namenspatron des gleichnamigen Elektroautoherstellers.

Unterschätztes Zentrum der IT-Branche

Inzwischen hat sich Serbien zu einem europäischen Zentrum der Softwareindustrie entwickelt, vor allem Belgrad, Novi Sad und Nis. In Serbiens Großstädten sind die Lebenshaltungs- und Lohnkosten gering, Fachkräfte sind hoch qualifiziert. Die Softwareentwickler übernehmen bisher meist Tätigkeiten, die von ausländischen Firmen ausgelagert wurden. Programmierer verdienen im Monat im Schnitt zwischen 1.500 und 2.000 Euro. Der durchschnittliche Monatslohn in Serbien beträgt 420 Euro. Viele arbeiten als Selbstständige. Sie nutzen das Internet im Café, in der eigenen Wohnung oder sie mieten einen Coworking-Arbeitsplatz. Rund ein Viertel der Absolventen der technischen Universitäten wurde 2017 zu IT-Experten.

Kein Wunder, dass Microsoft schon 2005 nach Belgrad kam. Continental betreibt seit März 2018 in Novi Sad ein Entwicklungszentrum für Softwarelösungen. ZF Friedrichshafen will eins bei Belgrad bauen. Denn serbische Entwickler programmieren nicht nur Spiele, sondern auch Software für die Industrie und das Internet der Dinge (IoT). Viele sprechen sehr gut Deutsch, weil sie während der Balkankriege in Deutschland oder Österreich gelebt haben. Rund 90 Prozent der

Softwarefirmen arbeiten für Auftraggeber aus dem Ausland. Das geht aus der Außenhandelsstatistik der Nationalbank Serbiens Narodna Banka Srbije (NBS) hervor. Einige von ihnen verkaufen mittlerweile eigene Softwareprodukte.

Beispiel Dunav Net: Das Start-up aus Novi Sad gewann vor zwei Jahren Henkel aus Düsseldorf als Partner. Henkel liefert Getränkeherstellern speziellen Klebstoff, mit dem sie Etiketten auf ihre Flaschen kleben. Per Software sollten sie den Klebstoffverbrauch der Produktionsanlage besser beobachten und steuern können. „Henkel hatte zuerst Microsoft gefragt, dann sind sie auf uns zu-

gekommen“, erzählt Gründer und IoT-Experte Srdjan Krco. Dunav Net habe ihnen eine Cloud-Lösung angeboten.

Das Programm von Dunav Net misst die Klebstoffmenge, seine Temperatur, die Raumtemperatur, die Temperatur der Flaschen und schlägt Alarm, wenn es zu heiß oder zu kalt wird oder der Klebstoff ausgeht. Das Programm ist bereits in einer Brauerei des niederländischen Produzenten Heineken in Novi Sad im Einsatz. Die Partner wollen es nun an weitere Brauereien verkaufen.

Unterstützung vom Staat

Die serbische Regierung hat das Potenzial der Softwareentwickler längst erkannt. Sie will langfristig mehr Investitionen ins Land holen und fördert deshalb die Ausbildung angehender Programmierer: Schon ab der fünften Klasse lernt jeder serbische Schüler Softwareprogrammierung mit „Scratch“. In der sechsten Klasse folgt „Python“. Neu gegründete Unternehmen mit bis zu neun Angestellten müssen im ersten Geschäftsjahr keine Lohnsteuer und Sozialabgaben zahlen. Für Angestellte unter 30, die länger als drei Monate arbeitslos waren, entfällt die Lohnsteuer. Diese Regelungen sind ab Ende 2017 und bis Dezember 2020 gültig.

Um wirklich zu einem Silicon Valley des Westbalkans zu werden, braucht Serbien aber noch mehr Investitionen und neue Firmen wie Dunav Net. „In Serbien gibt es keine Gründerkultur wie in Deutschland“, erklärt Christoph Berndt, Senior Advisor für die Deutsch-Serbische Wirtschaftskammer. Es fehlt den Gründern an Geld, sie scheitern an eigener Misswirtschaft oder an Behörden, die langsam arbeiten, weil administrative Prozesse noch nicht digitalisiert sind. Auch einheimische Unternehmen hinken in Sachen Digitalisierung hinterher. Sie stecken weniger als ein Prozent ihrer Einnahmen in die Entwicklung von Informationstechnik und IoT-Dienstleistungen. Weltweit liegt der Schnitt bei 3,5 Prozent.



Gut zu wissen

Die Digital Serbia Initiative:
www.dsi.rs/en

Vision Afrika

Afrikas Volkswirtschaften wachsen überdurchschnittlich stark, die Chancen für deutsche Firmen sind vielfältig. Und doch wagen vergleichsweise wenige deutsche Mittelständler den Schritt auf den Kontinent. Das soll das neue Wirtschaftsnetzwerk Afrika nun ändern.

von **Jenny Eberhardt**, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Berlin

Mit Stolz blickt Günther Ungericht auf das neue, fast 9.000 Quadratmeter große Werk des Automobilzulieferers Prettl Automotive Marokko in Tanger. Mehr als 780 Mitarbeiter werden dort künftig Kabel für Autos, Anhänger und Elektrofahrräder fertigen. „Mit der neuen Produktionsstätte wollen wir in Marokko weiter wachsen und eine starke Rolle im nordafrikanischen Markt einnehmen“, sagt Ungericht, Geschäftsführer der Prettl Kabelkonfektion GmbH.

In Marokko ist das Unternehmen bereits seit 2008 mit einer Niederlassung vertreten, im April 2019 erfolgte der Umzug in den Kfz-Industriepark Tanger Automotive City, der zollrechtlich an die Europäische Union angegliedert ist. Zwar finden sich bisher in den wenigsten afrikanischen Ländern Freihandelszonen wie in Marokko. Dennoch bieten sich für deutsche Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, ihre Expertise in Afrika einzubringen und Geschäftschancen zu nutzen.

Die afrikanischen Volkswirtschaften sind 2018 durchschnittlich um 3,5 Prozent gewachsen, der Investitionsbedarf ist enorm. Doch bislang sind nur rund 850 deutsche Unternehmen auf dem gesamten afrikanischen Kontinent aktiv, auch die deutschen Exporte nach Afrika entsprachen 2018 gerade einmal einem Drittel der Ausfuhren nach Polen.

GUT BERATEN

Ausgewählte Partner und Programme

Germany Trade & Invest

- Informationen und Veranstaltungen
- Zwei neue Standorte in Marokko und Côte d'Ivoire, drei Reisekorrespondenten für Afrika (2019)

→ www.gtai.de/afrika

Auslandshandelskammern und Delegationen

- Mehr als 140 Standorte in 92 Ländern, neue Standorte in Äthiopien und in Côte d'Ivoire geplant

→ www.ahk.de

Markterschließungsprogramm (MEP)

- Unterstützung für Klein- und Mittelständler bei der Markterschließung
- 30 Afrikaprojekte für 2019 geplant – doppelt so viele wie im Vorjahr

→ www.tinyurl.com/bmwi-mep

Auslandsmesseprogramm (AUMA)

- Unterstützung deutscher Firmen auf Auslandsmessen durch Präsentation an Gemeinschaftsständen
- 34 Messebeteiligungen in Afrika (2019)

→ www.tinyurl.com/bafa-auma

Exportinitiativen

- Etwa Energie und Gesundheitswirtschaft
- www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de
- www.german-energy-solutions.de

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft

- Beratung, Marktinformationen, Interessenvertretung
- Zahlreiche Veranstaltungen, Delegationsreisen und Publikationen

→ www.afrikaverein.de

Weitere Partner

→ www.marketsinternational.de/wirtschaftsnetzwerk-afrika

Der Grund: Viele deutsche Mittelständler zögern nach wie vor, den Schritt nach Afrika zu wagen. Zu riskant sei das Unterfangen, zu unsicher die Finanzierung von Projektvorhaben. Laut Ungericht sind in Marokko vor allem Zollabwicklung, Technologietransfer sowie das komplexe Steuersystem herausfordernd. In Subsahara-Afrika sind Firmen darüber hinaus mit mangelhafter Infrastruktur, extremem Fachkräftemangel, oftmals instabiler Sicherheitslage und weitverbreiteter Korruption konfrontiert.

Unternehmen wünschen sich unter anderem mehr Unterstützung von staatlicher Seite: Einer Umfrage von Germany Trade & Invest zufolge hätten deutsche Firmen gern eine stärkere politische Flankierung von Projekten und mehr politische Präsenz der Bundesregierung in Afrika.

Lücken füllen

Um Mittelständler beim Einstieg in Afrika künftig noch stärker zu unterstützen, baut das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) seit Anfang des Jahres ein Wirtschaftsnetzwerk Afrika auf. Ziel ist es, die etablierten Akteure der deutschen Außenwirtschaftsförderung weiter zu vernetzen und Unternehmen dadurch noch besser zu unterstützen. Die Devise dabei lautet: bereits existierende Programme sollen aus-

Afrika mitten in Berlin: Anhänger des äthiopischen Premierministers Abiy Ahmed zeigen ihre Unterstützung. Ahmed war mit weiteren afrikanischen Staats- und Regierungschefs zu einer Afrikakonferenz nach Berlin gekommen, um private Investitionen in die afrikanische Wirtschaft zu besprechen.



gebauten, Lücken gefüllt und Doppelstrukturen vermieden werden.

Für Ernst Röder-Messell, der im BMWi den Aufbau des Wirtschaftsnetzwerks leitet, ist es Zeit für einen Paradigmenwechsel in der deutschen Außenwirtschaftsförderung. „Wir wollen nicht nur auf Anfragen reagieren, sondern künftig vermehrt Geschäftschancen in Afrika identifizieren und prüfen, um deutsche Unternehmen dann aktiv darauf aufmerksam zu machen.“

Damit sich Unternehmen von der Projektidee bis zum Markteintritt gut beraten fühlen und Förderinstrumente bestmöglich nutzen können, stellt ihnen das Wirtschaftsnetzwerk einen sogenannten Afrikapartner zur Seite – also eine Art Kundenbetreuer, der in der Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika angesiedelt ist. Im Herbst 2019 nimmt das Büro seinen Betrieb auf.

Testprojekte starten

Der Praxistest für das neue, modular aufgebaute Beratungskonzept erfolgt noch in diesem Jahr in Form von drei Pilotprojekten des

EXPORTFINANZIERUNG

Auf der sicheren Seite

Exportkreditgarantien schützen Exporteure vor wirtschaftlich und politisch bedingten Forderungsausfällen und erleichtern die Finanzierung eines Exportgeschäfts. Um Ausfuhrgeschäfte nach Afrika zu fördern, hat die Bundesregierung in ausgewählten afrikanischen Ländern den Selbstbehalt für Geschäfte mit dem öffentlichen Sektor in den vergangenen Jahren gesenkt. Bis auf Togo gilt inzwischen für alle Länder des Compact with Africa (CwA) der für Exportkreditgarantien reguläre Selbstbehalt von fünf Prozent. → www.agaportal.de

Investitionsgarantien schützen deutsche Direktinvestitionen im Ausland gegen politische Risiken und unterstützen bei der Finanzierung und dem Risikomanagement der Projekte. Die Bundesregierung stärkt geeignete deutsche Investitionen in CwA-Ländern, indem sie Antragsgebühren erlässt, den Selbstbehalt von fünf auf 2,5 Prozent reduziert und Deckungsbeschränkungen aufhebt. → www.investitionsgarantien.de

Wirtschaftsnetzwerks: Wertschöpfungskette Textil und Leder in Äthiopien, Lebensmittelverarbeitungstechnik und -logistik in Ghana und Gesundheitswirtschaft in Marokko. Weitere Länder und Branchen folgen. Prettl-Geschäftsführer Ungericht begrüßt die Initiative des BMWi. „Vor allem die Identifikation von Geschäftschancen in Märkten außerhalb von Marokko, wie zum Beispiel in Äthiopien, ist für uns interessant.“



Gut zu wissen

Sie möchten Informationen zu Partnern und Programmen einholen, uns Anregungen geben oder an den Pilotprojekten teilnehmen? Schreiben Sie uns unter:

wirtschaftsnetzwerk-afrika@bmwi.bund.de

GTAI setzt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie den Africa Business Guide um. Die Plattform dient Unternehmen, Partnern und Anbietern der Außenwirtschaftsförderung als erste Anlaufstelle:

www.africa-business-guide.com

Gute Geschäfte



Wenn Geber wie die Vereinten Nationen, Weltbank und Co. Projekte finanzieren, bieten sich vielfältige Geschäftschancen für Exporteure. Markets International stellt wichtige Organisationen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit und ihre Projekte vor. Diesmal: die Asiatische Entwicklungsbank.

von **Dorothea Netz**, Germany Trade & Invest Bonn

Wie die Asiatische Entwicklungsbank arbeitet

Die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) hat 68 Mitgliedstaaten, davon 49 Staaten in Asien und dem Pazifikraum. Alle Mitglieder halten Anteile an der Bank. Die multilaterale Institution vergibt Kredite, Darlehen und Zuschüsse zur Finanzierung von Entwicklungsprojekten in der Region, hauptsächlich für Vorhaben der öffentlichen Hand. Das Projektportfolio hat ein Volumen von mehr als 90 Milliarden US-Dollar. Übergeordnete Ziele der ADB sind die Bekämpfung von Armut und Ungleichheit sowie die Förderung eines nachhaltigen Wirtschaftswachstums. Traditionell konzentriert sich die Bank dabei auf Projekte zum Ausbau der Infrastruktur.

Welche Branchen die ADB im Blick hat

Knapp die Hälfte der Mittel, die die ADB im Jahr 2018 für Neuvorhaben zusagte, entfielen auf die Sektoren Energie und Transport. → **siehe Beispielprojekt, Seite 45** Bis 2030 soll der Anteil klimarelevanter Projekte, ein neuer Schwerpunkt der ADB, deutlich steigen. Zudem treibt sie ihr Geschäft mit dem privaten Sektor verstärkt voran. Zur Umsetzung von ADB-finanzierten Projekten vergeben die Behörden vor Ort eine Vielzahl von Aufträgen, ob für den Einkauf von Sachgü-

STECKBRIEF



Asiatische Entwicklungsbank

Manila auf den Philippinen

Sitz

1966

Gründungsjahr

21,6 Mrd. US-Dollar

Neuzusagen im Jahr 2018

Energie und Transport

Branchenschwerpunkte 2018

Bangladesch, Indonesien und Indien

Länderschwerpunkte 2018

941

Mal hat GTAI 2018 auf Projekte und Ausschreibungen von der ADB hingewiesen

13,2 Mrd.

betrug die Auftragsvergabe aus ADB-Projekten 2018 in US-Dollar

Quelle: Asiatische Entwicklungsbank

tern oder für Bau- und Consultingleistungen. Ab gewissen Schwellenwerten werden diese international ausgeschrieben. Bei der Auftragsvergabe gibt die ADB ihren Kreditnehmern klare Regeln vor. Für die technische Unterstützung bei der Projektvorbereitung und Durchführung vergibt die Bank auch direkt Beratungsaufträge.

Was Sie tun müssen, um ins Geschäft zu kommen

Unternehmen, die sich erstmals bei ADB-finanzierten Projekten engagieren wollen, sollten sich gründlich vorbereiten. Idealerweise verfügen sie bereits über einige Erfahrung sowie lokale Partner in den Zielländern. Interessenten sollten sich zudem mit den geltenden Verfahrensrichtlinien sowie ADB-Länderstrategien und Beschaffungsplänen vertraut machen. Auf der jährlich in Manila stattfindenden Business Opportunity Fair der ADB können Exporteure sich informieren und Kontakte knüpfen. Auch das ADB-Europabüro in Frankfurt am Main hilft bei Fragen weiter.



Gut zu wissen

Weiterführende Informationen zur ADB, zu Neuvorhaben und zu aktuellen Ausschreibungen finden Sie hier:

www.gtai.de/adb

Beispielprojekt
**Urban Services Improvement
Investment Program –
Project 3**



Georgien

Ziel des Projekts ist die Verbesserung der Wasser- und Abwasserversorgung in Kutaissi, Ureki und weiteren Städten. Um die Infrastruktur zu verbessern, werden Pumpstationen und Reservoirs errichtet, die Wasserleitungsinfrastruktur ausgebaut, sowie die Kanalisation und die Wasseraufbereitung modernisiert.

Des Weiteren werden Mitarbeiter in den Wasserbehörden geschult, um die Managementkapazitäten zu erhöhen, und es wird ein auf Geodaten basierendes Wasser- und Abwassermanagementsystem eingeführt.



2011–2019

Laufzeit



Durchführungsorganisationen

Ministerium für Regionalentwicklung
und Infrastruktur Georgien



Deutsche Partner

Ludwig Pfeiffer Hoch- und Tiefbau
GmbH & Co. KG

Auftrag: Planung, Lieferung und
Montage einer Kläranlage in Ureki



98 Mio. US\$

Projektbudget

Quelle: Asiatische Entwicklungsbank

158 km

Wasserleitungen sollen neu verlegt werden, um mehr Haushalte an die öffentliche Wasser- und Abwasserversorgung anzuschließen.

Hauptsache neutral

Trotz wachsendem Umweltbewusstsein gilt die CO₂-neutrale Produktion von Fahrzeugen weiterhin als Seltenheit. Mercedes-Benz errichtet nun seine erste klimaneutrale Produktionsstätte in der polnischen Kleinstadt Jawor.

von **Niklas Becker**, Germany Trade & Invest Warschau

Hinter den Kulissen mit Andreas Schenkel: Der CEO der neugegründeten Gesellschaft Mercedes-Benz Manufacturing Poland verantwortet die Produktion am Standort Jawor. Das Werk produziert CO₂-neutral – und gibt damit die Marschrichtung für die Zukunft vor.



Bereits in diesem Jahr sollen in der polnischen Kleinstadt Jawor im neuen Werk von Mercedes-Benz die ersten Motoren vom Band rollen. Ab 2022 sollen auch Elektrobatterien dazukommen. Die neue Fabrik wird dabei innerhalb des globalen Netzwerks von Mercedes-Benz eine Vorreiterrolle einnehmen. Denn das Werk setzt auf CO₂-neutrale Produktion. Das heißt: Die anfallenden klimaschädlichen Gase werden reduziert und produktionsbedingte Treibhausgasemissionen kompensiert. Möglich ist dies zum Beispiel, wenn die benötigte Energie ausschließlich aus erneuerbaren Energien und nicht etwa aus Kohle gewonnen wird.

Mercedes-Benz hat als eines der ersten großen Industrieunternehmen in Polen Verträge mit lokalen Ökostrom- und Wärmeversorgern abgeschlossen. So liefert das Pelletheizwerk der Getec Heat & Power GmbH künftig CO₂-neutrale Wärme. Der Ökostrom kommt aus dem zwölf Kilometer entfernten Windpark Taczalin. Mercedes-Benz hat dafür einen langfristigen Vertrag – ein sogenanntes Power Purchase Agreement (PPA) – mit dem Betreiber EWG Taczalin abgeschlossen. Durch PPAs können Energieproduzenten ihren grünen Strom direkt verkaufen und das zu einem festen Preis. Das schützt Abnehmer einerseits vor eventuellen Preisanstiegen und bietet Produzenten gleichzeitig eine langfristige und stabile Einnahmequelle.

Polen hinkt noch hinterher

Die Entscheidung, in Jawor CO₂-neutral zu produzieren, hängt laut Mercedes-Benz weniger an den in Polen zuletzt stark gestiegenen Energiepreisen, sondern an der Firmenphilosophie. „Wir möchten vom Einkauf über die Produktion bis zum Produkt umweltfreundlich sein“, sagt Ewa Labno-Falecka, Head of Corporate Communication and External Affairs bei Mercedes-Benz Polska. → [siehe Interview](#) Dabei gehört Polen nicht unbedingt zu den Vorreitern auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien. 2017 lag deren Anteil am Endenergieverbrauch bei lediglich elf Prozent – einer der niedrigsten



Ewa Labno-Falecka »Wir verzichten völlig auf Kohle- strom.«

Ewa Labno-Falecka, Head of Corporate Communication and External Affairs bei Mercedes-Benz Polska.

Was tut Mercedes-Benz Cars für die Umsetzung CO₂-neutraler Produktion?

Wir verzichten völlig auf Kohlestrom und beziehen elektrische Energie und Wärme aus regenerativen Quellen – und das nicht nur in Polen. So sollen alle deutschen Werke bis zum Jahr 2022 über eine CO₂-neutrale Energieversorgung verfügen, und die klimafreundliche Produktion soll in Europa konsequent ausgebaut werden.

Warum haben Sie Jawor ausgewählt?

Wir suchen unsere Standorte nach einer Reihe von Kriterien aus wie Infrastruktur und Zuliefererlandschaft. Uns ist es zudem wichtig, dass wir in einer Region und einem Land willkommen sind.

Welche Aufgaben übernimmt das neue Werk in Jawor?

Mehr als 1.300 Mitarbeiter werden sowohl konventionelle Hightechmotoren als auch Elektrobatterien für Fahrzeuge der Eigenmarke EQ produzieren.

Werte innerhalb der Europäischen Union. Im Durchschnitt kamen die EU-Mitgliedstaaten auf 17,5 Prozent, Tendenz: steigend. Polen hingegen verzeichnet bereits seit 2016 einen Rückgang des Anteils an erneuerbaren Energien. Das vorgegebene Ziel, bis 2020 15 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Energien zu beziehen, scheint in weiter Ferne.

In Belgien tut sich etwas

Nicht nur Mercedes-Benz beschäftigt sich mit der klimaneutralen Produktion. Auch andere Autobauer sind mit von der Partie. Audi Brüssel erhielt beispielsweise im März 2018 das Zertifikat „CO₂-neutraler Standort“ der belgischen Prüfgesellschaft Vincotte. 95 Prozent aller Prozesse des Werks werden

durch erneuerbare Energien abgedeckt. Die Fotovoltaikanlage des Unternehmens gilt als größte in der Region Brüssel und zählt innerhalb Belgiens zu den Top Fünf. Die restlichen fünf Prozent, die hauptsächlich durch die Dienstwagenflotte am Standort entstehen, kompensiert das Unternehmen durch Umweltprojekte.

Damit spart Audi in Brüssel eigenen Angaben zufolge jährlich rund 17.000 Tonnen CO₂ ein, was dem Verbrauch von rund 1.500 Belgiern entspricht. Der schwedische Autohersteller Volvo gab Anfang 2018 bekannt, am Standort Skövde CO₂-neutral produzieren zu wollen. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, seinen gesamten globalen Betrieb bis 2025 klimaneutral zu gestalten.

Nicht nur die Autobauer rüsten auf

Auch andere Branchen stellen sich der Herausforderung der klimaneutralen Produktion. Zum Beispiel das schwedische Einrichtungshaus Ikea: In allen polnischen Produktionsstandorten hat Ikea seinen CO₂-Fußabdruck nach eigenen Angaben vollständig neutralisiert. Firmeneigene Windkraftträder produzieren mehr Strom, als das Unternehmen für seinen Eigenverbrauch in den polnischen Produktionsstätten und Filialen benötigt.

Bislang sind es jedoch vor allem große Unternehmen, die damit beginnen, ihren Energieverbrauch klimaneutral zu gestalten. Für Firmen mit kleinerem Geldbeutel ist die finanzielle Herausforderung groß. Das könnte sich bald ändern: Neue Technologien zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien werden kontinuierlich weiterentwickelt, wodurch die Preise sinken. Damit könnte eine CO₂-neutrale Produktion auch für kleine und mittlere Unternehmen schon bald sehr interessant werden.



Gut zu wissen

Das Interview mit Ewa Labno-Falecka in voller Länge finden Sie unter:

www.marketsinternational.de

Weitere Informationen zu Polen unter:

www.gtai.de/polen



Freier Handel: Afrikanische Kontinentale Freihandelszone

Überall ist von Handelskriegen und einer Renaissance des Protektionismus die Rede. Dabei gibt es weltweit viele Freihandelsabkommen, weitere Verhandlungen laufen. Wir stellen in einer Serie die wichtigsten vor. Diesmal: die Afrikanische Kontinentale Freihandelszone.

von **Andrea Mack**, Germany Trade & Invest Bonn

Das Abkommen:

Seit dem 30. Mai 2019 gilt die Rahmenvereinbarung zur Schaffung des African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) – eines der Vorzeigeprojekte der Afrikanischen Union. Der geringe innerafrikanische Handel soll durch den schrittweisen Abbau von Handelshemmnissen wie Zöllen und komplizierten Abfertigungsverfahren an den Grenzen gesteigert werden. Das langfristige Ziel: ein kontinentaler Binnenmarkt mit freiem Austausch von Waren und Dienstleistungen nach dem Vorbild der Europäischen Union.

So werden Ein- und Ausfuhr erleichtert:

Das Abkommen soll 90 Prozent aller innerafrikanischen Zölle abschaffen. Die Ver-

tragsstaaten benennen zudem sogenannte sensible Waren, die vom Zollabbau für eine gewisse Zeitspanne oder vollständig ausgenommen sind.

Das sind die Besonderheiten:

Das Abkommen kann nicht sofort umgesetzt werden. Es gibt zahlreiche technische und politische Herausforderungen, etwa übergreifende Mitgliedschaften von Staaten in unterschiedlichen regionalen Wirtschaftsgemeinschaften. Bei wichtigen Themen aus der ersten Verhandlungsphase wie Waren- und Dienstleistungsverkehr sowie Streitbeilegung sind noch wesentliche Fragen wie nationale Zollsätze und gemeinsame Ursprungsregeln offen. In der zweiten Ver-

handlungsphase geht es um Investitionen, Wettbewerbspolitik und Rechte des geistigen Eigentums. Zudem müssen die Infrastruktur ausgebaut, afrikanische Zollbeamte fortgebildet und die Korruption bekämpft werden.

So ist der Stand:

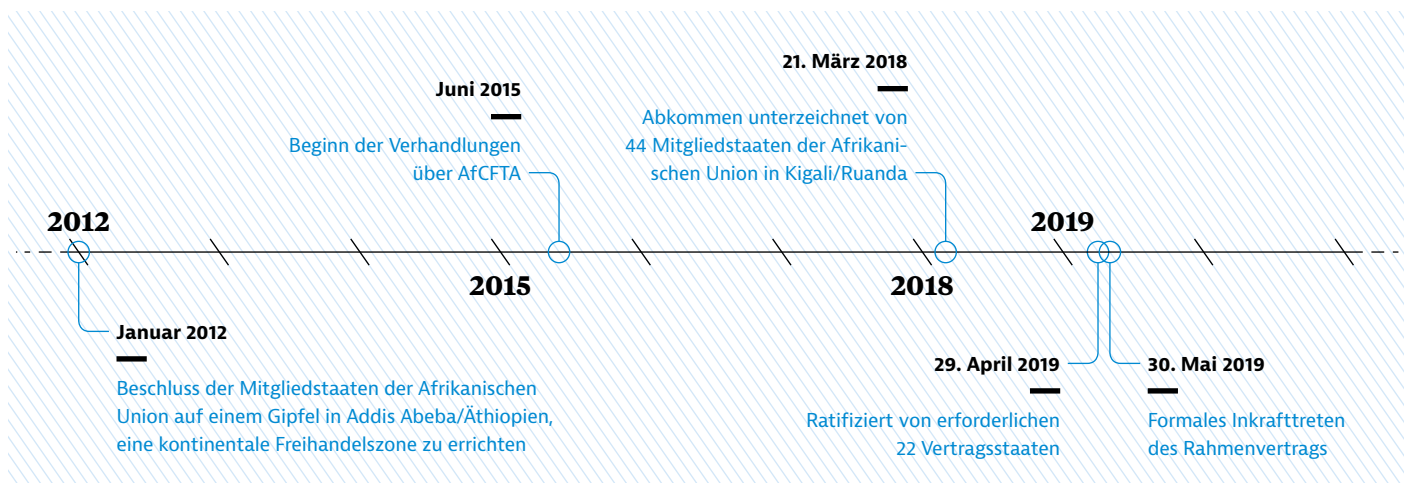
Insgesamt 54 der 55 Mitgliedstaaten der Afrikanischen Union haben das Rahmenabkommen bereits unterzeichnet, 24 davon haben es inzwischen ratifiziert. Die Unterschriften von Benin, Eritrea und Nigeria stehen noch aus.



Gut zu wissen

GTAI-Studie zu Freihandelsabkommen:
www.gtai.de/studie-freihandel

MEILENSTEINE



Blütezeit für den Handel: Während das AfCFTA dem innerkontinentalen Handel Afrikas Auftrieb geben soll, läuft der Warenaustausch mit der Europäischen Union (EU) bereits rege. 38 Prozent der in der EU verkauften Rosen kommen aus Kenia – wie hier etwa vom Fairtrade-zertifizierten Produzenten Wildfire Flowers.

Fakten zur Afrikanischen Kontinentalen Freihandelszone



Importe und Exporte

Afrikanische Union, in Mrd. US\$ (2018)

Exporte in die EU	178,9
Exporte nach D	26,6
Importe aus der EU	179,9
Importe aus D	26,7

Rang als Handelspartner von Deutschland¹⁾



Südafrika, Rang 28²⁾



Ägypten, Rang 53²⁾



Nigeria, Rang 59²⁾

1) Importe und Exporte; 2) von 239. Ausgewählte Länder der Afrikanischen Union. Quelle: Statistisches Bundesamt



Atme!

Die Saubermänner: Robert Heinecke und Sascha Kuntze haben Sensoren entwickelt, die für bessere Luft sorgen sollen.

Robert Heinecke und Sascha Kuntze wollen mit den Sensoren ihres Start-ups Breeze Technologies die Luftqualität verbessern. Städte und Unternehmen können so etwas für die Umwelt tun – und gleichzeitig Kosten sparen.

von **Lisa Stienen**, wortwert

Die Luftverschmutzung sei die größte Umweltgefahr der heutigen Zeit, sagt die Weltgesundheitsorganisation. Jedes Jahr sterben rund sieben Millionen Menschen durch die hohe Schadstoffbelastung. Es verwundert also kaum, dass der Bedarf an Maßnahmen für bessere Luftqualität steigt und die Nachfrage nach Messtechnik zunimmt. Das haben die studierten Informatiker Robert Heinecke und Sascha Kuntze bereits vor einigen Jahre erkannt – und im Februar 2015 das Start-up Breeze Technologies gegründet.

Die Hamburger stellen Sensoren her, die eigenen Angaben zufolge wesentlich kleiner und günstiger sind als herkömmliche Luftmessgeräte. Alle 30 Sekunden erfassen die

Sensoren Messwerte aus der Luft in Echtzeit – und das nicht nur draußen, sondern auch innerhalb eines Gebäudes. Die Luftmessgeräte übermitteln die Daten an eine zentrale Plattform. Dort werden die Werte dann überprüft.

Städte, Unternehmen, Universitäten und Organisationen wie der Naturschutzbund Hamburg arbeiten mit Breeze zusammen. Insgesamt zählt das Start-up rund 60 Kunden aus Deutschland, Österreich und Belgien. Gründer Heinecke verrät, dass es in Zukunft nicht bei den drei Ländern bleiben soll. „Wir schauen gerade sehr intensiv auf das restliche Europa und wollen unsere Aktivitäten weiter ausbauen.“ Breeze wertet unter anderem die erhobenen Daten aus und

bietet einen Katalog mit 3.500 Maßnahmen an, die für eine bessere Luftqualität sorgen sollen.

Mittlerweile beschäftigt Breeze Technologies sechs Mitarbeiter und wirtschaftet profitabel. Und nicht nur Käufer sind auf die Sensoren aufmerksam geworden: Heinecke und Kuntze gewannen 2017 den Hamburger Gründerpreis und wurden im Januar 2018 in die Forbes „30 unter 30“-Liste für europäische Sozialunternehmer aufgenommen.

In der Rubrik „First Mover“ stellt Markets International Pioniere und Querdenker vor, die in ihrem Markt sehr erfolgreich sind oder Nischen für sich erschlossen haben.

Die „minee itnernotianealn
Nomren und Stadnadr
mcöhte ihc am liesbten
unkompizlerit beslelten“
Lösung:



international@beuth.de

ISO, ASTM, BSI, AENOR & Co?
Wir vereinfachen das für Sie.

Der Beuth AuslandsNormen-Service

ist Ihr zuverlässiger Partner für sämtliche internationalen Regelwerke und Standards.

Im Klartext heißt das: Egal welche Regularien Sie benötigen, wir haben sie. Und wenn wir sie nicht bereits in unserem WebShop für Sie bereitgestellt haben, dann setzen wir alle Hebel in Bewegung und besorgen die benötigten Dokumente für Sie. Schnell, zuverlässig und vollständig. Ausgewählte Netzwerklicenzen liefern wir Ihnen auf Wunsch gleich mit dazu. Versprochen.

Verlassen Sie sich auf bewährte Qualität.

Telefon: +49 30 2601-2361

Telefax: +49 30 2601-1801

E-Mail: international@beuth.de

Online: beuth.de/go/international



**One Shop.
Best Service.
No Limits.**

Beuth AuslandsNormen-Service

Tag der Exportweltmeister

Inspiration und Fachwissen für Exportentscheider



22. OKTOBER 2019, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

SAVE THE
DATE



Prof. Dr. Gabriel Felbermayr,
Präsident des Instituts für
Weltwirtschaft, Kiel



Dr. Michael Groß,
mehrfacher Schwimmweltmeister
und Unternehmer, Groß und Cie.



Dr.-Ing. Marc Wucherer,
Mitglied des Vorstands (Vertrieb),
Bosch Rexroth AG



VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



PARTNER



FÖRDERER



MEDIENPARTNER



KOOPERATIONSPARTNER



www.tag-der-exportweltmeister.de