

MARKETS

INTERNATIONAL

1/21

**WENN ICH
GROSS BIN,
WERDE ICH
EIN HAUS!**

Schwerpunkt ab Seite 6:

Alternative Baustoffe wie Hanf, Holz und Reisstroh sollen die Klimawende in der Baubranche bringen.

NEUER CHEF

Was mit Joe Biden anders wird in den USA

Seite 22

HOHE SEE

Warum Offshorewindkraft künftig schwimmt

Seite 30

GLEICHES RECHT

Wer von Afrikas Ohada-Abkommen profitiert

Seite 38

E-Mails reichen nicht
Warum interkulturelle Kommunikation so wichtig ist
Seite 44



**»Markets International
haben wir aufgeräumt:
mit frischer Optik,
mehr Leserführung und
neuen Formaten.«**

Liebe Leserinnen und Leser,

Nachhaltigkeit ist ein Riesenthema, das langsam aus dem langen Schatten der Coronakrise heraustritt. Weltweit entstehen zum Beispiel immer mehr Gebäude aus neuen, nachwachsenden Rohstoffen wie Holz, Bambus oder Reisstroh. Das ist gut für die Umwelt, denn die Bauwirtschaft ist nicht nur ein Ressourcenfresser, sondern verursacht hohe CO₂-Emissionen. Wie deutsche Unternehmen an diesem grünen Bauboom teilhaben, erfahren Sie in unserem Schwerpunkt „Baufortschritt“.

Einen Fortschritt gibt es auch in den USA, der neue Präsident Joe Biden ist im Amt. Für deutsche Unternehmen ist das eine gute Nachricht: Sie erhoffen sich eine Normalisierung des deutsch-amerikanischen Verhältnisses. Unser US-Korrespondent Ullrich Umann berichtet aus Washington D.C. und erklärt, was das für das Geschäft mit den USA bedeutet und auf was sich deutsche Exporteure jetzt einstellen müssen.

Dem einen oder anderen ist vielleicht aufgefallen, dass unser Heft irgendwie anders aussieht. Wir haben bei Markets International zum neuen Jahr nämlich tüchtig aufgeräumt: mit frischer Optik, noch besserer Leserführung und einigen neuen Formaten – wie der Serie „Neuland“. Darin stellen wir künftig spannende Regionen vor, die man neben den bekannteren Clustern des jeweiligen Landes gern übersieht. Den Anfang macht Edmonton in Kanada.

Ich hoffe, das neue Heftkonzept gefällt Ihnen!
Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihr

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

SCHWERPUNKT

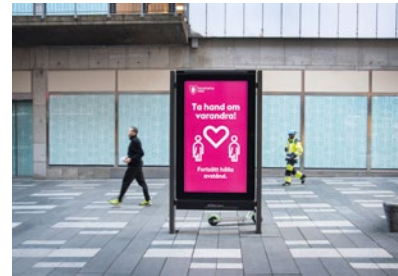


BAUFORTSCHRITT

Weltweit sind alternative Baustoffe wie Holz, Stroh oder Bambus auf dem Vormarsch.

Seite 6

MÄRKTE



AUF ABSTAND

Schweden hat sich nicht nur in der Gesundheitspolitik für einen Corona-sonderweg entschieden.

Seite 18

BRANCHEN

HART AM WIND

Die nächste Generation der Offshorewindkraftanlagen schwimmt.

Seite 30

MÄRKTE



**SICHERER
HAFEN**

Uruguay gilt zu Recht als die Schweiz Lateinamerikas. Die Standortbedingungen sind herausragend.

Seite 26

MÄRKTE



**NEULAND:
EDMONTON**

Neue Serie: Markets International stellt unterschätzte Wirtschaftsregionen vor. Diesmal: Edmonton in Kanada.

Seite 28

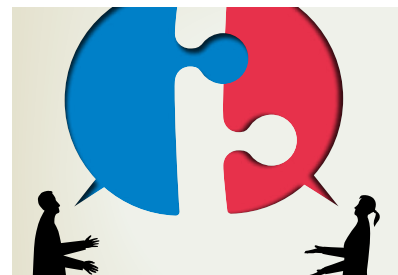
„EINE EINMALIGE CHANCE!“

Stararchitekt Wang Shu erklärt, warum er chinesische Städte hässlich findet und wie sich das ändern ließe.

Seite 42



WISSEN



E-MAILS REICHEN NICHT

Interkulturelle Kommunikation kann über den Erfolg von Auslandsgeschäften entscheiden. Das Spezial.

Seite 44

WISSEN

AFRIKANISCHE ERFOLGSSTORY

Die Organisation Ohada sorgt für Rechtssicherheit in 17 afrikanischen Staaten – und darüber hinaus.

Seite 38

WEITERE THEMEN

KOMPAKT	Seite 4
SCHWIERIGE MÄRKTE: TÜRKIE	Seite 40
ÜBERMORGEN	Seite 50
IMPRESSUM	Seite 51



MÄRKTE

NEUER ANFANG?

Wie werden sich die deutsch-amerikanischen Handelsbeziehungen durch den Amtsantritt von Joe Biden ändern.

Seite 22



WISSEN

EINE NUMMER ZU GROSS

Die Regierungen der Europäischen Union distanzieren sich zusehends vom EU-Mercosur-Abkommen.

Seite 34



Das Digitalmagazin

Online unter:

WWW.MARKETSINTERNATIONAL.DE

KOMPAKT
Experten, Events,
Empfehlungen

Für Sie in

ISTANBUL

Germany Trade & Invest (GTAI) beschäftigt Korrespondenten an mehr als 40 Standorten weltweit. Eine davon ist **Katrin Pasvantis**.



Katrin Pasvantis berichtet seit Februar 2020 aus Istanbul über die Türkei. Zuvor war sie fünf Jahre in den Vereinigten Arabischen Emiraten und sechs Jahre in Indien. Ihre Arbeit für GTAI begann sie im Jahr 2004 als Außenhandelsexpertin in Köln.

Was ist ein gutes Small-Talk-Thema?

Fußball, gutes Essen oder schöne Reiseziele, aber auf keinen Fall Politik. Wer sich besser kennt, kann auch über die Familie sprechen. Vorsicht bei Fragen zur Ehefrau. Grundsätzlich gilt: bei Persönlichem nicht nachbohren.

Wie funktioniert die medizinische Versorgung?

Statt zum Hausarzt geht man direkt in ein Krankenhaus. Die Qualität variiert stark, wichtig sind persönliche Empfehlungen. Deutsche Expats präferieren die Kette Acibadem sowie das Amerikanische und das Österreichische Hospital. Apotheken verkaufen die meisten Medikamente rezeptfrei.

In welche Schule oder welchen Kindergarten sollten die Kinder gehen?

Die Deutsche Botschaftsschule betreibt einen Kindergarten auf dem Parkgelände der Sommerresidenz der Botschaft in Tarabya. Vor- und Grundschule sind in der Nähe des Galataturms im Stadtzentrum. Neben der Botschaftsschule gibt es auch andere Anbieter deutschsprachiger Schulen und Kindergärten.

**Save
the
DATE**



FEBRUAR

25

DIGITAL FUTUREcongress

Mehr als 50 Vorträge, sechs virtuelle Bühnen und Livekonferenzen: Am 25. Februar und an drei weiteren Terminen im März und Juni treffen sich Mittelständler aus dem In- und Ausland bei der virtuellen Kongressmesse für Internationales Wachstum und Digitalisierung. Auch in Coronazeiten also eine gute Gelegenheit, um internationale Kontakte zu knüpfen, das eigene Geschäft auszubauen und sich über weltweite Entwicklungen auszutauschen. Die Konferenz findet auf Deutsch und Englisch statt.

www.digital-futurecongress.de



Digitale **SEIDENSTRASSE**

Ob digitale Infrastruktur, Smart Cities, intelligente Logistik oder Start-up-Beteiligungen: Chinesische Technologiefirmen sind in vielen Bereichen aktiv. Kein Wunder, immerhin will China zur weltweit führenden Technologiemacht aufsteigen – und drängt immer stärker mit seinen Firmen auf internationale Märkte vor, um dort technologische Standards der Zukunft zu setzen. Das GTAI-Spezial zum Thema digitale Seidenstraße bietet eine Bestandsaufnahme der chinesischen Digitalaktivitäten in ausgewählten Ländern.



ONLINE

Hier geht es zum Spezial „Digitale Seidenstraße“:
www.gtai.de/digitale-seidenstrasse



Schwimmende
Windkraft
wird sich welt-
weit verbrei-
ten. Deutsche
Unternehmen
besitzen hier
eine hohe
Kompetenz,
besonders in
der Steuer-
und Regel-
technik.“

*Haras Najib,
Fachverband Power Systems
beim Verband Deutscher
Maschinen- und Anlagenbau
(VDMA)*

Mehr zum Thema
auf Seite 30



Andreas Mohr **VORDENKER**

Die Herausforderung

Viele Geflüchtete und Obdachlose leben oft in einfachen Zelten aus Plastik. „Das ist weder menschenwürdig noch nachhaltig, zumal die Menschen ja meist nicht nur wenige Wochen in den Provisorien leben, sondern mehrere Jahre“, sagt Andreas Mohr, Gründer von PMF Housing. Feste Unterkünfte aus konventionellen Baustoffen sind teuer, schwer zu transportieren, oft schlecht isoliert und nicht wiederverwendbar.

Seine Idee

Mohr entwickelt günstige Minihäuser aus Bauschaum. Die Idee entstand durch Zufall: Als Mohr in seinem eigenen Haus ein altes Kellerfenster mit Bauschaum abdichtete, lief im Radio gerade ein Bericht über ein schweres Erdbeben in der Türkei. Die Menschen mussten mitten im Winter in Zeltlagern unterkommen. „Da dachte ich: Kann man nicht aus einem günstigen Rohstoff wie Bauschaum kleine Häuser bauen?“, sagt Mohr. Gesagt, getan – seit 2015 baut er nun Häuser aus Bauschaum.

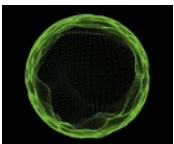
Die Lösung

Mohr baut zwei Arten von Häusern: konventionelle, gut isolierte Fertighäuser, für die er Bauschaum in Formen aus Textilgewebe und Holz gießt, und kleine, leichte Fertighäuser zwischen 16 und 50 Quadratmetern. Gerade sie sind für Hilfsorganisationen und Kommunen als Notunterkünfte interessant: Große Einmalinvestitionen sind meistens nicht drin. Die Minihäuser passen mit einem Preis von weniger als 200 Euro pro Quadratmeter trotzdem ins Budget.



1 **BUCH** Beyond the West

Lesetipp zum Schwerpunkt ab Seite 6: So reagieren Architekten auf Gesellschaften im Umbruch, den Klimawandel und rasant wachsende Städte.
www.tinyurl.com/beyondthewest



2 **STUDIE** Corona und die Kauflaune

Deloitte hat untersucht, wie Covid-19 das Konsumverhalten weltweit beeinflusst und wie Unternehmen darauf reagieren können.
www.tinyurl.com/kauf-laune



3 **ARTIKEL** AGBs – das ist nicht erlaubt!

Ratgeber Allgemeine Geschäftsbedingungen: Was unzulässig ist – und welche Konsequenzen bei ungültigen AGB-Klauseln drohen.
www.tinyurl.com/agb-klauseln

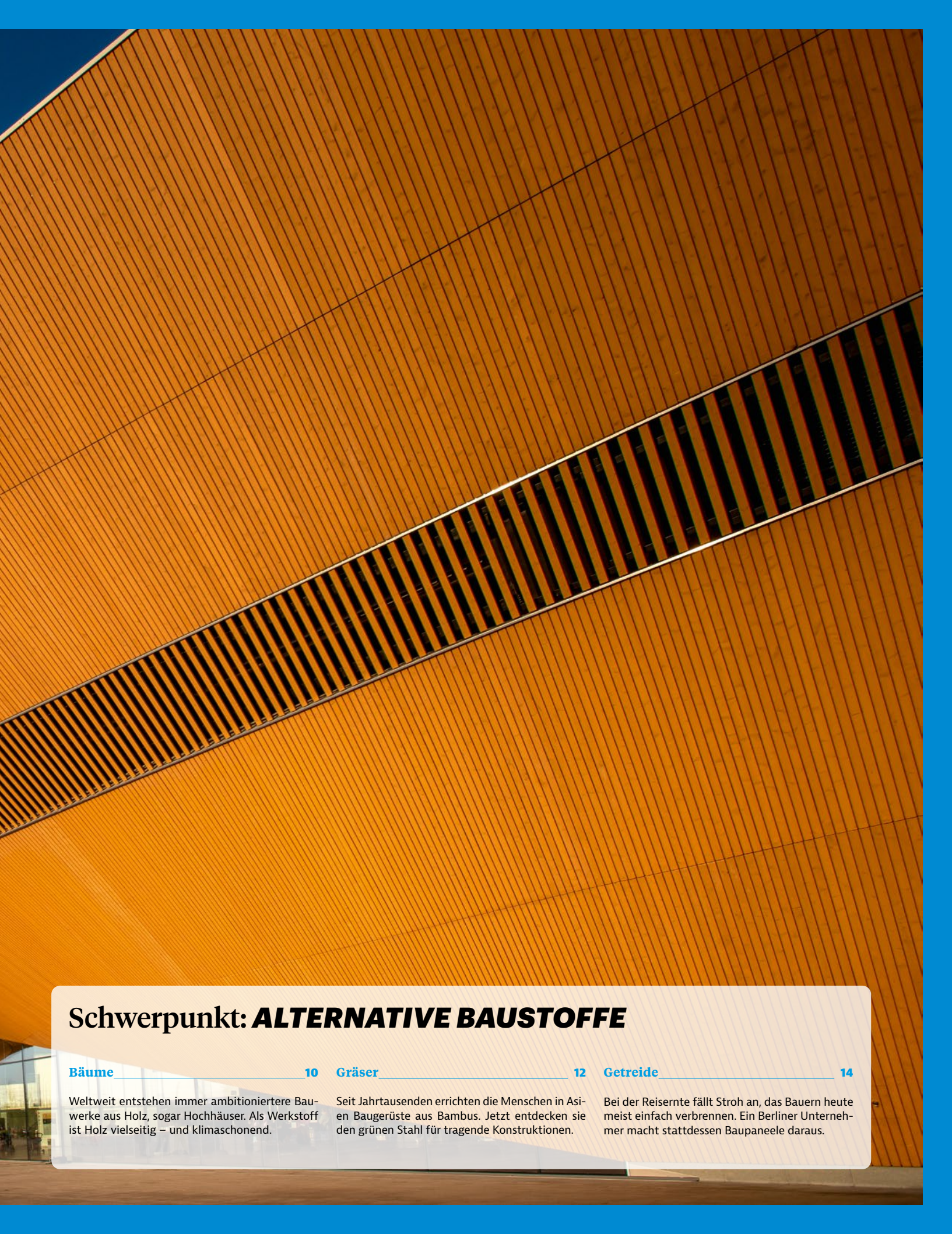
Lesetipps

3x1

Bei der Produktion des Magazins stoßen unsere Autoren und Redakteure immer wieder auf neue Apps, interessante Studien oder lohnende Blogs. Hier die besten Empfehlungen.

Die Zentralbibliothek Oodi in Finnlands Hauptstadt Helsinki: Auf eine Konstruktion aus Glas und Stahl ist eine markante Holzfassade montiert. Immer mehr Architekten und Bauherren setzen bei ihren Gebäuden Holz ein. Es ist CO₂-neutral, nachhaltig und durch moderne Verarbeitungsmethoden außerdem fast so stabil und flexibel wie Stahlbeton.





Schwerpunkt: **ALTERNATIVE BAUSTOFFE**

Bäume

10

Weltweit entstehen immer ambitioniertere Bauwerke aus Holz, sogar Hochhäuser. Als Werkstoff ist Holz vielseitig – und klimaschonend.

Gräser

12

Seit Jahrtausenden errichten die Menschen in Asien Baugerüste aus Bambus. Jetzt entdecken sie den grünen Stahl für tragende Konstruktionen.

Getreide

14

Bei der Reisernte fällt Stroh an, das Bauern heute meist einfach verbrennen. Ein Berliner Unternehmer macht stattdessen Baupaneele daraus.

BAUFORTSCHRITT

Weltweit geht der Trend hin zu alternativen Baustoffen. Unternehmen verwenden Materialien und Techniken aus der jeweiligen Region und kombinieren sie mit modernen Methoden. Deutsche Unternehmen stehen dabei weitgehend am Spielfeldrand und schauen zu, doch es gibt Ausnahmen.

von **SAMIRA AKRACH** und **EDDA VOM DORP**, Germany Trade & Invest Bonn

Wolfram Schmidt hat für Afrikas Großstädte der Zukunft ein klares Bild vor Augen. „Das Bauen in Afrika“, sagt der Wissenschaftler, der bei der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung forscht, „muss viel hybrider werden“. Er meint damit die Kombination von Hightech und lokaler Handwerkskunst. Afrikanische Architekten, fordert Schmidt, müssten viel stärker das Positive an traditionellen, lokalen Bauweisen erkennen und diese zukunftsfähig machen. Er selbst hat in Ghana im Rahmen seiner Forschung an der University of Ghana einen Ofen gebaut, mit dem sich aus landwirtschaftlichen Reststoffen ein Zementersatzstoff herstellen lässt.

Die Bauwirtschaft ist ein Ressourcenfresser und verursacht große Mengen CO₂-Emissionen. Deshalb nimmt das Thema nachhaltiges Bauen gerade international an Fahrt auf. For-

»Man muss die Innovation bei natürlichen Baustoffen weiter unterstützen und klassische Baustoffe optimieren.«

Moritz Koch,
MC-Bauchemie Müller GmbH

scher der Initiative Globe Consensus fordern, dass Nachhaltigkeit künftig für Baunormen genauso wichtig sein müsse wie Sicherheit und Dauerhaftigkeit. Als Schlüssel zum nachhaltigen Bauen gelten vor allem alternative Baustoffe wie Hanf, Lehm, Holz, Stroh oder Bambus.

Deutsche haben oft Nachholbedarf

Das Bauen der Zukunft soll also zurück zur Natur. Und hier haben deutsche Unternehmen der Baubranche oft noch Nachholbedarf. Trotz sonst hoher Qualität, und obwohl sie durchaus mit natürlichen Materialien umgehen können, setzen deutsche Ingenieure größtenteils auf klassische Baustoffe wie Beton. „Die Kompetenz im nachhaltigen Bauen müsste viel selbstbewusster vorgetragen werden“, findet Christine Lemaître von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen. → **INTERVIEW S. 16** Andere Weltregionen sind deutlich weiter,

DIE ZUTATEN FÜR NACHHALTIGES BAUEN

Skandinavien beispielsweise mit dem Baustoff Holz. In Finnland soll der Holzbau bei öffentlichen Bauprojekten bis zum Jahr 2022 einen Marktanteil von 31 Prozent und bis 2025 von 45 Prozent erreichen. Vielerorts entstehen längst Hochhäuser aus dem nachwachsenden Rohstoff. Die Berliner Architekten Kaden und Lager haben auch eins gebaut: in Heilbronn.

→ [SEITE 10](#)

In Asien hat die Verwendung von Bambus eine lange Tradition, allerdings kein sonderlich gutes Image. Während für Wohnhäuser wertvolle Tropenhölzer zum Einsatz kommen, verwenden asiatische Handwerker Bambus nur für Baugerüste und andere provisorische Bauten. Das möchte der Architekt Markus Roselieb ändern: Mit seinem Unternehmen hat er sich auf langlebige Konstruktionen aus Bambus spezialisiert. → [SEITE 12](#)

In Afrika, wo voraussichtlich zum Ende des Jahrhunderts 13 der 20 größten Städte der Erde liegen werden, sind Verfahren gefragt, mit denen sich schnell bauen lässt – und gleichzeitig materialschonend. Der Berliner Unternehmer Eckardt Dauck versucht, das Problem zu lösen, indem er in Ostafrika innovative Häuser aus Reisstroh errichtet. → [SEITE 14](#) Aus landwirtschaftlichem Abfall entstehen so zum Beispiel Schulgebäude.

Alternative Baustoffe haben das Zeug, das Bauen nachhaltiger zu machen, sie allein können den enormen Bedarf aber nicht decken. „Man muss die Innovation im Hinblick auf natürliche Baustoffe weiter unterstützen“, sagt Moritz Koch, Business Development Manager bei MC-Bauchemie Müller. „Aber wir müssen uns gleichzeitig viel stärker darauf konzentrieren, klassische Baustoffe zu optimieren.“ Ein ähnliches Fazit zieht Wolfram Schmidt: „Wir können den Anteil von Zement im Beton entscheidend verringern. Das macht das Bauen gerade bei großen Produktionsmengen deutlich nachhaltiger. Doch ob wir es wollen oder nicht, wir werden um Beton auch in der Zukunft nicht herumkommen.“



Lehm Dieser uralte Baustoff ist einer der natürlichsten. Bauunternehmen setzen ihn in Form von Lehmbauplatten im Trockenbau ein, als Lehmstein oder Lehmputz, der sich auf den verschiedensten Untergründen auftragen lässt. Lehm ist diffusionsoffen – er nimmt Feuchtigkeit aus der Luft auf und gibt sie bei Bedarf wieder ab. Er gilt als energieeffizient, schalldämmend und wiederverwendbar.



Hanf Sogenannte Hanfsteine (auch Hanfbeton genannt) sind eine Mischung aus Hanffasern und Kalkmischungen. Sie sollen so robust sein wie Beton, allerdings wesentlich leichter. Hanfsteine speichern Wärme und kühlen im Sommer, daher müssen Bauherren für Hanfhäuser keine Extradämmung einplanen. Außerdem sind Hanfsteine schalldämmend und schwer entflammbar.



3-D-Druck Dies ist zwar kein Baustoff, sondern eine alternative Bautechnik. Allerdings lässt sich ein 3-D-Drucker wiederum mit alternativen, nachhaltigen Baumaterialien befüllen. Ein Architekt entwirft das Gebäude am Computer, ein überdimensionaler 3-D-Drucker (ein sogenannter Portalroboter) druckt es dann Schicht für Schicht aus. So entstehen Häuser wie der Prototyp Gaia, in Massa Lombarda, Italien, gedruckt im Jahr 2018 aus natürlichen Materialien mit lokaler Erde und Reishülsen.



Recyclingbeton Wenn schon Beton, dann kommt in nachhaltigen Gebäuden immer häufiger recycelter zum Einsatz. Bei Recyclingbeton ersetzen Zementwerke Kies oder Naturstein durch eine sogenannte Recyclinggesteinskörnung. Diese gewinnen Abbruchunternehmen aus mineralischem Material und anderem aufbereiteten Bauschutt.



Nachhaltiger Zement Beton ist umso klimafreundlicher, je weniger Portlandzement er als Bindemittel enthält. Viele Aschen landwirtschaftlicher Reststoffe, zum Beispiel Reisschalen, Cassavaschalen oder Zuckerrohrbagasse, haben zementähnliche Eigenschaften und können erhebliche Mengen an CO₂ bei der Zementherstellung einsparen. Darüber hinaus sparen Zementwerke damit sogar Kosten und bauen lokale Wertschöpfungsketten auf.

HOLZ

HOCH HINAUS

Holz ist als Baustoff im vergangenen Jahrhundert in Europa ins Hintertreffen geraten, findet nun aber wieder mehr Beachtung. Die Berliner Architekten Kaden und Lager bauen sogar Hochhäuser aus Holz.

von **EDDA VOM DORP**, Germany Trade & Invest Bonn

Wohnhochhaus Skaio in Heilbronn: Mit seinen 34 Metern ist es aktuell das höchste Holzhaus Deutschlands.

Seit rund 15 Jahren geht der Trend weltweit zum Holzhochbau, sprich: zu immer höheren Holzkonstruktionen. Ein Beispiel steht in Heilbronn und heißt Skaio. 2019 gebaut, ist es heute mit seinen 34 Metern Höhe das höchste Holzhaus Deutschlands. Entworfen hat es das Berliner Architekturbüro Kaden und Lager. Die Architekten haben sich seit Gründung ihres Büros im Jahr 2015 auf den Bau mehrgeschossiger Wohnungs-, Gewerbe- und Schulbauten aus und mit Holz spezialisiert. Warum? „Wenn man den gesamten Lebenszyklus betrachtet – vom Rohstoff über Planung, Bau und Rückbau – dann ist Holz de facto unschlagbar“, sagt Mitinhaber Tom Kaden.

Wände und Decken bestehen aus Brettspertholz, bei den tragenden Stützen kam Brettschichtholz zum Einsatz. Spezialfirmen verleimen dabei mindestens drei Bretter oder Brettlamellen aus Nadelholz parallel zur Faser miteinander. Das macht das Holz sehr tragfähig und sorgt dafür, dass es jeglichen statischen Anforderungen gerecht wird.

Der Holzanteil in den Gebäuden von Kaden und Lager liegt bei 80 bis 95 Prozent. „Wir versuchen, die Vorteile aller Baustoffe

zu nutzen“, sagt Kaden. Die zehn Geschosse von Skaio hat er in der sogenannten Hybridbauweise geplant. Das heißt: Sockelgeschoss und Treppenhaus bestehen wegen der Statik und des Brandschutzes aus Stahlbeton. Ausgeführt hat das Projekt das Holzbauunternehmen Züblin Timber GmbH. Die Spezialisten aus dem bayerischen Aichach haben bereits 2004 den Gerichtshof in Antwerpen mit einer 1.800 Quadratmeter großen Dachkonstruktion gebaut, die an eine Berglandschaft erinnert.

Und wohin geht die Reise mit dem Werkstoff Holz? „Bisher liegt der Marktanteil beim mehrgeschossigen Holzbau in Deutschland nur bei fünf bis sieben Prozent. Der Holzbau ist also noch eine Nische“, sagt Kaden. „Und aus der müssen wir raus.“ Im Ausland setzen immer mehr Architekten und Bauherren auf Holz. Im finnischen Espoo ist aktuell ein zwölfgeschossiges Bürogebäude komplett aus Holz in Planung. Im Herbst 2021 sollen die Bauarbeiten beginnen. Im australischen Sydney planen Architekten sogar einen Wolkenkratzer aus Holz und Stahlbeton: 180 Meter hoch, mit 40 Etagen.

Kaden sieht den Trend kritisch. „Natürlich sind Gebäude mit 25 Stockwerken und mehr

machbar“, sagt der Architekt. Er sieht das Haupteinsatzfeld für Holz aber bei Gebäuden mit vier bis zehn Geschossen. Im Holzhochhausbau teste die Branche neue Entwicklungen, um sie später in der Breite einzusetzen, sagt Kaden. „Der Wohnungsnot werden wir aber nicht mit immer höheren Hochhäusern begegnen – egal, aus welchem Baustoff.“

Vor Kurzem haben Kaden und Lager den Zuschlag für den Neubau des Firmensitzes der SEO-Gruppe in Vianden, Luxemburg, erhalten. Baubeginn soll schon im Herbst 2021 sein: vier Geschosse, in einem Skelettsystem mit Stützen und Riegeln aus Brettschichtholz. Für die Berliner Architekten eine Premiere, geht es erstmalig auch über Landesgrenzen hinweg. Und hier warten zahlreiche neue Projekte. Denn eines ist klar: Die Welt entdeckt den alten Baustoff Holz gerade wieder neu.

ONLINE

Das vollständige Interview mit Tom Kaden können Sie hier nachlesen:

www.marketsinternational.de/baufortschritt

Wer baut das höchste Holzhochhaus?

Wer bei Holzhäusern an schwedische Blockhütten in Kiefernwäldern denkt, an Tiny Houses und Einfamilienferthäuser, der ist auf dem sprichwörtlichen Holzweg. Weltweit bauen Architekten immer öfter ehrgeizige Hochhausprojekte mit dem nachwachsenden Rohstoff. Einige aktuelle und geplante Bauten (Höhe in Metern):



Skaio

Das Holzhochhaus von Kaden und Lager in Heilbronn (auf dem Foto unten rechts) wirkt neben anderen Projekten fast bescheiden.



Mjøstårnet

Im norwegischen Brumunddal steht das aktuell höchste Holzhochhaus der Welt. Es ist 2019 fertig geworden.



Plyscrapper W350

Dieses Hochhaus im japanischen Tokio soll 70 Etagen haben und im Jahr 2041 fertiggestellt sein.



Dutch Mountains

Zwei geschwungene Holztürme sollen ab 2023 das Bahnhofsviertel im niederländischen Eindhoven zieren.



Wildspitze

Im Elbbrückenquartier in Hamburg entsteht Deutschlands höchstes Holzhaus. Es soll 2023 fertig werden.



STÄRKEN

1. Holz ist einer der wenigen Baustoffe, der CO₂ speichern kann, und dem wir beim Wachsen zuschauen können.
2. Holz ist ein guter Dämmstoff und wirkt in Innenräumen klimaregulierend.
3. Gebäude aus Holz haben einen nachhaltigen Lebenszyklus – denn es ist wenig Energie nötig, um Holzbauten zu demontieren.
4. Durch Vorfertigung der Bauteile in der Werkshalle lassen sich die Bauzeiten abkürzen.



SCHWÄCHEN

1. Holz reagiert empfindlich auf Feuchtigkeit. Das müssen Planer in der Gestaltung der Baustelle und später im Lebenszyklus des Gebäudes bedenken.
2. Damit ein Holzbau auch nachhaltig ist, müssen Architekten auf Holz aus nachhaltiger, am besten regionaler Forstwirtschaft setzen.
3. Viele Bauverordnungen decken die heutigen technologischen Möglichkeiten im Holzbau noch nicht ab.

BAUVERFAHREN

Klassischer Holztafelbau/Holzrahmenbau: Bauunternehmen bauen fertige Rahmenelemente aus Holz, deren Zwischenräume mit Dämmmaterialien gefüllt und von beiden Seiten beplankt werden.

Klassische Pfosten-Riegel-Konstruktionen: Hier werden vertikale Pfosten und horizontale Riegel miteinander verbunden.

Massivholzkonstruktionen: Spezialisten fertigen Bauteile aus gestapelten Querschnitten, die sehr formstabil sind, zum Beispiel Brettspertholz und Brettschichtholz. Das Verfahren gibt es seit rund zwölf Jahren.

BAMBUS

GRÜNER STAHL

Markus Roselieb baut in Thailand Gebäude aus Bambus. Der Gründer der Firma Chiangmai Life Architects erreicht mit dem alternativen Baustoff buchstäblich neue Höhen – und will dem Material auch international zum Durchbruch verhelfen.

von **THOMAS HUNDT**, Germany Trade & Invest Bangkok

Diese Sporthalle verschlägt jedem Besucher den Atem. Das Gebäude besteht komplett aus Bambus und überspannt eine Grundfläche von 782 Quadratmetern. Die halb offene Konstruktion steht auf dem Campus der Panyaden International School im nordthailändischen Chiang Mai. Das 2017 fertiggestellte Bauwerk wurde mehrfach ausgezeichnet. Die Architektur- und Bau-firma Chiangmai Life Architects von Markus Roselieb hat sie gebaut.

Roselieb ist gelernter Unfallchirurg und kennt sich deshalb mit Knochen und Geweben aus. Er weiß, wie man einen Stütz- und Bewegungsapparat stabil verbindet. Der heutige Bambusexperte lebt seit mehr als zwanzig Jahren in Thailand. Vor zehn Jahren zogen er und seine Frau nach Chiang Mai in Nordthailand. Sie startete die Panyaden International School und er baute die dazugehörigen Gebäude aus natürlichen Baustoffen.

Inzwischen ist daraus ein eigenes Unternehmen geworden: Für Bauten aus Bambus sieht Roselieb auch in Indien Chancen, wo der Österreicher längere Zeit gelebt hat. Eine Kooperationspartnerin bietet dort die naturnahe Bambusbauweise an, die er entwickelt hat.

In Thailand nimmt das Interesse an natürlichen Baumaterialien zu, allerdings nur langsam. „Bambus gilt in Thailand und ganz Asien immer noch als Material für den Hausbau der armen Leute“, sagt Roselieb. Sie setzen die schnell wachsende Graspflanze als Werkstoff für Gerüste und kurzlebige Hilfsbauten ein.

Traditionelle Massivbauten sind immer noch aus Tropenhölzern. Dabei bietet Bambus so viele Vorteile. Das Süßgras wächst überall in den Tropen. Es ist vielseitig, nachhaltig, stabil und gleichzeitig flexibel. Damit hat es bessere Eigenschaften als Baustahl und hinterlässt einen viel kleineren ökologischen Fußabdruck.

Natürlich gibt es auch Nachteile. Zu junger Bambus enthält viel Zucker, Insekten lieben die jungen Pflanzen und würden Bauwerke in kurzer Zeit zerfressen. Chiangmai Life Architects verwendet deshalb ältere Bambussträucher, die bereits feste Fasern gebildet haben und zuckerfrei sind. Den Bambus legt der Betrieb zunächst für mehrere Tage in eine Salzlauge aus Borax. Das Material wird damit haltbarer und ist weniger leicht entflammbar.

Markus Roselieb berichtet, dass er stetig an neuen Verarbeitungs- und Bauverfahren feilt. Chiangmai Life Architects verwendet nur

selbst angefertigte Nägel aus Bambus, denn Schrauben oder Nägel aus Metall würden die Faserstrukturen zu stark beschädigen. Noch gibt es keine auf Bambus zugeschnittenen Maschinen, Werkzeuge und Bohrer. Diese lässt Roselieb vor Ort von Handwerkern anfertigen.

Chiangmai Life Architects stellt Wände und Böden aus Lehm, gestampfter Erde und Flechtwerk her. „Die natürlichen Baustoffe isolieren hervorragend, sind lokal verfügbar und langlebig“, sagt Roselieb.

Er wünscht sich, dass sich künftig mehr Baubetriebe, Handwerker, Architekten und Ingenieure mit Bambus, Erdmaterialien und ihren Einsatzmöglichkeiten beschäftigen. Er weiß: Dazu gilt es, das Image von natürlichen Baustoffen aufzupolieren. „Und wir brauchen eine professionelle alternative Baustoffindustrie.“ Chiangmai Life Architects zeigt, dass der Durchbruch gelingen kann.

ONLINE

Hintergründe in der GTAI-Publikation „Branche kompakt Thailand: Bauindustrie trotz Corona“:

www.tinyurl.com/baubranche-thailand

STÄRKEN



1. Bambus ist eine schnell wachsende, widerstandsfähige Pflanze.
2. Sie bindet große Mengen an Kohlendioxid.
3. Bambus ist vielerorts in Tropen und Subtropen verfügbar, die Transportwege sind kurz.
4. Es gibt Hunderte Arten mit verschiedenen Eigenschaften.
5. Seine Druckfestigkeit ist höher als bei Beton.
6. Er ist zugfester als manche Stahlliegierung.
7. Dabei wiegt er weniger als Glasfasern.

SCHWÄCHEN



1. Die junge Pflanze enthält große Mengen an Zucker. Insekten befallen den jungen Bambus.
2. Im dritten Jahr beginnt der Halm zu verholzen. Seine Eigenschaften schwanken je nach Alter, Wachstumsstandort, Zeit des Fällens und Feuchtigkeitsgehalt.
3. Es fehlen Plantagen, die konstante Qualität liefern.
4. Es gibt keine bambusverarbeitende Industrie.
5. Korrekte Lagerung und Vorbehandlung sind für die Langlebigkeit entscheidend.

BAUVERFAHREN

Richtige Sorte: Junger Bambus ist nicht stabil genug und zieht Insekten an.

Vorbehandlung: Chemikalien machen das Holz formstabil und schwer entflammbar.

Handhabung: Man schützt den Bambus vor Wasser und Sonnenlicht.

Technik: Dübel und Schrauben bestehen ebenfalls aus Bambus.



Bambusturnhalle von Chiangmai
Life Architects in Thailand: Die
Graspflanze etabliert sich in
Asien zunehmend als Baustoff.

1.642

unterschiedliche Arten von Bambus wachsen weltweit in den Tropen und Subtropen, zum Beispiel in Afrika, Ostasien und Südamerika, aber auch im Südosten der USA.¹

392

Tonnen CO₂ pro Hektar können Bambuswälder durchschnittlich binden. Das ist mehr als viele Baumarten – dabei wächst Bambus deutlich schneller.¹

91

Zentimeter pro Tag können einige Bambusarten wachsen. Obwohl Bambus botanisch zu den Gräsern gehört, werden manche Arten bis zu 35 Meter hoch.¹



REISSTROH

STARKE HALME

Stroh hat als Baustoff einige Vorteile: Es ist wasserabweisend, wärmedämmend – und als landwirtschaftlicher Abfall massenhaft zu bekommen. In Afrika baut der Berliner Unternehmer Eckardt Dauck Bauplatten aus Reisstroh. Mit wachsendem Erfolg.

von **SAMIRA AKRACH**, Germany Trade & Invest Bonn

Die neue Highschool der Flüchtlings-siedlung Rhino Camp im Norden Ugandas ist eine kleine Sehenswürdigkeit. Nicht wegen ihrer Architektur, oder weil hier nun geflüchtete Kinder und Jugendliche aus dem Südsudan zur Schule gehen können. Das Gebäude besteht aus Reisstrohpaneelen, im Land produziert vom Berliner Unternehmer Eckardt Dauck.

Er hat dieses Naturprodukt, indem er das uralte Handwerk mit Hightech verbindet, zu einem modernen Baustoff weiterentwickelt. Sein Unternehmen baut in mehreren ostafrikanischen Ländern sehr erfolgreich Gebäude aus diesen Paneelen. Reisstroh ist eigentlich ein landwirtschaftlicher Abfallstoff – die Bauern verbrennen es nach der Ernte auf den Feldern. Jetzt wird es zum Rohstoff für die Produktion der Bauplatten und zu einer zusätzlichen Einnahmequelle für die Bauern.

Als Baumaterial hat Stroh Vorteile: Die Halme sind außen wasserabweisend, innen schließen sie Luft ein, wirken also wärmedämmend. Das Verfahren, um daraus tragende Bauplatten zu produzieren, ist denkbar einfach und nachhaltig (siehe Kasten). Dauck versteht sich als Sozialunternehmer und hat

neben Umweltaspekten auch die Lebenssituation der Menschen im Blick.

Das Kölner Hilfswerk Malteser International hat bereits mehrere Gebäude von Daucks Firma bauen lassen, darunter Schulen wie die Rhino Highschool, außerdem Krankenhäuser. Häuser aus Strohpaneelen sind der nachhaltige Gegenentwurf zu dem in Uganda üblichen Bauverfahren mit gebrannten Lehmziegeln. Die Menschen schlagen das dafür nötige Brennholz oft illegal, für das Anmischen der Ziegel ist zudem viel Wasser nötig. All das führt zu immer größeren Umweltschäden.

„Afrika besitzt ein riesiges Potenzial zur Produktion nachwachsender Rohstoffe, die Grundlage für eine neue, umwelt- und klimafreundliche sowie lokale Baumaterialproduktion sein könnte“, sagt Dauck. Die Städte des Kontinents werden Experten zufolge bis zum Ende des Jahrhunderts schneller wachsen als jeder andere Ballungsraum der Erde. Wenn die Afrikaner aber weiterbauen wie bisher, wird es zu extremen weiteren Belastungen für Umwelt und Klima kommen. In der Praxis spielt Nachhaltigkeit beim Bau der meisten Projekte in Afrika jedoch noch immer keine Rolle.

„Es ist dringend notwendig, die richtigen Rahmenbedingungen für eine Kehrtwende hin zu nachhaltigen, klimafreundlichen Baumaterialien zu schaffen“, fordert Dauck, der weitere Referenzprojekte mit der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft und der KfW Bankengruppe umsetzt. Dauck findet: Ausschreibungen für Bauprojekte, die mit Geldern aus deutscher Entwicklungszusammenarbeit finanziert werden, sollten die Verwendung von umwelt- und klimafreundlichen Materialien vorschreiben.

Auch Europa hat der Unternehmer im Blick und entwickelt nachhaltige Systemlösungen im Baubereich für den deutschen und europäischen Markt. Bis zur heimischen Produktion ist es aber noch ein langer Weg: Das liege insbesondere an den im internationalen Vergleich sehr hohen Hürden für die Zulassung neuer Baustoffe in Deutschland, sagt Dauck. „In den Niederlanden beispielsweise ist die Markteinführung deutlich unkomplizierter.“

ONLINE

Wie haben andere Firmen den Markteinstieg in Afrika geschafft? Erfahrungsberichte unter:

www.africa-business-guide.de

Deutsche Bauvorhaben in Afrika

Deutsche Bauunternehmen ziehen auf dem afrikanischen Kontinent häufig gegenüber chinesischen Konkurrenten den Kürzeren. Dennoch ist Afrika ein wichtiger Markt – vor allem bei Infrastrukturprojekten. Wie sich deutsche Infrastrukturbauleistungen auf die Regionen verteilen.¹

¹ Quelle: Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V., 2018



STÄRKEN



1. Reisstrohpaneele sind ein CO₂-neutraler, ökologisch nachhaltiger Baustoff. Die Herstellung ist außerdem beschäftigungsintensiv, schafft also viele Jobs im Land und bringt den Bauern ein zusätzliches Einkommen.
2. Die Paneele sind stabil, halten Hitze und Kälte ab, sind schwer entflammbar und wiederverwertbar.
3. Das enthaltene Silikat hält Ungeziefer fern.

SCHWÄCHEN



1. Reisstrohpaneele sind teurer als übliche Bauverfahren aus einfachen Ziegeln.
2. Wie alle natürlichen Rohstoffe ist Reisstroh oft nicht in konstanter Qualität zu bekommen.
3. Reisstroh muss über längere Distanzen transportiert oder in vielen kleinen, dezentralen Produktionen hergestellt werden.

BAUVERFAHREN

Pressen: Gehäckselttes Reisstroh wird auf ein Förderband gelegt, maschinell verdichtet und zwischen zwei Papierlagen gepresst.

Backen: Danach erhitzt man das Reisstroh auf 200 Grad.

Kleben: Der Stoff Lignin, der Pflanzen Festigkeit gibt, wirkt durch Hitze und Pressvorgang wie ein Kleber.

Verbauen: Zwei Paneele daraus bilden eine selbsttragende Außenwand.

Reisfelder in Afrika: Heute verbrennen die Bauern das Stroh, das bei der Ernte übrig bleibt, meist. Dabei ist es bestens als Baustoff geeignet.



»Im Prinzip ist alles da«

Christine Lemaître von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen erklärt, wo deutsche Bauunternehmen bei dem Wachstumstrend Nachholbedarf haben.

Interview: **EDDA VOM DORP**, Germany Trade & Invest Bonn

ZUR PERSON



Christine Lemaître ist seit dem Jahr 2010 Geschäftsführender Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Sie ist Bauingenieurin, Fachgebiet Tragwerkskonstruktionen, und arbeitet seit dem Jahr 2009 bei der DGNB.

Wie stark ist die Entwicklung hin zum nachhaltigen Bauen – in Deutschland und weltweit?

CHRISTINE LEMAITRE: Das Thema gewinnt immer mehr an Bedeutung und ist sicherlich kein kurzlebiger Trend, der wieder verschwindet. Das lässt sich zum Beispiel an der Zahl der Projekte ablesen, die inzwischen eine Nachhaltigkeitszertifizierung erfolgreich abgeschlossen haben. Das DGNB-Zertifikat für nachhaltige Gebäude, Innenräume und Quartiere gibt es ja erst seit dem Jahr 2009. Aber wir haben seitdem damit bereits mehr als 7.000 Projekte in fast 30 Ländern ausgezeichnet.

Wie sind deutsche Unternehmen im Bereich nachhaltiges Bauen positioniert?

CHRISTINE LEMAITRE: Die Ausgangslage ist eigentlich sehr gut. Wir verfügen in Deutschland über eine außerordentliche Bau- und Planungsqualität. Nur müssten wir sie im internationalen Markt viel progressiver vorantreiben, um uns entsprechend zu positionieren. Die wenigsten Architekten und Bauunternehmen aus Deutschland werben proaktiv mit dem Thema nachhaltiges Bauen. Erst wenn Bauherren danach fragen, passen sie sich an diese Wünsche an. Dabei ist im Prinzip alles da. Die Kompetenz im nachhaltigen Bauen müsste nur viel selbstbewusster formuliert und vorgetragen werden.

Warum hinken die Deutschen im internationalen Vergleich hinterher?

CHRISTINE LEMAITRE: Deutsche Ingenieure sind eher rational und tendenziell ehrlich. Damit kommen sie teilweise als kompliziert rüber – oder als Bedenkenträger. Ein weiterer Faktor: Viele deutsche Anbieter haben nicht die Strukturen, um im Wettbewerb einen Full Service anbieten zu können. Internationale Projekte haben teilweise aber ganz andere Größenordnungen, bei denen man sich ohne entsprechende Strukturen gar nicht bewerben kann. Gezielte strategische Partnerschaften würden hier Sinn machen.

Welche Wettbewerber sind weltweit schon weiter, und was können sich deutsche Unternehmen von ihnen abschauen?

CHRISTINE LEMAITRE: Unternehmen in Skandinavien gehen deutlich lockerer an Projekte ran. Sie bewerben sich erst einmal und stellen dann bei Bedarf die notwendigen Leute an. Deutsche Unternehmen haben eher

die Sorge, dass sie es nicht stemmen können, und lassen es dann ganz.

Inzwischen gibt es immer mehr Projekte mit neuen Verbund- und Hybridwerkstoffen, die traditionelle Materialien wie Holz stabiler machen. Gibt das dem Thema Auftrieb?

CHRISTINE LEMAITRE: Eigentlich nicht. Die wichtigste Botschaft im Hinblick auf Technologien lautet: Wir müssen nicht auf Innovationen hoffen und warten. Die notwendige Technik ist da. Am Ende geht es um die richtigen Entscheidungen für das individuelle Projekt. Wir brauchen also vor allem eine gute Planung. Welches Material im Einzelnen geeignet ist, ergibt sich dann.

Welche weiteren Trends sehen Sie beim Thema alternative Baustoffe auf die Bauwirtschaft zukommen?

CHRISTINE LEMAITRE: Ich mag den Begriff Trends nicht. Grundsätzlich liegt die größte Herausforderung der Branche darin, pragmatische Lösungen umzusetzen. Mehr als in anderen Branchen geht es beim Bauen um Verlässlichkeit und Stabilität. Anders gesagt: Nur weil ein Bauunternehmen zum Beispiel Holz verwendet, ist das Bauvorhaben deshalb noch lange nicht nachhaltig. Diese Botschaft muss auch die Politik verstehen. Was es braucht, sind Offenheit und eine aktive Auseinandersetzung mit den individuellen Bauanforderungen. Ich warne davor, Schubladen aufzumachen und sie als Trends zu tarnen. Das wäre kontraproduktiv.



»Uralte Baustoffe werden mit modernen Verfahren zu Hightechmaterial.«

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



»Beim Holzbau können deutsche Unternehmen von den Skandinaviern lernen.«

Edda vom Dorp,
GTAI-Redakteurin, Bonn
edda.vom-dorp@gtai.de



»Bambus hat das Zeug, Stahl zu ersetzen. Dafür muss er sein Image als Billigbaustoff loswerden.«

Thomas Hundt,
GTAI-Korrespondent, Bangkok
thomas.hundt@gtai.de

ONLINE



Mehr zum Thema in der gemeinsamen Studie von GTAI und Nax: „USA – Markt für Architekturdienstleistungen“

www.tinyurl.com/GTAI-NAX-Studie

WOLLEN SIE MEHR WISSEN?



Bauzertifikat

Immer mehr Bauherren fragen sich, welche Materialien kann ich einsetzen, damit mein Gebäude nachhaltig wird? Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) bietet eine Zertifizierung an, die solche Fragen klären soll. Sie betrachtet dabei nicht nur eine Facette, sondern versucht, das Bauvorhaben ganzheitlich zu bewerten, und zwar anhand von drei Prinzipien: dem Lebenszyklus, der Ganzheitlichkeit und der Performance. Dabei fließen Ökologie, Wirtschaftlichkeit und soziokulturelle Gegebenheiten gleichwertig in die Bewertung eines Bauprojektes ein.

→ Weitere Infos unter
www.dgnb-system.de

Recyclingberater

Eine Berliner Nichtregierungsorganisation hat sich zur Aufgabe gemacht, die Idee einer kontinuierlichen Kreislaufwirtschaft in die Gesellschaft und in die Unternehmen zu tragen. Sie nennt sich Cradle to Cradle und will die Bauwirtschaft dazu bringen, bereits bei der Konzeption von Gebäuden an deren Lebenszyklus zu denken und sie so zu bauen, dass alle Baustoffe im besten Falle unendlich weitergenutzt werden können. Die Expertinnen und Experten von Cradle to Cradle beraten bereits in der frühen Projektphase.

→ Weitere Infos unter
www.c2c.ngo



**CRADLE TO CRADLE
NGO**



NETZWERK
ARCHITEKTUR
EXPORT

Planernetzwerk

Das Netzwerk Architektorexport Nax der Bundesarchitektenkammer unterstützt seit dem Jahr 2002 deutsche Planer auf dem Weg ins Ausland. Es informiert über weltweite, wirtschaftliche und politische Entwicklungen und Trends im Bausektor, bringt grenzüberschreitend tätige Architekten zusammen und vermittelt Kontakte zwischen in- und ausländischen Architekten, Bauherren und Investoren.

→ Weitere Infos unter
www.nax.bak.de

Ein Infoterminal in einer Stockholmer Einkaufsstraße ruft zum Abstandhalten auf. Erst im Januar 2021 sicherte sich die Regierung eine Rechtsbasis um Corona-Maßnahmen verbindlich einzuführen. Bisher bleibt die Politik aber sehr liberal.



Stockholms
stad

**Ta hand om
varandra!**



**Fortsätt hålla
avstånd.**

JCDecaux



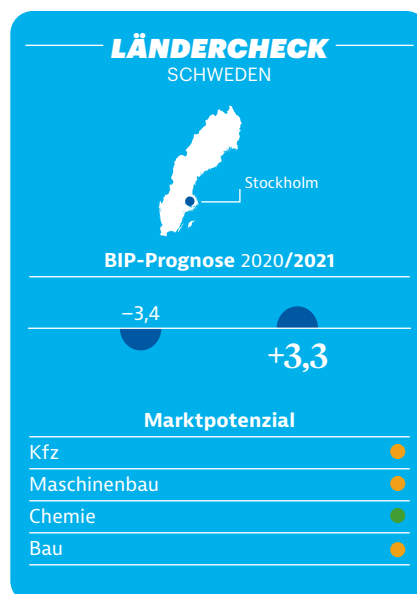
Auf **ABSTAND**

Die Welt staunt über den schwedischen Sonderweg bei der Pandemiebekämpfung. Weniger bekannt: Auch die schwedische Wirtschaftspolitik während der Coronakrise ist untypisch. Das größte Land Skandinaviens konzentriert seine Mittel auf langfristige Reformen.

von **MICHAŁ WOŹNIAK**, Germany Trade & Invest Stockholm

Dass die Schweden der Coronakrise auf ihre eigene Art begegnen würden – Ralph Tischer hätte es sich denken können. „Die Erwartungskultur in Schweden ist anders als beispielsweise in Deutschland“, sagt der Geschäftsführer der Deutsch-Schwedischen Handelskammer (AHK Schweden). „Der Staat hält sich aus der Wirtschaft größtenteils raus.“

Nach den großen Strukturreformen der 1990er-Jahre hat der Wirtschaftsliberalismus Tradition im Land: Der Staat ist für den Aktionsrahmen zuständig und greift nur selten ins Tagesgeschäft ein. Deshalb gibt es in Schweden auch keine „Maßnahmen nach deutschem Bazooka-Muster“, wie Tischer sie nennt: volumenstarke Finanzspritzen für coronageplagte Unternehmen nämlich. Die Schweden bleiben lieber bei ihrer langfristigen Wirtschaftspolitik.



Schwedische Unternehmen hätten durchaus Grund, mehr finanziellen Einsatz seitens der Regierung zu fordern. Laut Prognosen wird die dortige Wirtschaft zwar weit weniger unter der Coronakrise leiden als die Europäische Union und weite Teile der Welt. Dennoch wird das Wirtschaftswachstum im Jahr 2020 den winterlichen Durchschnittstemperaturen in Uppsala gleichen, der ältesten Universitätsstadt des Königreichs. Sprich: Es dürfte im unteren einstelligen Minusbereich liegen.

Der Einzelhandel hat sogar zugelegt

Auch in Schweden hatte die Regierung Büroarbeiter früh aufgerufen, im Homeoffice zu bleiben. Das bescherte der IT-Branche vor allem im Frühling gute Geschäfte. Wegen der Reisebeschränkungen – bis weit in den Sommer hinein ließen Urlaubsregionen wie



FREDRIK PERSSON »AUCH HIER HAT DIE WIRTSCHAFT GELITTEN.«

Fredrik Persson, Präsident des Dachverbandes schwedischer Branchen- und Arbeitgeberverbände Svenskt Näringsliv, erklärt den schwedischen Sonderweg in der Wirtschaftspolitik.

Wie wirkt sich die schwedische Coronapolitik auf das Tagesgeschäft der Unternehmen aus?

Eine liberale Coronapolitik macht es den Unternehmen leichter, Produktion und Vertrieb aufrechtzuerhalten. Schweden ist allerdings stark vom Handel mit anderen Ländern abhängig. Deswegen hat das globale Wirtschaftsgeschehen großen Einfluss auf schwedische Unternehmen. Dasselbe gilt für die eingeschränkten Reisemöglichkeiten. Auch wenn es in Schweden keinen strikten Lockdown gab, hat die Coronakrise das schwedische Gast- und Transportgewerbe hart getroffen.

Hat die Pandemie die Digitalisierung in Schweden beschleunigt?

Sicherlich. Schweden hat viele innovative Unternehmen und solche, die mit der Digitalisierung weit gekommen sind. Eine Reihe unserer Mitgliedsunternehmen hat während der Pandemie Dienstleistungen und Produkte entwickelt, die das Leben für viele erleichtern. Die Spannweite reicht dabei von digitaler Freizeitbetreuung für Kinder über Online-Werkzeuge, die speziell auf die Bedürfnisse älterer Menschen zugeschnitten sind, bis zu virtuellen Fortbildungsmaßnahmen oder ärztlicher Fernberatung.

Welchen Einfluss hat die Pandemie auf die langfristige Wirtschaftspolitik?

Auch in Schweden hat die Wirtschaft wie in anderen Ländern unter Corona gelitten. Nun muss zunächst einmal sichergestellt werden, dass dank Hilfspaketen so viele Unternehmen wie möglich die akute Krise überstehen. Langfristig benötigen wir eine Politik, die Strukturreformen und neue Technologien fördert. Eine weitere Herausforderung für die Zukunft wird die durch Corona gestiegene Arbeitslosigkeit sein. Svenskt Näringsliv trägt mit Vorschlägen für Maßnahmenpakete aktiv zur Bewältigung der Krise bei. Teile davon hat die Regierung bereits umgesetzt.

Langzeitarbeitslosen. Für Angestellte unter 24 Jahren zahlen sie ab dem kommenden Frühling und für zwei Jahre ein Drittel weniger Sozialabgaben. Kleinunternehmen bekommen sogar zwei Drittel Sozialabgabenrabatt bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze. Bisher gilt diese Förderung für den jeweils ersten Angestellten, ab Mitte 2021 dann auch für den zweiten zusätzlichen Mitarbeiter.

Das Motto „Stärke die Starken“ ist ein wichtiger Teil der Strategie. Die akuten Hilfsmaßnahmen im Frühling waren bereits teils an gesunde Firmenfinanzen und eine vorbildliche Steuerzahlungshistorie gebunden. Auch die neuen Konjunkturmaßnahmen sind vor allem darauf ausgerichtet, gut prosperierende oder vielversprechende Unternehmungen zu stützen. Wieso auch Betriebe am Leben halten, die ohne Corona schon Schwierigkeiten hatten?

Die Schweden haben ein pragmatisches Verhältnis zu individuellen Opfern. Die Einwohner von Kiruna, der nördlichsten Stadt Schwedens, fanden sich ohne größere Proteste damit ab, einen Großteil der Stadt um fünf Kilometer zu verschieben. Der 2004 angestoßene Prozess soll dafür sorgen, dass eine Eisenerzgrube des Bergbaukonzerns LKAB weiterbestehen kann. Ohne sein wirtschaftliches Herz käme die Stadt sonst zum Stillstand. LKAB versüßte den Einwohnern die Entscheidung mit umfangreichen Sozialpaketen, samt neuer Häuser. Dieses nicht ganz uneigennützige Gemeinwohldenken ist typisch schwedisch.

Schwerpunkt liegt auf Technologie

Ein zweiter zentraler Aspekt schwedischer Wirtschaftspolitik ist die Technologieförderung. „Schwedische Exportunternehmen generieren keinen Wertzuwachs durch die Herstellung von Bauteilen“, stellt Stefan Karlsson klar, Chefvolkswirt der staatlichen Exportfördergesellschaft EKN. „Sie haben viel größere Profite dank Marke, Design und technologischer Entwicklung.“ Selbst Bergbauer LKAB wird das Eisenerz in Kiruna künftig mit abgasfrei-

Mallorca oder Zypern nur widerwillig Einreisen aus Schweden zu – hatten die Menschen mehr Zeit, sich ihrem Eigenheim und der allgegenwertigen Sommarstuga, der Sommerhütte, zu widmen. Sehr zur Freude der Einrichter und Baumärkte. „Ohne Lockdown und dank der hohen Kaufkraft stiegen bislang die Einzelhandelsumsätze in vielen Bereichen“, resümiert AHK-Chef Tischer. „Das bestätigen auch unsere Mitgliedsfirmen.“

Die liberale Coronapolitik machte es auch leichter, Produktion und Vertrieb aufrechtzuerhalten, betont Fredrik Persson, Präsident des Dachverbandes schwedischer Branchen- und Arbeitgeberverbände Svenskt Näringsliv. → **SIEHE INTERVIEW RECHTS** Sie konnte aber nichts an der schwachen globalen Konjunktur ändern. Ein harter Schlag für die exportorientierte Wirtschaft. Die Ausfuhren beliefen sich in Schweden 2019 auf 47 Prozent des Bruttoinlandsproduktes, sogar etwas mehr noch als beim ehemaligen Exportweltmeister Deutschland. Unter den am stärksten Betroffenen waren Maschinen- und Kraftfahrzeugbau.

Vor der Sommerpause wurden teilweise Stimmen nach Branchenhilfen laut. Doch während Dänemark und Norwegen ihre grünen Konjunkturhilfen vor allem Richtung Bauwesen, Energiebranche und Entsorgungswirtschaft ausrichteten, vermied Schweden solche Maßnahmen lange.

Regierung stärkt den Arbeitsmarkt

Lieber konzentrierte sich die Regierung um Premierminister Stefan Löfven auf den Abbau struktureller Schwächen, vor allen auf dem Arbeitsmarkt. Sie erweiterte den Anspruch auf Arbeitslosenhilfe, erhöhte die Auszahlungen. Damit die joblose Zeit möglichst kurz bleibt, stockte sie zeitgleich bei der Weiterbildung und beruflichen Umorientierung auf, mit besonderem Fokus auf gesuchte Berufe wie Krankenpfleger, Elektriker oder Busfahrer.

Arbeitgeber erhalten nun zusätzliche Mittel zum Anlernen von Berufsanfängern oder

en Elektrofahrzeugen abbauen: ferngesteuert oder autonom. Es ist eine Kooperation mit ABB, Epiroc, Combitech und Volvo.

Die Regierung will auch im Nach-Corona-Zeitalter helfen, den Vorsprung durch Technik mit gezielten Maßnahmen auszubauen. Unternehmen zahlen künftig noch häufiger ermäßigte Sozialabgaben für Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung. Im Haushalt 2021 hat die Regierung ferner zusätzlich mehr als 320 Millionen Euro für die Innovationsförderung eingeplant.

Und obwohl die Produktion selbst nicht den entscheidenden Mehrwert liefert, soll sie technisch deshalb nicht im 20. Jahrhundert stehen bleiben. Deshalb honoriert die Regierung es mit zusätzlichen Steuerabschreibungen, wenn Unternehmen 2021 in Maschinen und Geräte investieren. Und: Sie hat ihren Topf für grüne Kredite aufgestockt, die günstiges Kapital für Nachhaltigkeitsinvestitionen bieten.

Milliarden fließen in die Energiewende

Schweden will im Jahr 2045 fossilfrei werden. Es ist der einzige Teil der Wirtschaftspolitik, bei dem die Regierung dann doch eine Art Branchenhilfe bemüht. Herzstück im Transportbereich sind Zuschüsse für Schienentransporte, um die Konkurrenzfähigkeit gegenüber Lkws zu erhöhen. Sollte dies nicht klappen, hat die schwedische Verkehrsbehörde Trafikverket einen alternativen Plan – den Elektrozug auf die Straße zu bringen. Bis zu sechs Milliarden Euro könnte die Elektrifizierung der Hauptverkehrsadern verschlingen – ob mit Oberleitungen oder einer in den Asphalt eingelassenen Stromversorgung. Bei den Pilotprogrammen sind unter anderem Siemens und Scania dabei.

Deutsche Unternehmen können vom schwedischen Sonderweg profitieren, wenn sie zum Beispiel Anlagen liefern, die Produzenten dank der neuen Sonderabschreibungen anschaffen wollen. Oder sie versuchen,

an der Elektrifizierung schwedischer Straßen zu verdienen.

„Die wirtschaftliche Erholung wird auch hier länger dauern. Vor 2022 wird das Vor-Corona-Niveau der Wirtschaft kaum zu erreichen sein“, prognostiziert AHK-Chef Ralph Tischer. Doch wenn die angestoßenen Unterstützungsprogramme Früchte tragen, könnte Schweden langfristig wirtschaftlich stärker dastehen als viele andere europäische Länder. Spätestens dann, sagt Tischer, „öffnen sich große Chancen auf einem langfristig wachsenden Markt für hochmoderne, nachhaltige Maschinen“.

ONLINE



Das GTAI-Spezial über die Auswirkungen der Coronakrise auf die Weltwirtschaft. Aktuelle Lageberichte, Liveticker, Hintergrundinformationen.

www.tinyurl.com/corona-sonderseite

Alltag für unseren Korrespondenten Michał Woźniak in Stockholm: Die U-Bahnhöfe sind voll.



UNSER AUTOR ÜBER SEINEN ALLTAG: (SONDER-)WEG

Lange habe ich in Schweden wenig von der globalen Coronapandemie gespürt. Keine Ausgangssperren, Zwangsschließungen oder Maskenpflicht. Am „schlimmsten“ war noch das seit März fast ununterbrochene Home-office-Provisorium. Wie die meisten Maßnahmen war es aber nur unverbindlich empfohlen, der Gehorsam der Nordmänner fiel lustlos aus. Obwohl der einsti-

ge Popstar Dr. Alban dazu aufrief, auf den Chefepidemiologen Anders Tegnell zu hören, schnellten die Infektionszahlen im Herbst steil nach oben. Neue Einschränkungen kamen fast im Wochentakt, die Empfehlungen für private Treffen wurden immer rigoroser: Stoßzeiten meiden, auf ÖPNV und Reisen verzichten. Doch selbst die ab Januar im Massen-

transport geltende Maskenpflicht ist eigentlich keine, weil unverbindlich. Nachdem König Carl Gustav das Scheitern der Pandemiepolitik verkündete, leitete die Regierung allerdings ein Sonderpandemiegesetz in die Wege, das ihr verpflichtende Lockdown-Maßnahmen ermöglicht. Trotz des Impfstarts scheint also wahrscheinlich: Coronawinter is coming.

Angekommen: Am 20. Januar sind Joe und Jill Biden ins Weiße Haus eingezogen. Der neue Präsident hat viel vor – und brachte direkt nach der Amtseinführung dutzende Regierungsdekrete auf den Weg.



NEUER ANFANG?

Deutsche Unternehmen erhoffen sich von der Wahl des neuen US-Präsidenten Joe Biden eine Normalisierung des deutsch-amerikanischen Verhältnisses. Tatsächlich sucht Biden erkennbar den Schulterchluss mit Europa.

von **ULLRICH UMANN**, Germany Trade & Invest Washington D.C.

Als Joe Biden „America is back“ ausrief, wirkte das auf die Fernsehzuschauer im In- und Ausland wie ein Befreiungsschlag. Die Zeit der Alleingänge beziehungsweise der bilateralen „Deals“, wie sie Donald Trump so gern nannte, scheint überwunden. Biden wird die USA auf die Weltbühne zurückführen. Statt ständig Forderungen zu stellen, legt Washington auch wieder Angebote auf den Tisch – zum Bei-

spiel dazu, wie das handelspolitische Geflecht in der Welt für alle Länder gewinnbringend repariert werden kann.

Multilateralismus wird Handlungsbasis

Ein ganzes Bündel an Initiativen brachte Joe Biden gleich nach seinem Amtsantritt am 20. Januar auf den Weg: Er unterzeichnete das Pariser Klimaschutzabkommen erneut und will sich aktiv an UN-Organisationen wie

der Weltgesundheitsorganisation beteiligen. Auch im Rahmen der G7 und G20 will Biden enger zusammenarbeiten, konstruktive Beiträge leisten zur Weiterentwicklung der Welt handelsorganisation. Zudem erwägt er einen Beitritt der USA zum Freihandelsabkommen Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.

Damit macht Joe Biden klar, dass seine Regierung künftig multilaterale Plattformen

LÄNDERCHECK

USA



BIP-Prognose 2020/2021

- 3,7

+ 4,0

Marktpotenzial

Kfz	●
Bau	●
IKT	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Elektrotechnik	●

SCHWINDENDE BINDUNG

US-Importe aus Deutschland insgesamt in Milliarden US-Dollar.



125,8
2018



127,5
2019



83,9
2020 (Jan.-Sept.)

-12,7

Veränderung des deutsch-amerikanischen Handelsvolumens 2019–2020 (Jan.–Sept.)

ABWÄRTSTREND VOR ALLEM BEI MASCHINEN UND KFZ

US-Importe aus Deutschland nach wichtigen Warengruppen in Milliarden US-Dollar



Chemische Erzeugnisse
2019 **27,7**
2020 **22,7**



Vorzerzeugnisse
2019 **11,0**
2020 **7,5**



Maschinen/Fahrzeuge
2019 **65,4**
2020 **38,9**



Fertigerzeugnisse
2019 **12,6**
2020 **7,5**

KAMALA HARRIS

wurde 1964 als Tochter eines jamaikanischen Wirtschaftsprofessors und einer indischen Krebsforscherin in Kalifornien geboren. Die Juristin ist die erste farbige Vizepräsidentin der USA und die erste Frau auf dieser Position. Sie gilt als moderat und pragmatisch. Seit 2017 vertritt sie Kalifornien im Senat.

JOE BIDEN

wurde 1942 in Pennsylvania geboren. Er vertrat seit 1973 den Bundesstaat Delaware im US-Senat und wurde 2008 nach einer erfolglosen eigenen Kandidatur Vizepräsident unter Barack Obama. Biden unterstützte ihn in der Außenpolitik und war ein Befürworter der Gesundheitsreform Obamacare.



bemühen wird, wenn es um die Beilegung von Streitfragen oder das Einbringen von Reformvorschlägen geht. Antony Blinken wird Secretary of State, also Außenminister. Er hat laut dem Nachrichtensender Bloomberg bereits im September die Forderung gestellt, den „künstlichen Handelskrieg mit der EU“ zu beenden – schließlich „verfolge man grundsätzlich dieselben Ziele“.

Zwischen dem Team Biden und den Verantwortlichen in Europa haben die Gespräche sogar schon im November eingesetzt, so als gelte es, die Dynamik der ersten Stunde zu nutzen. Paris möchte zum Beispiel eine einvernehmliche Lösung mit der US-Regierung in Fragen der Digitalsteuer und im Airbus-Boeing-Streit erzielen. Berlin bringt wiederum einen neuen Anlauf zu einem Freihandelsabkommen für Industriewaren ins Spiel, wie aus der CDU/CSU-

Fraktion des Deutschen Bundestages zu vernehmen war. Und auch der Wegfall der US-Strafzölle auf Stahl und Aluminium aus der Europäischen Union dürfte kein Tabuthema mehr sein.

USA sucht Verbündete für Chinapolitik

Biden sucht den Schulterchluss mit der EU, um unter anderem eine Lösung des gravierenden Handelskonflikts mit China herbeizuführen. Dabei geht es um Themen wie den Joint-Venture-Zwang, Schutz des geistigen Eigentums und unzulässige Exportsubventionen. Peking dürfte es wesentlich schwerer fallen, sich Reformen zu verweigern, sollte es sich einer vereinten Verhandlungsmacht aus USA und EU gegenübersehen.

Der neue US-Präsident sorgt auch für frischen Wind auf den heimischen Märkten. Er will sowohl den Klimaschutz als auch die

Dekarbonisierung von Wirtschaft und Verkehr vorantreiben. Dafür stellt er öffentliche Mittel für Forschung und Entwicklung von Zukunftstechniken in Aussicht. Per Präsidial- und Behördenverordnungen will seine Regierung für die notwendigen regulativen Rahmenbedingungen sorgen, darunter strenge Emissionsstandards und steuerliche Anreize zur Produktion und Anschaffung klimafreundlicher Technologien.

Selbst republikanisch regierte Bundesstaaten werden dabei mitziehen, würden sie doch im Wettbewerb um Unternehmensansiedlungen sonst ins Hintertreffen geraten. Zumal erneuerbare Energien schon jetzt preislich günstiger ausfallen als fossile Energieträger. Genau aus diesem Grund liegt gerade das republikanisch regierte Texas beim Ausbau von Windkraft und Fotovoltaik im Rennen ganz weit vorn.

4

Technikzulieferer können profitieren

Deutsche Maschinenbauer und Elektrotechniker können an diesem energiepolitischen Strukturwandel gewinnbringend partizipieren. Denkbar wäre auch eine noch engere Verzahnung der Forschungspotenziale beider Länder, etwa zur Weiterentwicklung von Wasserstofftechnologien bis hin zur Brennstoffzelle. Der Green New Deal hat dabei das Potenzial, die deutsch-amerikanische Zusammenarbeit ein gutes Stück voranzubringen.

Einbringen kann sich die deutsche Wirtschaft auch in Bidens Vorhaben, die seit Jahren fällige Modernisierung der Infrastruktur auf den Weg zu bringen. Noch als Vizepräsident unter Barack Obama nannte Biden den New Yorker Airport LaGuardia einen Flughafen der Dritten Welt. „Wir brauchen massive Investitionen in die Infrastruktur: Straßen, Brücken, Flughäfen, Breitband. Wir hinken jetzt schon zu viele Jahre hinterher“, sagte Biden in einer Rede im Jahr 2014.

Deutsche Unternehmen mit Niederlassungen in den USA schauen mit hohen Erwartungen in die Zukunft, können sich aber nicht ganz von ihren zwiespältigen Gefühlen der vergangenen vier Jahre freimachen. Einerseits begrüßen sie die 2017 angenommene Senkung der Körperschaftssteuer bis heute einhellig, die Deregulierung der Märkte ebenfalls, ausgenommen vielleicht die Lockerung der Umweltstandards. Andererseits hat ihnen der Protektionismus in Handels- und Migrationsfragen handfeste Verluste eingebracht, denn die drastischen Zollerhöhungen ließen die Preise für Einfuhr Güter in die Höhe schnellen. Gleichzeitig sorgten ausländische Gegenmaßnahmen für höhere Ausfuhrkosten.

Als sei es mit handfesten Handelskriegen noch nicht genug gewesen, wechselte Donald Trump häufig den Kurs, um den Druck auf seine ausländischen Verhandlungspartner zu erhöhen. Doch damit erzeugte er Instabilität und schädete letztlich der eigenen Industrie: Jegliche unternehmerische Langzeitplanung wurde zu einem Vabanquespiel.

Exporteure wichen nach Kanada aus

Für Wolfgang Köhler, CEO der Vertriebsniederlassung des sächsischen Mittelständlers ULT in Wisconsin, hat das Image der USA

ZENTRALE WAHLVERSPRECHEN

1

Biden will das Produktions- und Technologiepotenzial stärken, außerdem Arbeitsplätze sichern und neue schaffen.

Das Geld soll aus öffentlichen Töpfen kommen. Mehr als die Hälfte der Investitionssumme, 400 Milliarden US-Dollar, entfallen dabei auf die öffentliche Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen, die ausschließlich bei US-Unternehmen bestellt werden sollen.

Kosten: rund 700 Milliarden US-Dollar

2

Er will Arbeitsplätze sichern und neue schaffen.

Mit nationalen Lieferbindungen bei öffentlichen Ausschreibungen möchte Biden Arbeitsplätze in den USA sichern und neue schaffen. Deutsche Unternehmen können dem Rechnung tragen, indem sie vor Ort Niederlassungen einrichten beziehungsweise erweitern. Damit können sie als inländisches Unternehmen mitbieten und glaubhaft darstellen, dass sie die in den dem jeweiligen Bundesstaat geltenden Normen und Standards erfüllen.

3

Er will Forschung und Entwicklung vorantreiben.

Das Geld soll zum Beispiel in alternative Antriebstechniken im Fahrzeugbau fließen, in ultraleichte Werkstoffe und Ausgangsmaterialien, Breitbandtechnologien, künstliche Intelligenz sowie Digitalisierungsvorhaben.

Kosten: rund 300 Milliarden US-Dollar

4

Er will die Infrastruktur modernisieren.

50 Milliarden US-Dollar will Biden bereits in seinem ersten Amtsjahr ausgeben, um Straßen, Autobahnen und Brücken instand zu setzen. Dazu kommen 20 Milliarden US-Dollar für die ländliche Breitbandinfrastruktur und fünf Milliarden US-Dollar zur Förderung der Batterietechnologie im Fahrzeugbau.

Kosten: bis zu 1,3 Billionen US-Dollar

als Standort für ausländische Investoren und als verlässlicher Handelspartner in den vergangenen vier Jahren stark gelitten. Hinzu kam der unter Trump erschwerte Zugang zum US-Arbeitsmarkt für ausländische Fachkräfte, zum Beispiel bei der Beantragung befristeter Arbeitsvisa oder langwieriger Genehmigungsverfahren für Investorenvisa. Der Spezialist für umwelt- und lufttechnische Anlagen musste handeln – und entschied sich, einen zweiten nordamerikanischen Standort im Großraum Vancouver in Kanada zu eröffnen.

Köhler begründet den Schritt wie folgt: „ULT ist nun flexibler aufgestellt.“ Zwar bleiben die USA wichtigster nordamerikanischer Markt, aber „dank dem Freihandelsabkommen USMCA können wir problemlos auch aus Kanada liefern“. Zudem besteht ein Freihandelsabkommen zwischen Kanada und der EU, zwischen den USA und der EU gibt es nichts Vergleichbares. „Die systematische Erschließung des wachsenden kanadischen Marktes hatten wir ohnehin angedacht“, sagt Köhler.

AHK wünscht sich Verlässlichkeit

Auch bei der Auslandshandelskammer USA-Chicago schaut man positiv in die Zukunft: Präsident Hans Peter Riehle, der zugleich den Maschinenbauer Wittenstein North America führt, freut sich vor allem auf „mehr Gespräche und Verhandlungen sowie eine deutlich verbesserte Verlässlichkeit“ unter der neuen Regierung. Zu seinen Wünschen gehören zudem kürzere Bearbeitungszeiten für Visaanträge. „Dies ist extrem wichtig für den Einsatz von Monteuren und Fachkräften aus Deutschland. Damit hatten wir in der jüngeren Vergangenheit enorme Schwierigkeiten“, sagt Riehle. Seine Wünsche dürften erhört werden – auch wenn Weihnachten gerade vorbei ist.

ONLINE



Weitere Informationen rund um die Wahl in den USA finden Sie auf der GTAI-Sonderseite:

www.gtai.de/us-wahl

Sicherer **HAFEN**

Nicht nur im Fußball spielt das kleine 3,5-Millionen-Einwohner-Land Uruguay eine erstaunlich wichtige Rolle. Die Schweiz Lateinamerikas gilt als Tor zum Mercosur und in vielen Bereichen als Vorzeigevolkswirtschaft.

von **CARL MOSES**, Germany Trade & Invest Buenos Aires

Sie sind zwei der erfolgreichsten und innovativsten Unternehmer Argentiniens. Marcos Galperín, Gründer von Mercado Libre, dem größten Onlinehändler Südamerikas. Und Gustavo Grobocopatel, der Sojakönig, der wie kein anderer die moderne Landwirtschaft in ganz Südamerika geprägt hat. Beide residieren inzwischen nicht mehr in Argentinien, sondern seit einigen Monaten im benachbarten Uruguay. Dort sind die Steuern niedriger und die Regeln verlässlicher. Vor allem Letzteres.

Der seit März 2020 regierende liberal-konservative Präsident Uruguays, Luis Lacalle Pou, setzt ganz gezielt auf die Einwanderung wohlhabender Ausländer. Er hat die rechtlichen Hürden für eine Ansiedlung in Uruguay so niedrig gehängt wie nie. Neuansiedler brauchen zum Beispiel pro Jahr nur 60 Tage in Uruguay zu verbringen, um die Aufenthaltsgenehmigung zu erhalten. Jede Woche stellen 150 Argentinier einen entsprechenden Antrag.

Uruguay gilt als die Schweiz Südamerikas. Das Land hat eine stabile Demokratie, in der traditionelle Parteien eine größere Rolle spielen als in anderen Ländern der Region. Populisten und Machopolitiker haben in Uruguay bisher kaum Chancen. Mit Europa teilt Uruguay die kulturelle Basis und den gleichen Wertekanon. Bei Rankings zu Transparenz, Gewerbefreiheit oder Rechtsstaatlichkeit erzielt Uruguay im südamerikanischen Vergleich Spitzenwertungen. In Sachen Wettbewerbsfähigkeit wird Uruguay in Lateinamerika nur von Chile getoppt.

Als der deutsche Lederproduzent Bader vor 20 Jahren hier eine Niederlassung eröffnete, tat er das, weil das Land „langfristig mehr rechtliche, politische und wirtschaftliche Sicherheit bot“, er-

klärt Willie Tucci, der Bader Uruguay heute leitet. Daran, sagt er, habe sich bis heute wenig geändert.

Zudem gilt Uruguay als das Land mit der höchsten Lebensqualität in der Region. Zwar war eines der Hauptthemen im vergangenen Wahlkampf, dass die Kriminalität in Südamerikas Stabilitätszone zunimmt. Doch die Sicherheitslage ist immer noch wesentlich besser als in den meisten anderen lateinamerikanischen Ländern. Eine Vorzeigevolkswirtschaft – auch bei der Energiewende: Uruguay gehört weltweit zu den Vorreitern bei erneuerbaren Energien, produziert mehr grünen Strom, als es selbst verbrauchen kann.

Der Inlandsmarkt allein ist zu klein

Einen Wermutstropfen gibt es: Uruguays Inlandsmarkt ist mit 3,5 Millionen Konsumenten und einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 60 Milliarden US-Dollar begrenzt. „Uruguay ist ein guter Ort, um Sachen auszuprobieren“, sagt Victoria Alonsopérez, deren Unternehmen Chipsafer Technologielösungen für die Viehwirtschaft entwickelt. „Aber weil der lokale Markt so klein ist, hast du bei jeder Geschäftsidee von Anfang an die Exportchancen im Kopf. Das ist einfach so.“

So war es auch beim 2009 gegründeten Onlinelieferdienst Pedidos Ya, der von Anfang an auf die Nachbarmärkte Argentinien und Chile zielte. 2014 vom deutschen Konzern Delivery Hero übernommen, ist das uruguayische Startup inzwischen einer der Marktführer in ganz Lateinamerika. Das auf digitale Zahlungslösungen spezialisierte Fintech-Unternehmen Dlocal, das unter anderem für Uber, Netflix und Amazon arbeitet, sammelte 200 Millionen US-Dollar bei Investoren ein und erreichte sogar eine Gesamtbewertung von 1,2 Milliarden US-Dollar – das erste Einhorn Uruguays.

„Es wäre ein Fehler, Uruguay nur als Land für sich zu sehen“, sagt auch Juan Pablo Queirolo, General Manager des Logistikunternehmens DB Schenker in Montevideo. „Uruguay ist ein Tor in die umliegende Region.“ Durch den südamerikanischen Staatenbund Mercosur und zahlreiche weitere Handelsabkommen haben Unternehmen von Uruguay aus Zugang zu einem Markt mit mehr als 400 Millionen Verbrauchern, der zwei Drittel des BIP Lateinamerikas umfasst, und drei Viertel des Außenhandels. Seine geografische Lage biete zusammen mit seinen diversen Freizonen und den Zolllagern an Freihäfen und direkt am Flughafen von Montevideo einen „idealen Rahmen für die Installation von Vertriebszentren für verschiedene Waren“, konstatiert Mischa Groh, Geschäftsführer der AHK Uruguay.

Bis 2014 wuchs Uruguays BIP um durchschnittlich vier Prozent pro Jahr, seitdem immerhin noch um 1,3 Prozent. Uruguay zeigt eine erstaunliche Krisenresilienz. Nach dem Schuldenausfall 2002 im Sog Argentinien war das Land schnell wieder kreditwürdig. 2009 wuchs Uruguays BIP trotz der globalen Finanzkrise. Auch die Covidpandemie hat das Land bisher viel weniger getroffen als andere: Laut Prognosen des Weltwährungsfonds sank das BIP 2020 nur um 4,5 Prozent. Im Rest Lateinamerikas waren es minus acht Prozent. Wieder einmal vorbildlich also. Wie es sich für eine Schweiz gehört.

ONLINE



Ausführliche Marktanalysen zu Uruguay und ein Interview mit Bader-Uruguay-Chef Willie Tucci unter:
www.gtai.de/uruguay

LÄNDERCHECK URUGUAY



Montevideo

BIP-Projektionen des IWF 2020/2021

-4,5

+3,0

Marktpotenzial

Bau	●
IKT	●
Agrarindustrie	●
Tourismus	●

3 FRAGEN ZUM MARKT



Carl Moses,
GTAI-Korrespondent
Buenos Aires

„Der größte Kapitalmagnet ist die Zellstoffindustrie, große Hoffnungen ruhen auf dem Export von Cannabis.“

Welche Branchen entwickeln sich derzeit besonders gut, welche schlechter?

Die Agrarindustrie ist seit jeher der wichtigste Devisenbringer im Land und hat auch für die kommenden Jahre gute Perspektiven. Uruguays Hauptkunde China ist relativ gut durch die Coronakrise gekommen, die Wirtschaft dort wächst bereits wieder kräftig. Der Fremden-

verkehr hat am stärksten unter der Pandemie zu leiden, denn die Grenzen blieben in der laufenden Saison weitgehend geschlossen.

Eignet sich das Land auch als Produktionsstandort für deutsche Unternehmen?

Jede Produktion muss auf den Export zielen, mindestens in den Mercosur, besser noch darüber

hinaus. Bei Autozulieferern funktioniert das recht gut. Das ganz große Rad könnte Uruguay mit grünem Wasserstoff drehen, wenn es gelingt, Technologiepartner und potenzielle Großabnehmer wie Deutschland zu überzeugen.

In welche Branchen fließt derzeit das Kapital von Investoren?

Seit Jahren vor allem in die Zellstoffindustrie. Große Hoffnungen ruhen auf dem zukünftigen Export von Cannabis. Uruguay hat den Anbau als erster Staat weltweit legalisiert.

Der Jachthafen von Punta del Este: Nicht nur Seerobben fühlen sich in Uruguay wohl. Auch Unternehmen strömen in das Land – immerhin gilt es als Vorzeigevolkswirtschaft Südamerikas.

NEULAND

Überall auf der Welt gibt es unterschätzte Wirtschaftsstandorte. Manche stehen im Schatten der bekannteren Cluster ihres Landes, andere entwickeln sich erst zu Geheimtipps. Wir stellen sie vor. Diesmal: **Edmonton** in Kanada.

von **DANIEL LENKEIT**, Germany Trade & Invest Toronto

WAS MACHT EDMONTON JETZT INTERESSANT?

Die Region Edmonton im kanadischen Alberta ist aus europäischer Sicht weit weg. Kanada haben deutsche Exporteure ohnehin nicht immer sofort im Blick, und Alberta, die rohstoffreiche Provinz im Westen, und deren Hauptstadt Edmonton, liegen noch einmal vier Flugstunden entfernt von Toronto. Doch ein näherer Blick auf die Region lohnt, denn sie bietet Entwicklungspotenzial in vielen Branchen. Von der Chemie- und Pharmaindustrie über die Produktion von pflanzlichen Proteinen und Functional Food bis hin zu einem der global führenden Hubs für künstliche Intelligenz (KI) punktet Edmonton mit einem breiten Angebot. Vor Kurzem legte Alberta zudem seine neue Erdgasstrategie vor. Vor allem Wasserstoff und Petrochemie bieten jetzt neue Chancen für Investoren und Marktteilnehmer aus dem Ausland. Die Region Edmonton hat das Potenzial, Kanadas Wasserstoffhub zu werden. Nach ersten Schätzungen ist es schon heute möglich, etwa 20 Prozent Wasserstoff in Albertas Erdgassystem einzuspeisen, ohne die Infrastruktur zu verändern. Das regionale Petrochemiecluster umfasst 40 Unternehmen, die Chemikalien, Treibstoff und Düngemittel herstellen.

WAS ERWARTET UNTERNEHMEN IN EDMONTON?

Edmonton ist eine junge, schnell wachsende Stadt mit gut ausgebildeten Arbeitskräften. Die Wirtschaftsregion ist die fünftgrößte in Kanada und profitiert zudem von geringen Steuersätzen. Alberta ist die einzige kanadische Provinz ohne eine separate Mehrwertsteuer. Der Standort verfügt über große Energieressourcen und hervorragende Forschungskapazitäten in den Bereichen Gesundheit und KI. Außerdem gibt es eine florierende Agrarindustrie. Edmontons aufstrebender KI-Sektor zieht viel Know-how in die Region, was nicht zuletzt am Forschungszentrum AMII liegt, das an die Universität von Alberta angegliedert ist und zu den renommiertesten der Welt gehört.

In diesem Jahr haben große Telekommunikationsversorger wie Telus und Rogers begonnen, ihre 5G-Infrastruktur in Edmonton und den angrenzenden Gemeinden aufzubauen. Das bietet gute Voraussetzungen für Themen wie KI und Smart City, außerdem für die lokale Industrie, die auf Hochleistungsinternet angewiesen ist.

WAS MUSS MAN ÜBER EDMONTON WISSEN?

Die Herausforderungen für das Kanadageschäft gelten auch für Edmonton. Durch starke föderale Strukturen sind Gesetzgebung (unter anderem Arbeitsgesetze) und Steuersysteme von Provinz zu Provinz unterschiedlich. Das kann die gesamte Marktbearbeitung in Kanada erschweren. Grundsätzlich punktet der Standort aber im regionalen Vergleich mit niedrigen Produktionskosten, der Förderung einzelner Industrien sowie Know-how im Energiesektor.

WAS SPRICHT SONST FÜR EDMONTON?

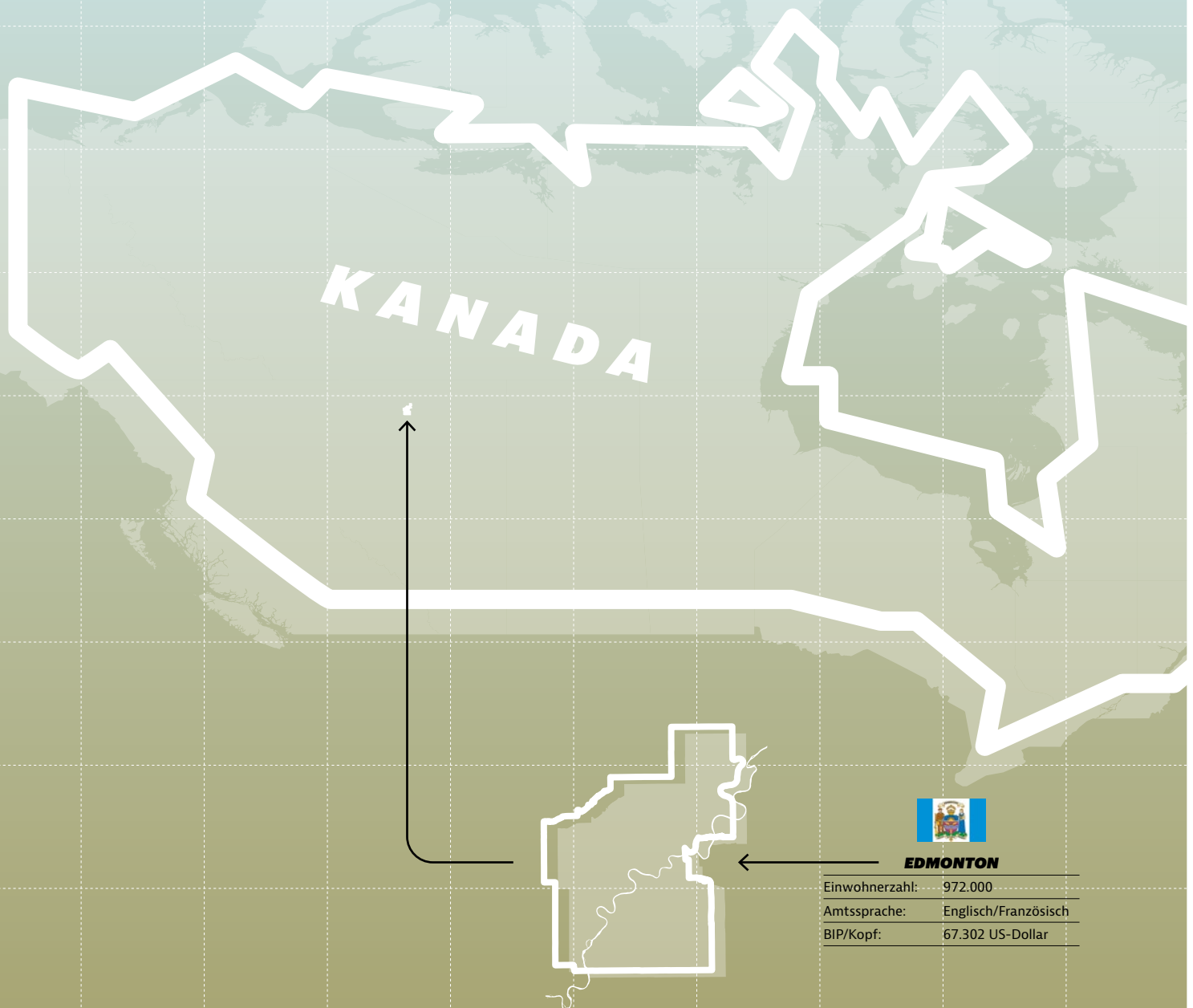
Edmonton ist eine Großstadt mit unmittelbarem Zugang zu Natur. Die großen Nationalparks Banff und Jasper sind in etwa vier Autostunden erreicht. Die Stadt Calgary liegt nur drei Stunden südlich von Edmonton. Dazu sind die Lebenshaltungskosten und guten Verdienstmöglichkeiten weitere Anziehungspunkte für junge Talente aus der ganzen Welt.

Deutsche Wurzeln in Edmonton gehen zurück bis zur ersten Besiedlung der Stadt, der deutsch-kanadische Kulturverband sitzt in Edmonton. Ebenfalls wichtig für die deutsch-kanadischen Wirtschaftsbeziehungen ist das German-Canadian Centre for Innovation and Research, das regelmäßig kleine und mittelständische Unternehmen der Region für Kooperationen nach Deutschland bringt.

WIE GEHT ES FÜR EDMONTON WEITER?

Die Provinz Alberta ist im Umbruch und will sich zunehmend aus der Abhängigkeit von der fossilen Brennstoffindustrie lösen. Aktuell leidet die Region unter der Coronakrise und sinkenden Investitionen im Öl- und Gasgeschäft. Die nationale Strategie für eine klimaneutrale Wirtschaft bringt noch größere Herausforderung für Alberta, bietet aber auch anderen Industrien Chancen, die Lücke zu füllen.

Das Steueraufkommen der Provinz hängt noch immer stark an der Erdölförderung, und die Investitionsbereitschaft vieler angegliederter Industrien steht und fällt mit dem Ölpreis. Das bedeutet: Albertas Wirtschaft wird sich nur langsam von der Pandemie erholen. In den nächsten zwei Jahren soll das BIP der Provinz jeweils um etwa drei Prozent steigen.



EDMONTON



KULTUR



HERITAGE FESTIVAL

In mehr als 70 Pavillons servieren die verschiedenen, in Edmonton ansässigen ethnischen Gruppen bei diesem Kulturfestival typische Lebensmittel aus ihrer Heimat.

TOURISMUS



FUSSWEGE

Man kann die City über ein 13 Kilometer langes Pedway-System aus Tunneln und Brücken zu Fuß durchqueren, um etwa das Legislature Building oder die Art Gallery zu besichtigen.

ONLINE

Kontakte für interessierte deutsche Unternehmen
Edmonton Global – Stefan Scherer
sscherer@edmontonglobal.ca

GTAI
www.gtai.de/kanada

German Canadian Cultural Association
www.gcca.ca

HART am Wind

Für Offshorewind liegen die Expansionsmöglichkeiten in den Regionen mit tiefem Meeresgrund. Das Technologieren um schwimmende Windkraftanlagen geht jetzt in die heiße Phase.

von **OLIVER DÖHNE**, Germany Trade & Invest, Mailand

Wie Vorboten der Zukunft ragen sie aus dem rauen Meer Ostschottlands: fünf Windtürme. Es ist ein im Vergleich kleiner Windpark, aber es ist der erste kommerzielle Windpark, der schwimmt, und der nicht auf einem festen Gerüst und Fundamenten im Meeresboden steht. Finanziert hat ihn der norwegische Energiekonzern Equinor, die Technik stammt unter anderem aus Deutschland: von Siemens' Windenergietochter Gamesa, die das Konzept gemeinsam mit Equinor und dem emiratischen Unternehmen Masdar über viele Jahre hinweg entwickelt hat. Seit dem Jahr 2017 ist Hywind Scotland am britischen Stromnetz. In einem Folgeprojekt vor der norwegischen Küste will Equinor mit der gleichen Technik bald fünf seiner umliegenden Öl- und Gasplattformen mit Strom versorgen.

Die Anlagen schwimmen, weil eine klassische Offshorewindanlage mit fester Unterstruktur hier, 30 Kilometer vor der Küste, schon lange nicht mehr wirtschaftlich rentabel wäre. Das Wasser ist an dieser Stelle mehr als 100 Meter tief. Doch auf dem offenen Meer, mit Wassertiefen von mehr als 60 Metern, liegen laut Experten rund 80 Prozent des globalen Offshorewindpotenzials.

Viele energiehungrige Regionen befinden sich in der Nähe solch tiefer Gewässer: Kalifornien zum Beispiel, Südkorea, Südchina, Indien, Taiwan und auch Japan. Schwimmende Hochseewindparks könnten außerdem das Problem lösen, dass es weltweit zunehmend schwierig wird, Onshorewindparks oder Anlagen in unmittelbarer Küstennähe genehmigt zu bekommen. Weit draußen auf dem Meer stören die immer höheren Windtürme weder den Tourismus noch Anwohner.

Technik ist weltweit im Kommen

Schwimmende Offshoreanlagen wie Hywind Scotland sind weltweit im Kommen, auch weil der Bedarf steigt: Im November 2020 verkündete die EU-Kommission, die installierte Offshorewindkraftleistung in Europa bis zum Jahr 2050 um den Faktor 25 steigern zu wollen. Frankreich wird bis 2022 drei Auktionen speziell für schwimmende Windkraftanlagen für jeweils 250 Megawatt Erzeugungsleistung durchführen. Nach dem Regierungswechsel könnten auch die USA mitziehen. Schon für dieses Jahr erwarten Experten kommerzielle Ausschreibungen in Kalifornien. Rund um den Globus sind Pilotprojekte

in Vorbereitung oder bereits im Betrieb: Ebenfalls vor Schottland wird der spanische Spezialist für Erneuerbare, Grupo Cobra, in Kürze den Windpark Kincardine in Betrieb nehmen, der Strom an einen britischen Versorger liefern wird. Vor der Küste Portugals schloss Ende 2019 ein iberisch-französisches Konsortium mit chinesischer Beteiligung, den ersten schwimmenden Windpark im Atlantik ans Netz an. Die Konstruktion hatte dort in der Testphase Wellen von bis zu 17 Metern Höhe schadlos überstanden.

Etliche große Energiekonzerne steigen in das Thema ein, darunter Royal Dutch Shell, Total und RWE. Da der Klimawandel bedrohlicher wird, erwarten sie weltweit strengere Auflagen und mehr Anreize für klimaneutrale Stromerzeugung. Royal Dutch Shell hat im Jahr 2019 den französischen, auf schwimmende Windanlagen spezialisierten Entwickler Eolfin übernommen – und damit ein wichtiges Pilotprojekt in der Bretagne.

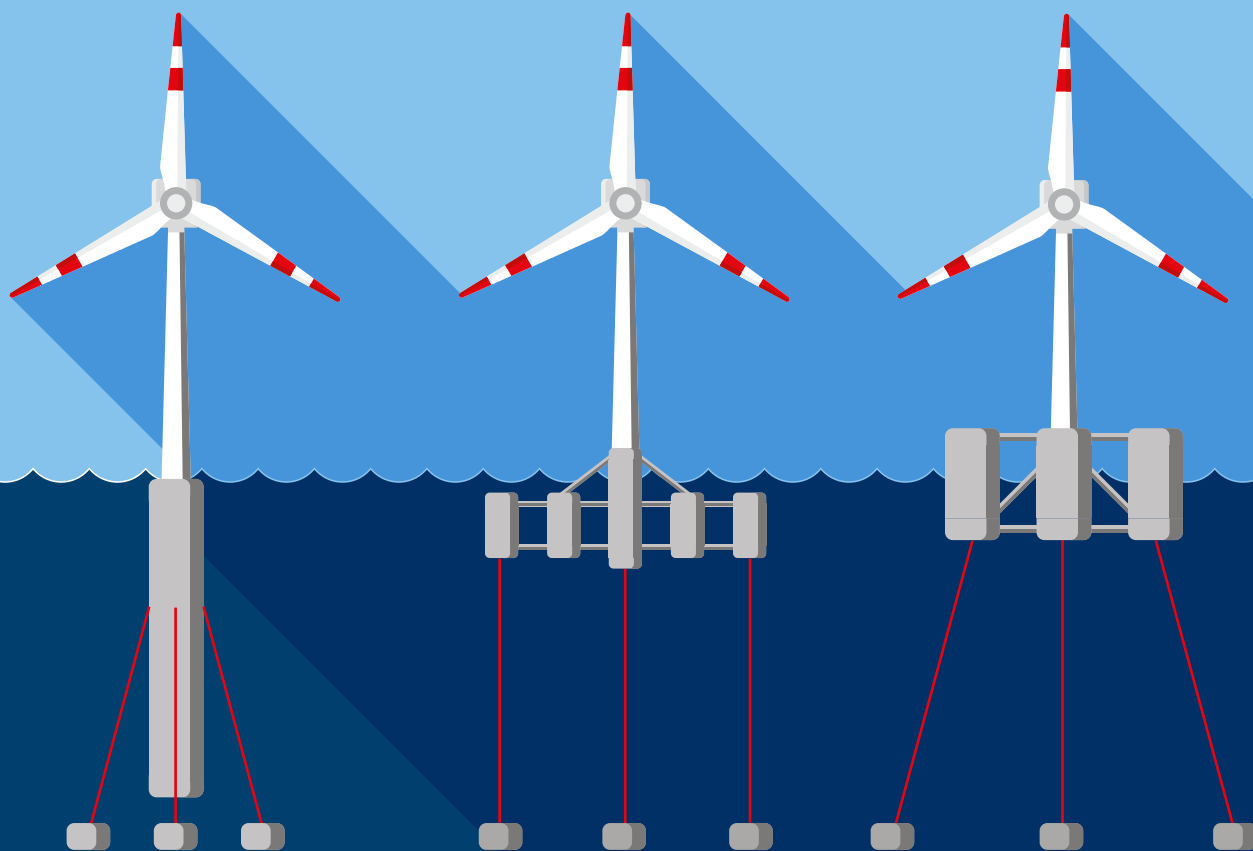
Zurzeit testet Shell die Technik gemeinsam mit RWE Renewables in Norwegen. RWE Renewables selbst gehört zu den Finanziers einer Pilotanlage der Universität Maine und ist an einem Projekt vor der baskischen Küste beteiligt. Die deutsche EnBW wirkt an einem Pilot-

Techniker wartet eine Windkraftanlage:
Bis zu 80 Prozent des Offshorewindenergie-
potenzials finden sich in Wassertiefen
von mehr als 60 Metern, wo konventionelle
Türme kaum rentabel sind.



OFFSHORE OHNE SOCKEL

Die drei wichtigsten Methoden, um turmhohe, schwimmende Windmühlen stabil im offenen Meer zu verankern. Experten entwickeln sie laufend weiter, um sie leichter, agiler und einfacher installierbar zu machen.



(TETRA-) SPAR-BOJE

Unterwassergegengewichte

- ↑ Stabil, geringe Verankerungskosten, einfaches Design, geringes Betriebsrisiko
- ↓ Aufwendig (hohes Gewicht), hoher Flächenbedarf auf dem Meeresboden; erst ab 100 Meter Meerestiefe einsatzfähig.

 Equinor (Norwegen), Stiesdal (Dänemark), Saipem (Italien)

 Hywind Scotland (Spar), Tests in Norwegen (TetraSpar)

TENSION-LEG-PLATTFORM

Zugspannungsverankerung

- ↑ Stabil, Onshoremontage, tiefenunabhängig, geringer Flächenbedarf auf dem Meeresboden
- ↓ Aufwendige Befestigung, benötigt spezielle Schiffe, mögliche negative dynamische Effekte, insgesamt höchste Kosten

 Gicon (Fraunhofer, Universität Rostock und andere), Modec (Japan)

 Tests in Schottland und Japan

HALBTAUCHER (SEMI-SUBMERSIBLE-PLATTFORM)

Tonnenförmige Auftriebskörper

- ↑ Onshoremontage, tiefenunabhängig, einfache Verankerung
- ↓ Weniger stabil, Risiken für Kabelsysteme, komplexe Produktion, hoher Flächenbedarf auf dem Meeresboden

 Principle Power (USA), Ideol (Frankreich)

 WindFloat Atlantic (Portugal), Flagship (Schottland)

projekt in Kalifornien mit: Castle Wind, das 100 schwimmende Turbinen mit einer Kapazität von einem Gigawatt vorsieht.

Der französische Utilitykonzern EDF ist unter anderem im französischen Mittelmeer aktiv, vor der Rhone-Mündung. Der Mineralölkonzern Total hat sich 2020 in ein Projekt vor der südfranzösischen Küste eingekauft und will sich darüber hinaus in Wales engagieren. In Südkorea plant Total gemeinsam mit der Macquarie's Green Investment Group fünf Projekte mit insgesamt 2,3 Gigawatt, davon 1,5 Gigawatt im südöstlichen Ulsan.

Vor den kanarischen Inseln liefern sich Equinor und die spanische Greenalia einen Wettlauf um die erste Anlage. In Griechenland warten Equinor und andere Firmen darauf, dass die Regierung geeignete Flächen freigibt. In Sizilien planen Copenhagen Infrastructure Partners und der US-Fonds Apollo Projekte; auch die Adria und Sardinien sollen schwimmende Windparks erhalten.

In Italien, wo der Widerstand von Anwohnern gegen Windanlagen in der Nachbarschaft besonders ausgeprägt ist, können Offshoreanlagen außer Sichtweite der Standard werden. Doch die Anforderungen sind speziell. „Es wäre sinnvoll, spezielle Turbinen für das Mittelmeer zu entwickeln, da hier die Windverhältnisse andere sind als in der Nordsee“, merkt Luigi Severini an, der den ersten Windpark im Hafen von Tarent entworfen hat, der 2021 in Betrieb geht, mit chinesischen Turbinen.

In Taiwan erwägt der US-Fond Stonepeak Infrastructure Partners, einen Teil eines 4,4-Gigawatt-Offshorewindparks als schwimmende Variante zu bauen. In China liegen die Tiefwassergebiete im Süden, eines der wichtigsten Projekte ist für die Provinz Guangdong geplant. Japan, wie Norwegen ein Pionier, lancierte Mitte 2020 die erste Auktion für Bau und Betrieb eines schwimmenden Windparks bei Nagasaki und prüft drei weitere Areale.

Auch Anlagenbauer und Zulieferer bringen sich in Stellung: Ein wichtiger Player ist Principle Power, ein Entwicklungsunternehmen unter der Führung der Renewable-Tochter des portugiesischen Utilitykonzerns EDP Renewables, dessen größter Anteilseigner wiederum der chinesische Energiekonzern China Three Gorges Corporation ist. Partner sind zudem die spanische Repsol, der französische Energieversorger Engie und Royal Dutch Shell. In der nordkalifornischen Region Humboldt Bay hat diese Gruppe gerade den Auftrag für ein Pilotprojekt



HARAS NAJIB »GROSSER BEDARF AN DIGITALEN LÖSUNGEN«

Interview mit Haras Najib, Referent Technik & Innovation im Fachverband Power Systems beim Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

Wo stehen wir im Trend der schwimmenden Windkraftanlagen?

Es gibt erfolgreiche Pilotprojekte, schrittweise testen die Betreiber größere Leistungsklassen. Schon die Errichtung klassischer Fundamente für Offshorewindenergieanlagen nimmt wesentlich mehr Zeit in Anspruch als die Errichtung von Windenergieanlagen an Land. Schwimmende Anlagen bieten hier interessante Potenziale. Daher schätzen wir dieses neue Aktionsfeld als vielversprechend ein und gehen davon aus, dass sich schwimmende Windenergieanlagen nach einer technischen und regulatorischen Konsolidierung weltweit verbreiten werden.

Was sind die Herausforderungen?

Es geht grundsätzlich nicht um eine völlig neue Technologie, sondern um die ideale Kombination von Plattform- und Windenergieanlagenbau und darum, die vorhandene Ausrüstung an die Umstände in einem neuen Umfeld anzupassen. Die Chancen liegen darin, auch an Steilküsten und in tiefen Gewässern das hohe Windenergiepotenzial nutzen zu können. Zudem sinken ohne feste Fundamente auch die Wartungskosten erheblich. Herausforderungen sind unter anderem, geeignete Verankerungs- und Kabelsysteme zu entwickeln und die Windräder trotz der Bewegung stabil im Wind zu halten. Dies will man mittelfristig natürlich auch zu wettbewerbsfähigen Kosten schaffen.

Wo bestehen Geschäftschancen?

Deutsche Unternehmen sind Technologieführer im Windenergieanlagenbau sowie in der dazugehörigen Zulieferindustrie. In unserer VDMA-AG Windindustrie engagieren sich 140 international erfolgreiche Zulieferer. Ein besonders interessantes Feld tut sich in der Steuer- und Regeltechnik auf, wenn es gilt, störende Schwingungen zu vermeiden und die Rotoren eigenständig in den Wind zu drehen. In der Wartung besteht ein Bedarf an digitalen Lösungen, um auch auf größere Distanz Schäden vorherzusehen und Stillstandszeiten zu vermeiden.

erhalten. Die französische Ideol, nach eigenen Angaben Marktführer bei schwimmenden Offshoreanlagen, entwickelte mit der Universität Stuttgart und der Fraunhofer-Gesellschaft Frankreichs den ersten schwimmenden Windpark im Nordatlantik und will künftig mit der schwedischen Firma BYUM bei der Massenproduktion schwimmender Betonteile kooperieren.

Welche Technik sich durchsetzt ist unklar. Laut Experten existieren bis zu 50 konkurrierende Methoden – und drei Haupttechniken. → **GRAFIK LINKS** Der deutsche Energiekonzern RWE testet in Spanien die Swinging-Around Twin-Hull-Technologie, eine katamaranähnliche Konstruktion, die sich je nach Windrichtung um einen fixen Ankerpunkt ausrichtet. EnBW und die norddeutsche Ingenieurfirma Aerodyn haben eine Plattform mit zwei in Y-Form angeordneten Turbinen entwickelt. Nach einer Machbarkeitsbestätigung und erfolgreichen Tests in der Ostsee steht bis Anfang 2022 in China der Test im Originalmaßstab an.

2030 beginnt die Hochphase

Schwimmende Windkraft bietet Vorteile, ist aber teuer. Mittelfristig könnten sich interessante Perspektiven ergeben, sagen Experten: Falls sich die Politik zu einer stabilen Förderung durchringt, damit Entwickler die restlichen technischen Herausforderungen meistern und einen Weg finden, die Kosten zu senken. Zudem wäre es wichtig, dass sich Standardmethoden herausbilden. Denn dann wäre eine industrielle Serienproduktion möglich, und die Zulieferer können sich rentabel spezialisieren.

Bis zum Jahr 2030 rechnet das Branchengremium Global Wind Energy Council mit rund sechs Gigawatt zusätzlicher Kapazität durch schwimmende Windkraftanlagen, das meiste ab 2025. Im Fokus stehen Frankreich, Norwegen, Schottland, Spanien, Italien und Korea. Ab 2030, wenn Experten mit wettbewerbsfähigen Kosten rechnen, könnten weitere Märkte folgen: die USA, Japan, Irland, Indien, Taiwan und Vietnam. Dann dürfte die Entwicklung endgültig Fahrt aufnehmen.

ONLINE



Alle Trends und Entwicklungen auf dem Windenergiemarkt weltweit unter www.gtai.de/energie

EINE NUMMER ZU GROSS

Das Abkommen zwischen den Mercosur-Staaten und der EU steht auf der Kippe. Es gibt zahlreiche Schmerzpunkte, vor allem Klimaschutz und Menschenrechte stehen in der Kritik. Deutsche Exporteure müssen genau hinschauen.

von **CARL MOSES**, Germany Trade & Invest Buenos Aires

Südamerikanische Minister weinten und tanzten vor Freude, als sie im Juni 2019 in Brüssel die Grundsatzvereinbarung über ein Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union (EU) und dem südamerikanischen Staatenbund Mercosur unterzeichneten. Mehr als 20 Jahre hatten sie zäh verhandelt, dann kam endlich der Durchbruch. Die EU-Kommission sprach sogar von einer „historischen Einigung“. Doch die Ernüchterung kam rasch. Eineinhalb Jahre später sieht es so aus, als könne der Vertrag noch lange nicht in Kraft treten – jedenfalls nicht in der bisher konzipierten Form.

Der Hauptgrund: Viele EU-Staaten haben Bedenken in Sachen Klimaschutz. Das

MERCOSUR IM ÜBERBLICK

Der gemeinsame Markt des Südens, Mercosur, wurde 1991 von Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay gegründet.

Venezuela ist suspendiertes Mitglied, Bolivien befindet sich seit 2012 im Beitrittsprozess. Die vier Gründungsmitglieder bilden einen Markt mit 270 Millionen Konsumenten und einem Bruttoinlandsprodukt von rund zwei Billionen Euro, das allerdings sehr ungleich verteilt ist. Brasilien und Argentinien erbringen zusammen 96 Prozent der Wirtschaftsleistung. Als fünftgrößter Markt außerhalb der EU ist der Mercosur gleichzeitig einer der am stärksten abgeschotteten Wirtschaftsräume des Globus.

Abkommen entspricht nicht den Klimazielen der EU, dazu kommen die dramatischen Waldbrände in der Amazonasregion aufgrund von Brandrodungen. Der Umgang des brasilianischen Präsidenten Jair Bolsonaro mit dieser Problematik tut sein Übriges.

Zwar beteuert die EU-Kommission, dass keine in der EU geltenden Umwelt- und Verbraucherschutzstandards durch das Abkommen außer Kraft gesetzt würden. Die Vertragspartner verpflichten sich überdies, das Pariser Klimaschutzabkommen wirksam umzusetzen und gegen Abholzung vorzugehen. Dennoch bezeichnen Kritiker das Abkommen als zahnlosen Tiger beim Schutz von Umwelt und Menschenrechten.

Gummistiefel als friedlicher Protest. In Brüssel machen Landwirte ihrem Frust Luft. Sollte das Abkommen in Kraft treten, hätte das vor allem für die Landwirte schwere Folgen: Sie fürchten Wettbewerbsverzerrung, unter anderem aufgrund ungleicher Anforderungen beim Umwelt- und Klimaschutz sowie beim Einsatz von Antibiotika.





KOMMENTAR

VON CARL MOSES

Die EU braucht das Abkommen

Die EU schickt sich an, eine große Chance zu vertun. Europäische Unternehmen sind in den Mercosur-Staaten traditionell stark vertreten. Diese Präsenz würde durch das Abkommen nicht nur gefestigt, sondern auch um einen Vorsprung bei der Handelsliberalisierung gegenüber Drittländern erweitert. Kommt der Vertrag nicht zustande, könnte China seine wachsende Konkurrenz und Einflussnahme in der Region ausbauen. Umso wichtiger sollte es aus Sicht der EU sein, das Abkommen zu unterzeichnen und die chinesische Einflussnahme zumindest ein wenig einzudämmen. Noch ist die EU, gemessen an Investitionen sowie Handel mit Waren und Dienstleistungen der wichtigste Wirtschaftspartner des Mercosur. Damit das so bleibt, braucht die EU das Abkommen. Aber auch ohne Abkommen ist und bleibt der Mercosur ein attraktiver Partner.

Es fehle an wirksamen Kontroll- und Sanktionsmechanismen, um die vereinbarten Ziele tatsächlich durchzusetzen.

Auch Deutschland geht auf Distanz

Die Parlamente Österreichs und der Niederlande lehnten den Vertrag bereits ab, Frankreich, Irland, Belgien, Polen und Ungarn üben scharfe Kritik. Die EU-Kommission hat das inzwischen auch erkannt und legt das Abkommen in der gegenwärtigen Form weder dem EU-Rat noch dem Parlament zur Ratifizierung vor. Das bestätigt der für Wirtschaftsfragen zuständige Vizepräsident der EU-Kommission Valdis Dombrovskis. Selbst die deutsche Bundesregierung, die die Verhandlungen immer vorangetrieben hatte, ging ausgerechnet während der deutschen EU-Präsidentschaft auf Distanz und äußerte „erhebliche Zweifel“ an der Umsetzung des Abkommens.

Doch es gibt einen möglichen Ausweg. Die EU-Mitgliedstaaten diskutieren beispielsweise begleitende Erklärungen zu den Nachhaltigkeitsthemen, die das Abkommen ergänzen könnten. Die besonders dezidierten Kritiker in der EU, die durch Organisationen der Zivilgesellschaft eine starke Stimme in den Medien haben, streben eine komplette Neuverhandlung des Abkommens an. Auch die europäische Agrarlobby, die immer schon große Vorbehalte

gegen einen freieren Handel mit dem Mercosur hegte, äußert ihren Widerstand nun wieder vehementer. Das Abkommen müsse „neu verhandelt und an die Umwelt-, Klima- und Tierwohlstandards des Green Deals angepasst werden“, sagt Joachim Rukwied, Präsident des Deutschen Bauernverbandes.

Im Fall von Nachverhandlungen dürften allerdings auch aus den Mercosur-Staaten neue Forderungen kommen. Vor allem in Argentinien, das im ersten Halbjahr 2021 die Mercosur-Präsidentschaft innehat, herrscht Sorge, dass die heimische Industrie von der europäischen

Konkurrenz überrollt werden könnte. Die anderen Mercosur-Länder, die derzeit von wirtschaftsliberalen Regierungen geführt werden, dringen dagegen auf eine zügige Ratifizierung des Abkommens.

Die EU zögert, China liefert

Insgesamt scheint sich das Interesse der Südam Amerikaner an dem Deal mit der EU allerdings in Grenzen zu halten. Als Bundeskanzlerin Angela Merkel im August überraschend auf Distanz zu dem Abkommen ging, wurde das im Mercosur kaum zur Kenntnis genommen. Gleichzeitig macht die neu gegründete asiatisch-pazifische Freihandelszone RCEP dem Mercosur bereits Avancen. China ist ohnehin längst wichtigster Handelspartner der Wirtschaftsunion. Auch bei den Investitionen holt China auf. Noch ist die EU allerdings mit Abstand größter Investor in der Region.

Das EU-Mercosur-Abkommen würde die nach RCEP zweitgrößte Freihandelszone der Welt schaffen: mit 780 Millionen Verbrauchern, die rund ein Viertel der globalen Wirtschaftsleistung repräsentieren, mit einem Handelsvolumen von 77 Milliarden Euro für Güter und 31 Milliarden Euro für Dienstleistungen. Für den bisher stark abgeschotteten Mercosur ist es das erste bedeutende Freihandelsabkommen überhaupt.

MEHR ZUM THEMA



www.tinyurl.com/fritz-studie

Das steht drin: Greenpeace und das Hilfsnetzwerk Misereor zeigen in einer Studie die Risiken des Mercosur-Abkommens für Klimaschutz und Menschenrechte auf.

Wichtig, weil die Organisationen vor gravierenden Folgen des Abkommens warnen und so entscheidend zur Meinungsbildung beitragen.



www.tinyurl.com/zollbericht-mercatur

Das steht drin: Die Zollexperten von GTAI haben alle zollrechtlichen Aspekte des Abkommens zusammengefasst.

Wichtig, weil ein Großteil der Export- und Importwaren dank des Abkommens künftig zollfrei gehandelt werden können.



www.tinyurl.com/EC-mercatur

Das steht drin: Die Europäische Kommission zeigt die wichtigsten Merkmale des Abkommens auf.

Wichtig, weil sich durch das Handelsabkommen Änderungen in verschiedenen Bereichen ergeben – von Ein- und Ausfuhrregelungen bis zum Schutz vor Fälschungen und zu Lebensmittelsicherheit.

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN ZUM ABKOMMEN

Wie steht es um die Wirtschaftsbeziehungen der EU und dem Mercosur?

Die beiden Regionen sind wirtschaftlich stark komplementär. Während die Südamerikaner bei Agrarrohstoffen nahezu unschlagbar sind, liefert die EU Autos, Maschinen und Chemikalien. Die EU ist nach China der zweitgrößte Handelspartner des Mercosur, mit einem Anteil von 17 Prozent an dessen Außenhandel. Umgekehrt macht der Mercosur für die EU nur knapp zwei Prozent ihres Außenhandels mit Drittländern aus. Die EU lieferte 2019 Waren im Wert von 41 Milliarden Euro in den Mercosur. Dazu kommen Exporte europäischer Dienstleistungen von 21 Milliarden Euro. Zudem ist die EU der größte ausländische Investor in der südamerikanischen Wirtschaftsgemeinschaft: Rund 381 Milliarden Euro haben europäische Unternehmen dort investiert und damit mehr als doppelt so viel als in China. Mercosur-Firmen haben in der EU immerhin 52 Milliarden Euro investiert.

Was bringt das Abkommen der EU?

Die Mercosur-Staaten gehören zu den Ländern mit den höchsten Außenzöllen. Darum würden europäische Unternehmen nach dem vollen Inkrafttreten des Abkommens jährlich bis zu vier Milliarden Euro an Zöllen sparen. Das Abkommen brächte Rechtssicherheit in den Beziehungen mit Ländern, die traditionell als risikoreich gelten. Gemäß einer Studie der London School of Economics (LSE) würde das Abkommen der EU bis zum Jahr 2032 eine Erhöhung des BIP um 0,1 Prozent bringen. Davon würden in Deutschland vor allem die Automobil- und die Chemieindustrie sowie der Maschinenbau profitieren, die künftig Zollvorteile gegenüber der Weltmarktkonkurrenz genießen würden. Auch die Öffnung für Dienstleistungen

und staatliche Infrastrukturaufträge im Mercosur könnte deutschen Unternehmen lukrative Geschäftsfelder eröffnen.

Was erwartet der Mercosur von dem Abkommen?

Weil Argentinien und Brasilien zu den am stärksten abgeschotteten Volkswirtschaften der Welt gehören, droht der Region eine weitgehende Abkopplung von den internationalen Wertschöpfungsketten. Das Freihandelsabkommen würde Firmen aus dem Mercosur einen besseren Zugang zur EU verschaffen – und damit zu einem Markt mit doppelt so vielen Verbrauchern und einem dreimal so hohen Pro-Kopf-Einkommen. Doch die Südamerikaner erhoffen sich nicht nur eine Ausweitung des Handels, sondern wollen ihre Länder zudem attraktiver für ausländische Direktinvestitionen machen. Gemäß der LSE-Studie würde das BIP des Mercosur durch das Abkommen bis 2032 um 0,3 Prozent steigen.

Warum gibt es so viel umweltpolitische Kritik an dem Abkommen?

Sorgen bereitet vor allem die praktische Demontage des Klima- und Umweltschutzes, die Präsident Bolsonaro in Brasilien vollzogen hat. Er strich Budgets zusammen, zog Beamte aus den Umweltschutzbehörden ab. De facto entstand ein Klima der Straflosigkeit, das zu illegaler Abholzung und zur Vertreibung indigener Volksgruppen einlädt. Die Festschreibung des „Vorsorgeprinzips“ in dem Abkommen könnte der EU eine gewisse Handhabe geben, auf solche Entwicklungen mit Sanktionen zu reagieren. Ohne Abkommen wären die Möglichkeiten zur Einflussnahme wohl noch geringer. Denn Brasiliens Erze, Fleisch und Soja finden in China und anderen Ländern weniger

kritische Abnehmer, deren Bedarf ohnehin stärker wächst als die Nachfrage aus der EU.

Wann könnte das Abkommen in Kraft treten?

Das am 28. Juni 2019 im Grundsatz geschlossene Abkommen wird derzeit noch einer formaljuristischen Prüfung unterzogen. Anschließend wird der definitive Vertragstext in alle EU-Amtssprachen übersetzt, bevor das Abkommen dem EU-Rat und somit den EU-Mitgliedstaaten zur Prüfung vorgelegt wird. Unterzeichnen die EU-Staaten und stimmt das Parlament zu, könnte der Handelsteil vorläufig in Kraft treten. Im Anschluss muss dann noch die Ratifizierung durch die Mitgliedstaaten der EU und des Mercosur erfolgen.

Welche weiteren Abkommen plant der Mercosur?

Der Mercosur hat auch mit den EFTA-Ländern Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz sowie mit Palästina Handelsabkommen verhandelt. Bilaterale Abkommen bestehen bereits mit Ägypten, Bolivien, Chile, Ecuador, Indien, Israel, Kolumbien, Kuba, Mexiko, Peru und der Zollunion des Südlichen Afrika (SACU). Verhandlungen über Handelsabkommen laufen derzeit mit Kanada, dem Libanon, Marokko, Singapur, Südkorea und Tunesien. Laut Medienberichten haben die Mercosur-Länder auch Interesse an Verhandlungen mit der Asean-Region, China, der Eurasischen Wirtschaftsunion, Japan und den USA.

ONLINE

Weitere Artikel zum Thema finden Sie unter:
www.gtai.de/mercocur



Die Zerstörung des Amazonasregenwalds steht im Zentrum der Kritik von Umweltschützern: Sie befürchten, dass die illegale Abholzung und Brandrodung durch das Abkommen weiter zunehmen könnte.

Afrikanische ERFOLGSSTORY

Die Ohada soll das Wirtschaftsrecht in Afrika vereinheitlichen – es gibt gemeinsame Gesetze und einen gemeinsamen Gerichtshof. Das macht deutschen Unternehmen, die auf dem Kontinent aktiv sind, das Leben leichter. Und das nicht nur in den Mitgliedsländern.

von **KATRIN GRÜNEWALD**, Germany Trade & Invest Bonn

Anfang der 1990er-Jahre waren viele afrikanische Staaten wirtschaftlich angeschlagen. Immer mehr Investoren wanderten damals aus der Region ab. Die Krise hatte viele Gründe. Einer davon: Unternehmen waren unsicher, welche Gesetze überhaupt für sie galten – und wie Gerichte im Streitfall entscheiden würden.

Also taten sich 14 Staaten in West- und Zentralafrika zusammen und gründeten im Jahr 1993 die Organisation zur Harmonisierung des Wirtschaftsrechts in Afrika, kurz: Ohada. Ziel des Gemeinschaftsprojekts: das Wirtschaftsrecht der Mitgliedstaaten vereinheitlichen, mehr Transparenz schaffen und die rechtlichen Regeln der Mitglieder zugänglicher für Interessenten aus dem Ausland machen. In der Zwischenzeit haben sich der Organisation drei weitere Länder angeschlossen.

Die Ohada-Vertragsstaaten haben einiges erreicht: Seit der Gründung haben sie zehn Einheitsgesetze erlassen. Es gibt ein gemeinsames Handels- und Gesellschaftsrecht, ein Ohada-Insolvenzverfahren und gemeinsame Regeln, um Forderungen durchzusetzen. Die Mitgliedstaaten haben sechs Gesetze überarbeitet und einen gemeinsamen Gerichts- und Schiedshof gegründet, der über die einheitliche Einhaltung der Gesetze wacht und als Schiedsinstitution dient. Geholfen hat bei alldem sicher die gemeinsame Vergangenheit. Das Rechtssystem der Ohada-Mitgliedstaaten war meist schon vorher stark vom französischen Recht beeinflusst und ähnelte sich deshalb ohnehin. So profitieren Unternehmen von Ohada:

WAS IST DIE OHADA?

Die Organisation zur Harmonisierung des Wirtschaftsrechts in Afrika (Ohada) ist eine internationale Organisation, die das Wirtschaftsrecht in ihren Mitgliedstaaten vereinheitlichen, für mehr Transparenz im Rechtssystem sorgen und damit die Rechtsunsicherheit verringern soll. Für deutsche Unternehmen ist es von Vorteil, dass in 17 Ländern im wirtschaftlichen Bereich das gleiche Recht gilt. Damit müssen sie bei der Vorbereitung neuer Geschäfte weniger Aufwand treiben.

Exporteure müssen nicht vor Ort sein

Wer als deutsches Unternehmen in einem Ohada-Mitgliedstaat Geschäfte machen will, ohne vor Ort präsent zu sein, findet viele wichtige Regelungen im Handelsrecht der Ohada. Ähnlich wie im deutschen Recht geht es hier unter anderem um den Handelskauf, also den Warenverkauf zwischen Kaufleuten, oder die Handelsvermittlung, also die Beauftragung von Kommissionären, Handelsmaklern und Handelsvertretern. Auch das einheitliche Handelsregister RCCM ist im Handelsrecht geregelt.

Die Firmengründung ist sinnvoll

Wer hingegen vor Ort ein Büro eröffnen möchte, sollte einen Blick in das Gesellschaftsrecht der Ohada werfen. Hier ist geregelt, wie Unternehmen eine Gesellschaft vor Ort gründen

können. Interessant sind dabei vor allem die mit der deutschen GmbH vergleichbare Gesellschaftsform der Société à responsabilité limitée und die sogenannte Zweigniederlassung (Succursale).

Im Streitfall gibt es ein Schiedsgericht

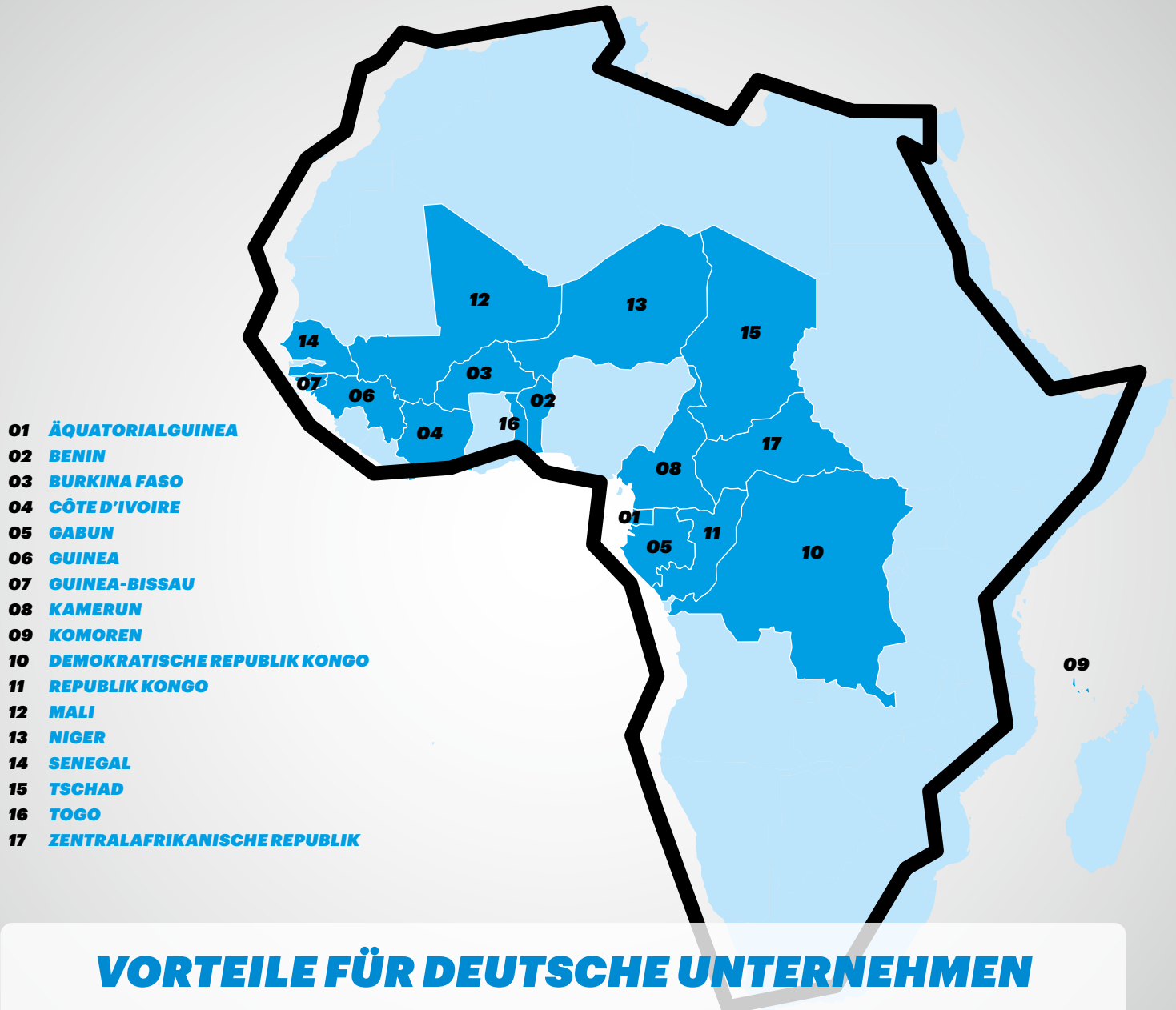
Kommt es zum Streit mit einem Geschäftspartner in einem Ohada-Mitgliedstaat, den die Geschäftspartner nicht allein lösen können, sollten deutsche Unternehmen die Schiedsgerichtsbarkeit der Organisation in Betracht ziehen. Das Schiedsgesetz der Ohada wendet die internationalen Verfahrensregeln der internationalen Handelskommission Uncitral an, die auch in Deutschland gebräuchlich sind. Zudem lassen sich ausländische Schiedsurteile grundsätzlich vollstrecken.

Die Umsetzung ist langwierig

Die Ohada ist eine Erfolgsstory, steht aber auch vor Herausforderungen. Trotz des gemeinsamen Gerichtshofs legen nicht alle Mitgliedstaaten die Gesetze gleich aus. Es dauert oft sehr lange, bis neue Gesetze erarbeitet oder bereits bestehende überarbeitet sind. Auch die Aufnahme neuer Mitgliedstaaten geht nur langsam voran. Dennoch: Die Ohada hat etwas erreicht, das in vielen Teilen der Welt unmöglich scheint. Deutsche Unternehmen sollten hoffen, dass sie ihren Einfluss in Zukunft ausweiten kann – und weitere Mitgliedstaaten aufnimmt.

GLEICHES RECHT FÜR ALLE

14 afrikanische Staaten haben sich 1993 in der Ohada zusammengeschlossen, inzwischen ist die Zahl ihrer Mitglieder auf 17 Länder angewachsen. Die Organisation auf einen Blick:



VORTEILE FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

GRÖßERE TRANSPARENZ

Aktuelle Gesetze und Gerichtsentscheidungen stehen in mehreren Sprachen auf der Ohada-Webseite zur Verfügung. Unternehmen müssen sie nicht erst zusammensuchen.

MEHR RECHTSSICHERHEIT

Die Einheitsgesetze sind in allen Ohada-Mitgliedstaaten direkt anwendbar und verbindlich. Der Gemeinsame Gerichtshof sorgt für eine einheitliche Auslegung.

VERBESSERTER MARKTZUGANG

Unternehmen kennen das Wirtschaftsrecht aller 17 Mitgliedstaaten. Dies ist ein Vorteil, obwohl jedes Land auch weiterhin nationales Recht hat und daher nicht alles identisch ist.

BEKANNTE REGELN

Die Ohada-Rechtsvorschriften haben große Ähnlichkeit mit dem französischen Recht. Wer bereits in Frankreich tätig ist, dem wird vieles bekannt vorkommen.

WACHSENDER EINFLUSS

Auch außerhalb der Mitgliedstaaten verbreitet sich der Einfluss der Ohada. Es gibt Länder in Afrika, die ihre Gesetze an Ohada-Vorbilder angepasst haben.

ONLINE

Alle Trends und Entwicklungen unter:
www.gtai.de/ohada

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.

von **JAKOB KEMMER**, Ausländisches Wirtschaftsrecht, **KLAUS MÖBIUS**, Zoll



Diesmal:
TÜRKEI

1 Müssen für bestimmte Waren **EINFUHRGENEHMIGUNGEN** beantragt werden?

Ja, das gilt zum Beispiel für Süßstoffe, geografische Karten, Land- und Luftfahrzeuge, Gebrauchsgüter, Persönliche Schutzausrüstungen, das Ozon schädigende Substanzen und Waren, die diese enthalten, wie zum Beispiel Kühlschränke, sowie Chemikalien, die im Chemiewaffenübereinkommen gelistet sind. Genauer ergibt sich aus den Importverordnungen, die gemeinsam mit den Konformitätserlassen jährlich neu im türkischen Amtsblatt veröffentlicht werden.

www.gtai.de/tuerkei-import

2 Sind **BEI DER EINFUHR** besondere Normen und Qualitätsanforderungen zu beachten?

Es gibt zahlreiche Waren, für die besondere Qualitätsanforderungen gelten. Dazu zählen unter anderem: Feuerlöscheinrichtungen, Rohre und Schläuche aus Weichkautschuk, Baumwollgarne, Eisen- und Stahl-erzeugnisse, Abfallstoffe, Chemikalien, lebende Tiere, Lebensmittel pflanzlichen und tierischen Ursprungs, Brennstoffe, Rundfunk- und Telekommunikationstechnik, Spielwaren, Baumaterialien, Batterien und Akkumulatoren, Medizintechnik, Alkoholika und Tabakwaren sowie Fahrzeugteile. Auch diese Bestimmungen werden jährlich im türkischen Amtsblatt veröffentlicht.

3 Gibt es besondere **ETIKETTIERUNGS- UND KENNZEICHNUNGSVORSCHRIFTEN**?

Die CE-Kennzeichnung für technische Waren gilt auch in der Türkei. Damit weist der Hersteller nach, dass die Ware den geltenden technischen Vorschriften entspricht. Die türkischen Behörden behalten sich allerdings vor, zu prüfen, ob das CE-Kennzeichen zu Recht an der Ware angebracht ist. Näheres regelt der Produktkonformitätserlass Nr. 2020/9 (eine der Einfuhrverordnungen aus dem türkischen Amtsblatt). Besondere Kennzeichnungspflichten gibt es insbesondere noch für Lebensmittel und alkoholische Getränke.

4 Wie hoch sind die **EINFUHRZÖLLE**? Gibt es Vergünstigungen?

Zwischen der Türkei und der EU besteht seit dem 1. Januar 1996 eine Zollunion. Diese gilt für fast alle gewerblichen Waren und landwirtschaftlichen Verarbeitungserzeugnisse, allerdings nicht für landwirtschaftliche Grunderzeugnisse und EGKS-Waren (Kohle und Stahl), hier gibt es Präferenzabkommen. Unternehmen können Waren, die sich im zollrechtlich freien Verkehr des einen Teils der Zollunion befinden, also zollfrei in den anderen Teil der Zollunion bringen. „Zollrechtlich freier Verkehr“ bedeutet, dass die Waren entweder im Zollgebiet hergestellt sind oder aus einem Drittland importiert und dabei verzollt wurden. Das müssen Importeure dann mit einer Freiverkehrsbescheinigung (A.TR.) nachweisen. Alle Teile einer Zollunion haben einen gemeinsamen, einheitlichen Außenzoll. In einer Zollunion müssen allerdings nicht sämtliche Einfuhrvorschriften vereinheitlicht sein. Selbst Schutzmaßnahmen wie Antidumpingzölle sind innerhalb der Zollunion möglich.

Welcher **RECHTSTRADITION** folgt die Türkei – und was bedeutet das?

Die Türkei hat zum Teil ganze Gesetzbücher mit nur geringfügigen Änderungen aus verschiedenen europäischen Staaten übernommen: darunter das schweizerische Zivilgesetzbuch oder das deutsche Handelsgesetzbuch. Das türkische Recht gehört daher zum sogenannten Civil-Law-Rechtskreis (Zivilrecht), der im Vergleich zum Common Law (Gewohnheitsrecht), auf kodifiziertes, niedergeschriebenes Recht zurückgreift. Daraus folgt zum einen: Im Zivil- und Handelsrecht ist der Umgang mit den türkischen Gesetzen durch einen Vergleich mit den deutschsprachigen Vorbildern vereinfacht. Zum anderen gilt: Das türkische Recht hat in diesen Gebieten inzwischen europäische Standards erreicht.

Bis auf wenige Ausnahmen in sogenannten strategischen Sektoren wie in der zivilen Luft- und Schifffahrt oder auch im Bereich Film und Fernsehen ist dies der Fall. Auf dem Gebiet des Investitionsrechts sind in der Türkei Ausländer Inländern ansonsten gleichgestellt. Das heißt, es existieren keine inländischen Mindestbeteiligungen an türkischen Gesellschaften. Eine gesonderte Investitionsgenehmigung oder erhöhte Mindestkapitalanforderungen für ausländische Investoren gibt es schon seit 2003 nicht mehr. Das Investitionsgesetz sieht damit unbeschränkte Investitionsfreiheit vor, ausländische Investoren können bis zu 100 Prozent der Anteile an einer türkischen Gesellschaft halten.

Können Deutsche in der Türkei **UNBESCHRÄNKT INVESTIEREN?**

Wie kann ich in der Türkei eine **GESELLSCHAFT** gründen?

Das türkische Handelsgesetzbuch aus dem Jahr 2012 kennt, ähnlich wie das deutsche Recht, Personen- und Kapitalgesellschaften. Ausländischen Investoren, die einen dauerhaften Aufenthalt in der Türkei haben, stehen mit der „kollektif sirket“ (in etwa eine deutsche offene Handelsgesellschaft) und der „komandit sirket“ (in etwa eine deutsche Kommanditgesellschaft; KG) zwei bekannte Personengesellschaften zur Verfügung. Eine Besonderheit bei der türkischen KG: Der mit seinem Vermögen haftende Komplementär muss eine natürliche Person sein. Die in Deutschland beliebte Konstruktion einer GmbH & Co. KG ist in der Türkei also nicht möglich. Es gibt auch eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und die Aktiengesellschaft (AG). Bei einer GmbH reicht zur Gründung bereits ein Gesellschafter, mehr als 50 dürfen es jedoch nicht werden. Das Gründungskapital beträgt 10.000 türkische Lira (circa. 1.000 Euro). Der Gesellschaftsvertrag muss einen hinreichend bestimmten Zweck, einen Sitz, Dauer, Kapital, Inhaber sowie Geschäftsführung der Gesellschaft regeln. Die Gründung einer AG läuft sehr ähnlich ab, das Mindestkapital liegt hier allerdings bei 50.000 türkischen Lira (circa 5.000 Euro). Ein AG-Vorstand darf höchstens drei Jahre im Amt sein. Gesellschafterbeschlüsse müssen notariell beglaubigt werden.

Im Schnellcheck:

REPUBLIK TÜRKIE

Rechtssicherheit

World Justice Project 2020, Rule of Law Index (von 0–1)

0,43

Politische Stabilität

Marsh Political Risk Index 2020 (von 0–100)

55

Korruption

CPI 2019/Transparency International (180[sehr korrupt]–1)

91

Entwicklung: → wird besser ← gleichbleibend ← wird schlechter

Werden deutsche Gerichtsentscheidungen in der Türkei **ANERKANNT UND VOLLSTRECKT?**

Damit in der Türkei eine Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Urteile erfolgen kann, ist zunächst ein gesonderter türkischer Vollstreckungsurteil notwendig. Dieses ergeht nur dann, wenn das deutsche Urteil auf dem Gebiet des Zivilrechts ergangen und bereits rechtskräftig ist. Weitere Voraussetzungen, um ein deutsches Urteil in der Türkei zu verwerten: Der Verfahrensgegenstand darf nicht unter die ausschließliche Zuständigkeit eines türkischen Gerichts fallen. Und auch die Voraussetzung der „Verbürgung der zivilprozessualen Gegenseitigkeit“ ist im Verhältnis zu Deutschland erfüllt, da in beiden Ländern vergleichbare rechtliche Standards bei der Urteilsentstehung vorherrschen.

ONLINE

Mehr zu Zollfragen über die Türkei:

www.tinyurl.com/zoll-tuerkei

Kontakt: zoll@gtai.de

Mehr zu Rechtsfragen in der Türkei:

www.tinyurl.com/tuerkei-kompakt

Kontakt: recht@gtai.de

„EINE EINMALIGE CHANCE!“

Er gilt als Vordenker einer nachhaltigen Architektur, die lokale Bautraditionen einbezieht: der chinesische Stararchitekt Wang Shu. Im exklusiven Interview erklärt er, wie sich das Bauen in China gerade weiterentwickelt.

von **STEFANIE SCHMITT**, Germany Trade & Invest Beijing

Wang Shu in der chinesischen Kunstakademie in Hangzhou. Seine Entwürfe verbinden traditionelle chinesische Bautechniken mit moderner Gestaltung.



Herr Wang, warum sind die meisten modernen chinesischen Städte so hässlich – und warum sind Ihre Bauten so anders?

WANG SHU: Wenn so viel und in solcher Geschwindigkeit gebaut wird wie in China, dann ist es sehr schwierig, ein hohes Qualitätsniveau zu halten. Oft beginnt die Konstruktion bereits, wenn das Design noch gar nicht ausgearbeitet ist. Die meisten Kunden verlangen, dass alles so schnell wie möglich fertiggestellt wird, um es möglichst schnell nutzen oder verkaufen zu können. Für mich ist es anders. Wenn ich mich für ein Bauprojekt entscheide, dann erst, wenn der Bauherr und ich uns gut verstehen und uns einig sind, etwas Gutes entstehen lassen zu wollen. Das kostet Zeit. Doch Zeit ist nicht alles. Es bedeutet auch, dass alles, was mit dem Gebäude zusammenhängt, gut gemacht wird – über alle Prozesse hinweg, und dass wir als Architekten alles anfassen und darauf bestehen können, Korrekturen anzubringen.

Sie haben in Nanjing studiert und fast Ihr gesamtes Arbeitsleben in China gewirkt. Was hat Sie dazu gebracht, sich vom chinesischen Mainstream abzusetzen?

WANG SHU: Ende der 1980er war ich mit dem Studium fertig. Der Wendepunkt kam für mich in den 1990er-Jahren, als ich sah, wie rasant sich die chinesischen Städte veränderten, wie ganze Stadtteile abgerissen wurden und dabei viel historisches Erbe zerstört wurde. Meine Arbeit bestand damals nur noch darin, sogenannte moderne westliche Gebäude zu entwerfen, ohne jeglichen Bezug zur Geschichte, ohne Bezug zu ihrem Standort, völlig austauschbar. Alles musste einfach nur neu und westlich sein; so hatten wir es auch im Studium gelernt. Dabei wurden und werden alle Erinnerungen ausgelöscht.

Ich aber wollte das nicht mehr und stellte fest, ich musste ganz von vorne anfangen. Denn niemand konnte mir bei meinem neuen Weg helfen. Ich begann mit kleinen Renovierungsprojekten, einem Laden oder einem Restaurant. Es ging dabei oft darum, alten Gebäuden einen neuen Nutzen und damit einen neuen Wert zu geben.

Modern bedeutet oft einfach nur die Verwendung neuer Formen und Materialien, bleibt aber ohne Bezug auf die geographische Umgebung und auf die Geschichte des Ortes. Für mich bedeutet es aber überdies einen Akt der Menschlichkeit, mit den Menschen, die vor Ort leben, in einen Dialog zu treten, was sich dann auch in meinen Bauten niederschlägt.

An Ihren Gebäuden sind zwei Dinge beeindruckend: Erstens, dass das Gebäude als äußere Hülle so gut auf die spätere Nutzung abgestimmt ist. Zweitens, dass nicht nur der Entwurf gut aussieht, sondern auch das fertige Gebäude. Viele deutsche Architekten und Planer beklagen, dass ihre Entwürfe später auf den Baustellen oft anders umgesetzt würden – und in der Regel nicht zu ihrem Besten. Vieles verdirbt außerdem die schlechte Bauqualität. Wie gelingt Ihnen das? Und wieso gibt es in Ihren Gebäuden zum Beispiel keine Wasserflecken an den Wänden?

WANG SHU (lacht): Das ist das Verdienst meiner Frau. Sie schlägt täglich ungezählte kleine Schlachten auf der Baustelle, damit alles fachgerecht gemacht wird. (Wieder ernst) Aber das ist nur das eine. Wichtig ist: Wir bleiben beim gesamten Bauprozess von der Planung bis zur Fertigstellung dabei, wir kennen alle Phasen, und es kommt durchaus vor, dass wir dabei Geld verlieren. Denn solche Leistungen werden in China nicht honoriert. Aber wir sind sozusagen die einzigen Anwälte des Projekts. Alle anderen Beteiligten – mit Ausnahme vielleicht des Bauherrn – haben andere Prioritäten, etwa finanzieller oder zeitlicher Art. Deshalb ist es Voraussetzung, dass uns der Bauherr die volle Rückendeckung gibt. Nur dann können wir jeden einzelnen Schritt kontrollieren und dabei auftretende Fehler korrigieren. Und es gibt unendlich viele Fehlerquellen. Was dann gebaut wird, entspricht zwar in der Regel immer noch den gesetzlichen Vorgaben und bekommt von den verantwortlichen Stellen einen Stempel, aber es reflektiert eben nicht mehr die Ursprungsplanung. Die Gebäude werden dadurch nicht nur anders, sondern eben auch unansehnlicher.

Wenn ich über Chinas Bauwirtschaft recherchiere, höre ich immer wieder Klagen darüber, dass es nicht genügend Facharbeiter und keine geregelte Ausbildung im Bausektor gibt. Wie sehen Sie das?

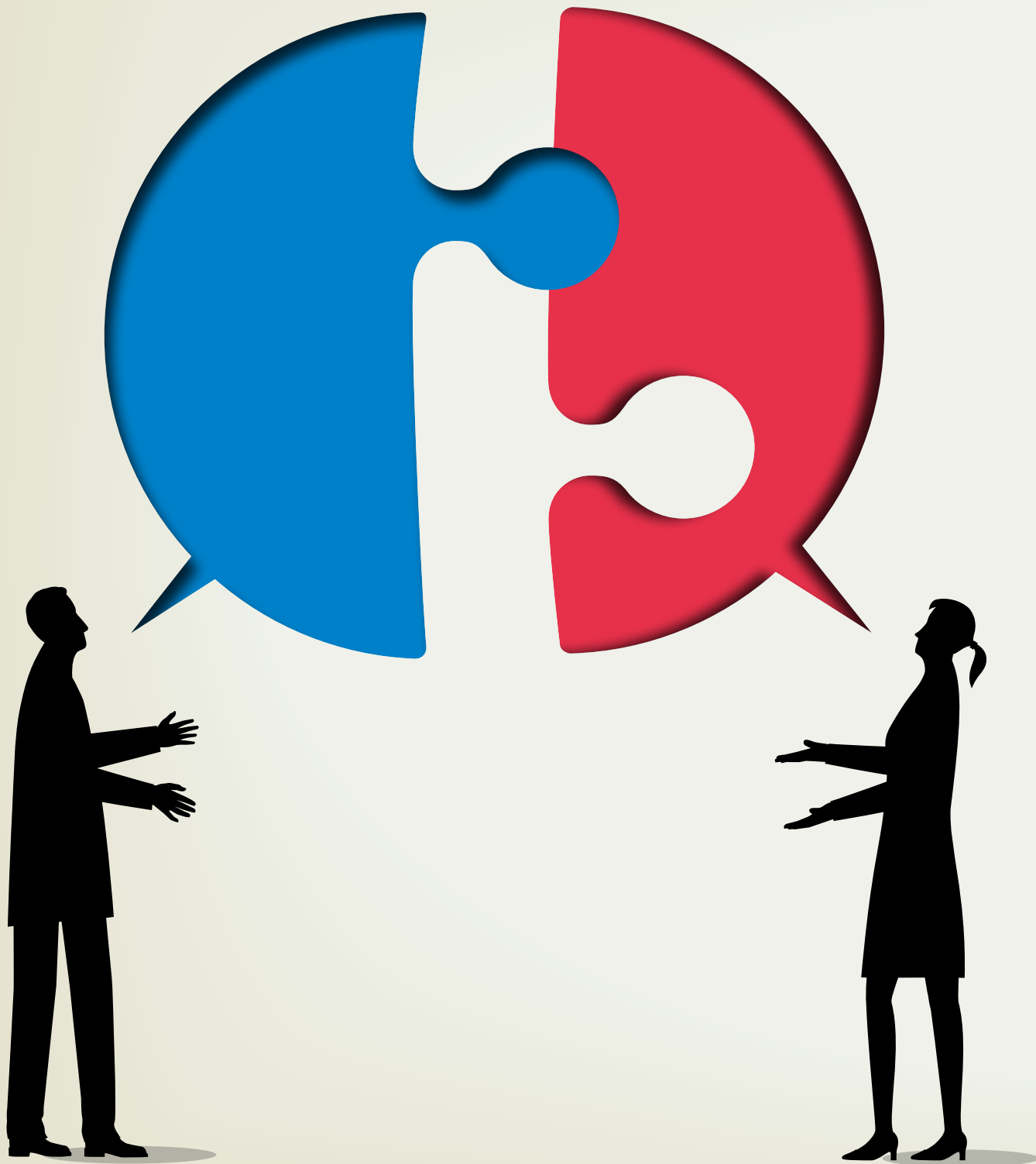
WANG SHU: Mehr als 90 Prozent aller Bauarbeiter in China kommen vom Land. Natürlich haben sie keine Erfahrung mit den Hauptbaustoffen der Moderne, mit Beton oder Stahl. Stattdessen steckt in sehr vielen von ihnen ein Meister für die Bearbeitung von traditionellen Baustoffen wie Holz oder Naturstein. Das ist zumindest meine Erfahrung. In China befinden wir uns gerade in der besonderen Situation, dass beide Sphären koexistieren. Wir können sie in einen Dialog miteinander bringen, indem wir die Stärken der chinesischen Arbeiter an der richtigen Stelle einsetzen. Das ist eine einmalige Chance, die auch ausländische Architekten ergreifen können.

Worin liegen Ihres Erachtens die großen Herausforderungen für Architekten in China in der Zukunft?

WANG SHU: Mein besonderes Interesse gilt jetzt der Dorfentwicklung, denn in den Städten ist das Wesentliche bereits passiert. Bei der Wiederbelebung der Dörfer gilt es, eine Balance zu finden: die Dörfer in die Moderne zu führen, ohne ihr lokales Erbe zu zerstören. Dies bedarf sehr viel Zeit und Überzeugungsarbeit. Nehmen Sie als Beispiel Wencun. Seit 2012 arbeite ich dort – und seit Jahren veranstalten wir dort mit den Studenten Summercamps und bleiben dort mehrere Wochen, damit die Studenten ein Gefühl für den Ort entwickeln können. Das ist sehr wichtig, damit bei der Neugestaltung der Dörfer nicht die gleichen Fehler wiederholt werden wie bei der Transformation der Städte.

ONLINE

Das ausführliche Interview lesen Sie auf:
**[www.marketsinternational.de/
eine-einmalige-chance](http://www.marketsinternational.de/eine-einmalige-chance)**



E-MAILS REICHEN NICHT

Interkulturelle Kommunikation ist ein entscheidendes Puzzleteil auf dem Weg zu erfolgreichen Exportgeschäften. Markets International erklärt an einem Beispiel, wie man es machen sollte – und wie besser nicht.

von **INGE KOZEL**, Germany Trade & Invest Berlin

CHINA

„Man sollte wichtige Punkte in der Hinterhand haben, um noch Zugeständnisse machen zu können.“

STEFANIE SCHMITT, GTAI-Korrespondentin Beijing

Beim Verhandeln mit Chinesen muss man sich Zeit nehmen und cool bleiben. „Im Zweifel bedeutet das auch aufstehen und den Verhandlungstisch verlassen“, sagt Stefanie Schmitt, GTAI-Korrespondentin in Beijing. „Wer sich zu schnell in die Kar-

ten schauen lässt oder zeigt, dass er den Vertragsabschluss unbedingt will, hat verloren.“ Besser: Die eigenen Prioritäten im Blick behalten. „Man sollte immer noch ein, zwei wichtige Punkte in der Hinterhand haben, um gegebenenfalls Zugeständnisse

machen zu können“, rät Schmitt. „Mitunter hilft es, die Meeting-Zeit zu überziehen, um Zugeständnisse zu erreichen.“ Grundsätzlich ist ein unterschriebener Vertrag erst der Anfang: Nachfragen und Änderungswünsche folgen mit Sicherheit.

DARAUF KOMMT ES BEIM VERHANDELN AN

1

Nehmen Sie sich Zeit und überziehen Sie, wenn nötig.

2

Bleiben Sie kühl und verlassen Sie unter Umständen die Verhandlung.

3

Behalten Sie die eigenen Prioritäten im Blick.

ANSPRECHPARTNER UND ADRESSEN

AHK-Standorte in China
www.ahk.de/china

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

Medizintechnikmesse **Medica, Düsseldorf:** Filipe Hernandez ist auf Einkaufstour. Das private Krankenhaus, in dem er in Mexiko City arbeitet, wird erweitert, und er ist auf der Suche nach neuester Medizintechnik. Hernandez kommt in Kontakt mit einem französischen und einem deutschen Hersteller. Mit wem er den Deal letztlich abschließt, wird nicht nur von der Qualität der Technik abhängen – sondern auch davon, ob die Chemie mit dem Geschäftspartner stimmt.

Alles richtig macht der Vertriebsleiter des französischen Herstellers, Marcel Dupont: Er reist nach Mexiko City und besucht das Krankenhaus. Die beiden Geschäftspartner treffen sich

zum Abendessen, reden über Hobbys, Familie, Reisen und die Branche. Hernandez spricht über die Erweiterungspläne und seine Anforderung an die Technik. Einzelheiten über den Kauf von Geräten in Höhe von mehreren Millionen Euro? Die sind erst später dran. Peter Breuer, Vertriebsleiter des deutschen Unternehmens in Nürnberg, geht einen anderen Weg. Er schreibt ein detailliertes Angebot per E-Mail, erläutert Details und Vorteile der deutschen Technik und macht preislich das günstigere Angebot.

Einige Wochen später reist Hernandez nach Straßburg und Nürnberg. Vertriebschef Dupont lädt am Abend des Ankunftstags zum Essen ein. Bei einem guten Tropfen Wein und exquisitem Essen unterhalten sich die Her-

ren über Sehenswürdigkeiten und Spezialitäten des Elsass, das Wetter und Fußball. Am nächsten Tag beginnen die Verhandlungen – zugeschnitten auf die Bedürfnisse des Krankenhauses, die Dupont durch den Krankenhausbesuch kannte.

Tags drauf fliegt Hernandez nach Nürnberg. Breuer will seinen Gast nicht überfallen. Er denkt, der mexikanische Geschäftspartner möchte sich abends von der langen Reise ausruhen. Hernandez allerdings ist irritiert: Kein Treffen vor den Verhandlungen? Man kennt sich doch gar nicht. Wie soll er einem fremden Geschäftspartner vertrauen? Am Tag der Verhandlung ist die Stimmung distanziert, doch für Breuer ist das kein Grund zur Sorge – es geht

WESTAFRIKA

„Vermeiden Sie offene Kritik. Ein direktes Nein gilt als unhöflich.“

DIETER GRAU, Berater für West- und Zentralafrika

Verhandeln in Westafrika ist komplex: Immerhin unterscheiden sich die Staaten hinsichtlich Kommunikation, Werten, Ritualen, Körpersprache sowie Ethnien und sozialen Gruppen. Die Bewohner sprechen oft mehrere (Mix-)Sprachen. „Entsprechend sind auch die Verhandlungsformen verschieden“, sagt Dieter Grau, der als Berater für West- und Zentralafrika in Köln

und Abidjan arbeitet. Eines gilt jedoch für alle Staaten: Die Körperdistanz ist enger und das Verständnis von Zeit und Pünktlichkeit großzügiger als bei uns. Die Gesellschaft ist hierarchisch gegliedert, Entscheidungen werden selten nur von Einzelpersonen getroffen. Westafrikaner berücksichtigen immer auch die Interessen ihrer Gruppe oder ihres Clans. Grau rät

zu Vorsicht beim Umgang mit Geld: „Versuchen Sie, Vorkasse zu vermeiden und achten Sie auf ausreichende Sicherheiten wie unwiderrufliche, bestätigte Akkreditive.“ Suchen Sie sich einen vertrauenswürdigen Partner vor Ort. Sie finden ihn über die Auslandshandelskammern, die deutschen Botschaften vor Ort oder indem Sie andere Geschäftsleute fragen.

DARAUF KOMMT ES BEIM VERHANDELN AN

1 Informieren Sie sich vorab über länderspezifische Besonderheiten.

2 Keine Angst vor Körperkontakt.

3 Bringen Sie Zeit mit.

ANSPRECHPARTNER UND ADRESSEN

Delegation der Deutschen Wirtschaft
in Nigeria
www.nigeria.ahk.de

Delegation der Deutschen Wirtschaft
in Ghana
www.ghana.ahk.de

Corinna Päffgen, GTAI Accra
corinna.paeffgen@gtai.de

INDIEN

„Zeigen Sie, dass Sie sich im Land und in der Branche auskennen. Namedropping kommt gut an.“

SEEMA BHARDWAJ, Director India Germany Trade & Invest

Inder sind sehr beziehungsorientiert. „Ein Geschäft ist eine Beziehung, die man langfristig aufbaut“, sagt Seema Bhardwaj, die 14 Jahre lang den Indian Desk der Unternehmensberatung Rödl und Partner geleitet hat und seit 2020 als Director India für GTAI arbeitet. „Deutsche, die erstmalig in Indien Geschäfte

machen, sollten bereits ein Netzwerk vor Ort haben“, rät sie. Gute Adressen zum Netzwerken sind beispielsweise Veranstaltungen der IHK-Schwerpunktkammern für Indien oder des Ostasiatischen Vereins. Networking Events organisiert auch die indische Botschaft mit ihrem Programm „Make in India – Mittelstand“.

Bhardwaj rät: „Bei Verhandlungen sollten Deutsche zeigen, dass sie sich im Land und in der indischen Branche auskennen. Namedropping kommt gut an.“ Und: Inder kommunizieren indirekt, die Zwischentöne sind wichtig. „Ein schroffes Nein werden Geschäftspartner nie hören“, sagt die GTAI-Expertin.

DARAUF KOMMT ES BEIM VERHANDELN AN

1

Sehen Sie das Geschäft als langjährige Beziehung.

2

Studieren Sie die jeweilige Branche genau.

3

Inder kommunizieren indirekt, es kommt auf die Zwischentöne an.

ANSPRECHPARTNER UND ADRESSEN

Deutsch-Indische Handelskammer
www.indo-german.com

Boris Alex, GTAI Neu-Delhi
boris.alex@gtai.de

ja um technische Geräte. Da zählen Tatsachen, nicht Gefühle. Breuer präsentiert also perfekt vorbereitete Charts. Der potenzielle Kunde hört sich die Fakten und Vorteile an, lässt sich die Geräte erläutern. Nach einer Stunde verabschieden sich die beiden höflich voneinander. Vier Wochen später erfährt Breuer, dass der französische Wettbewerber den Auftrag erhalten hat.

Zugegeben, die Darstellung ist überzeichnet und hätte sich genauso mit einem italienischen, afrikanischen, osteuropäischen oder asiatischen Geschäftspartner ereignen können. Doch sie zeigt, wie wichtig interkulturelle Kom-

munikation ist: Die einen legen Wert auf personenorientierte Kommunikation, die anderen auf Fakten. Wer weiß, wie der Geschäftspartner tickt und worauf dessen Kultur Wert legt, punktet beim persönlichen Verhältnis und schafft Vertrauen – und das entscheidet häufig über den Erfolg einer Geschäftsbeziehung.

Tipp 1: Englisch allein reicht nicht.

Wir leben in einer globalisierten Welt. Gerade die deutsche Wirtschaft hängt stark vom Export ab – und so kommen deutsche Unternehmer zwangsläufig mit Geschäftspartnern aus

verschiedenen Ländern in Berührung. Ein sich hartnäckig haltender Irrglaube: Man spricht Englisch, dann sollten doch keine Schwierigkeiten bei Verhandlungen auftreten. Erstens sprechen häufig nicht alle Partner verhandlungssicher Englisch. Dann empfiehlt es sich, einen Dolmetscher hinzuzuziehen. Die deutschen Auslandshandelskammern können bei der Auswahl behilflich sein. Zweitens: Viele Menschen sind stolz auf ihre Geschichte und Landeskultur, kennen häufig nur ihre eigenen Sitten und Umgangsformen. Haben beide Verhandlungspartner keine Sensibilität für die

USA

„Die Rollen sind bei Verhandlungen streng verteilt. Der Leiter bestimmt das Geschehen.“

ULLRICH UMANN, GTAI-Korrespondent Washington D.C.

US-Amerikaner verhandeln bevorzugt zielorientiert. „Zeit ist Geld“, sagt Ullrich Umann, GTAI-Korrespondent in Washington D.C.. Ein überzogenes Treffen mit einem New Yorker Anwalt kann schnell mehrere Tausend Dollar an Zusatzhonorar kosten. Im Süden des Landes geht es gemütlicher zu: Dort trifft man sich für

gewöhnlich zum Lunch – Nachtisch eingeschlossen. Die US-amerikanische Gesellschaft verstehe sich als Inkarnation persönlicher Freiheit, erklärt Umann. Dennoch herrschen im Berufsleben strenge Hierarchien. „Die Rollen sind bei Verhandlungen streng verteilt. Der Leiter bestimmt das Geschehen, selbst im auf

Partizipation bedachten Silicon Valley“, sagt Umann. Freundliche, teilweise sehr persönlich gehaltene Einführungssätze sind in den USA Pflicht, selbst bei schwierigen Verhandlungsthemen. „Generell zeichnet sich das Land durch ausgewählte Höflichkeit sowohl im beruflichen als auch im privaten Leben aus“, sagt Umann.

DARAUF KOMMT ES BEIM VERHANDELN AN

- 1** Zeit ist Geld – zumindest in den Metropolen.
- 2** Halten Sie sich an die Hierarchien, die Rollen sind streng verteilt.
- 3** Punkten Sie mit Small Talk zu Beginn und ausgewählter Höflichkeit.

ANSPRECHPARTNER UND ADRESSEN

**Deutsch-Amerikanische
Handelskammern**
www.ahk.de/usa

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

Andersartigkeit des Gegenübers, kommt es leicht zu Missverständnissen. Für exportierende Unternehmen ist es also essenziell, sich der kulturellen Verschiedenheiten bewusst zu sein.

Tipp 2: Interkulturelle Trainings beugen Missverständnissen vor.

Zugegeben, interkulturelle Kommunikation ist kein Kassenschlager, wenn es um Fortbildungsthemen im Unternehmen geht. Zu Unrecht, denn hier wird das Bewusstsein dafür geschärft, dass andere Menschen durch ihre Erziehung, Geografie und Geschichte anders

denken, empfinden und reagieren. Zudem vermitteln die Trainings Wissen über Verhalten und Rituale eines anderen Landes. Dieses Wissen erlaubt ein besseres Verständnis des Partners und ermöglicht einen sensibleren Umgang mit dessen Bedürfnissen und Wünschen.

Tipp 3: Den Geschäftspartner kennenlernen und Vertrauen aufbauen.

Für die meisten Kulturen ist es wichtig, den Geschäftspartner erst einmal kennenzulernen, um ihm vertrauen zu können. Unter den aktuellen Coronabeschränkungen ist

ein persönliches Kennenlernen oft allerdings zunächst nicht möglich. Dies empfinden vor allem Mittelständler ganz überwiegend als Belastung, sagt Hans-Wolfgang Busch, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Belgisch-Luxemburgischen Handelskammer. „Gerade am Anfang der Geschäftsbeziehung braucht es die persönliche Begegnung, die ein digitaler Kontakt nicht ersetzen kann“, sagt er. Kommt ein ausländischer Geschäftspartner nach Deutschland, geht er in der Regel davon aus, dass es zunächst ein Treffen zum Aufwärmen gibt – auch nach einem Langstreckenflug.

Über Small Talk nähert man sich einander an, entdeckt Gemeinsamkeiten. Wichtig: konflikt-behaftete Themen wie Politik und Religion außen vor lassen. Sogenannte Safe Bets sind Reisen, Essen, Sport, Kultur und Küche. Kennen sich die Geschäftspartner schon etwas besser, kann auch die Familie ein Thema sein.

Small-Talk-Meister sind übrigens die Niederländer: Sie haben zwar grundsätzlich einen ähnlich sachorientierten Verhandlungs- und Entscheidungsstil wie die Deutschen. Allerdings lockern sie Besprechungen häufig und gern mit kurzen privaten Statements und Humor auf. In puncto Humor haben Deutsche im Ausland leider keinen guten Ruf, sie gelten als trocken. Also: Wer Humor zeigt, kann sein Gegenüber überraschen.

Tipp 4: Kleider machen Leute.

Zu den Verhandlungsritualen gehört in den meisten Ländern auch eine entsprechende Kleiderordnung. Dunkler Anzug oder Kostüm kommen gut an. Wer sich mit den Vertretern eines Start-ups trifft, kann den Dresscode ruhig lockerer interpretieren, aber in der Regel gilt: lieber overdressed als underdressed. Formelle und qualitativ hochwertige Kleidung gilt in vielen Kulturen häufig auch als ein Zeichen von Wertschätzung.

Tipp 5: Kritik genau abwägen.

Deutsche sind in ihrer Kommunikation häufig sehr direkt, ähnlich wie US-Amerikaner, Skandinavier und Niederländer. Doch: In fast allen anderen Ländern lässt Kritik den Geschäftspartner das Gesicht verlieren. Ein

klares Nein gilt in vielen Kulturen als unhöflich, etwa in Indien. Um ein Nein auszudrücken, gibt es dort andere Möglichkeiten. Wer also den Eindruck hat, sein Gesprächspartner gibt keine klaren Antworten auf Fragen, könnte es mit einem höflichen Nein zu tun haben. Das Gleiche gilt, wenn eine Entscheidung immer wieder verzögert wird. Oder wenn jemand wieder und wieder darauf hinweist, dass etwas „sehr schwierig“ ist.

ONLINE



Die GTAI-Reihe „Verhandlungspraxis kompakt“ informiert über Gepflogenheiten in 65 Ländern weltweit.

www.tinyurl.com/verhandlungspraxis-reihe

NIEDERLANDE

„Die gründliche und effiziente deutsche Arbeitsweise kommt Niederländern entgegen.“

KATJA SCHLEICHER, Trainerin und Coach für interkulturelle Kommunikation

Wer in den Niederlanden Geschäfte macht, sollte flexibel sein. „Niederländer kommen häufig mit einer für deutsche Begriffe unfertigen Idee, die sie dann gemeinsam weiterentwickeln möchten“, sagt Katja Schleicher, Trainerin und Coach

für interkulturelle Kommunikation. „Quasi Beziehungsarbeit am gemeinsamen Projekt.“ Deutsche haben zusätzlich zu ihrem genauen Plan A oft noch einen Plan B oder C dabei. „Diese gründliche Vorbereitung zeigt Respekt, das schätzen die Nieder-

länder“, sagt Schleicher. „Niederländische Verhandlungspartner fragen schnell nach der dritten oder sogar vierten Variante, ohne die beiden ersten überhaupt geprüft zu haben“, so Schleicher. Davon sollte man sich nicht irritieren lassen.

DARAUF KOMMT ES BEIM VERHANDELN AN

1 Flexibel sein und wenn nötig von den genauen eigenen Vorstellungen abweichen.

2 Ideen gemeinsam weiterentwickeln.

3 Gründlich vorbereiten und Alternativen in petto haben.

ANSPRECHPARTNER UND ADRESSEN

Deutsch-Niederländische Handelskammer
www.dnhk.org

Torsten Pauly, GTAI Berlin
torsten.pauly@gtai.de

ÜBERMORGEN!

Welche Technologien werden wichtig, worauf sollten Unternehmen jetzt schon achten?
Die Antworten geben Vordenker an dieser Stelle.

**Unser Gastautor: Björn Theis, Head of Foresight bei Evonik über
die perfekte Simulation**



In Deutschland spielt jemand Kopf oder Zahl, eine andere Münze am anderen Ende der Welt zeigt zeitgleich das gleiche Ergebnis. Diese „spukhafte Fernwirkung“, wie Albert Einstein sie einst nannte, sie existiert tatsächlich. Hier ist die Quantenmechanik miteinander verschränkter Teilchen am Werk. Was mittlerweile technisch machbar ist, führt zu einer Revolution: der Entwicklung von Quantencomputern.

Heutige Computer übersetzten die Welt in das binäre System. Doch unsere Welt besteht nicht aus Nullen und Einsen, die Berechnungen werden schnell zu komplex. Ein heutiger Supercomputer bräuchte für die exakte Simulation von Insulin mehr als 13 Milliarden Jahre.

Ein Quantencomputer kann bei derselben Aufgabe deutlich schneller sein. Während ein Bit – die klassische Informationseinheit binärer Computer – entweder den Wert 0 oder 1 hat, kann ein verschränktes Qubit beides sein, und alles dazwischen. Quantenalgorithmen machen sich das zunutze, um große Informationsmengen simultan zu verarbeiten – und damit außerordentlich schnell.

Ein optimales Einsatzgebiet für Quantenrechner ist die Simulation von Materie. Mit der exakten Simulation von Molekülen wären im wahrsten Sinne des Wortes Quantensprünge in der Material- oder Pharmaforschung möglich. Die Vision: Man erstellt die Wunschbeschreibung etwa eines Medikaments, und der Quantenrechner spuckt die bestmögliche Lösung aus.

Daher ist es für Evonik als Produzent von Spezialmaterialien, aber gerade auch für Mittelständler wichtig, die Entwicklung im Auge zu behalten: Noch ist Zeit, sich in dem Feld zu positionieren, etwa, indem Unternehmer an Konsortien und Forschungsk Kooperationen teilnehmen. Sie sollten sich aber beeilen, rechtzeitig Teil der Quantenrevolution zu werden. Zwar stecken die heutigen Prototypen noch in den Kinderschuhen. Allerdings gehen Experten davon aus, dass es nur noch fünf Jahre dauern wird, bis Quantencomputer praktische Probleme lösen.

Im Oktober 2019 erklärte Google, die Quantum Supremacy erreicht zu haben. Googles Quantencomputer hatte eine Rechenaufgabe in 200 Sekunden gelöst, für die ein klassischer Computer 10.000 Jahre gebraucht hätte. Auch Konzerne wie Alibaba, IBM, Intel, Microsoft oder Rigetti sowie alle großen Nationalstaaten investieren Milliarden in die Entwicklung von Quantencomputern. Wer als Erster einen leistungsfähigen Quantencomputer entwickelt, könnte in zahlreichen Industrien Technologieführer werden.

Unternehmen



Branche

Spezialchemie und
Hochleistungsmaterialien

Mitarbeiter

32.423

Gewerbeflächen & Technologieparks
Südliche Metropolregion Stuttgart
Tübingen-Metzingen-Reutlingen



Wir unterstützen Sie bei der Ansiedlung in der Mittelstandsregion Nr. 1

www.neckaralb.de

Wirtschaftsförderung Neckar-Alb • info@neckaralb.de • Tel. +49 7121 201180

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 1/21: Bestell-Nr. 21241 (Print), Bestell-Nr. 21242 (PDF)
Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

Stellv. Chefredaktion: Achim Haug, Stephanie Hennig, Josefine Hintze

Redaktion: Samira Akrach, Nadine Bauer, Quentin Blommaert, Edda vom Dorp, Jenny Eberhardt, Katrin Grünewald, Oliver Höflinger, Klaus Möbius, Dominik Vorhölder

Autoren: Samira Akrach, Oliver Döhne, Edda vom Dorp, Katrin Grünewald, Thomas Hundt, Oliver Idem, Jakob Kemmer, Ingeborg Kozel, Daniel Lenkeit, Klaus Möbius, Carl Moses, Katrin Pasvantis, Stefanie Schmitt, Ullrich Umann, Michał Woźniak

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: Jens Tappe

Schlussredaktion: Elke Weidenstraß

Produktion: Arne Büdts, Jens Tappe, Jörg Schneider

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 1/21

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 20. Januar 2021

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: Flashpop/Getty Images, S. 4: Niko-lajTR, S. 5: Ratnakorn Piyasirisorost, Jürgen Jehle/Kammann Rossi, Bernard Hermant/unsplash, Gestalten Verlag, Arne Büdts/Kammann Rossi, S. 6+7: Peter Hirth/laif, S. 8+9: kundoy, S. 10+11: A J Withey, S. 11: picture alliance/Westend61/Werner Dietrich, S. 12+13: A J Withey, S. 13: Chiangmai Life Architects/Markus Roselieb, S. 14+15: Getty Images, S. 16: Christine Lemaitre/DGNB, S. 18: picture alliance /REUTERS, S. 20: Frederik Peresson/Svenskt Näringsliv, S. 21: picture alliance/TT NEWS AGENCY, S. 22: Doug Mills/NYT/Redux/laif, S. 24: Alex Brandon picture alliance/AP, S. 27: Luis Davilla, S. 29: Brent Lawrence, S. 30+31: Paul Langrock/laif, S. 32: JakeOlimb/DigitalVision Vectors, S. 33: Haras Najib/privat, S. 34+35: dpa/BELGA/Laurie Dieffembacq, S. 37: picture

alliance/WILDLIFE/M.Edwards, S. 42+43: Zhou junxiang/Imaginechina/laif, S. 44–49: dane_mark/Getty Images, S. 50: Jörg Schneider/Kammann Rossi

Sofern nicht gesondert angegeben, liegen die Urheberrechte von Aufnahmen von Mitarbeitern von GTAI dieser Ausgabe bei Illing & Vossbeck, Frank May, Rheinfo 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.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

WISSEN FÜR IHR AUSLANDS- GESCHÄFT

Ist Ihr Export- und Auslandsgeschäft
von der Coronakrise betroffen?

Wir informieren Sie laufend über
alle wirtschaftlichen und rechtlichen
Entwicklungen in über 80 Ländern.

gtai.de/coronavirus

