



»In der Serie "Schwierige Märkte" beantworten wir künftig typische Fragen rund um ein Land.«

Liebe Leserinnen und Leser.

Fachkräftemangel ist ein weltweites Phänomen und Problem, vor allem auch für mittelständische Unternehmen. Der Grund dafür: Die Wege und Möglichkeiten, potenzielle Arbeitnehmer zu erreichen, differieren ganz erheblich von Land zu Land. Darauf zu reagieren und sich entsprechend aufzustellen, ist alles andere als einfach, aber eben notwendig. Grund genug für das Team von Markets International, sich näher mit diesem Thema zu beschäftigen und in ausgewählten Ländern bei unseren Korrespondenten nachzufragen, wie es auf dem jeweiligen Arbeitsmarkt aussieht. Und natürlich kommen auch Expertinnen und Experten aus der realen Wirtschaft im Schwerpunkt "Die Talentsucher" zu Wort.

Zu Wort kommt in dieser Ausgabe auch Adonis Georgiadis, Griechenlands Minister für Wirtschaftsentwicklung und Investitionen. Er erklärt, wie das neue Investitionsförderungsgesetz die Wirtschaft des Landes nach vorn bringen soll und wie auch deutsche Unternehmen davon profitieren können.

Profitieren können auch Sie, liebe Leserinnen und Leser, von der neuen Markets-Serie "Schwierige Märkte". Unter anderem werden hier in Zukunft Fragen zu Firmengründungen, nach dem Rechtssystem oder Einfuhrgenehmigungen beantwortet – diesmal zu Kenia.

Viel Spaß mit der neuen Markets International

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



Die Talentsucher

Gute Mitarbeiter zu finden, wird weltweit schwieriger. Wie modernes Recruiting funktioniert.

Seite 6



Die Vereinigten Arabischen Emirate lockern die Vorschriften für Firmengründungen und Übernahmen.

Seite 18

MÄRKTE



Startfreigabe

Griechenland wirbt um ausländische Investoren – wieder einmal. Doch diesmal soll es klappen.

Seite 20

MÄRKTE



Revolution an der Wahlurne

Nach den Wahlen in Tunesien: Kann der neue Präsident das Land einen und Reformen in Gang setzen?

Seite 26





WISSEN

Lachende Dritte?

Der Handelsstreit der USA mit China und der EU zwingt Unternehmen, ihre Lieferketten neu zu organisieren.

Seite 34

WISSEN

Vor Ort in ... Johannesburg

GTAI-Korrespondent Fausi Najjar hat ein Tochterunternehmen von Bosch Rexroth in Südafrika besucht.

Seite 38

WISSEN



Hier spielt die Musik

Jugend musiziert auf Chinesisch: ein Beispiel, wie sich Kulturprojekte exportieren lassen.

Seite 46

WEITERE THEMEN

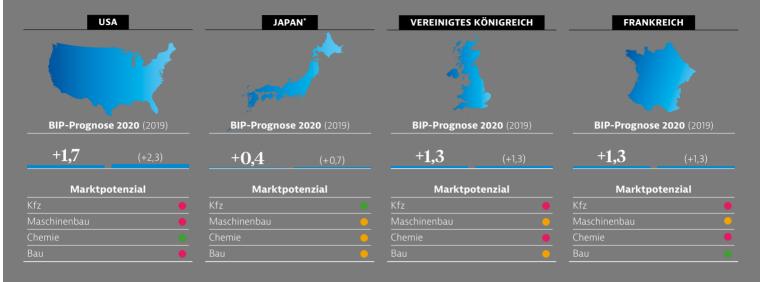
Seite 4
Seite 5
Seite 40
Seite 48
Seite 49
Seite 50
Seite 51



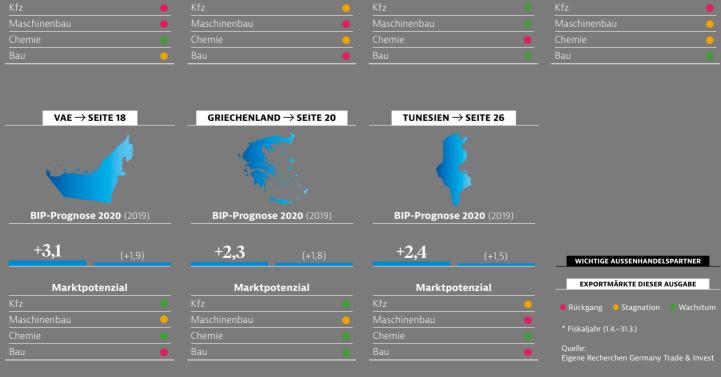
___ Das Digitalmagazin Online unter: www.marketsinternational.de

Markets-Barometer Ihre Chancen auf den Weltmärkten

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







Markets 360 Grad Drei Experten – und ihre Prognosen



»Der Konsumgüterbereich bleibt aufgrund des wachsenden Privatkonsums weiter interessant. Hier gibt es zahlreiche Chancen.«

> Corinna Päffgen/Accra corinna.paeffgen@gtai.de Twitter: @GTAI_Afrika



Wie lauten die Prognosen zum Wirtschaftswachstum 2020?

Ghanas Wirtschaft wächst seit Jahren, 2020 soll die Steigerung des realen Bruttoinlandsprodukts bei mehr als fünf Prozent liegen. Das Wachstum basiert in erster Linie auf dem Öl- und Gassektor, aber auch der Dienstleistungssektor sowie der Transport- und Logistikbereich wachsen.

Inwiefern könnte sich der Markt für deutsche Exporteure lohnen?

Produkte aus Deutschland – insbesondere Maschinen – genießen einen sehr guten Ruf. Aufgrund des wachsenden privaten Konsums bieten sich zum Beispiel Lieferchancen für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen sowie für entsprechende Technologie im Produktionsumfeld.

Wo liegen die größten Hürden?

Herausfordernd sind lokale Vorschriften, die es unter anderem im Energieund Bergbausektor gibt. Zudem sind die vergleichsweise hohen Mindestkapitalanforderungen bei der Gründung von Gesellschaften und Joint Ventures vor Ort zu beachten.

> Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Ghana unter:

www.gtai.de/ghana



»Wie grün die Wirtschaftspolitik in Österreich tatsächlich wird, lässt sich noch nicht absehen.«

> Axel Simer/Bonn axel.simer@gtai.de Twitter: @GTAI_de



Wie wirkt sich die Parlamentswahl 2019 auf die Wirtschaftspolitik aus?

Nach den üppigen Stimmengewinnen der Grünen mit ihrem historisch besten Ergebnis gibt es in Österreich zum ersten Mal eine Regierung mit ökologischer Orientierung. Wie grün die Wirtschaftspolitik tatsächlich wird, lässt sich noch nicht absehen.

Wer ist der wichtigste Handelspartner des Landes?

Mit deutlichem Abstand und seit vielen Jahren Deutschland. Die Schwerpunkte des bilateralen Handels sind Chemie, Maschinen, Fahrzeuge und Kfz-Teile, Elektronik und Lebensmittel. Viele Branchen sind traditionell eng miteinander verwoben.

Gibt es durch die neue Regierung besondere Chancen für deutsche Unternehmen?

Es gilt die Faustregel: Nur die Produkte haben in Österreich Erfolg, die sich auch auf dem deutschen Markt behaupten. Durch die Grünen könnte es in den kommenden Jahren gute Chancen bei Wind- und Sonnenenergie sowie in der Elektromobilität geben.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Österreich unter: www.gtai.de/oesterreich



»Investiert wird vor allem im Bergbau. Peru verfügt über die größten Silber- sowie die drittgrößten Kupfer- und Zinkreserven der Welt.«

> **Edwin Schuh**/Bogotá edwin.schuh@gtai.de Twitter: @GTAI_LATAM



Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr?

Die Prognose liegt bei 3,0 Prozent. Damit gehört Peru zu den Spitzenreitern in Lateinamerika, liegt aber knapp unter dem Wachstum der Weltwirtschaft.

Wer ist der wichtigste Handelspartner Perus?

China. Im Jahr 2018 kamen 23,2 Prozent der Importe von dort, vor allem Elektronik und Kleidung. Umgekehrt nahm China fast ein Drittel der Exporte Perus ab, etwa Kupfer, Zink und Blei. Deutschland belegte 2018 Rang neun unter den Importeuren. Peru importiert vor allem deutsche Maschinen, Kfz, Chemieund Pharmaprodukte, insgesamt für 1,1 Milliarden US-Dollar. Umgekehrt bezieht Deutschland hauptsächlich Kupfer, Kaffee und Avocados aus Peru.

In welche Branchen fließt derzeit das Kapital von Investoren?

Vor allem in den Bergbau. Die Regierung schätzt die Investitionen in neue Minen zwischen 2020 und 2022 auf 12,5 Milliarden US-Dollar. Peru verfügt über die größten Silber- sowie die drittgrößten Kupfer- und Zinkreserven der Welt.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Peru unter: www.gtai.de/peru





Die Talentsucher

Der Fachkräftemangel hat Deutschland fest im Griff. Und auch in anderen Weltregionen sieht es nicht besser aus. Im Gegenteil: Häufig haben Firmen im Ausland mit mangelnder Qualifikation und überzogenen Ansprüchen von Bewerbern zu kämpfen. Wie die Personalsuche gelingt.

von Peter Buerstedde, Oliver Höflinger, Werner Kemper, Julia Kneppe, Stefanie Schmitt, Ullrich Umann und Michal Wozniak, Germany Trade & Invest

önnen Sie in Ihrem Unternehmen derzeit offene Stellen über längere Zeit nicht besetzen, weil Sie keine passenden Arbeitskräfte finden? Wenn ja, dann sind Sie nicht allein. 49 Prozent der mehr als 23.000 Unternehmen, die im Herbst 2018 an einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages teilnahmen, geht es nämlich genauso. Besonders hart trifft es dabei Unternehmen, die zwischen 20 und 199 Mitarbeiter beschäftigen: 61 Prozent der Firmen dieser Größenordnung suchen vergeblich nach Arbeitskräften.

Die Personalbeschaffung ist inzwischen zu einem Bewerbermarkt geworden. Fachkräfte können sich ihren Arbeitgeber nahezu aussuchen. Laut der Bundesagentur für Arbeit waren im Jahr 2019 rund 780.000 Stellen unbesetzt. Kein Wunder also, dass Personalmanager immer kreativer werden, was die Ansprache potenzieller Mitarbeiter betrifft. Ob Robo-Recruiting, soziale Netzwerke oder Direktansprache auf Karriereportalen: Statt auf die Reaktion eines Bewerbers auf eine

»Qualifizierte
Kandidaten sind
nur schwer zu
finden. Wir bilden
daher selbst aus
und setzen auf
Kooperationen.«

Alissa Hamilton, Human Resources Manager, Bausch+Stroebel Machine Company Inc. in Connecticut. USA Stellenanzeige zu warten, werden Unternehmen immer häufiger selbst aktiv. Sie identifizieren geeignete Kandidaten unter anderem bei Xing und LinkedIn und machen ihnen nach einem kurzen Onlinekennenlernen ein passendes Stellenangebot.

Doch nicht nur in Deutschland stellt der Fachkräftemangel Unternehmen vor Herausforderungen. Vielmehr suchen Firmen weltweit händeringend Talente – vor allem IT-Experten und Nischenspezialisten sind gefragt. Wie ist die Lage auf ausländischen Arbeitsmärkten? Wie steht es um die Qualifikation der Bewerber? Und welche Kanäle sollten Arbeitgeber bei der Personalsuche im Ausland nutzen, um erfolgreich Mitarbeiter zu rekrutieren?

USA: Deutsche Firmen bilden selbst aus

Für Unternehmen ist es in den USA derzeit leichter, eine Finanzierung zu erhalten, als offene Stellen zu besetzen: Der Arbeitsmarkt ist wie leergefegt. Mit einer Erwerbslosenrate von 3,6 Prozent herrscht laut dem US Census



GTAI Bonn

Lesen Sie das vollständige Interview auf:

www.marketsinternational.de/

die-talentsucher



Evonik, Head of Talent Acquisition

Stefanie Wild

»Personalsuche in China ist besonders herausfordernd.«

Evonik ist in mehr als 100 Ländern aktiv und hat Produktionsstandorte in 26 Ländern. Steuern Sie das Recruiting zentral?

Es gibt ein paar wenige globale Rollen. Wir führen künftig zentral mit globalen Prozessen, aber Recruiting bleibt auch ein regionales Geschäft. Man muss die regionalen Märkte kennen und die Talente in der Landessprache ansprechen können. Es macht aus unserer Sicht wenig Sinn, das Recruiting aus einem zentralen Hub zu betreiben.

Wo ist die Personalsuche besonders schwierig?

Es ist tatsächlich überall eine Herausforderung. Wir merken aber, dass es an unseren Standorten in China besonders herausfordernd ist. Die Konkurrenz ist intensiv, die Kandidaten sind eher bereit, schnell zu wechseln, wenn Entwicklungsmöglichkeiten eingeschränkt sind oder sie ein finanziell besseres Angebot bekommen. Die langfristige Bindung zum Unternehmen ist oft nicht so stark ausgeprägt wie in Deutschland.

Nutzen Sie noch viele Entsendekräfte?

Ja, aber nicht nur aus Deutschland ins Ausland, sondern mittlerweile auch aus anderen Ländern nach Deutschland oder zum Beispiel aus den USA nach China. Mitarbeiter, die in höhere Führungsfunktionen wollen, sollen auch andere Regionen kennengelernt haben. In der Regel werden die Assignments bei uns für drei Jahre geplant.

Reichen drei Jahre aus, um sich auf ein Land einzustellen?

Wir bieten schon im Vorfeld interkulturelle Trainings und haben "Buddies", die die Kollegen in den Ländern unterstützen. Ein "Buddy" ist beispielsweise jemand in der Region, der den Mitarbeiter ins Unternehmen einführt, ein Netzwerk aufbaut und Fragen beantwortet, auch wenn es um private Dinge geht, wie Unterlagen bei Ämtern zu beantragen. Es gibt natürlich auch HR-Manager vor Ort, die unterstützen.

Was raten Sie einem deutschen Mittelständler, der im Ausland Personal sucht?

Ich würde mir auf jeden Fall den individuellen regionalen Markt anschauen. Wo sind Bewerber unterwegs? In manchen Regionen sind es ganz andere Social-Media-Plattformen als hier, manchmal ist Social Media überhaupt kein Thema. An unserem Standort Wolgodonsk in Russland, mehr als fünf Stunden von Moskau entfernt, werden wir nicht primär über LinkedIn erfolgreich sein.

Interview von **Andreas Bilfinger**, GTAI Berlin

ZAHLEN & FAKTEN

11,5%

der Erwerbstätigen in Deutschland¹⁾ hatten 2017 eine ausländische Staatsangehörigkeit; der EU-Durchschnitt lag bei 8.0 Prozent.

Bureau ein Rekordtief, das zuletzt im Jahr 1969 gemessen wurde. Am ehesten können noch Hochschulabgänger rekrutiert werden. Schließlich verfügt das Land über zahlreiche erstklassige Universitäten.

Schwieriger gestaltet sich die Suche nach qualifizierten Fachkräften, es gibt kein duales Ausbildungssystem wie in Deutschland üblich. Firmen setzen deshalb auf das Prinzip Learning by Doing – oder gestalten direkt ihr eigenes Ausbildungsprogramm. So wie die Bausch+Stroebel Machine Company Inc. aus North Branford in Connecticut: Zusammen mit deutschen und US-Unternehmen sowie der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York arbeitet der Maschinenfabrikant an einem Ausbildungsprogramm für Mechatroniker.

Das Programm soll sich am deutschen dualen Ausbildungssystem sowie an den speziellen Bedürfnissen aller teilnehmenden Unternehmen orientieren. "Der erste Ausbildungskurs wird im März 2020 starten", sagt Alissa Hamilton, Personalmanagerin bei Bausch+Stroebel. "Wir hoffen, dass wir Anfang 2021 bereits einen Kursabsolventen einstellen können." Um Nachwuchskräfte zu gewinnen, arbeitet Bausch+Stroebel zudem mit lokalen Fachhochschulen, Volkshochschulen und Industrieverbänden zusammen.

Bei der Suche nach geeigneten Kandidaten greifen Unternehmen in den USA sowohl zu herkömmlichen als auch zu digitalen Rekrutierungstools. Firmen präsentieren sich auf regionalen Jobbörsen, in Schulen und Universitäten oder beauftragen Personalvermittler, um Führungspositionen zu besetzen. Während gedruckte Stellenanzeigen nur noch in Fachzeitschriften zu finden sind, spielt sich die Personalsuche mehr und mehr im Internet ab.

13,4%

der Erwerbstätigen in Deutschland¹⁾ haben innerhalb der vergangenen zwölf Monate²⁾ eine neue Arbeitsstelle angetreten; in Schweden lag der Anteil bei 20,9 Prozent.

71,0%

der Unternehmen in Deutschland, die im Jahr 2018 Stellen längerfristig nicht besetzen konnten, nannten "keine Bewerber" als Hauptgrund dafür.

1) 20- bis 64-Jährige; 2) Befragung aus dem Jahr 2017. Quellen: Statistisches Bundesamt, DIHK-Umfrage

Auch Bausch+Stroebel setzt auf digitale Lösungen: "Wir nutzen ein cloudbasiertes Recruiting-Tool", sagt Personalerin Hamilton. Die Software begleitet den kompletten Recruiting-Prozess – vom Sourcing bis zur Erfolgsmessung. Damit decke das Unternehmen den größten Teil seines Einstellungsbedarfs.

Singapur: Jobs im Vorbeigehen

Wer in Singapur auf Jobsuche ist, kann einen Arbeitsplatz quasi im Vorbeigehen ergattern. Viele Unternehmen setzen auf sogenanntes Walk-in – wer Arbeit sucht, kann sich direkt vorstellen, ohne Termin und langwierigen Bewerbungsprozess. Diese Recruiting-Aktionen sind meist beschränkt auf ein oder zwei Tage, mitunter dauern sie auch eine Woche. Das verdeutlicht die angespannte Situation auf dem Arbeitsmarkt: In Singapur leben

5,6 Millionen Menschen, rund 38 Prozent davon sind Ausländer. Angesichts des begrenzten Pools an Arbeitskräften und des schrumpfenden Zustroms aus dem Ausland ist es für Unternehmen schwierig, geeignete Arbeitskräfte zu finden.

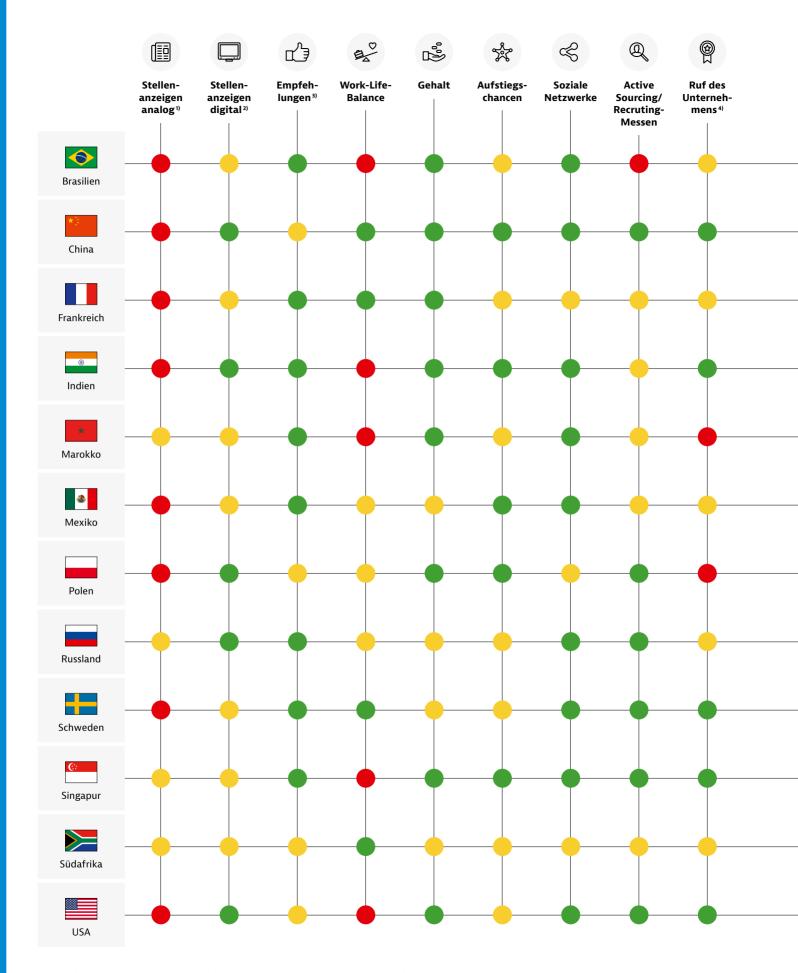
Arbeitgeber nutzen deshalb vermehrt Zeitarbeitskräfte, insbesondere, wenn sie für spezielle Projekte vorübergehend Personal benötigen. Besondere Engpässe herrschen bei allen IT-Berufen. Um auf diese Entwicklung zu reagieren, hat die Regierung mehrere neue Professuren geschaffen, um mehr IT-Experten ausbilden zu können.

Eine besondere Bedeutung kommt dem Gehalt zu: Selbst kleinste Aufstiegschancen wie ein geringfügig höheres Gehalt reichen mitunter aus, dass Menschen den Arbeitgeber wechseln. Das führt dazu, dass Einstiegsgehälter für Berufsanfänger zum Teil schwindelerregende Höhen erreichen.

Während 42 Prozent der Singapurer bei der Jobsuche auf Tipps von Familien und Freunden zurückgreifen, bleibt das Internet laut einer Umfrage des Personalvermittlers Hays Singapur dennoch der beliebteste Stellenvermittler. Rund 53 Prozent suchen online nach offenen Stellen und neuen Karrieremöglichkeiten, bei den Fach- und Führungskräften sind es sogar 62 Prozent. Omnipräsent sind auch private Vermittlungsagenturen, jeder vierte Singapurer setzt laut der Hays-Umfrage auf diese Dienstleistung. Die Gebühr orientiert sich am Lohn des Kandidaten - angesichts immer stärker steigender Gehälter wird Personalvermittlung also zur Goldgrube.

China: hoher Anspruch, wenig dahinter

In China gehören Personalthemen wie steigende Personalkosten sowie das Finden und



Hop oder top? **So ticken Bewerber**



In Brasilien entscheidet sich der Kampf um Talente im Netz. Vor allem LinkedIn gibt hier den Ton an. Statt Geld in Recruiting-Messen zu investieren, sollten Firmen lieber ein attraktives Gehalt in Aussicht stellen.

Stellenbörsen im Internet:

Catho, Infojobs, Vagas

Recruiting-Messen:

Spielen keine Rolle



WeChat und andere Plattformen haben das traditionelle Inserat in China abgelöst. Neben allgemeinen Jobbörsen existieren spezialisierte Plattformen mit regionalen oder branchenspezifischen Schwerpunkten.

Stellenbörsen im Internet:

51job, Zhaopin, China HR, Yingjiesheng, Jobcn, HR Consulting, Direct HR, Liepin, Ganji, 58 Tongcheng

Recruiting-Messen:

AHK Greater China, Sino-German Job Fair, etwa in Shanghai oder Beijing, lokale Hochschulen



Imagepflege gibt Firmen in Frankreich die Richtung vor. Dies geschieht vor allem in den sozialen Netzwerken und beim klassischen Tag der offenen Tür. Bewerber schauen vor allem auf Gehalt und Work-Life-Balance.

Stellenbörsen im Internet:

Pôle emploi, Indeed, RegionsJob, Juritravail, Leboncoin – Emploi Cadreemploi

Recruiting-Messen:

Messen der regionalen Arbeitsämter oder der Vereinigung leitender Angestellter



Egal, ob Stellenbörsen, Recruiting-Messen oder Active Sourcing im Netz: In Indien führen viele Wege zum Ziel. Inder arbeiten gern viel, erwarten im Gegenzug aber auch ein entsprechendes Gehalt und Aufstiegschancen.

Stellenbörsen im Internet:

Monster India, Naukri, TimesJobs

Recruiting-Messen:

Messen von Universitäten oder großen Unternehmen



In Marokko spielt das Gehalt bei der Jobwahl oft eine größere Rolle als die Aufstiegschancen. Es wird tendenziell kurzfristig gedacht. Für die Kandidatensuche und Kontaktaufnahme lohnen sich Aktivitäten im Social-Media-Bereich

Stellenbörsen im Internet:

Indeed, Gigajob, learn4good

Recruiting-Messen:

Spielen keine große Rolle



Laut der Personalagentur Boege & Business zeigen sich jüngere Arbeitnehmer in Mexiko anspruchsvoll. Während sie vor allem auf die Work-Life-Balance schauen, können Firmen mittlere und höhere Positionen mit hohem Gehalt und Aufstiegschancen besetzen.

Stellenbörsen im Internet:

OCC, Alumnibörsen von den Universitäten Tec de Monterrey und Ibero für Hochschulabgänger

Recruiting-Messen:

Jobmessen der großen privaten und staatlichen Unis (etwa Ibero)



Ohne Active Sourcing kommt kein Personaler in Polen aus. Onlinestellenbörsen sind ebenfalls von großer Bedeutung. Gehalt und Aufstiegschancen sind für Bewerber entscheidend, aber auch Work-Life-Balance gewinnt an Bedeutung.

Stellenbörsen im Internet:

Pracuj, Praca, Praca Gratka

Recruiting-Messen:

TalentDays, Jobicon, Dni Kariery, regionale Messen der Universitäten



In Russland spielen Stellenanzeigen – auch in Zeitungen und Magazinen – eine Rolle. Dennoch wird die Direktansprache von Kandidaten zunehmend wichtiger. Die Plattformen unterscheiden sich allerdings zu anderen Ländern.

Stellenbörsen im Internet:

Studentische Stellenbörsen, russlandweite und regionale Stellenportale

Recruiting-Messen:

Jährliche Karrieremessen in den großen Universitäten, lokale Jobmessen



Image und Onlineauftritt sind bei der Mitarbeitersuche in Schweden entscheidend. Bewerber informieren sich gründlich über potenzielle Arbeitgeber und das Arbeitsklima – bevorzugt über LinkedIn und Facebook.

Stellenbörsen im Internet:

Indeed, Jobbsafari, Careerjet, Monster, Recruit

Recruiting-Messen:

Gadden, Armada, Kontaktdagarna, Kontaktdagen, Arkipelago, Kula-Arbetsmarknadsmässa



Der beliebteste Stellenvermittler in Singapur ist das

Internet – und hier vor allem das Karrierenetzwerk LinkedIn sowie regionale Jobbörsen. Wichtigste Wettbewerbsfaktoren sind Gehalt und Aufstiegschancen.

Stellenbörsen im Internet:

Jobscentral, Jobstreet, Jobsdb, Singapore Jobsearch, Monster

Recruiting-Messen:

Messen von Industrieverbänden, Hochschulen und Vermittlungsagenturen wie Career & Education



In Südafrika läuft es wie im Rest der Welt: Das Karrierenetzwerk LinkedIn und das Social Network Facebook dienen vielen Recruitern zur direkten Bewerberansprache. Die Stellenbörsen sind allerdings landesspezifisch.

Stellenbörsen im Internet:

Pnet, Careers24, Career Junction, Indeed

Recruiting-Messen:

Karrieremessen von Universitäten



Ohne Online-Recruiting geht

in den USA nichts mehr. Personaler streuen allgemein gehaltene Stellenanzeigen in den sozialen Netzwerken. Gezielter geht es auf virtuellen Jobbörsen und einschlägigen Branchenportalen zu.

Stellenbörsen im Internet:

Hunter, Indeed, Ziprecruiter, Careerbuilder, Monster, US Jobs

Recruiting-Messen:

National Apprenticeship Week – Berufsausbildungsmessen in vielen Landesteilen Halten guter Kräfte quasi seit der Öffnung der Volksrepublik zu den Hauptherausforderungen für Unternehmen vor Ort. Als Gründe, warum Vakanzen offenbleiben, nennen deutsche Firmen immer wieder unzureichende professionelle Kenntnisse, zu hohe Gehaltsansprüche und – mit etwas Abstand – unzureichende Englischkenntnisse.

Wie viele andere Weltregionen auch suchen Firmen in China händeringend Computerexperten. Seit sich die Volksrepublik den Ausbau künstlicher Intelligenz, Internet of Things, Big Data, Cloud-Computing und Robotik auf die Fahnen geschrieben hat, gehen deren Gehälter quasi durch die Decke. Dies ist mit Blick auf das im Jahr 2017 in Kraft getretene Cybersecurity-Gesetz und dessen Nachfolgeverordnungen umso gravierender, weil unter anderem jeder Netzwerkbetreiber – dazu zählen alle Unternehmen – einen IT-Beauftragten beschäftigen muss.

Als immer schwieriger gilt der Umgang mit Berufsanfängern: "Die können noch nichts, aber verlangen unverschämte Einstiegsgehälter", klagt ein deutscher Bürochef in Beijing nach 20 Bewerbungsgesprächen auf der Suche nach einer Assistentin. Gerade die Generation der nach 1990 Geborenen gilt als äußerst wählerisch und sprunghaft: "Sich bloß nicht sofort einverstanden erklären, bloß keine Freude über ein gutes Angebot zeigen – es könnte ja noch mehr drin sein – und sich bis zum Schluss alles offenlassen."

Auch bei Berufserfahrenen haben es Personaler nicht leicht. Bewerbungsunterlagen nach deutschem oder internationalem Standard sind in der Regel unbekannt, wesentliche Daten fehlen, sind unvollständig oder falsch. Dazu kommt, dass Arbeitszeugnisse häufig entweder nicht vorhanden oder wenig aussagekräftig sind. Arbeitgeber müssen also auf die Echtheit der Qualifikationsnachweise achten. Wenn Zweifel bestehen, sollten Unternehmen die Angaben zum Beispiel direkt bei der Hochschule überprüfen.

Oft schalten Unternehmen professionelle Personalvermittler ein. Das spart Zeit und schafft Personalkontakte, die sonst nicht zustande gekommen wären. Allerdings führt selbst der Einsatz solcher Vermittler nicht immer zu den gewünschten Ergebnissen und ist auch nicht ganz preiswert – die Kosten liegen bei 20 bis 30 Prozent des vereinbarten Jahresbruttogehalts. Zudem neigen Headhunter dazu, die Gehälter selbst nach oben zu schrauben, damit sie einen potenziellen Kandidaten mit einem attraktiven Angebot überhaupt von dessen alter Stelle abwerben können – und auch, um selbst mehr an der Vermittlung zu verdienen.

Schweden: Employer Branding im Fokus

Schweden sehen die Arbeitnehmersuche sportlich – im wahrsten Sinne des Wortes. So auch der Bauriese Skanska: Gemeinsam mit dem nach eigenen Angaben weltgrößten Handballverein IK Sävehof hat das Unternehmen das Integrationsprojekt "Arenen, die vereinen" initiiert. Jugendliche mit Migrationshintergrund spielen gemeinsam Handball und sollen sich so besser integrieren.

Auch für Skanska springt dabei etwas heraus: Die Jugendlichen lernen durch Vorträge und Ausflüge die Baubranche besser kennen. Nicht zuletzt sollen Informationen zu den guten Arbeitsbedingungen und Löhnen auf schwedischen Baustellen helfen, womöglich aus dem Heimatland mitgebrachte, negative Assoziationen abzustreifen. So will sich Skanska als attraktiver Arbeitgeber bei den Jugendlichen positionieren.

Mit rund zehn Millionen Einwohnern ist Schweden vergleichsweise klein. Doch die Herausforderungen ähneln denen großer Wirtschaftsnationen. Im Jahr 2018 erteilte Schweden 31.000 Arbeitserlaubnisse an Nicht-EU-Bürger – knapp 60 Prozent davon gingen an dringend gesuchte Fachkräfte wie Informatiker, Ingenieure, Köche und Handwerker. Fast die Hälfte des wissenschaftlichen Nachwuchses in Schweden ist im Ausland geboren. Der Anteil der Migranten am Pool der Jobsuchenden liegt sogar bei knapp 80 Prozent.

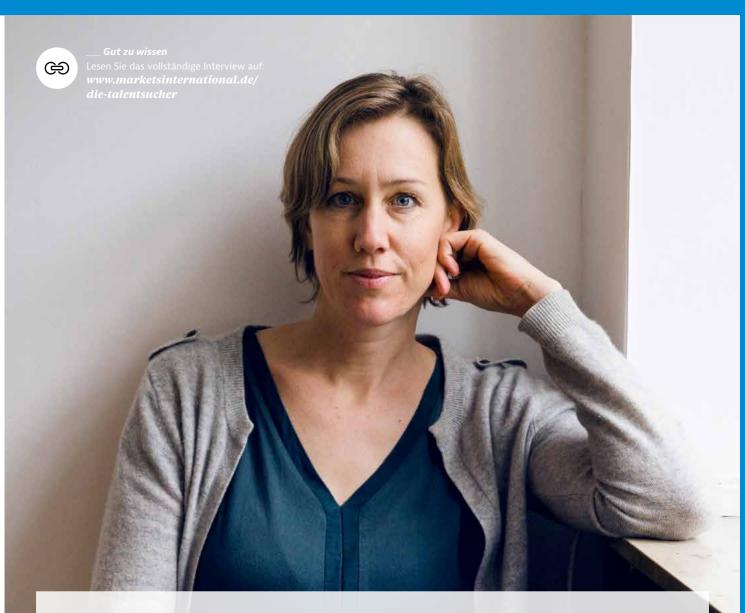
Laut dem Personaldienstleister Randstad sind Schweden im EU-Vergleich überdurchschnittlich willens, den Arbeitgeber zu wechseln. Dabei informieren sie sich gründlich über potenzielle Arbeitgeber, ihre Unternehmenskultur und das Arbeitsklima. Bevorzugte Quellen sind dabei soziale Netzwerke wie LinkedIn oder Facebook. Laut dem Unternehmensverband Svenskt Näringsliv waren 2018 zwei Drittel aller neu besetzten Stellen sogenannte versteckte Jobs: nie annonciert, vergeben durch informelle Netzwerke oder an Initiativbewerber.

Frankreich: Algorithmen helfen

Frankreich kämpft einerseits mit Fachkräftemangel und andererseits mit einer hohen Jungendarbeitslosigkeit von 19 Prozent. Das ist kein Widerspruch – Unternehmen finden schlicht keine Bewerber mit passenden Profilen. Als besonders kritisch gilt die Lage in der Baubranche, in Industrie, Handwerk, Transport und im Gesundheitssektor. Viele

»Sich bloß nicht sofort einverstanden erklären – es könnte ja noch mehr drin sein.«

Deutscher Bürochef in Beijing über anspruchsvolle Bewerber



Wildling Shoes, Gründerin und Geschäftsführerin

Anna Yona

»Wir achten auf Soft Skills wie Selbstorganisation.«

Frau Yona, Wildling hat kein zentrales Büro. Vielmehr arbeiten Ihre mehr als 120 Mitarbeiter "remote", also von überall aus. Wie funktioniert das konkret?

Wir arbeiten dezentral und vernetzen uns hauptsächlich über digitale Tools. Alle sechs Wochen kommt das gesamte Team an unserem Geschäftssitz in Engelskirchen zusammen, um sich persönlich in den einzelnen Projektgruppen auszutauschen. Mit diesem New-Work-Ansatz wollen wir Familie und Beruf besser miteinander vereinen, das ist bereits seit der Gründung von Wildling im Jahr 2015 so.

Welche Anforderungen stellt das an die Personalbeschaffung?

Im Recruiting-Prozess achten wir verstärkt auf Soft Skills wie digitale Affinität, Selbstorganisation und eigenverantwortliches Arbeiten. Das erste Kennenlernen findet in der Regel digital statt, da dies unsere tägliche Arbeitsweise authentisch abbildet. So bekommen einerseits die Bewerber einen guten Einblick in unsere Kommunikationsweise und Wildling andererseits ein erstes Gefühl dafür, ob die Kandidaten sich mit unserer Art zu arbeiten identifizieren können. Im weiteren

Prozess lernen wir uns dennoch auch persönlich kennen. Wir bündeln solche Treffen dann in Form von Recruiting-Tagen.

Welche Kanäle und Tools nutzen Sie zur Talentgewinnung?

Wir setzen vor allem auf unser internes Netzwerk und schreiben Stellen auf verschiedenen Onlineportalen wie etwa Good Jobs aus. Wir teilen Stellenanzeigen immer auch mit der Wildling-Community über Facebook und Instagram.

Haben Sie Probleme, geeignete Fachkräfte zu finden?

Aktuell nicht, selbst für schwer zu besetzende Anforderungsprofile erreichen uns Initiativbewerbungen. Unser Konzept der örtlichen und zeitlichen Flexibilität ist für Bewerber attraktiv. Sie schätzen es, selbstbestimmt und mit viel inhaltlicher Freiheit arbeiten zu können. Ein großer Vorteil ist außerdem, dass wir Fachkräfte überregional rekrutieren.

Interview von Stephanie Hennig, GTAI Bonn

Otto Fuchs Technology, Geschäftsführer Shenyang

Matthias Scheurich

»Wir wollen die Lücke schließen.«

Herr Scheurich, Otto Fuchs engagiert sich seit vielen Jahren in der Facharbeiterausbildung für Industriemechatroniker. Warum?

Die technische Ausbildung in China ist oft sehr theorielastig. Theorie und Praxis sind schlichtweg zu wenig verbunden. Außerdem werden für uns wichtige Grundlagen nicht vermittelt. Diese Lücke wollen wir schließen.

Wie finden Sie potenzielle Auszubildende? Und was tun Sie, um diesen Beruf für junge Chinesen attraktiv zu machen?

Wir arbeiten mit dem Shenyang Polytechnical College zusammen. Die Hochschule schlägt uns jedes Jahr 20 bis 30 Studenten vor, aus denen wir Auszubildende auswählen. Das ist für uns sehr effektiv – und die Kandidaten kommen gerne zu uns, weil sie für sich große Vorteile sehen: eine fundierte Ausbildung bei einem deutschen Unternehmen und die Möglichkeit, Englisch zu lernen.

Viele Firmen klagen über die hohe Erwartungshaltung von Berufseinsteigern. Können Sie dies bestätigen?

Erwartungshaltung und Leistungsbereitschaft klaffen leider sehr weit auseinander. Hinzu kommt eine niedrige Frustrationsschwelle. Allerdings ist dieses Anspruchsverhalten in den Metropolen viel stärker ausgeprägt als bei uns am Firmensitz in Shenyang. Generell ist die Loyalität zum Arbeitgeber in China im Vergleich zu Deutschland gering. Dafür sind die Mitarbeiter hier flexibler, wenn es darum geht, andere Aufgaben zu übernehmen.

Welche Folgen erwarten Sie mit Blick auf die Personalbeschaffung von dem geplanten Social Credit System?

Ich könnte mir vorstellen, dass die Abfrage des Punktestandes eines Bewerbers einmal zu den Standardabfragen der Personalabteilung gehören könnte. Zumindest dürften Arbeitgeber bald gezielter auf den schwarzen Listen nachschauen. Umgekehrt werden potenzielle Bewerber sicherlich prüfen, ob der neue Arbeitgeber seine Löhne rechtzeitig zahlt und seine Sozialabgaben entrichtet.

Interview von **Stefanie Schmitt,** GTAI Beijing



Kandidaten sind zwar gebildet, haben aber zu wenig praktische Erfahrung. Statt sich Praxiswissen anzueignen, schauen die Franzosen eher auf Abschlüsse.

Dazu kommt, dass eine duale Ausbildung in der öffentlichen Wahrnehmung wenig geschätzt wird. Ausbildungen waren bisher auch kaum auf den Bedarf der Firmen ausgerichtet. Eine Reform vom September 2018 soll das nun ändern: Sie beinhaltet, dass Unternehmen eigene Ausbildungszentren aufbauen dürfen, ohne sich vorab eine Genehmigung bei der regionalen Regierung einzuholen, die selbst Zentren betreibt. Auch sollen sich die Ausbildungen stärker nach dem Bedarf der jeweiligen Firma richten.

Die Zeiten vieler Initiativbewerbungen und einer Flut von Bewerbungen sind auch in Frankreich längst vorbei. Arbeitgeber müssen aktiv und zunehmend mit digitaler Hilfe nach Kandidaten suchen. Soziale Medien sind beim Recruiting allerdings weniger wichtig als spezialisierte Jobportale, die es durch künstliche Intelligenz immer besser verstehen, Personaler und Bewerber zusammenzubringen. Immer häufiger werden auch Algorithmen eingesetzt, um die Mitarbeiterzufriedenheit zu messen und bei drohenden Kündigungen gegenzusteuern.

Als Bewerberpool greifen Unternehmen häufig auf das lokale Arbeitsamt zurück: Das französische Pôle emploi ist weniger stark stigmatisiert als das deutsche Pendant. Entsprechend finden mehr Arbeitssuchende über das Pôle emploi eine Anstellung als in Deutschland über das Arbeitsamt.

Digitalisierung treibt den Wandel

Auch in Deutschland rechnet mehr als die Hälfte der Recruiter damit, in Zukunft von intelligenten Maschinen unterstützt zu werden. Das hat eine Studie des Centre of Human Resources Information Systems der Universitäten Bamberg und Erlangen-Nürnberg im Auftrag der Jobbörse Monster ergeben.

Sieben von zehn Unternehmen gehen demnach davon aus, dass digitale Karriereberater wie Chatbots künftig zunehmend Fragen von Bewerbern automatisiert beantworten. Ebenso viele glauben an den vermehrten Einsatz von sogenannten Recommender-Systemen, die passende Stellenanzeigen automatisiert vorschlagen. Kurzum: Personalsuche – ob in Deutschland oder im Ausland – ist mittlerweile Kunst und Handwerk zugleich.



_ Noch mehr zum Schwerpunkt

Online nachzulesen unter: www.marketsinternational.de/ die-talentsucher

UNSERE AUTOREN DES SCHWERPUNKTS



»Französische Firmen beklagen die digitale Vorbildung vieler Kandidaten. Sie gilt als unzureichend.«

> **Peter Buerstedde,** GTAI-Korrespondent Paris peter.buerstedde@gtai.de





Ullrich Umann,GTAI-Korrespondent Washington D. C.
ullrich.umann@gtai.de



»Demografie und Digitalisierung sorgen dafür, dass die Personalsuche herausfordernd bleiben wird,«

> Oliver Höflinger, GTAI-Redakteur Berlin oliver.hoeflinger@gtai.de



»Kleinste Aufstiegschancen wie ein etwas höheres Gehalt reichen, um den Job zu wechseln.«

Werner Kemper, GTAI-Korrespondent Kuala Lumpur werner.kemper@gtai.de



»Die Mitarbeitersuche in China ist häufig zeitraubend und sehr kontrollintensiv.«

Stefanie Schmitt, GTAI-Korrespondentin Beijing stefanie.schmitt@gtai.de



»Trotz doppelt so vieler Arbeitslosen wie in Deutschland müssen Firmen in Schweden kreativ sein.«

Michal Wozniak, GTAI-Korrespondent Stockholm michal.wozniak@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!



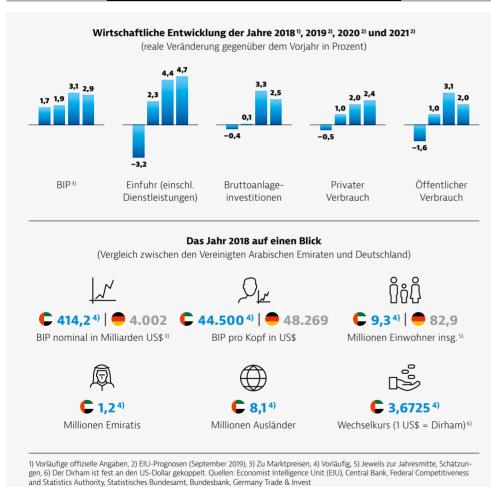
___ *Kontakt* markets@gtai.de

Zuckerbrot für Investoren

Die Vereinigten Arabischen Emirate wollen über eine Reform des Investitionsgesetzes attraktiver für ausländische Investitionen werden. In Zukunft können Investoren den lokalen Markt leichter auch außerhalb der bekannten Freihandelszonen erschließen.

von **Heena Nazir.** Germany Trade & Invest Dubai

DIE WIRTSCHAFT DER VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATE



as hessische Unternehmen Scarlet Bakery GmbH hat eine Marktnische in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) entdeckt – traditionelle Backkunst ohne künstliche Zusatzstoffe. Mohammad Scarlet, Manager der Bäckerei, ist seit zwei Jahren mit der Expansion am Golf

beschäftigt: "Es war bis zur Eröffnung ein nicht ganz einfacher Weg, aber die richtige Entscheidung", sagt er. Die Hessen hatten sich noch vor der Reform des neuen Investitionsgesetzes für die Expansion entschieden und eine sogenannte Onshore LLC gegründet – eine Rechtsform, die der deutschen GmbH

ähnelt und zwingend einen emiratischen Mehrheitspartner erfordert, der mindestens 51 Prozent der Firma besitzt. Das Foreign Direct Investment Law (FDIL) soll es ausländischen Investoren künftig leichter machen: Sie dürfen nun bis zu 100 Prozent der Anteile einer emiratischen Firma halten. Die Reform soll mehr Investoren in die sonnenreichen Emirate locken.

Öl befördert das Wirtschaftswachstum

Mit der Öffnung bewegen sich die VAE weiter auf ihrem Reformkurs. Die Wirtschaft der Emirate ist zwar inzwischen diversifiziert – besonders in Dubai –, dennoch ist das Land auch heute noch vom Öl abhängig. Im Jahr 2018 machte es 30 Prozent des Bruttoinlandsprodukts aus. Während der Ölsektor 2019 um fünf Prozent wuchs, nahm der Nichtölsektor lediglich um 1,4 Prozent zu.

Seit dem Ölpreisverfall im Jahr 2014 sinken die Einnahmen jedoch und die VAE suchen nach neuen Verdienstquellen. Um attraktiver zu werden, haben sie im vergangenen Jahr erstmals sogenannte Goldene Visa vergeben, die zehn anstatt zwei bis drei Jahre gelten. Zudem hat die Regierung das



Insolvenzrecht für Firmen und natürliche Personen reformiert und entkriminalisiert. Das FDIL gilt seit Ende 2018, im Juli 2019 folgte eine Positivliste mit Branchen, in denen Ausländer künftig als Mehrheitspartner investieren dürfen. \rightarrow siehe rechts, Dienstleistungssektor im Fokus

Das Gesetz bezieht sich allerdings nur auf das Staatsgebiet der VAE und nicht auf die Freihandelszonen. Es gibt darin föderale Mindestvorgaben, die erfüllt werden müssen, ansonsten können die sieben Emirate die Vorschriften frei auslegen. "Bisher gibt es hier noch wenig Klarheit", berichtet Verena Nosko, Legal Consultant bei der Kanzlei Strohal Legal. Sie geht davon aus, dass ein Mehrheitsanteil von "maximal 70 bis 80 Prozent genehmigt wird". Ohne einheimischen Partner geht also auch in Zukunft nichts.

Freihandelszonen als Alternative

Die 45 Freihandelszonen bleiben interessant, vor allem, wenn es den Investoren um die ganze Region geht. Sie bieten umfangreiche Services sowie langfristige Richtlinien zu Steuern und dem Abziehen von Gewinnen. "Darüber hinaus gibt es dort eine Art sektor-

BRANCHENCHECK

Dienstleistungssektor im Fokus

Die Öffnung des Staatsgebiets ist für zahlreiche Branchen relevant, solange sie vor allem den lokalen Markt bedienen wollen. Besonders im Dienstleistungsbereich können Unternehmer, die für sich eine Marktnische entdeckt haben, theoretisch ohne lokalen Partner gründen. Die größten Wachstumspotenziale bieten Branchen, die ausdrücklich in der Positivliste der Regierung genannt werden wie Lebensmittelproduktion und Vertrieb, Gastronomie, Gesundheit und Beratung. Ebenso bieten Chemie und Petrochemie bis hin zu Zukunftstechnologien große Potenziale.

spezifisches Ökosystem, eine gute Infrastruktur und Möglichkeiten, sich mit anderen Unternehmern zu vernetzen", sagt Bassel Bitar, Geschäftskundenmanager der Freihandelszone Dubai Multi Commodities Centre.

Dank der Freihandelszonen hat sich der Wüstenstaat seit Anfang der 2000er-Jahre zu einem regionalen Hub für mehr als 800 deutsche Unternehmen entwickelt. Standortvorteile sind die politische Stabilität, eine liberale Wirtschaftspolitik, eine ausgezeichnete Infrastruktur und niedrige Steuern.

Jetzt wollen die Emirate noch mehr internationale Expertise anlocken, besonders in den Bereichen Smart City, Transport, Medizintechnik, erneuerbare Energien, Raumfahrt und künstliche Intelligenz. Dafür setzen sie auf attraktivere Rahmenbedingungen, Inkubatoren sowie Großaufträge – und die Gesetzesnovelle.

Ob die Reform kurzfristig für mehr Investitionen sorgt, ist fraglich. Viele Unternehmer vor Ort bezweifeln, dass eine Gründung im Alleingang überhaupt umsetzbar ist. So auch Mohammad Scarlet: "Ein lokaler Partner kann Türen öffnen und Licht ins Dunkel der lokalen Gegebenheiten bringen", sagt er.



Startfreigabe

Projekte in Griechenland waren für deutsche Unternehmen bisher ein Geduldsspiel. Die neue, konservative Regierung will das ändern, indem sie Genehmigungsverfahren vereinfacht und Investitionen erleichtert. Die Wirtschaft ist vorsichtig optimistisch.

von **Michaela Elena Balis,** Germany Trade & Invest Athen

Griechenlands neuer Wirtschaftsminister Adonis Georgiadis bei der Amtseinführung des neuen Kabinetts im Juli 2019. Seine Regierung hat sich vorgenommen, Bürokratie abzubauen.



er in Griechenland investiert, braucht einen langen Atem. Das weiß Alexander Zinell, Geschäftsführer des Flughafenbetreibers Fraport Greece, nur zur gut. Vier Jahre dauerte es, von der Ausschreibung für die Modernisierung, den Betrieb und die Instandhaltung vierzehn griechischer Regionalflughäfen, bis sie das deutsch-griechische Konsortium Fraport-Slentel im Jahr 2017 für 1,23 Milliarden Euro übernahm.

Das lag nicht nur an den bürokratischen Verfahren. Die Regierungsübernahme der links-rechtsextremen Koalition Syriza-Anel im Jahr 2015 schürte die Befürchtungen vor einem Austritt Griechenlands aus der Eurozone. Zudem verschreckten Bankenferien und Kapitalverkehrskontrollen die Investoren. "Das Jahr 2015 war ein verlorenes Jahr", resümiert Zinell.

Trotzdem hat der deutsche Flughafenbetreiber drei Jahre später gemeinsam mit seinem griechischen Partner Kopelouzos die Flughäfen auf Vordermann gebracht. Das Spektrum reicht von Modernisierungsmaßnahmen bis zum kompletten Neubau. Die letzten Flughäfen, zum Beispiel ein modernes Terminal auf der Insel Mykonos, werden im Jahr 2021 fertig sein.

Regierung setzt auf Reformen

Seit 2015 hat sich einiges getan. Die neue, konservative Regierung, die im Juli 2019 das Amt übernahm, schaffte die Kapitalkontrollen ab und kündigte Maßnahmen für ein unternehmerfreundlicheres Investitionsklima an: Griechenland will nun schleunigst die Genehmigungsverfahren vereinfachen. Es wird eine digitale städtebaurechtliche Karte erarbeitet, die einen Überblick über die landesweite Flächennutzung geben soll. Private Wirtschaftsprüfer dürfen fortan den Abschluss von Investitionen zertifizieren. Unternehmer sind also nicht mehr von den Behörden abhängig. Mit der Steuerreform fiel die Körperschaftssteuer für 2019 um vier Prozent auf 24 Prozent.

"Diese Regierung meint es ernst", sagt Zinell. Würde Fraport wieder in Griechenland investieren? "Aus heutiger Sicht ja, selbstverständlich", bestätigt er. Seine ArguAdonis Georgiadis

»Wir wollen Investoren aus der ganzen Welt.«

Der griechische Minister für Wirtschaftsentwicklung und Investitionen erklärt, warum das neue Investitionsförderungsgesetz von Ende Oktober 2019 das Land endlich nach vorn bringen wird.

Herr Georgiadis, worin unterscheidet sich das neue Gesetz von den vorherigen?

Das Gesetz basiert auf einer neuen Philosophie: Es verringert nicht nur die Bürokratie, sondern vereinfacht auch die Verfahren durch die Einbindung des privaten Sektors bei der Bewertung der Investitionsvorhaben.

Lassen sich deutsche Investoren von der Aufbruchsstimmung überzeugen?

Die Deutschen denken praktisch. Die Krise hat uns alle reifer gemacht. Die neue Regierung hat den Willen, die Reformen voranzutreiben und ist ein vertrauenswürdiger Partner.

Es gibt bereits erfolgreiche Beispiele chinesischer Investitionen im Land, zum Beispiel der Hafen von Piräus. Konzentriert sich die Regierung auf Investoren aus dem Land der Mitte?

Wir wollen nicht nur chinesische Investoren, sondern welche aus ganz Europa und der Welt.

Gibt es Beispiele für die neue Ära?

US-Konzerne haben bereits Interesse an Investitionen in der Schwerindustrie geäußert. Der US-Investitionsfonds Blackstone Real Estate Partners Europe hat zum Beispiel fünf Hotels erworben. Interessenten gibt es auch für die Werften von Elefsina und Skaramagas.

Welche Wirtschaftssektoren bieten sich für Investitionen an?

Im Tourismussektor gibt es viel Potenzial – vom Bau über den Erwerb bis hin zum Betrieb von Hotels. Auch die Logistikbranche und Privatisierungsprojekte sind attraktiv, zum Beispiel die Betriebsgesellschaften der nordgriechischen Häfen in Alexandroupolis und Kavala.

mente: "Die Wachstumsraten steigen, die Arbeitslosigkeit sinkt, der Verkehr der Flughäfen legt zu, die Renditen für Staatsanleihen gehen zurück."

Damit fasst Zinell die Erholungszeichen der griechischen Wirtschaft zusammen. Das griechische Bruttoinlandsprodukt soll im Jahr 2020 um 2,3 Prozent zulegen, prognostiziert die Europäische Kommission. Die Rendite für griechische Staatsanleihen fiel im Oktober 2019 um drei Prozentpunkte auf 1,25 Prozent. "Griechenland bietet einmalige Chancen für Investitionen", sagt Panos Xenokostas, Präsident und Geschäftsführender Vorstand der Onex Group. "Sie müssen nur erkannt und ergriffen werden." Die Onex Group erwarb im Jahr 2018 die Werft Neorio auf der Insel Syros. Die Werft arbeitet an rund 116 Schiffen pro Jahr und trägt maßgeblich zur Wiederbelebung der griechischen Werftindustrie bei.

Netzwerke bleiben entscheidend

Gerade jetzt, wo Investoren Griechenland wieder auf dem Schirm haben, gibt es noch viel zu tun. "Griechenland muss sein Wirtschaftsmodell ändern", sagt Xenokostas. Der Fokus müsse auf das produzierende Gewerbe und Technologie gelegt werden. Das sieht auch Fraport-Greece-Geschäftsführer Zinell so: "Die Wettbewerbsfähigkeit der touristischen Standorte muss gesichert werden", ergänzt er. "Es gibt großen Nachholbedarf bei der Abfallverarbeitung. Außerdem muss die lokale Infrastruktur wie Häfen und Straßen verbessert werden."

Wie in anderen Märkten auch gilt in Griechenland: Die Zusammenarbeit mit einem lokalen Player ist ausschlaggebend für den Erfolg vor Ort. Es sei schwierig, die richtigen Wege durch die Ministerien zu finden, sagt Zinell. "Athen ist eine kleine Gesellschaft. Es ist wichtig, die richtige Person zu kennen oder ihr vorgestellt zu werden, um oft sinnlose bürokratische Hürden zu überwinden", sagt er. Damit trifft er den Nagel auf den Kopf.





Schnellcheck **So tickt Atlanta**

Rasantes Tempo

Im Großraum Atlanta leben rund sechs Millionen Menschen – und damit mehr als die Hälfte aller Einwohner Georgias (insgesamt 10,5 Millionen Einwohner). Er ist einer der am schnellsten wachsenden Großräume der USA.¹⁾

Luft nach oben

Das BIP pro Kopf liegt in Georgia bei fast 56.300 US-Dollar. Mit diesem Wert liegt der US-Bundesstaat gleichauf mit Australien und vor Deutschland.²⁾

Moderate Steuern

Mit einer State Corporate Income Tax von 5,75 Prozent liegt Georgia im Mittelfeld. US-Spitzenreiter ist Iowa mit zwölf Prozent, South Dakota und Wyoming erheben keine Unternehmenseinkommensteuer.³⁾

1) Zahlen von 2018, Quelle: U.S. Census Bureau; 2) Zahlen von 2018, Quellen: U.S. Bureau of Economic Analysis, IWF; 3) Zahlen für 2019, Quelle: taxfoundation.org



Wo es noch aufwärtsgeht

Atlanta im US-Bundesstaat Georgia ist nicht nur die unbekannte Werkbank der USA. Neben viel Industrie und diversen Konzernzentralen beherbergt die Südstaatenmetropole auch eine Menge Start-ups, glänzt mit niedrigen Kosten und einer guten Infrastruktur.

von **Ullrich Umann,** Germany Trade & Invest Washington, D.C.

nvest Atlanta, die Ansiedlungs- und Wirtschaftsförderagentur der gleichnamigen Wirtschaftsmetropole, belohnt Besucher mit einem atemberaubenden Blick aus der 29. Etage eines Hochhauses mitten in Downtown. Es scheint, als wolle man Neuankömmlingen die Stadt zu Füßen legen. "Bei uns dreht sich alles um Kostenminimierung", sagt Nathan Regan, Vizepräsident der Abteilung Wirtschaftsentwicklung. Er weiß, dass er mit diesem Argument den Nerv von so ziemlich jedem Firmenvertreter trifft.

Tatsächlich liegen die Ansiedlungsund Unterhaltskosten für Unternehmensniederlassungen in Atlanta unterhalb der Vergleichswerte aus anderen US-Metropolen wie New York City, Boston oder auch San Francisco. Dabei ist es erstaunlich, dass Atlanta immer noch so günstig ist: Hier befinden sich die meisten Konzernzentralen – nach New York City und Boston.

Direktflüge ins Ländle

Von Georgia aus steuern einige Top-500-Firmen ihre globalen Geschäfte: wie der Getränkegigant Coca-Cola, der Paketdienstleister UPS, die Heimwerkerkette Home Depot, der Energiekonzern Southern Company und der Landmaschinenriese AGCO. Dazu kommen noch einmal 150.000 kleine und mittelgroße Firmenniederlassungen – die Mischung scheint perfekt. Selbst die deutschen Autobauer Porsche und Mercedes-Benz haben ihre US-Hauptquartiere in Atlanta aufgeschlagen. Die Fluggesellschaft Delta ließ es sich daraufhin nicht nehmen, Direktflüge nach Stuttgart anzubieten, ebenso nach München, Frankfurt und Düsseldorf.



John Woodward »Bei Fintech ist Atlanta die Nummer eins.«

John Woodward, Senior Director Global Commerce bei der Metro Atlanta Chamber, erklärt, was die Stadt für Unternehmen so attraktiv macht.

Herr Woodward, welche Bedeutung hat Atlanta für deutsche Unternehmen?

Deutschland gehört mit derzeit 400 Firmenniederlassungen in Georgia seit Langem zu den Topherkunftsländern für Direktinvestitionen. Fast 25.000 Personen sind bei deutschen Unternehmen im Bundesstaat beschäftigt. Zuerst kam die Automobilindustrie wegen niedriger Kosten, geringer Steuern und qualifizierter Arbeitskräfte in den Südosten der USA. So liegen Mercedes-Benz, Volkswagen und BMW jeweils nur zwei Autostunden von Atlanta entfernt.

Und andere Firmen zogen nach?

Genau. Inzwischen ist Atlanta quasi ein Querschnitt des deutschen Mittelstands. Deutsche Investoren kommen zum Beispiel aus der Hochtechnologie und Logistik. Viele von ihnen nutzen Atlanta als Basis für Geschäfte in den gesamten USA.

Auf welchen Service- und Produktmärkten in der Metro-Area hätten Unternehmen aus Deutschland gute Einstiegschancen?

Die besten Markteintrittsmöglichkeiten gibt es in unseren großen Branchenclustern. Bei der Fintech-Industrie ist Atlanta sogar die Nummer eins. Wir sind aber auch stark in den Bereichen Cybersecurity, Medizintechnik, digitale Medien, Smart Cities und im Supply-Chain-Management.



Das vollständige Interview gibt es auf: **www.marketsinternational.de**

Als der mittelständische Stahlproduzent Bestar aus dem Sauerland Ende der 1990er-Jahre auf Standortsuche in den USA ging, verglich US-Geschäftsführer Dennis Wagner zahlreiche Städte - von Chicago über die gesamte Ostküste. "Unsere Kunden, Hersteller von industriellen Schneidwerkzeugen wie Sägen und Messer, sind über das gesamte Land verteilt", erinnert er sich. Die meisten sitzen in den Staaten Ohio, Illinois und Pennsylvania, aber einige eben auch in Kalifornien, Washington State, Tennessee und New Jersey. Atlanta machte letztlich das Rennen: "Dafür sprach unter anderem der große Pool potenzieller Mitarbeiter mit internationalem Hintergrund."

Ein wesentliches Standortargument war auch der Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport. Er ist mit jährlich 107 Millionen abgefertigten Passagieren der am meisten frequentierte Flughafen der Welt. Von hier aus werden 76 internationale sowie 163 inländische Flughäfen angeflogen. Firmenvertreter können sich somit morgens auf die Reise in alle größeren US-Städte begeben und abends wieder zurück sein, perfekt für Management, Service und Vertrieb. Aber nicht nur Passagiere, auch Frachtgüter werden in der Luft, zu Lande und zu Wasser zuverlässig bewegt, weshalb Atlanta auch zu den größten Logistikhubs der USA zählt.

Günstige Bedingungen für Start-ups

Für Regan von Invest Atlanta ist es aber nicht nur die Logistikinfrastruktur, die Atlanta attraktiv macht, sondern auch die zahlreichen Start-ups. "Wir verzeichnen einen regen Zuzug junger Unternehmen, denen es im Silicon Valley oder in New York einfach zu teuer geworden ist. Bei uns dagegen ist es nicht nur leichter, die Kosten zu minimieren, auch das Geschäftsklima ist günstig."

Atlanta hat noch einen weiteren Vorteil: In Sachen Finanztechnologie ist die Südstaatenmetropole vorn dabei und damit für Start-ups umso wichtiger, denen sich gute Geschäftsaussichten bieten. Schließlich werden zwei Drittel aller in den USA anfallenden Kreditkartenzahlungen über Rechenzentren in Atlanta abgewickelt. Konzerne wie First Data machen es möglich. In diesem äußerst sensiblen Bereich darf es keinerlei Ausfälle geben. Hoch im Kurs steht daher Cybersecurity, was hierauf spezialisierte Firmen nach Atlanta lockt.

Viel Industrie – und die Medienbranche

Betätigungsfelder bestehen in Georgia darüber hinaus für die Bereiche Advanced Manufacturing, Luft- und Raumfahrt sowie Fahrzeugbau. Firmen arbeiten zudem bei ihrer Produktentwicklung eng mit Universitäten und Forschungseinrichtungen zusammen. Als Ausbildungs- und Forschungsstätte für Ingenieure sowie Fachkräfte für Logistik und Supply Management hat sich die Universität Georgia Tech in Atlanta sogar zu einer Art Benchmark für die gesamten Vereinigten Staaten entwickelt.

Geschäftschancen bieten sich außerdem in der Filmindustrie. Georgia trägt nämlich den Beinamen "Hollywood des Südens", wie Regan von Invest Atlanta erzählt. "Bei uns wurde zum Beispiel die Serie 'The Walking Dead' gedreht", sagt er. Kein Wunder also, dass sich hier Filmstudios wie Turner, Tyler Perry und EUE/Screen Gems niedergelassen haben. Insgesamt erwirtschaftet die Filmindustrie allein in Georgia 9,5 Milliarden US-Dollar pro Jahr. Vor diesem Hintergrund erscheint es nicht einmal mehr als Zufall, dass in Atlanta mit CNN das Nachrichtenfernsehen aus der Taufe gehoben wurde.



Ullrich Umann,GTAI-Korrespondent Washington, D.C.
ullrich.umann@gtai.de
Twitter: @GTAI_USA

Um neu eintreffende Firmen kümmert sich neben der Anlaufstelle für deutsche Unternehmen, der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer (AHK) und Invest Atlanta auch die Metro Atlanta Chamber (MAC). Obwohl die MAC eine selbstverwaltete und mitgliederfinanzierte Einrichtung ist, stellt sie Beratungs- und Vermittlungsdienstleistungen kostenfrei zur Verfügung. "Je mehr Unternehmen sich im Großraum Atlanta niederlassen und miteinander in Geschäftsbeziehung treten, desto besser ist das wiederum für unsere Mitgliedsfirmen", sagt Michael Theisen-Jones, mitverantwortlich für das Global Business Development bei MAC.

In jedem US-Bundesstaat, vielen Landkreisen und einigen großen Kommunen arbeiten eigene Wirtschaftsförderorganisationen, die Firmen ansprechen und sie bei der Ansiedelung unterstützen. Im Südosten der USA gilt die Wirtschaftsförderung als besonders zuvorkommend. John Woodward, Senior Director Global Commerce bei der MAC, verspricht deutschen Unternehmen "maßgeschneiderte Marktforschung, Personalanalyse, persönliche Beratung durch Branchenspezialisten, Vermittlung zur regionalen Wirtschaft, öffentlichen Verwaltung und zu Forschungseinrichtungen, Standortberatung sowie Relocation Assistance". Kurzum: ein All-inclusive-Paket, bei dem die Deutschen nur noch zugreifen müssen.



__ Auch interessant

GTAI-AHK-Studie zu Geschäftschancen im Südosten der USA: www.tinyurl. com/usa-sued-studie

Stärken und Schwächen der Atlanta Metropolitan Area (SWOT-Analyse)

Strengths (Stärken)

- · Logistikhub der USA
- · Moderate Lebenshaltungskosten
- · Moderate Steuerbelastung
- · Leistungsfähige technische Universitäten



Opportunities (Chancen)

- · Hohes Wachstumspotenzial
- · Hohe Zuwanderung
- · Hohe Branchenvielfalt mit mehrheitlich modernen Technologien
- · Aktive Wirtschaftsförderung



Weaknesses (Schwächen)

- · ÖPNV nicht flächendeckend
- · Großraum Atlanta Metro dehnt sich bis zu 80 Kilometer aus
- · Extremstaus zu Stoßzeiten
- Extrem heiße und feuchte Sommer



Threats (Risiken)

- Sommersmog durch hohes Verkehrsaufkommen
- Facharbeitermangel
- Erhöhte Kriminalitätsrate in Southwest und Southeast Metro



Auf einen Blick: wichtige Adressen in Atlanta

Deutsch-Amerikanische Handelskammer (AHK USA)

German American Chamber of Commerce of the Southern US, Inc. © 1170 Howell Mill Road, Suite 300, Atlanta. GA 30318

(f) +1 (404) 586-6800

→ www.gaccsouth.com

Invest Atlanta

(c) +1 (404) 880-9000

 \rightarrow www.investatlanta.com

Metro Atlanta Chamber

() +1 (404) 880-4100

 \rightarrow www.metroatlantachamber.com

Georgia Chamber of Commerce

© 270 Peachtree St., NW, Suite 2200 Atlanta, GA 30303

(E) +1 (404) 223-2264

 \rightarrow www.gachamber.com

Georgia Department of Economic Development

Technology Square

75 5th Street, NW, Suite 1200

Atlanta, GA 30308

 \rightarrow www.georgia.org

Georgia Department of Labor

Atlanta, UA 30303-173

() +1 (404) 232-7300

 \rightarrow www.dol.georgia.gov

U.S. Census in Georgia

 \rightarrow www.census.georgia.gov

City of Atlanta

Mayor's Office

Atlanta City Hall Tower Atlanta, GA

(E) +1 (404) 330-6100

 \rightarrow www.atlantaga.gov

Atlanta City Council

() +1 (404) 330-6030

ightarrow city council.at lantaga.gov

Quelle: Germany Trade & Invest 2019

Revolution an der Wahlurne

Tunesien hat im Herbst 2019 einen neuen Präsidenten gewählt, vor allem junge Menschen setzen ihre Hoffnungen auf den politischen Außenseiter. Doch die arabische Vorzeigedemokratie steckt in einer Wirtschaftskrise. Der Handlungsspielraum ist klein.

von Peter Schmitz, Germany Trade & Invest Tunis

ahlkampf im Fernsehen, die Debatten wurden live übertragen. Public Viewing inklusive: 26 Kandidaten traten zur Präsidentschaftswahl im Herbst 2019 an. In vielen Ländern der Region blickten die Menschen neidisch auf das Schauspiel in der einzigen arabischen Demokratie, die Autokraten waren skeptisch. Kann es in einem arabischen Land zum wiederholten Male politischen Wandel durch Wahlen geben? Den Sieger hatten vor dem Urnengang die wenigsten auf dem Zettel. Kais Saied galt als wenig charismatisch, und obwohl er vielen Tunesiern durch gelegentliche Fernsehauftritte bekannt war, war er politisch ein unbeschriebenes Blatt.

Tunesien gilt als Vorzeigedemokratie unter den arabischen Ländern. Die "Arabellion" entzündete sich hier im Dezember 2010, dem Land gelang ein friedlicher Übergang zur Demokratie. Im Taxi, im Café oder am Strand – immer wieder hört man, dass die Tunesier stolz auf ihre Errungenschaften sind. Zu Recht: Innerhalb kurzer Zeit vollzog Tunesien den Übergang von einem autoritären Regime in eine Demokratie, die auch Machtwechsel durch Wahlen unblutig überstand.

Aber die Euphorie ist verflogen. Dem politischen Wandel folgte eine Wirtschaftskrise, die noch nicht überwunden ist. 2015 brach

ZAHLEN & FAKTEN

15,3 %

betrug die Arbeitslosigkeit im Jahr 2019. Vor der arabischen Revolution im Jahr 2010 waren es noch 13 Prozent.

2,4%

soll das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2020 wachsen. Im Vorjahr waren es magere 1,5 Prozent.

74%

des Bruttoinlandsprodukts machen die Staatsschulden aus. Im Jahr 2010 waren es noch 39,2 Prozent.

Quellen: INS Nationales Statistikinstitut, EIU, IWF

der Tourismus wegen Terroranschlägen zusammen, Streiks und Proteste legten weitere Wirtschaftssektoren lahm. Auch wenn die Touristen inzwischen wieder nach Tunesien strömen, sind die tiefer liegenden strukturellen Probleme täglich spürbar. Die Wirtschaft wächst langsamer als erhofft und vor allem zu langsam, um Arbeitsplätze zu schaffen.

Protestwahl bringt Saied ins Amt

Viele Akademiker suchen ihr Glück derweil im Ausland. Nicht so die 30-jährige Übersetzerin Nour Jenhani. Sie blickt nun etwas optimistischer in die Zukunft, nicht zuletzt wegen des neuen Präsidenten. Saied wurde im Vorfeld der Wahlen auch als Robocop bezeichnet – wegen der monotonen Sprechweise und seiner Law-and-Order-Rhetorik. Er forderte die Wiedereinführung der Todesstrafe und eine stärkere Rolle des Islams in der Rechtsprechung. Wirtschaft spielte bei seinen Auftritten, wie bei den meisten Kandidaten, kaum eine Rolle. Trotzdem waren es vor allem junge Menschen, die ihn in den Präsidentenpalast wählten.

Für Jenhani ist Saied wie für viele im Land eine integre Person. Das ist, was zählt. Saieds fehlende politische Erfahrung stört dagegen kaum jemanden. "Was haben uns die erfahrenen Politiker gebracht?", fragt sie.

SCHNELLCHECK

Tunesien: die größten Probleme

Viele Akademiker verlassen das Land. Grundsätzlich gilt das Bildungssystem als Stärke Tunesiens. Um mehr Jobs für sie zu schaffen, müssten sich die Bedingungen für Forschung und Entwicklung verbessern. Außerdem sollte die fachliche Berufsausbildung gestärkt werden. Eine Chance ist der IT-Sektor. Hier gibt es gut ausgebildete Fachkräfte, Dienstleistungen können günstiger angeboten werden als in Europa.

Immer mehr Geld geht in den Schuldendienst. Der IWF drängt seit Jahren auf Reformen. Wie lange das Geld noch fließt, ist fraglich. Eine andere Lösung als Reformen gibt es hier wohl nicht. Inzwischen steigt aber der Druck auf Reformen auch aus der lokalen Wirtschaft heraus. Exemplarisch ist der Energiesektor: Hoch subventioniert ist er Hauptursache des staatlichen Defizits. Investoren klopfen an, klagen aber über lähmende Genehmigungsprozesse.

attraktiv gemacht. Ob er das umsetzen kann, wird vor allem an der Zusammenarbeit mit der Regierung liegen.

Der größere Teil der Bevölkerung blieb den Wahlen jedenfalls fern, die Beteiligung bei den Parlamentswahlen lag bei nur knapp 40 Prozent. Die Erwartungen sind klar: "Wir brauchen keine neuen Gesetze, aber die bestehenden müssen eingehalten werden", sagt Jenhani. Ob es dazu kommt? Der Handlungsspielraum der neuen Regierung ist nicht allzu groß. Vielleicht liegt darin die Chance.

(C)

Auch interessant

Mehr Wirtschaftsdaten, Studien und Analysen zum Land:

www.gtai.de/tunesien

Damit trifft Jenhani einen wunden Punkt: Die Korruption wird von vielen stärker wahrgenommen als unter Diktator Ben Ali. "Früher mussten wir nur eine Familie bezahlen, jetzt sind es Tausende", heißt es oft. Die Staatsverschuldung steigt rasant, es ist kaum noch Geld für Investitionen vorhanden. Die Arbeitslosigkeit ist höher als vor der Revolution, bei jungen Tunesiern und bei Akademikern liegt sie bei etwa 30 Prozent. Jung und gut ausgebildet zu sein, hilft nicht weiter.

Der Korruption den Kampf angesagt

Viel weiß man nicht über das Programm von Saied. Fakt ist, er steht für den Kampf gegen Korruption und den Bruch mit dem alten Regime. Das hat ihn bei der tunesischen Jugend





Unterirdische Renditen?

Der Bergbaumarkt ist weltweit in Bewegung, Experten sprechen vom Mining-Boom 2.0. Für deutsche Bergbaumaschinenhersteller bedeutet das neue Aufträge – wenn sie sich auf die Trendthemen konzentrieren: Automatisierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Sicherheit.

von Samira Akrach, Marcus Knupp, Edwin Schuh, Jan Triebel, Dominik Vorhölter und Hans-Jürgen Wittmann, Germany Trade & Invest

eru – für Kai Rothgiesser, Geschäftsführer der dortigen Tochtergesellschaft von Bosch Rexroth, ist das südamerikanische Land ein "sehr profitabler Markt". Der Grund: "Bergbauunternehmen wollen keine Produktionsausfälle riskieren", sagt Rothgiesser. "Daher bezahlen sie für robuste Maschinen." Beim aktuell größten Bergbauprojekt des Landes – der Kupfermine Quellaveco mit Investitionen von 5,3 Milliarden US-Dollar – hat Bosch Rexroth die Hydraulikmotoren für zwölf Förderbänder geliefert. Die Bänder kommen ebenfalls aus Deutschland, von Thyssenkrupp.

Der Bergbaumarkt ist weltweit in Bewegung. Nach dem letzten Mining-Boom 2014 waren die Rohstoffpreise eingebrochen. Jetzt steigt der Bedarf nach Metallen und Mineralien wieder, vor allem für Computer,

»Deutsche Bergbaumaschinenhersteller sind beim Thema Sicherheit Weltspitze.«

Dr. Michael Schulte Strathaus, Vorsitzender des VDMA Mining Handys und Batterien. Zum ersten Mal seit fünf Jahren seien 2018 die Investitionen der 40 größten Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr um rund 37 Prozent gestiegen, auf jetzt 63 Milliarden US-Dollar, berichtet die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers. Fachleute sprechen vom Mining-Boom 2.0.

Peru: neuer Investitionszyklus

Peru ist einer der Boommärkte. Zwischen Januar und September 2019 hat der Bergbau dort 4,1 Milliarden US-Dollar investiert, rund ein Viertel mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Zwischen 2020 und 2022 würde der Bergbau dank Großprojekten wie den Kupferminen Quellaveco, Los Chancas und Mina Justa rund 12,5 Milliarden US-Dollar investieren, prophezeite Augusto Cauti Barran-



Neue Minen Bodenschatzsuche

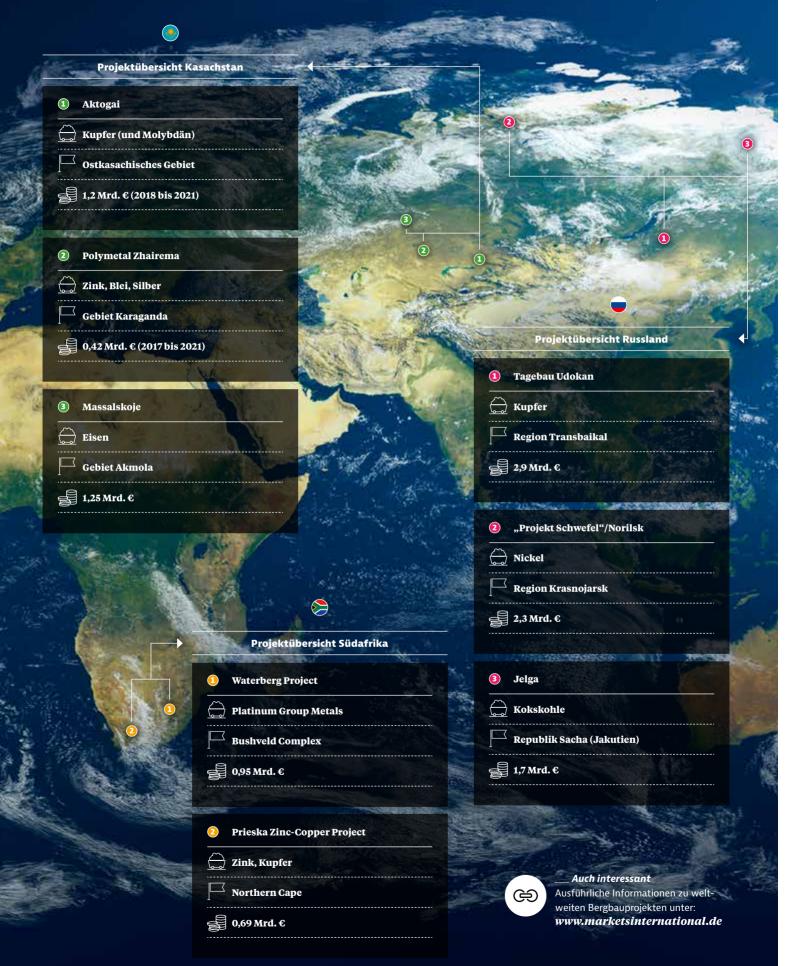
Weltweit heben Bergbaugesellschaften neue Projekte aus, die Branche investiert enorme Summen. Ausgesuchte Vorhaben in Peru, Südafrika, Russland und Kasachstan.

LEGENDE











Klaus Stöckmann »Russland und Peru bieten das größte Potenzial.«

Klaus Stöckmann, stellvertretender Geschäftsführer des VDMA Mining, über Chancen und Herausforderungen für deutsche Maschinen- und Anlagenbauer, die vom weltweiten Mining-Boom profitieren wollen.

Peru, Russland, Kasachstan, Südafrika: Welches Land bietet das größte Potenzial für Bergbaufirmen?

Von den genannten Ländern bieten Russland und Peru sicher das größte Potenzial, alleine schon wegen der vielen aktiven Bergwerke. Südafrika hat auch Potenzial, aber die Rahmenbedingungen erschweren das Geschäft. In Kasachstan ist das Interesse an deutscher Bergbautechnik groß, aber russische und chinesische Wettbewerber sind im Vorteil.

In Russland sind im Bergbau umweltfreundliche Technologien gefragt. Ist das ein weltweiter Trend?

Umweltfreundlichkeit bekommt von Jahr zu Jahr einen höheren Stellenwert. Das führt unter anderem zur Entwicklung neuer Verfahren bei der Gewinnung metallischer Rohstoffe. Man versucht, weitgehend auf aggressive Substanzen zu verzichten, die das Mineral aus dem Gestein lösen. Schon länger wird zum Beispiel mit dem Einsatz von Bakterien experimentiert. Daneben arbeiten die Bergwerksbetreiber daran, Roh- und Betriebsstoffe effizient einzusetzen – alleine aus Kostengründen. In abgelegenen Revieren erzeugen sie Energie immer öfter mit Sonne und Wind.

Deutsche Anlagenbauer bekommen es immer wieder mit Chinas Staatskonzernen zu tun, so zum Beispiel in Kasachstan. Wie können sie sich durchsetzen?

Deutsche Technik steht im Ruf, zuverlässig und effizient zu sein. Rechnet man beim Kauf einer Maschine die Kosten der gesamten Lebensdauer, dann sind deutsche Maschinen nicht teurer. Sie bleiben seltener stehen, die Kosten für Ausfälle oder Reparaturen sind geringer. Deutsche Technik bietet auch ein hohes Potenzial für Automatisierung.



Das vollständige Interview gibt es auf: **www.marketsinternational.de**

lanesberg Platinum Mine im westlichen Teil der Bergbauregion. Allerdings sind die im Tagebau gewinnbaren Reserven weitgehend abgebaut. Nun muss der Minenbetreiber zum teureren Untertagebau übergehen.

Die meisten Unternehmen halten sich daher derzeit noch zurück mit neuen Investitionsankündigungen. "Aber es kann sehr schnell gehen", sagt Henry Laing, Geschäftsführer von Ozone Consulting. "Die Pläne liegen fertig in den Schubladen. Sobald die Preise merklich steigen, geht es los." Dann dürfte es einen deutlichen technologischen Schritt nach vorn geben, wenn verstärkt automatisierte Verfahren zum Einsatz kommen. Neue Technik kann die prekären Arbeits- und Sicherheitsbedingungen unter Tage erheblich verbessern. Ein weiterer technologischer Treiber ist die zum 1. Juni 2019 eingeführte CO₃-Steuer (Carbon Tax). Ausnahmeregelungen schonen die Branche bisher.

Russland: ehrgeizige Pläne unter Tage

Auch Russland hat unter Tage ehrgeizige Pläne. Der wichtigste Treiber der einheimischen Bergbauindustrie ist die Kohle. Die Fördermengen erreichen wieder das Niveau aus Sowjetzeiten. Präsident Wladimir Putin hat die Kohlekonzerne aufgefordert, ihre Förderung weiter zu erhöhen. Bis 2035 soll die Abbaumenge auf rund 670 Millionen Tonnen pro Jahr steigen – ein Zuwachs von rund 50 Prozent im Vergleich zum bisherigen Rekordjahr 2018 mit 432 Millionen Tonnen. Der Großteil der Kohle soll dabei aus der Arktis kommen.

Der Umweltaspekt wird dabei wichtiger. Die Bewohner der Abbaugebiete klagen über verunreinigtes Trinkwasser, Erschütterungen durch Sprengungen und "schwarzen Schnee". Es gab bereits Demonstrationen, die Regierung des Gebiets Kemerowo treibt unter dem Motto "saubere Kohle – grüner Kusbass" die Wende hin zu umweltfreundlichen Abbautechnologien voran.

→ tes, peruanischer Vizeminister f
ür Bergbau, auf dem Deutsch-Peruanischen Bergbauforum im Oktober 2019 in Lima.

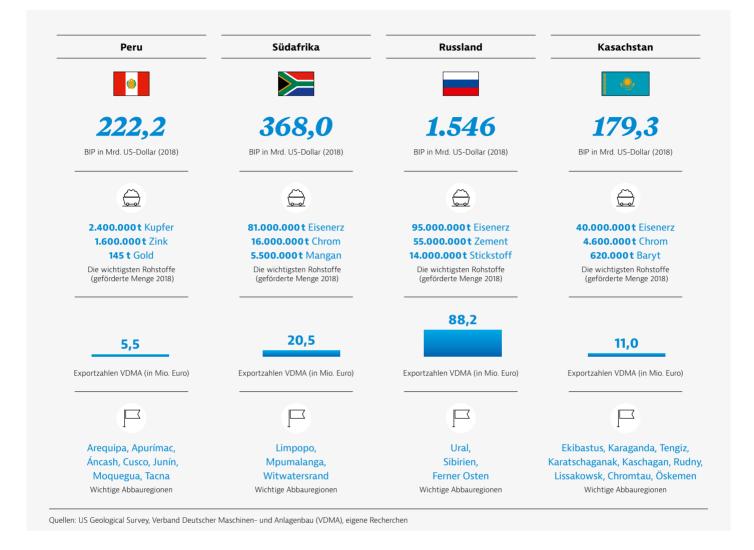
Der Andenstaat entwickelte sich in den vergangenen Jahren zum weltweit zweitgrößten Kupferproduzenten nach dem Nachbarland Chile. Die Produktion lag 2018 bei 2,4 Millionen Tonnen, rund doppelt so viel wie 2010. "Bis 2025 wird unsere Kupferproduktion auf 3,8 Millionen Tonnen steigen", verspricht Vizeminister Barrantes. Ein Großteil des Kupfers stammt aus nur einer Handvoll Minen. Sie zählen zu den größten der Welt: Cerro Verde und Antamina mit zusammen einer Million Tonnen Kupfer im Jahr 2018 sowie Las Bambas, Toromocho, Antapaccay und Toquepala mit zusammen ebenfalls einer Million Tonnen.

Südafrika: reich an wichtigen Erzen

Es ist vor allem der steigende Bedarf an seltenen Rohstoffen, der den Mining-Boom 2.0 antreibt. Südafrika ist hier bei einigen Rohstoffen in einer herausgehobenen Position. Ein erheblicher Teil der Reserven an Chromund Manganerz, Vanadium oder Vermiculit finden sich am Kap. Mit rund 80 Prozent ist der Anteil Südafrikas an den Weltreserven bei den Metallen der Platingruppe besonders hoch: Platin, Palladium, Rhodium, Ruthenium, Osmium und Iridium. Diese sind wichtige Bestandteile zahlreicher industrieller Anwendungen, vor allem in Katalysatoren, aber auch in Brennstoffzellen.

Ein Konsortium um die kanadische Platinum Group Metals plant den Bau einer neuen Mine am Waterberg. Am nördlichen Ende der weltweit größten Vorkommen – des Bushveld Complex – wurden 2011 neue, relativ leicht abbaubare Reserven von 187 Millionen Tonnen entdeckt. Andere Minen im Bushveld Complex stehen vor einer potenziellen Expansion: wie Mogalakwena (Anglo American Platinum, Südafrika) oder die Pi-

LÄNDERVERGLEICH



Die Kohlekonzerne investieren zunehmend in neue Filteranlagen und Reinigungstechnik. Dabei kommt auch deutsche Technik zum Einsatz. Der Kohlekonzern Suek-Kusbass plant im Bergbaukombinat in Leninsk-Kusnezkij neue Projekte zur Wasseraufbereitung und setzt dabei auf Lösungen von Enviro-Chemie. Siemens hat mit der Industrie- und Handelskammer des Kusbass vereinbart, energiesparende Technologien bei der Förderung und Verarbeitung von Rohstoffen einzuführen.

Kasachstan: im Visier der Chinesen

Auch im ressourcenreichen Kasachstan genießen deutsche Technik und deutsches Know-how im Bergbau einen exzellenten Ruf. Doch immer häufiger bekommen es deutsche Akteure mit Konkurrenz aus China zu tun. Die Chinesen haben das Land als Rohstoffquelle entdeckt. Bei Kupferkonzentrat stammten

2018 schon allein gut 70 Prozent der von kasachischen Exporteuren eingenommenen 1,2 Milliarden US-Dollar aus dem Chinageschäft.

Die Volksrepublik hat in den vergangenen Jahren ein enges Beziehungsgeflecht zu wichtigen kasachischen Bergbaufirmen geknüpft. Das Angebot ist attraktiv: Finanzierung, Generalauftragnehmer, Ausrüstungen – die chinesische Seite kümmert sich um die komplette Projektabwicklung.

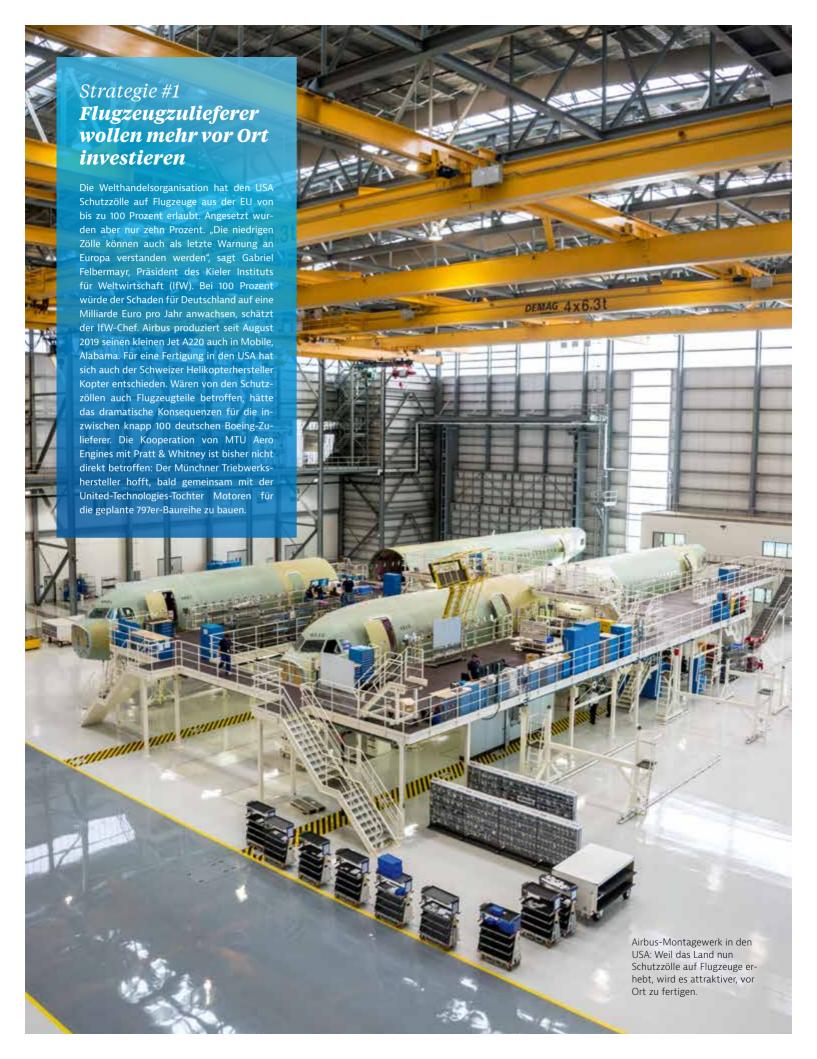
So bringt sich etwa die staatliche China Development Bank (CDB) beim kasachischen Kupferproduzenten Kaz Minerals als Hauptfinanzier ein. Kaz Minerals hat in den vergangenen Jahren allein rund 2,5 Milliarden US-Dollar aus Kreditlinien der CDB für den Ausbau seiner beiden wichtigsten Vermögenswerte verwandt: der Kupfertagebaue Bosschakol und Aktogai in Nord- und Ostkasachstan. Generalauftragnehmer: eine Spezialbaufirma aus China.



Samira Akrach, GTAI-Redakteurin Bonn samira.akrach@gtai.de Twitter: @GTAI_de



Dominik Vorhölter, GTAI-Redakteur Bonn dominik.vorhoelter@gtai.de Twitter: @GTAI_de



Lachende Dritte?

In Fabeln wird das Sprichwort oft als Moral bemüht: Wenn zwei sich streiten, freut sich der Dritte. Doch wo sind die lachenden Dritten im Handelsstreit der USA mit China und der EU? Wer wirklich profitiert. Und mit welchen Strategien deutsche Exporteure reagieren können.

von **Heiko Steinacher**, Germany Trade & Invest San Francisco

ie USA legen sich im Handelsstreit mit den großen Exporteuren dieser Welt an. Und wo sitzen die lachenden Dritten? Zumindest sind es nicht die US-Verbraucher. Sie tragen sogar das Gros der Kosten durch US-Schutzzölle auf chinesische Produkte. Das zeigt ein Bericht der Vereinten Nationen, der sich auf Zahlen des ersten Halbjahrs 2019 stützt. Im Jahr davor war es

ähnlich.

Beispiel Waschmaschinen: Die USA hatten darauf im Jahr 2018 Schutzzölle erhoben. Doch nicht nur ausländische Anbieter haben damals ihre US-Preise angehoben, sondern auch der US-Hersteller Whirlpool, den die Zölle eigentlich schützen sollten. Hauptgrund waren gestiegene Produktionskosten, wegen der ebenfalls verhängten Schutzzölle auf Stahl und Aluminium. Der Aktienkurs von Whirlpool erholte sich erst ab Herbst 2018 wieder, nachdem er in den ersten drei Quartalen um rund 40 Prozent eingeknickt war.

Sind die lachenden Dritten dann vielleicht Drittländer? Ein Blick auf die Halb-

KURZKOMMENTAR

Flexibilität bewahren

Viel hängt vom Wahlausgang 2020 in den USA ab. Doch selbst bei einem Sieg der Demokraten wäre es für diese nicht ganz leicht, das handelspolitische Ruder ganz herumzureißen. Denn die Gewerkschaften, einer ihrer wichtigsten Verbündeten, sind Freihandelsskeptiker, obwohl der Handel mit China viele US-Jobs stützt, vor allem in den Bereichen Wissenschaft, Technologie und Finanzen. China ist längst keine verlängerte Werkbank mehr. Es produziert vor allem Güter mittlerer Wertschöpfung für das Verarbeitungsgewerbe. Schutzzölle auf chinesische Bauteile und Komponenten wirken daher für die Firmenkunden zunächst einmal wie eine Steuer. Nicht immer lassen sich die Mehrkosten auf den Endkunden abwälzen, und bei großen Bestellmengen aus China können US-Firmen kurzfristig auch nicht einfach ihre Anbieter wechseln. Wann immer in ihrem Verbund möglich, sollten sich deutsche Unternehmen die Option frei halten, Teile der Produktion bei Bedarf in die USA auszulagern. Auch sollten sie die Auslastung so ausgleichen, dass sie stets in der Lage sind, ihre Kunden zu beliefern, auch wenn diese ihre Lieferketten ändern.

von **Heiko Steinacher**

leiterbranche legt diese Vermutung nahe. Huawei landete im Mai 2019 auf einer Entity List der US-Regierung: Seitdem unterliegen die Geschäftsbeziehungen des Netzwerkausrüsters sowie inzwischen auch die Dutzender anderer chinesischer Unternehmen zu US-Partnern strengen Kontrollen. Und seitdem verlagern US-Elektronikfirmen ihre Lieferketten weg von China. Auch passen sie ihre Produkte so an, dass sie künftig nicht mehr auf chinesische Vorleistungen angewiesen sind. Die US-Einfuhr von Halbleiterbauelementen aus China ist in den ersten drei Quartalen 2019 um rund 42 Prozent eingebrochen, gleichzeitig aber legten die Bezüge aus Malaysia und Vietnam kräftig zu.

US-Firmen ziehen nach Südostasien

Die wenigsten Unternehmen gehen allerdings zurück in die USA, wie von US-Präsident Donald Trump erhofft. Laut einer Umfrage der US-Handelskammer in China schauen die meisten vielmehr nach Südostasien. Google hat bereits die Fertigung von



Grundplatinen für cloudbasierte Anwendungen und von einigen Smarthome-Produkten nach Taiwan und Malaysia verlegt. Hewlett-Packard und Dell erwägen ebenfalls, Teile ihrer Computerproduktion nach Südostasien umzusiedeln. Einem Bericht des japanischen Wirtschaftsmagazins "Nikkei" zufolge könnte auch Apple 15 bis 30 Prozent seiner Chinaproduktion nach Indien oder Vietnam verlagern.

Die protektionistische Handelspolitik Donald Trumps richtet sich bekanntlich nicht nur gegen China, sondern auch gegen die europäische Staatengemeinschaft. Mit Blick auf die Handelsbarrieren für amerikanische Produkte hat der US-Präsident wiederholt geäußert, dass die EU die USA schlechter behandele als China. Dabei nimmt er gern deutsche Autos ins Visier. Im November 2019 wollten einige Medien erfahren haben, dass BMW, Daimler und VW dazu bereit seien, noch mehr in den USA zu investieren als bisher geplant. Nun wäre Trump aber nicht Trump, wenn er dafür seine Trumpfkarte aus der Hand gäbe. Und so hat er die Frist zur Verhängung von Schutzzöllen auf Autos Mitte November 2019 erst einmal verstreichen lassen. Vom Tisch ist das Thema damit vermutlich aber noch nicht.

Es trifft Flugzeuge, Wein und Kekse

Nachdem die Welthandelsorganisation grünes Licht gegeben hatte, traten Mitte Oktober 2019 US-Schutzzölle auf Flugzeuge aus der EU in Kraft. Die Bürde lastet allein auf

Deutschland und Frankreich, da nur fertige Flugzeuge und nicht Flugzeugteile davon betroffen sind. Zeitgleich belegten die USA noch weitere Waren aus Europa mit Schutzzöllen, darunter ausgewählte Nahrungsmittel. Deutschland ist dabei besonders von den Schutzzöllen auf Wein betroffen, aber nicht nur: "2019 konnten wir die Schutzzölle noch umgehen, da unsere Schiffslieferungen rechtzeitig ankamen. Für 2020 sind wir aber im Augenblick für den US-Markt nicht wettbewerbsfähig", sagt Peter Classen, Sales Director beim Zwieback- und Keksehersteller Borggreve aus dem niedersächsischen Neuenhaus. So dürfte es wegen der 25-prozentigen Schutzzölle 2020 vielen deutschen Herstellern traditioneller Weihnachtsgebäcke und anderer Süßwaren ergehen, da ist sich Classen sicher.

Dass Schutzzölle für Lebensmittel überhaupt ins Spiel kamen, interpretieren manche als Signal der USA, dass sie Agrarprodukte unbedingt in das geplante Handelsabkommen mit der EU einbeziehen wollen. Nach einer baldigen Einigung sieht es zwischen Brüssel und Washington in dieser Frage nicht aus. Geschweige denn nach einem vollständigen Abbau aller Industriezölle, auf den die EU und die USA ja nach einer Übereinkunft von Donald Trump und dem damaligen EU-Kommissionspräsidenten Jean-Claude Juncker im Juli 2018 hinarbeiten wollen. Außerdem gibt es neben Handelsfragen noch eine Reihe weiterer Streitpunkte, darunter die Iransanktionen der USA und die Ostseepipeline Nord Stream 2. Die Verhandlungen mit Washington

werden dadurch nicht leichter. Womöglich liegt das nächste Wählervotum in den USA schneller vor als ein transatlantisches Handelsabkommen. Ob dieses aber eine Wende in den bilateralen Beziehungen bringen wird? Um den Jahreswechsel 2019/2020 scheint der Wahlausgang völlig offen. Nicht auszuschließen ist, dass es längerfristig am Ende gar keine lachenden Dritten gibt. Aber der Handelsstreit ist ja auch keine Fabel.



__ Auch interessant

Aktuelle Meldungen, Wirtschaftsdaten und Studien zu den USA:

www.gtai.de/usa



__ GTAI-Schwerpunkt 2020

Mehr zu offenen Märkten, dem unternehmensweiten GTAI-Schwerpunkt 2020: www.gtai.de/offene-maerkte



Heiko Steinacher, GTAI-Korrespondent San Francisco heiko.steinacher@gtai.de Twitter: @GTAI_USA



Vor Ort in ... Johannesburg

GTAI-Mitarbeiter recherchieren weltweit vor Ort, um sich ein Bild der lokalen Gegebenheiten zu machen. Hier berichtet Fausi Najjar darüber, was passiert, wenn ein deutsches Traditions-unternehmen einen südafrikanischen Betrieb übernimmt und weiterführt.



Löwe im Lion & Safari Park nördlich von Johannesburg, einer der großen Touristenattraktionen Die Soweto Towers dienten früher als Kühltürme eines Kohlekraftwerks. Heute kann man hier Bungee springen und freiklettern.



Fausi Najjar, GTAI-Korrespondent Johannesburg

Für die Markterschließung in Afrika gibt es kein Patentrezept, aber gute Beispiele, so Fausi Najjar, seit Mitte 2018 Korrespondent für das südliche Afrika. Er hat mit dem Geschäftsführer von Bosch Rexroth über einen besonderen Lösungsansatz gesprochen.

er Besuch bei Bosch Rexroth mutet wie eine Zeitreise an. Als Schüler habe ich bei Bosch in Feuerbach (Stuttgart) gejobbt. Auch in Südafrika überwiegen Blaumänner, die zielstrebig von A nach B laufen, es ist unendlich sauber, und: Ich hätte mich nicht gewundert, wenn mir noch irgendwer ein "Mahlzeit" entgegengeschmettert hätte. Die Verwaltungsräume sind völlig unprätentiös, es geht um Funktionalität, nicht um Präsentation oder gar Prestige; Bilder von Betriebsereignissen zeigen: Das Wir zählt, Mitarbeitermotivation ist zentral, und dazu gehört auch, eine lange Zugehörigkeit zum Betrieb gebührend zu würdigen.

Auf dem Weg zu Tillmann Olsen, dem Geschäftsführer der Bosch Rexroth Holding Südafrika, nehme ich, ganz schwäbisch, die Treppe. Ich besuche das Werk in einem Gewerbegebiet in Kempton Park vor Johannesburg. Es handelt sich um eine Übernahme des südafrikanischen Automations- und Hydraulikanbieters Hytec und eben nicht um einen traditionellen Bosch-Betrieb in Südafrika. Außerdem: Die Übernahme selbst trägt eher untypische Züge.

Bosch Rexroth in Südafrika vertreibt mit rund 770 Angestellten und neun Tochterunternehmen Hydraulikanlagen, stellt sie im Sondermaschinenbau selbst her und tritt als Maintenance-Dienstleister auf. Allein im Aluminiumwerk Mozal in Mosambik sind mehr als 40 Mitarbeiter im Maintenance tätig. Wichtige Branchen sind neben dem Bergbau die maritime Wirtschaft, der Energiesektor und Infrastrukturprojekte. "Im Bergbau gilt das Prinzip der ununterbrochenen Produktion, verlorenes Volumen kann kaum im Nachhinein wettgemacht werden", so Olsen. "Wir müssen also die ständige Maschinenverfügbarkeit gewährleisten."

Dieses Vorurteil stimmt

Im Grunde sei Bosch Rexroth eine große Ausnahme, sagt Olsen. Die hinzugekommenen Unternehmenseinheiten haben nach der Übernahme im Februar 2018 die Abläufe und Prozesse der ehemaligen Hytec Holding weit-

gehend beibehalten. "Das ist ungewöhnlich für eine so große und traditionsreiche Firma wie die Bosch-Gruppe", betont er. "Wir wollten die Fehler, die häufig bei Mergers und Aquisitions gemacht werden, meiden. Es ist wichtig, die Betriebskultur zu wahren."

Der afrikanische Markt ist komplex. Wichtige Länder wie Nigeria sind nichts für Einsteiger. Zentral für die Markterschließung in Afrika ist es, "Lösungen für den lokalen Markt zu finden", stellt Geschäftsführer Olsen fest. Sein Kunde sei End-User,

»Man sollte seine Werte auch in Afrika nicht über Bord werfen.«

und der habe oftmals Probleme, die nicht mit technischen Spezifikationen einer einzelnen Anlage zu lösen sind. "Es geht darum, das Gesamtproblem des End-Users im Auge zu behalten und ihn bei der Lösung seiner Probleme zu unterstützen." Klar sei auch: "Dem Kunden fehlt es oft an Know-how, das wir gerne liefern." Das unterscheide Bosch Rexroth von Anbietern, die aufgrund niedriger Preise erfolgreich sind.

Auch vor der Übernahme war die damalige Hytec Holding stark im südlichen Afrika vertreten: in Namibia, Botsuana, Sambia, Mosambik und natürlich auch in Südafrika, mit – neben Johannesburg – im ganzen Land über 17 Zweigstellen. Zudem gibt es in Ghana und Kenia jeweils eine Niederlassung. "Als

Teil von Bosch Rexroth können die Unternehmen der ehemaligen Hytec Holding jetzt auf dem afrikanischen Markt weiter expandieren", so Olsen. Aber auch Südafrika selbst sei interessant.

Deutsche Unternehmen wollen - und das vor allem im Bergbau - einen Reputationsschaden wegen unsauberer Geschäftspraktiken meiden. Bosch Rexroth hatte vor der Übernahme genügend Zeit, Hytec kennenzulernen. Man kooperierte mehr als 50 Jahre miteinander. Die vollständige Übernahme erfolgte erst, nachdem Bosch Rexroth als Teil der Bosch-Gruppe im Jahr 2014 50 Prozent seines Vertriebspartners übernommen hatte. "Die Hytec Holding war mit ihren Unternehmenseinheiten durchweg von Nulltoleranz geprägt, wenn es um das Thema Compliance geht", sagt Olsen. "Das entspricht unseren Werten und gibt uns die Möglichkeit, auch innerhalb der hinzugekommenen Gruppe weiterhin als Ethical Player zu punkten."

Das ist made in Germany

Bei aller Flexibilität bleibt das Unternehmen seinem hohen Anspruch bei Service, Qualität und Transparenz treu. Offenbar sind das die Pfründe, die sich deutsche Unternehmen bewahren sollten, weil man mit diesen auch in Afrika erfolgreich punkten kann. Eine hohe Flexibilität muss demnach nicht heißen, eigene Unternehmenswerte über Bord zu werfen, nur weil es sich um den schwierigen afrikanischen Markt handelt.

Auch für mittlere Unternehmen kann es also interessante Partner in Südafrika geben; für den lokalen und für den gesamtafrikanischen Markt. Südafrikanische Unternehmen sind oftmals eine relevante Größe auf dem afrikanischen Kontinent. 2017 waren von den 50 größten afrikanischen Aktiengesellschaften 39 südafrikanischen Ursprungs. Diese Unternehmen sind in der Regel auch außerhalb Südafrikas auf dem Kontinent aktiv. Dies gilt auch für kleinere Unternehmen.



Schwierige Märkte



Manche Länder sind für Exporteure herausfordernder als andere: weil die Bedingungen komplizierter sind oder weil man die Regeln nicht kennt. Markets International beantwortet typische Fragen zu schwierigen Märkten. Diesmal: Kenia.

von Andrea Mack und Katrin Grünewald, Germany Trade & Invest Bonn



Wie kann man als Ausländer in Kenia eine Firma gründen?

Gründungen erfolgen ausschließlich elektronisch über die E-Citizen-Plattform, Dokumente werden eingescannt und hochgeladen. Anschließend sind bestimmte Dokumente beim Unternehmensregister (Registrar of Companies) einzureichen. Dort heißt es, dass der Prozess rund 14 Tage dauern wird. Man sollte stets damit rechnen, dass das Verfahren auch länger dauern kann. Für die Gründung eines Unternehmens stehen ausländischen Unternehmen insbesondere die Private Company Limited by Shares oder die Zweigstelle zur Verfügung. Vorteil einer Zweigstelle sind der geringere Aufwand zur Gründung und Abwicklung. Nachteile sind allerdings, dass sich die Haftung auf die Hauptniederlassung erstreckt. Zudem werden Zweigstellen mit einem erhöhten Körperschaftsteuersatz von 37,5 Prozent besteuert, im Gegensatz zu 30 Prozent, die bei in Kenia gegründeten Unternehmen anfallen.

Gibt es besondere Etikettierungsund Kennzeichnungsvorschriften?

Ja, unter anderem für Lebens- und Arzneimittel, medizinische Geräte, Kosmetika, chemische Substanzen sowie Elektrogeräte. Nahrungsmittel müssen bei Ankunft in Kenia noch 75 Prozent ihrer Haltbarkeitsdauer aufweisen. Für andere Produkte mit begrenzter Haltbarkeit gelten 50 Prozent. Etiketten müssen auf Englisch und optional in einer weiteren Sprache wie Swahili verfasst und an der Ware selbst oder an der Umverpackung angebracht sein. Folgende Angaben sind grundsätzlich erforderlich: Name des Herstellers, Handelsmarke, Markenname und Ursprungsland. Je nach Produkt müssen Unternehmen auch die Anschrift des Herstellers hinzufügen, außerdem unter anderem die Chargennummer, Herstellungs- und Verfallsdatum, Nettoinhalt, Inhaltsstoffe, Lagerbedingungen, Gebrauchsanweisungen etc. Fertigwaren für den kenianischen Markt sind mit einem Gütesiegel (Import Standardization Mark – ISM) der Normenbehörde KEBS zu versehen.

Welches Rechtssystem hat Kenia?

3

Aufgrund seiner kolonialen Vergangenheit hat Kenia ein gemischtes Rechtssystem. Einen großen Einfluss hat das britische Common Law. Viele Rechtsakte basieren auf britischen Vorbildern, zur Auslegung des kenianischen Rechts ziehen Richter dort immer wieder bestimmte Rechtsakte und Gerichtsentscheidungen aus Großbritannien heran. Daneben gilt in bestimmten Bereichen kenianisches Gewohnheitsrecht sowie islamisches Recht (letzteres aufgrund der in Kenia existierenden islamischen Minderheit). Die beiden Letzteren sind aber für wirtschaftliche Streitigkeiten in der Regel nicht relevant.

Müssen Unternehmen für bestimmte Waren Einfuhrgenehmigungen oder Lizenzen beantragen?

Nur in Ausnahmefällen – etwa aus Sicherheits-, Gesundheits- und Umweltschutzgründen. Das gilt zum Beispiel für landwirtschaftliche Erzeugnisse (Tiere und Pflanzen einschließlich deren Produkte, Milchprodukte, Kaffee, Tee, Zucker), Mineralölerzeugnisse, Arzneimittel und verschiedene Chemikalien. Die zuständigen Behörden bearbeiten solche Genehmigungen über ein elektronisches Zollabwicklungssystem. Zugang zu dem System, über das auch die Zollanmeldung erfolgt, haben nur lizenzierte Zollagenten. Entsprechend sind Importeure verpflichtet, einen Zollagenten mit der Einfuhrabwicklung zu beauftragen. Der Exporteur selbst muss im Vorfeld die jeweils geforderten Dokumente wie Gesundheitszeugnis, Analyse- oder Konformitätszertifikat einreichen.



Gibt es Beschränkungen für ausländische Investitionen?

Beschränkungen gibt es unter anderem beim Grundstückseigentum. Die kenianische Verfassung sieht vor, dass Ausländer für Grundstücke lediglich Pachtverträge bis zu einer Höchstdauer von 99 Jahren abschließen können, sie dürfen aber kein Eigentum an Grundstücken erwerben. Weitere Eigentumsbeschränkungen gibt es in bestimmten Tätigkeitsbereichen, beispielsweise im Bergbau oder in der Versicherungsbranche. Es ist auch nicht ohne Weiteres möglich, ausländische Arbeitskräfte einzustellen. Das darf nur, wer auf dem kenianischen Arbeitsmarkt keine Arbeitskraft mit gleichwertigen Fähigkeiten und Qualifikationen finden kann. In diesem Fall erhält auch ein ausländischer Arbeitnehmer eine Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigung. Zur Unterstützung ausländischer Investoren wurde in Kenia die Investitionsbehörde KenInvest gegründet. Dort wird ausländischen Investoren ein sogenanntes One-Stop-Center angeboten, um verschiedene Dienstleistungen unter einem Dach zusammenzufassen. Viele bürokratische Schritte, zum Beispiel die Unternehmensoder steuerliche Registrierung, lassen sich daher direkt bei KenInvest erledigen.

Kann ein Rechtsstreit außergerichtlich nicht mehr gelöst werden, sollten Unternehmer zunächst ein Schiedsgericht in Betracht ziehen. Das geht entweder vor Ort in Kenia nach dem Arbitration Act. Dieser basiert auf dem UNCITRAL-Modellgesetz, das auch im deutschen Recht zu finden ist. Oder Unternehmer lassen das Schiedsurteil im Ausland erwirken. Kenia hat das New Yorker Übereinkommen von 1958 ratifiziert, wonach ausländische Schiedssprüche anerkannt werden können. Ein Antrag auf Anerkennung ist innerhalb von sechs Jahren nach Erlass des Urteils zu stellen. Alternativ bleibt die Möglichkeit einer Klage vor einem kenianischen Gericht. Für wirtschaftliche Streitigkeiten sind die Abteilungen für Handel und Schifffahrt der High Courts zuständig.

Wie sollte ich bei einem Rechtsstreit mit einem kenianischen Geschäftspartner vorgehen?

7

Wie hoch sind die Einfuhrzölle? Welche Steuerbegünstigungen gewährt die Regierung?

Bislang ist kein Präferenzabkommen zwischen der EU und der Ostafrikanischen Gemeinschaft EAC in Kraft getreten. Deshalb wendet Kenia auf Wareneinfuhren aus der EU den Außenzolltarif der EAC mit Zollsätzen von null Prozent für Rohstoffe und Investitionsgüter, zehn Prozent für Zwischenprodukte und 25 Prozent für Fertigwaren an. Einige sensitive Güter wie landwirtschaftliche Erzeugnisse und Textilien, deren lokale Produktion geschützt und gefördert werden soll, unterliegen höheren Zöllen von 35 bis 100 Prozent. Andererseits gelten, je nach Bedarf, befristete Zollsenkungen auf Vormaterialien für die Inlandsproduktion. Die Zollabfertigungsgebühr beträgt 3,5 Prozent, hinzu kommen zwei Prozent Infrastrukturabgabe. Exportorientierte Betriebe, die in einer der sogenannten Export Processing Zones (EPZ) produzieren, erhalten diverse Steuervorteile, beispielsweise eine unbefristete Befreiung von der Mehrwertsteuer und dem Einfuhrzoll auf alle Anschaffungen innerhalb der Zone. → siehe auch Seite 49, Steuer-Check; Kenia



Sind bei der Einfuhr besondere Normen und Qualitätsanforderungen zu beachten?

Nahezu alle Waren müssen nationale oder anerkannte internationale Normen erfüllen. Zuständig ist die kenianische Normenbehörde Kenya Bureau of Standards (KEBS). Autorisierte Prüfgesellschaften im Exportland prüfen im Rahmen des Konformitätsprogramms Pre-Export Verification of Conformity to Standards (PVoC), ob Unternehmen die Normen einhalten, und bestätigen das mit dem Certificate of Conformity (CoC) - in Deutschland sind das das Bureau Veritas, Intertek und SGS, Der Exporteur ist verantwortlich für die Einhaltung der Bestimmungen und trägt die Kosten für die Konformitätsprüfung. Abhängig vom Warenwert liegen sie je Sendung zwischen 265 und 2.700 US-Dollar. Waren ohne gültiges CoC erhalten keine Freigabe durch den kenianischen Zoll.



Gut zu wissen

Tiefergehende Informationen zu Zollfragen über Kenia finden Sie unter: www.tinyurl.com/zoll-kenia

Tiefergehende Informationen zu Rechtsfragen über Kenia finden Sie unter: www.tinyurl.com/recht-kenia



Alles geregelt

Seit mehr als 80 Jahren dienen sie als Standardkonditionen für den grenzüberschreitenden Warenverkehr – jetzt hat die Internationale Handelskammer sie reformiert: die Incoterms[®]. Wie das Regelwerk funktioniert und was sich geändert hat.

von **Nadine Bauer,** Germany Trade & Invest Bonn

an kann die Incoterms® als Allgemeine Geschäftsbedingungen des Welthandels verstehen, denn sie regeln Rechte und Pflichten von Käufern und Verkäufern im globalen Warenverkehr. Die Lieferbedingungen stehen bei Vertragsverhandlungen häufig nicht im Vordergrund - deshalb hat die Internationale Handelskammerr (ICC) die Incoterms® geschaffen. → siehe rechts, Allgemeine Geschäftsbedingungen Damit sie ihre Wirkung entfalten können, müssen die Vertragsparteien diese Geschäftsbedingungen in den Vertrag einbeziehen. Für 2020 hat die ICC das Regelwerk zum inzwischen neunten Mal überarbeitet. Die neuen Incoterms® sind im Vergleich zur letzten Revision aus dem Jahr 2010 systematischer aufgebaut, sollen sich daher einfacher anwenden lassen und sich vor allem auch stärker an den Entwicklungen in der Handelspraxis orientieren.

INCOTERMS®

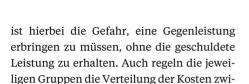
Allgemeine Geschäftsbedingungen

Incoterms® steht für International Commercial Terms. Sie werden von der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce - ICC) seit 1936 herausgegeben. Sie stellen weltweit anerkannte Handelsbedingungen für eine standardisierte Abwicklung von internationalen Liefergeschäften dar und regeln die Rechte und Pflichten von Käufern und Verkäufern rund um die Lieferung einer Ware. Die Vertragsparteien nehmen die entsprechende Klausel in ihren Vertrag auf. Die Incoterms® ersetzen auf diese Weise zwar keinen Kaufvertrag, wirken aber harmonisierend, weil sie Standards setzen. Damit leisten sie einen großen Beitrag zur Effektivität internationaler wie auch nationaler Handelsverträge.

In der Überarbeitung finden sich zu jeder einzelnen Klausel detailliertere Kommentare, die auch die jeweils wesentlichen Unterschiede zur alten Fassung erklären. Außerdem erläutert nun ein eigener Absatz, welche Kosten durch die gewählte Regelung entstehen. Gedacht ist das Ganze für Händler, Im- und Exporteure. Interessierte finden die offiziellen Texte mit ausführlichen Details im Buch "Incoterms® 2020" der ICC.

Incoterms®-2020-Klauseln unter der Lupe

Die elf Klauseln tragen als Bezeichnung jeweils einen Code bestehend aus drei Großbuchstaben. Es gibt vier Gruppen von Klauseln, die mit "E", "F", "C" oder "D" anfangen. Die Gruppen unterscheiden sich im Zeitpunkt, in dem in der Lieferkette die "Preisgefahr" vom Verkäufer auf den Käufer übergeht (sogenannter Gefahrübergang). Preisgefahr



schen den Parteien einheitlich.

Bei der Entscheidung für eine bestimmte Klausel ist grundsätzlich ausschlaggebend, wie die Ware transportiert werden soll. Folgende Klauseln finden sich in der 2020er-Version: EXW (Ab Werk), FCA (Frei Frachtführer), FAS (Frei Längsseite Schiff), FOB (Frei an Bord), CPT (Frachtfrei), CFR (Kosten und Fracht), CIP (Frachtfrei versichert), CIF (Kosten, Versicherung und Fracht), DAP (Geliefert benannter Ort, DPU (Geliefert benannter Ort entladen) und DDP (Geliefert verzollt). EXW stellt die für den Verkäufer vorteilhafteste Klausel dar, DDP wiederum ist die käuferfreundlichste Variante.

Die Klauseln FAS, FOB, CFR und CIF sind ausschließlich für den See- und Binnenschiffstransport konzipiert und werden üblicherweise für den Handel mit Schüttgut (etwa Mineralien oder auch Getreide) verwendet, bei dem gerade kein Containertransport stattfindet. Die übrigen Klauseln lassen sich bei allen Transportarten vereinbaren. Man kann auch mehrere Transportarten miteinander kombinieren (sogenannter multimodaler Transport).

Unterscheidung der einzelnen Pflichten

Jede einzelne Klausel ist mit bestimmten Pflichten verbunden. Welche genau das sind, definiert die ICC für zehn unterschiedliche Bereiche jeweils spiegelbildlich für Verkäufer wie Käufer. Es gibt: Allgemeine Verpflichtungen (A1/B1), Lieferung (A2) beziehungsweise Übernahme (B2), Gefahrübergang (A3/B3), Transport (A4/B4), Versicherung (A5/B5), Liefer-/Transportdokument (A6/B6), Ausfuhr-/Einfuhrabfertigung (A7/B7), Prüfung, Verpackung, Kennzeichnung (A8/B8), Kostenverteilung (A9/B9) und Benachrichtigungen



Oliver Wieck »Die Nutzerfreundlichkeit ist gestiegen.«

Oliver Wieck, Generalsekretär der Internationalen Handelskammer (ICC) in Deutschland, über die Bedeutung der Incoterms®.

Warum sollte jeder Exporteur die Incoterms® kennen?

Sie bieten einen global anerkannten Standard für die Verantwortlichkeiten des Verkäufers und des Käufers bei der Lieferung von Waren. Die Regeln werden alle zehn Jahre weiterentwickelt und sind überall auf der Welt akzeptiert: Inzwischen enthalten rund 90 Prozent aller internationalen Kaufverträge die Incoterms®-Klauseln der ICC.

Wie wirken sich die Klauseln in der Praxis aus?

Mit der Aufnahme einer Incoterms®-Klausel sind die Rechte und Pflichten von Verkäufer und Käufer bei der Lieferung der Ware klar geregelt. Verpflichtet sich der Verkäufer zum Beispiel nach DPU, die Ware am Bestimmungsort zu entladen, muss er auch in der Lage sein, die Entladung am benannten Ort auf eigene Verantwortung zu organisieren.

Sind die Incoterms® unter exportierenden Mittelständlern so bekannt, wie sie sein sollten?

Die Incoterms® sind bekannt, allerdings wenden Nutzer teilweise Klauseln wie EXW oder DDP an, die in vielen Fällen nicht die beste Option für ihr Unternehmen sind. Die Incoterms®-Seminare von ICC Germany zielen deshalb nicht nur darauf ab, die Anwender über die aktuellen Änderungen zu informieren. Vielmehr schulen unsere Experten die Nutzer auch in der konkreten Anwendung der Klauseln.

Warum wurden die Incoterms® reformiert?

Die Incoterms® 2020 berücksichtigen die seit 2010 veränderten Handelspraktiken, die Neuerungen in der Handelsfinanzierung und beim Versicherungsschutz sowie die in den letzten Jahren gestiegenen Sicherheitsanforderungen. Die Nutzerfreundlichkeit ist deutlich verbessert worden, das erleichtert den Anwendern die richtige Auswahl.

(A10/B10). Die Nummerierungen A1 bis A10 bezeichnen die Pflichten des Verkäufers, die Nummerierungen B1 bis B10 die des Käufers.

So funktionieren die Regeln in der Praxis

Haben Verkäufer und Käufer die entsprechende Klausel wirksam in den Kaufvertrag einbezogen, müssen sie das gesamte Pflichtenprogramm beachten, das sich aus der gewählten Klausel ergibt. Die Parteien sind nicht verpflichtet, die aktuellste Version der Incoterms® zu vereinbaren, sondern sie können sich auch auf Vorgängerversionen einigen. Da sich mit den Jahren allerdings inhaltliche Änderungen der einzelnen Klauseln ergeben haben, empfiehlt die ICC neben der jeweils gewählten Klausel auch den Lieferort und die gewünschte Fassung des Regelwerks zu nennen. Und zwar mit folgender Formulierung: "[gewählte Klausel] [benannter Hafen, Ort oder Stelle] Incoterms® [Jahr]". So lassen sich Unklarheiten vermeiden und Rechtssicherheit schaffen. Ist kein Jahr genannt, gilt in der Regel die neueste Version.

Was hat sich geändert?

Auch nach der Reform besteht das ICC-Regelwerk weiterhin aus elf individuellen Klauseln. Die Reihenfolge haben die Handelsexperten aber teilweise angepasst, sie orientiert sich nun am Zeitpunkt der Lieferung sowie des Gefahrübergangs. Wichtige Änderungen gibt es außerdem in folgenden Bereichen:

Die Version 2010 erfasste nur den Transport durch einen beauftragten Frachtführer. Die neue Fassung sieht jetzt auch die Möglichkeit vor, dass Verkäufer oder Käufer den Transport selbst durchführen, das heißt mit eigenen Transportmitteln. Diese Option gilt für den Verkäufer im Rahmen von DAP, DPU und DDP und ist für den Käufer bei FCA relevant.

Wichtig ist auch die Umbenennung von DAT (Geliefert Terminal) in DPU (Geliefert

benannter Ort entladen). Die gewöhnungsbedürftig klingende deutsche Übersetzung bedeutet, dass der Bestimmungsort nicht nur ein Terminal sein kann, sondern auch ein anderer Ort, an dem der Verkäufer die Ware tatsächlich abladen kann.

Inhaltliche Änderungen gibt es auch bei den Klauseln FCA, CIP und CIF: Die Klausel FCA wurde um die Option eines sogenannten "Konnossements mit An-Bord-Vermerk" erweitert. Das heißt: Der Verkäufer kann vom Frachtführer des Käufers einen Frachtbrief verlangen, den er dann bei einer beteiligten Bank vorlegt, um den Kaufpreis ausgezahlt zu bekommen. Bei den Klauseln CIF und



Nadine Bauer, GTAI-Referentin Ausländisches Wirtschaftsrecht nadine.bauer@gtai.de Twitter: @GTAI_RECHT

CIP wiederum wurden unterschiedliche Deckungsstufen der Transportversicherung eingeführt, die aus den Besonderheiten des multimodalen Transports resultieren. Für CIP ist von nun an eine Transportversicherung mit Deckungsstufe A (All-Risk) abzuschließen.

Neu ist auch: Aufgrund der weltweit gestiegenen Sicherheitsanforderungen finden sich nun explizite Regelungen zu den transportbezogenen Verpflichtungen für Verkäufer und Käufer in A4/B4 und A7/B7 der jeweiligen Klausel. Die Verteilung der hierbei anfallenden Kosten ist in A9/B9 geregelt. In der Fassung von 2010 war das noch nicht der Fall.



_ Gut zu wissen

Nähere Informationen zur Funktionsweise der Incoterms® unter: www.iccgermany.de www.incoterms2020.de www.gtai.de/recht

INCOTERMS® 2020 IM ÜBERBLICK

Wer zahlt und haftet? Ausfuhrzoll-Verschiffungs-Domizil Domizil Benannter Haupt-Bestimmungs-Benannter Einfuhrzoll-Verkäufer abwicklung Lieferort hafen hafen Bestimmungsort abwicklung Käufer transport **EXW O FCA FAS** 0 **FOB CFR O** CIF CPT **O** CIP DAP 0 DPU DDP EXW Ab Werk (... benannter Lieferort) CFR Kosten und Fracht (... benannter Bestimmungshafen) DAP Geliefert benannter Ort (... benannter Bestimmungsort) Frei Frachtführer (... benannter Lieferort) CIF Kosten, Versicherung und Fracht (... benannter Bestimmungshafen) DPU Geliefert benannter Ort entladen (... benannter Bestimmungsort)

СРТ

CIP

Frachtfrei bis (... benannter Bestimmungsort)

Frachtfrei versichert bis (... benannter Bestimmungsort)

Frei Längsseite Schiff (... benannter Verschiffungshafen)

Frei an Bord (... benannter Verschiffungshafen)

FAS

FOB

DDP Geliefert verzollt benannter Ort (... benannter Bestimmungsort)

Hier spielt die Musik

Ein chinesischer Unternehmer hat den deutschen Musikwettbewerb Jugend musiziert in die Volksrepublik importiert. Er schafft damit eine Blaupause, wie man landesspezifische Kulturgüter erfolgreich an ausländische Märkte anpasst.

von Corinne Abele, Germany Trade & Invest Shanghai

sistein besonderer Abend im Deutschen Konsulat in Shanghai. Das Thema ist weder Politik noch Wirtschaft – sondern Musik. Im Mittelpunkt stehen junge Musizierende aus China und Deutschland. Zusammengeführt hat sie Jugend musiziert. Denn der Solo- und Kammermusikwettbewerb aus Deutschland hat auch in China Schule gemacht.

Zwar gibt es bereits seit 26 Jahren einen Austausch von Jugend musiziert mit der Music Foundation in Japan und natürlich auch die European Music Competition in the Youth. Doch nur China hat 2016 einen Wettbewerb genau nach dem Vorbild von Jugend musiziert ins Leben gerufen: die China Youth Music Competition (CYMC). "Kein anderer Wettbewerb ist so vielfältig und offen für alle Instrumente", sagt Gründer Zhang Yong.

Lange hatte er nach so einem Konzept gesucht. Es gab in China zwar einige Wettbewerbe für jugendliche Musiker – aber immer nur für Solisten ohne Begleitung.

Zuerst erzählte ihm ein Mitschüler von dem Wettbewerb, der in Deutschland an Jugend musiziert teilgenommen hatte. Dann lernte er über die in Berlin lebende Kulturmanagerin Gao Mingming Vertreter des deutschen Musikrats kennen, der Jugend musiziert seit 56 Jahren in Deutschland veranstaltet. Gao vertritt die CYMC inzwischen in Europa. Im Juli 2015 unterzeichneten Zhang, Gao und der Musikrat einen Kooperationsvertrag für zunächst drei Jahre. Nach der Probezeit wurde der Vertrag unbefristet verlängert.

Zhang war begeistert, sagt aber auch: "Das Konzept mag im Ausland erfolgreich sein. In China mussten wir an einigen Stellschrauben drehen." Eine der größten Hürden

»Wir mussten an einigen Stellschrauben drehen.«

Zhang Yong,Gründer der China Youth
Music Competition

sei die Größe des Landes. "Wir haben auch viele Talente, aber die Basisausbildung ist nicht sehr solide", erklärt Zhang. Ein Wettbewerb wie Jugend musiziert könne helfen, genau diese Lücke zu schließen.

CYMC-Gründer Zhang will in die Breite wirken. Wie sein deutsches Vorbild geht er bewusst den Weg in die Provinzen und Städte, die direkt der Zentralregierung unterstehen. Im Jahr 2019 waren zehn beteiligt, in diesem Jahr soll es die CYMC in mindestens 13 Provinzen geben.

Wie auch in Deutschland will Zhang durch Regionalwettbewerbe junge Musiker im ganzen Land erreichen – und nicht nur in den Zentren. Sein Ziel ist es, alle 31 Provinzen und regierungsunmittelbare Städte als Partner für den chinesischen Jugend-musiziert-Wettbewerb zu gewinnen.

Teilnehmerzahl hat sich versechsfacht

Begonnen haben Gao und Zhang im Jahr 2016 mit rund 600 Teilnehmern, im vergangenen Jahr waren es bereits 3.600. Für China seien dies immer noch wenige, sagt Zhang. Innerhalb von zehn Jahren möchte er die Zahl auf 100.000 bis 200.000 steigern. Zum Vergleich: In Deutschland machen auf Regionalebene etwa 20.000 und auf Bundesebene etwa 2.800 Jugendliche zwischen acht und 23 Jahren mit.



In China gibt es bislang weder staatliche Unterstützung noch öffentliche Musikschulen – in Deutschland sind die in der Regel Rückgrat des Wettbewerbs. Zhang erhebt daher eine Anmeldegebühr von umgerechnet rund 100 Euro für Solisten und knapp 50 Euro pro Musiker in Kammerensembles. In Deutschland kostet die Teilnahme nichts.

40 Prozent der Anmeldegebühren erhält der Partner in der jeweiligen Provinz, 60 Prozent behält Zhang unter anderem für Organisation, Raummieten, Jurorenbenennung und Juroren aus Beijing. Leider ließen sich Professoren in China mitunter dafür bezahlen, dass sie ihre Schüler am Wettbewerb teilnehmen lassen, erklärt der Initiator. Für die Qualität des Wettbewerbs sei es sehr wichtig, "immer selbst die Kontrolle zu behalten". Aus diesem Grund gibt Zhang auch erst zehn Tage vorher bekannt, wer in welcher Jury sitzt.

Mit Sponsorengeld, unter anderem von Volkswagen, dem Auswärtigen Amt und dem Goethe-Institut in China, können jedes Jahr einige Preisträger aus China in Deutschland musizieren. Auch für deutsche BundespreisTIPPS

Kulturmodelle erfolgreich nach China übertragen

Angebotslücke bedienen

Viele Angebote konzentrieren sich auf Beijing und Shanghai. Einen landesweiten Musikwettbewerb, der alle Provinzen bedient, gab es in der Volksrepublik noch nicht. Diese Marktlücke schließt die CYMC.

Finanzierung flexibel sichern

Statt auf staatliche Förderung wie in Deutschland zu hoffen, setzen ausländische Kulturexporteure auf Teilnehmerbeiträge und Spenden. Je mehr verschiedene Geldquellen, desto krisensicherer.

Um Partner in den Provinzen werben

Keiner kann allein das ganze Land bespielen. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig um Unterstützung zu bemühen. Mögliche Partner kann beispielsweise die Auslandshandelskammer Greater China nennen. träger wird inzwischen der Begegnungspreis als Sonderpreis für eine Studien- und Konzertreise nach China vergeben. 2019 ging er an ein Trio aus Freiburg, bestehend aus Klavier, Bratsche und Klarinette.

Weil krankheitshalber nur der Bratschist und der Pianist die Reise ins Land der Mitte antreten konnten, kam es im Oktober 2019 im deutschen Konsulat in Shanghai zu einem deutsch-chinesischen Kammermusikensemble: Die beiden jugendlichen Musiker aus Freiburg und ein 17-jähriger Klarinettist aus Beijing gaben gemeinsam Stücke von Max Bruch und Mozart zum Besten – auf einem Niveau, als ob sie schon immer zusammen gespielt hätten.



Gut zu wissen

Wer als Sponsor die musikalische Begegnung von chinesischen und deutschen Jugendlichen im Rahmen von Jugend musiziert in China fördern möchte, kann sich wenden an:

ulrike_kniesner@china-ymc.cn



Schlau und gewitzt

"Shu yao tian kai" sagt man in China: Die Ratte beißt die Dunkelheit, so öffnet sich der Himmel. Entsprechend optimistisch sieht die chinesische Welt das neue Jahr der Ratte. Es hat am 25. Januar 2020 begonnen.

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

Die Ratte ist das erste von zwölf Tieren im chinesischen Horoskop. Diese Stellung verdankt sie ihrer Schlauheit, manche sagen auch: ihrer Hinterlist. Denn sie hat dafür gesorgt, dass die Katze keine Einladung zum großen Wettrennen erhielt, das einst Buddha für die Tiere seines Reichs veranstaltete. Kein Wunder, dass sich Ratten und Katzen bis heute nicht mögen. Tatsächlich entschied die Ratte den Wettkampf überraschend für sich, indem sie sich auf dem Rücken des Büffels durch den Strom tragen ließ – ohne dessen Wissen. Am Ufer sprang sie rasch herunter und gewann den Schlussspurt.

Inwieweit das Rattenjahr gewitzte Lösungen für die Probleme Chinas oder gar der Welt gebracht hat, wird sich frühestens am 11. Februar 2021 zeigen. Dann tritt die Ratte ihre Herrschaft an den Büffel ab. Der war bei Buddhas Wettrennen als Zweiter über die Ziellinie gekommen.



Kurz und knapp: GTAIs "Fact Sheets"

Ob Afrika, Brexit oder Neue Seidenstraße: Die GTAI informiert mit ihren neuen "Fact Sheets" überblicksartig, kurz und präzise über Themen, die die Außenwirtschaft bewegen. Die PDFs stehen auf der GTAI-Website bereit und liefern Experteneinschätzungen, Zahlen und Fakten sowie Links zu weiterführenden Informationen auf kompakten vier Seiten.



Auf der Tagesordnung: Afrika im Wandel

Digitalisierung, Urbanisierung, Nachhaltigkeit und Industrialisierung: Das sind nur einige der Themen auf dem sechsten Deutsch-Afrikanischen Wirtschaftsforum NRW. Unter dem Motto "Afrika 2020: Deutsche Unternehmen auf Erfolgskurs" werden Vertreter aus Wirtschaft und Politik Fragen zur bilateralen Zusammenarbeit deutscher Unternehmen mit Kunden in afrikanischen Staaten beantworten. Außerdem präsentieren die Veranstalter vielversprechende Start-ups.

Das Wirtschaftsforum der Auslandsgesellschaft.de ist eine gemeinsame Ver-

anstaltung mit dem Kammernetzwerk der Industrie- und Handelskammern. Die nordrhein-westfälische Landesregierung fördert die Aktion. Sie richtet sich in erster Linie an deutsche und nordrhein-westfälische Unternehmen und soll für Investitionen in und den Handel mit Afrika werben.



Gut zu wissen

Termin: 18. Februar 2020,
Ort: Dortmund,
Anmeldung unter:

www.afrika-wirtschafts

www.afrika-wirtschaftsforumnrw.de Wer erfolgreich exportieren will, sollte sich mit den wichtigsten Steuergesetzen des Ziellandes auskennen. Markets International stellt die Steuergesetze der Länder vor, die für deutsche Exporteure wichtig sind. Diesmal: Kenia.



KÖRPERSCHAFTSTEUER

1	Wer wird besteuert?	In- und ausländische öffentliche und private Unternehmen
2	Was ist steuerpflichtig?	In Kenia erzielte Gewinne beziehungsweise aus Kenia stammende Gewinne, sowohl für Unternehmen mit Sitz in Kenia als auch für ausländische Unternehmen
3	Was kann man abziehen?	Verlustvortrag: grundsätzlich zehn Jahre, verlängerbar durch Genehmigung des Finanz- ministeriums; Verlustrücktrag: drei Jahre, aber nur in der Bergbau-, Öl- und Gasindustrie
4	Wie hoch ist der Steuersatz?	30 % für kenianische Unternehmen (ermäßigt: 25 % für die ersten fünf Jahre); 37,5 % für Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen

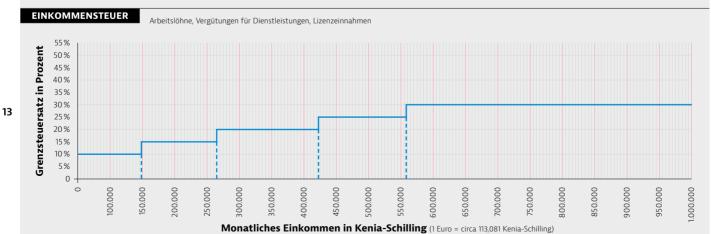
UMSATZSTEUER

5	Was wird besteuert?	Waren und Dienstleistungen
6	Gibt es einen Vorsteuerabzug?	Ja
7	Kann man das Reverse-Charge- Verfahren anwenden?	Ja, aber nur auf den Import von Dienstleistungen
8	Wie hoch ist der Steuersatz?	16%;0% (zum Beispiel auf bestimmte Lebensmittel des täglichen Bedarfs, Transportdienstleistungen durch internationale Luftfahrtunternehmen)

QUELLENSTEUER

Steuersatz in Prozent/ermäßigter Satz1) 1) Ermäßigte Sätze nach dem Deutsch-Kenianischen Doppelbesteuerungsabkommen







oon **Katrin Grünewald,** Germany Trade & Invest Bonn



Ein blaues Wunder

In der Science-Fiction-Serie "Star Trek" heilen Ärzte Wunden mit dem blau leuchtenden Dermal-Regenerator. Coldplasmatech hat nun ein Gerät entwickelt, das ähnlich funktioniert. Ein Pflaster gibt blau leuchtendes, kaltes Plasma ab und kann so die Wundheilung fördern.

von Johanna Stein, wortwert

as wird zu kaltem Plasma, wenn man es mit Energie füttert – wie bei Polarlichtern, in Plasmafernsehern und Leuchtstoffröhren. Vier Forscher der Leibnitz-Gemeinschaft nutzen den exotischen Stoff für die Wundheilung. In der Fernsehserie "Star Trek" gibt es einen Dermal-Regenerator, der mit blauem Licht Wunden verschließt. Im Prinzip, sagt Erfinder Carsten Mahrenholz, funktioniert sein Pflaster genauso. 2015 hat er es mit Kollegen entwickelt.

Der Markt ist riesig: In Deutschland leiden bis zu fünf Millionen Patienten an chronischen Wunden. Die herkömmliche Behandlung mit Verbänden dauert im Durchschnitt fast vier Jahre und kostet jedes Jahr rund acht Milliarden Euro, schreibt das Deutsche Ärzteblatt. Das Plasmapflaster von Coldplasmatech soll "nur einen Bruchteil" dieser Kosten verursachen, sagt Gründer Mahrenholz.

Plasma hat erwiesenermaßen ein großes medizinisches Potenzial. Menschliche Zellen schütten bei einer Plasmabehandlung Botenstoffe aus und bewegen sich schneller (Zellmigration). Selbst multiresistente Bakterien und Pilze sterben innerhalb von Sekunden. Die Wundauflage von Coldplasmatech ist per Kabel an ein Gerät angeschlossen. Eine Behandlung dauert circa zwei Minuten.

Mitte 2019 erhielt Coldplasmatech die Zulassung zum Medizinproduktehersteller, jetzt arbeitet das achtköpfige Team an der CE-Kennzeichnung für elektrische Geräte. Mahrenholz will die Plasmamedizin als Standardtherapie etablieren: "Die Topländer dafür sind erst einmal Deutschland, Europa, Japan und die USA." Wie in "Star Trek" heißt es dann auch in der Wundbehandlung: "Energie!"

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.

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 1/20: Bestell-Nr. 21177 (Print), Bestell-Nr. 21178 (PDF)
Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

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

Redaktion: Samira Akrach, Nadine Bauer, Kilian Dick, Katrin Grünewald, Oliver Höflinger, Robert Matschoß, Klaus Möbius, Dorothea Netz. Charlotte Schneider. Dominik Vorhölter

Autoren: Corinne Abele, Samira Akrach, Michaela Elena Balis, Nadine Bauer, Andreas Bilfinger, Peter Buerstedde, Katrin Grünewald, Stephanie Hennig, Josefine Hintze, Oliver Höflinger, Werner Kemper, Julia Kneppe, Marcus Knupp, Andrea Mack, Fausi Najjar, Heena Nazir, Corinna Päffgen, Stefanie Schmitt, Peter Schmitz, Edwin Schuh, Axel Simer, Johanna Stein (wortwert), Heiko Steinacher, Jan Triebel, Ullrich Umann, Dominik Vorhölter, Hans-Jürgen Wittmann, Michal Wozniak

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: Flke 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 1/20

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 12. Januar 2020

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: Julia Sellmann/laif, S. 6-7: Bluebird Events GmbH, S. 8: Metro Atlanta Chamber, S. 9, 10 und 15: Julia Sellmann/laif, S. 16: OTTO FUCHS Technology (Shenyang) Co., Ltd, S. 19: Lutz Jaekel/laif, S. 20: Panagiotis Moschandreou Xinhua/ evevine/laif, S. 22-23: SAM HODGSON/NYT/Redux/laif, S. 24: Metro Atlanta Chamber, S. 27: Augustin LE GALL/HAYTHAM-REA/laif, S. 28: Shen Hong Xinhua/eyevine/eyevine/laif, S. 32: VDMA Mining, S. 34: ITH-AIRBUS US/REA/laif, S. 36: Stephen Shaver/Polaris/laif. S. 37: TRAVIS DOVE/NYT/Redux/laif, S. 38: THEGIFT777, Christopher Furlong/Staff, Henrique NDR Martins, S. 42: Laurent MAYEUX/ REA/laif, S. 44: ICC Germany e. V., S. 47: © Generalkonsulat der Bundesrepublik Deutschland in Shanghai, S. 48: ChinaFotoPress/ laif, S. 50: Kammann Rossi/Jürgen Jehle. 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.

Gefördert durch:







aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Markets International ist IVW-geprüft.

Alles im Blick mit einem Klick! Das Markets International Digitalmagazin

Markets International – Ihren kompetenten Berater in Wirtschaftsfragen rund ums Auslandsgeschäft – gibt es auch als Digitalmagazin.

 \rightarrow www.marketsinternational.de



Besuchen Sie uns und unsere Experten, die Ihnen erklären, wie Sie Ihr Auslandsgeschäft noch erfolgreicher machen und wo sich Geschäftschancen bieten durch:

- · Exklusive Hintergrundinformationen
- · Praktische Inhalte mit Mehrwert
- · Sorgfältig recherchierte Best-Practice-Beispiele
- · Entscheidungshilfen für Märkte, Branchen, Zoll und Steuern
- · Verbesserte Suchfunktionen
- · Tipps für themenverwandte Beiträge

Empfehlen Sie das kostenlose Markets-International-Abo Ihren Kollegen, Geschäftspartnern und Freunden: www.gtai.de/markets-international-abo



Die "minee itnernotianealn Nomren und Stadnadrs mcöhte ihc am liesbten unkompizlerit beslelten" Lösung:



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 Netzwerklizenzen 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

