

# MARKETS

**INTERNATIONAL**

2/18

Kühe auf einer norddeutschen Weide. Unter Exportmarken wie Oldenburger oder Weidendorf landet ihre Milch in chinesischen Supermärkten.

## EXPORT- CHAMPIONS

Weizen, Fleisch und Milch aus Deutschland gehen längst in alle Welt, genauso wie deutsche Agrartechnik. Warum der Welthandel mit Nahrung boomt – und welche Chancen das bietet.

Aussteiger:

***Südkorea baut seine Atommeiler zurück – mit deutschem Know-how.***

Seite 20

Lokalmatadore:

***Indiens Webfirmen halten Uber, Amazon und Google in Schach.***

Seite 24

Paartherapie:

***Konzerne und Start-ups verstehen sich gegenseitig oft falsch.***

Seite 40



**»Im wohlhabenden Westen kauft man Lebensmittel lokal. Im Rest der Welt geht es um Grundversorgung.«**

**Liebe Leserinnen und Leser,**

man nehme Tomaten aus Spanien, Edamer aus den Niederlanden, Mozzarella aus Frankreich, Mehl aus Deutschland, Knoblauch aus China und Pfeffer aus Brasilien – fertig ist die Tiefkühlpizza. Das ist nur ein Beispiel für die fortschreitende Globalisierung der Nahrungsmittelindustrie, die gerade in wohlhabenden westlichen Nationen für Irritation und Gegenreaktionen sorgt: Statt global ist hier vor allem lokal angesagt.

Ein Trend, der mit dem Rest der Welt eher wenig zu tun hat, denn hier geht es um die Grundversorgung mit Nahrungsmitteln oder eine Verbesserung der Nahrungsmittelqualität. Auch deutsche Milchkühe spielen dabei eine nicht unerhebliche Rolle. Im Schwerpunkt beschäftigt sich diese Ausgabe von Markets International mit dem Welthandel mit Nahrungsmitteln, dem Für und Wider der Agrarindustrie und damit, ob es Alternativen dazu gibt.

100 Prozent Strom aus erneuerbaren Energien, Neubauten als Passiv- und Plusenergiehäuser und temporäre Spielstätten – Paris plant grüne Olympische Spiele 2024. Der CO<sub>2</sub>-Ausstoß im Zusammenhang mit dem Weltsporfest soll im Vergleich zu Rio de Janeiro halbiert werden. Wie deutsche Unternehmen davon profitieren können, erfahren sie in unserem Beitrag „Grün statt Gold“.

Viel Spaß mit der neuen Markets International

**Andreas Bilfinger**/Chefredakteur  
andreas.bilfinger@gtai.de  
Twitter: @GTAI\_de

SCHWERPUNKT



## **Neue Nahrungsketten**

Der Welthandel mit Nahrungsmitteln boomt. Für Deutschland ist das Chance und Verpflichtung zugleich.

Seite 6

MÄRKTE



## **Gute Hoffnung am Kap**

Südafrika hat einen neuen Präsidenten: Cyril Ramaphosa soll das Land endlich von der Korruption befreien.

Seite 18

MÄRKTE

## **Guinea baut auf Bauxit**

Guinea ist reich an Bauxit und möchte den Schatz bergen. Noch fehlt allerdings die Infrastruktur.

Seite 22

MÄRKTE



## **Abschied von der Kernkraft**

Südkorea baut viele Reaktoren zurück – und könnte dabei deutsche Unterstützung gebrauchen.

Seite 20

MÄRKTE



## **Erfolgreiche Eigengewächse**

Indien ist ein hartes Pflaster für westliche Onlinedienste. Lokale Player machen ihnen zu schaffen.

Seite 24

## Russlands Vision vom sauberen Strom

Das Land investiert kräftig in  
Energie aus Wind und Sonne.

Seite 28



## Großes Kino für Medizin- techniker

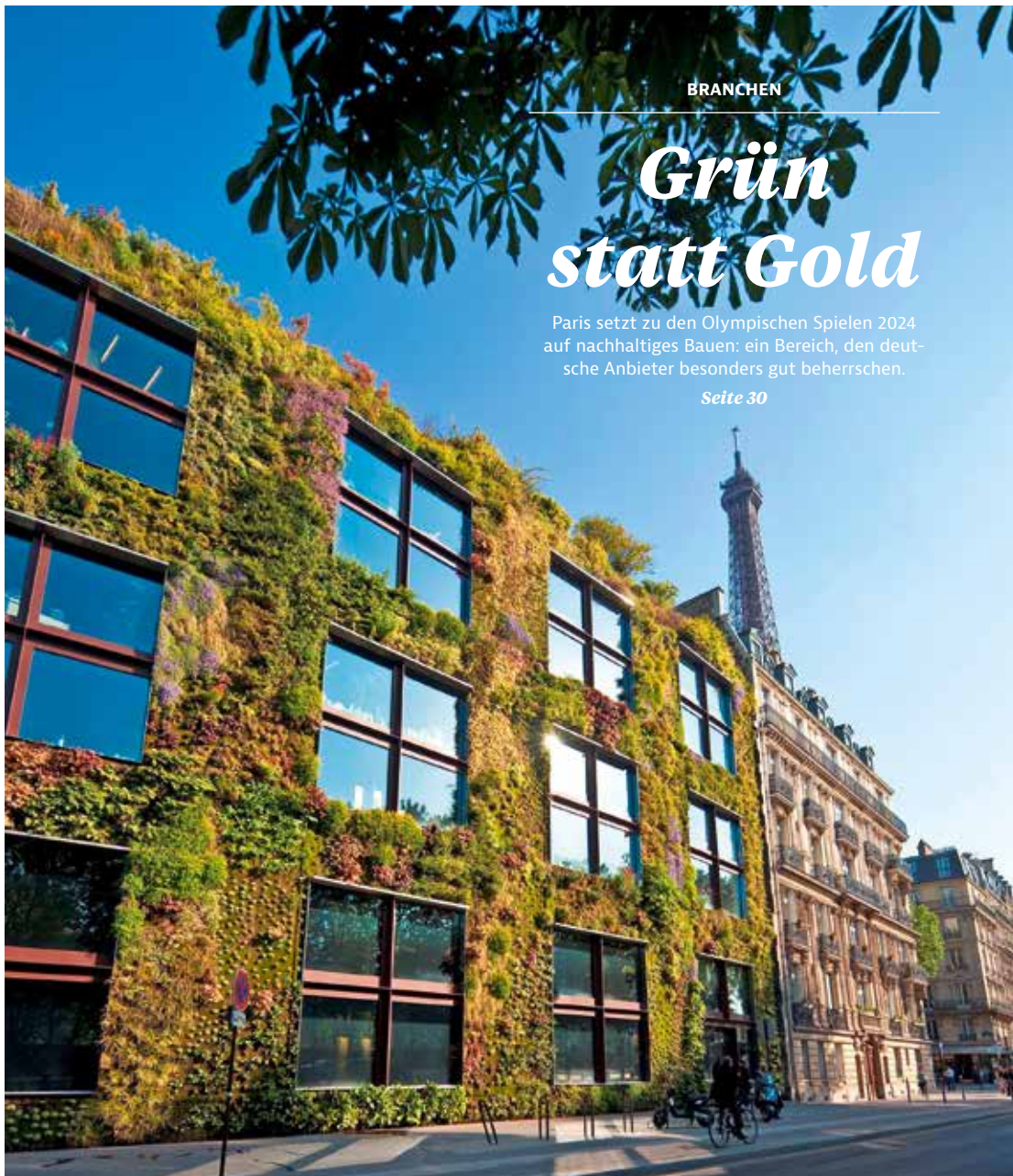
Deutsche Medizintechniker setzen  
bei bildgebenden Verfahren auf  
Methoden aus der Filmbranche.

Seite 34

## Grün statt Gold

Paris setzt zu den Olympischen Spielen 2024  
auf nachhaltiges Bauen: ein Bereich, den deut-  
sche Anbieter besonders gut beherrschen.

Seite 30



## Hoher Besuch

So holen deutsche Exporteure auf  
hiesigen Leitmessen den Weltmarkt  
an ihren Stand.

Seite 36

## Diese jungen Leute

Start-ups und etablierte Unternehmen  
brauchen einander, haben aber immer  
wieder Verständigungsprobleme.

Seite 40

Markets-Barometer .....	Seite 4
Markets 360 Grad .....	Seite 5
Märkte kompakt .....	Seite 26
Zoll kompakt: Vereinigte	
Arabische Emirate .....	Seite 44
Alles unter Kontrolle .....	Seite 46
First Mover .....	Seite 50
Impressum .....	Seite 51



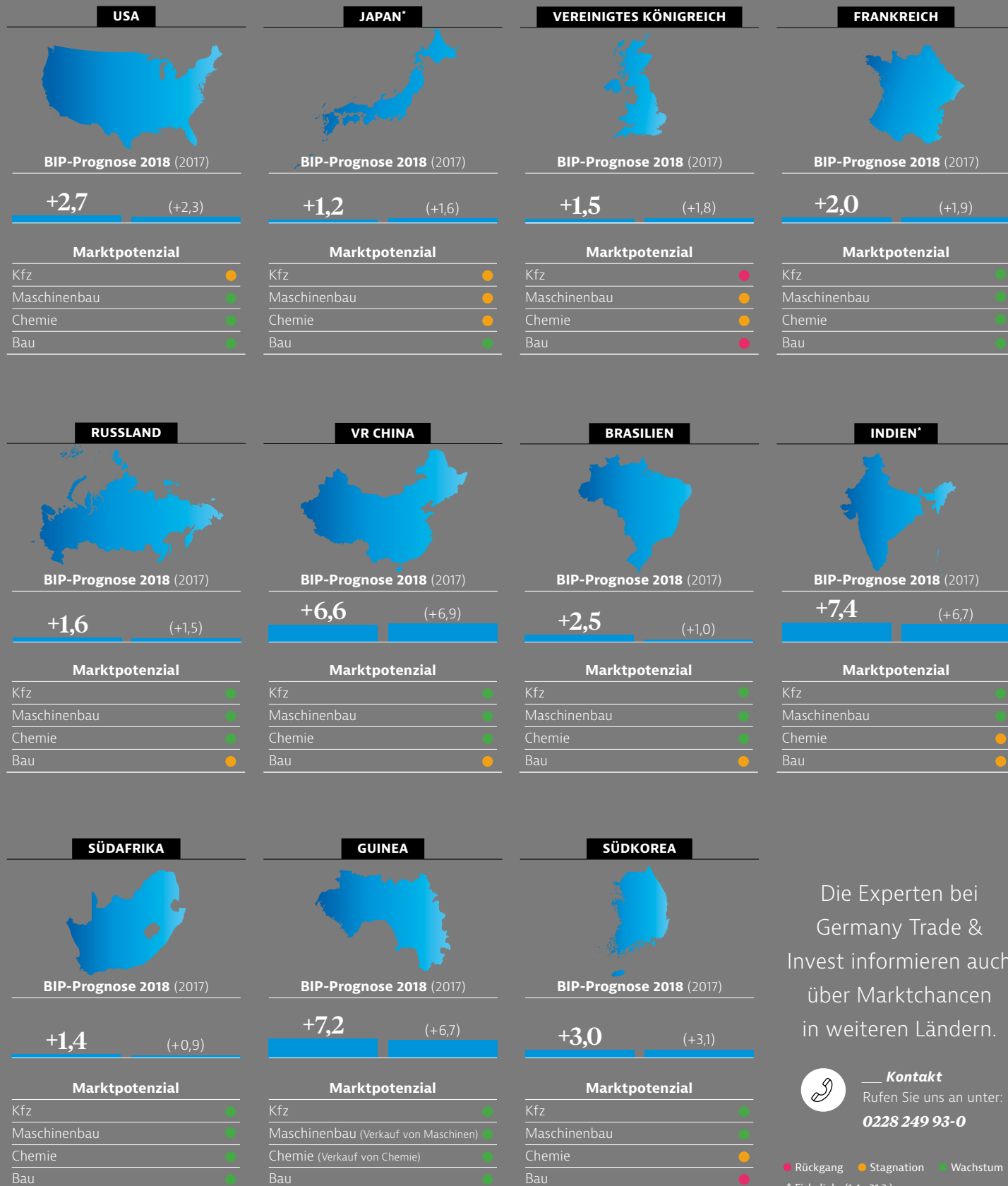
Mehr zum Heft

Online nachzulesen unter:  
[www.gtai.de/markets](http://www.gtai.de/markets)

# Markets-Barometer

## Ihre Chancen auf den Weltmärkten

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



Die Experten bei Germany Trade & Invest informieren auch über Marktchancen in weiteren Ländern.



**Kontakt**  
Rufen Sie uns an unter:  
**0228 249 93-0**

● Rückgang ● Stagnation ● Wachstum  
\* Fiskaljahr (1.4.–31.3.)

# Markets 360 Grad

## Drei Experten – und ihre Prognosen



### »Die Vereinigten Arabischen Emirate investieren trotz schwacher Ölpreise weiter.«

**Katrin Pasvantis/Dubai**  
katrin.pasvantis@gtai.de  
Twitter: @GTAI\_de



#### 1 Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr?

Das Wirtschaftswachstum wird anziehen. Vor allem Dubai investiert kräftig im Vorfeld der Expo 2020. Abu Dhabi zeigt sich infolge stark gesunkener Öleinnahmen deutlich zurückhaltender. Der Internationale Währungsfonds prognostiziert ein Plus von 3,4 Prozent für 2018.

#### 2 Welche Großprojekte werden aktuell umgesetzt?

Vor allem Projekte, die zur Expo fertig sein sollen, darunter Stadtentwicklungsprojekte wie Dubai Creek Harbour oder Tourismusvorhaben wie Marsa Arab. Abu Dhabi und Dubai bauen ihre Solarparks aus.

#### 3 Was für Pläne verfolgt die Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik?

Die Abhängigkeit vom Öl soll reduziert werden, es sollen mehr Unternehmen im Land produzieren. Außerdem wollen die Emirate Vorreiter bei Entwicklung und Einsatz neuer Technologien werden, etwa für Smart Cities. Die Ausbildung von Emiratis im Bereich Artificial Intelligence startet in Kürze.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu den Emiraten unter:  
[www.gtai.de/vereinigte-arabische-emirate](http://www.gtai.de/vereinigte-arabische-emirate)



### »Als Absatzmarkt und Fertigungsstandort gewinnt Serbien an Bedeutung.«

**Jan Triebel/Belgrad**  
jan.triebel@gtai.de  
Twitter: @GTAI\_SOEuropa



#### 1 Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt im laufenden Jahr?

Nachdem die serbische Wirtschaft im Vorjahr mit einem Plus von etwa zwei Prozent verhalten wuchs, wird sie 2018 wieder einen Gang hochschalten. Die Auslandsnachfrage liefert die stärksten konjunkturellen Impulse.

#### 2 Wer ist der wichtigste Handelspartner des Landes?

Deutschland hält seit vier Jahren die Spitzenposition bei Warenlieferungen nach Serbien. Neben Italien ist Deutschland auch der wichtigste Absatzmarkt für serbische Erzeugnisse. Beide Länder nahmen zuletzt jeweils rund 13 Prozent der Exporte ab.

#### 3 Eignet sich das Land als Produktionsstandort für deutsche Unternehmen?

Deutsche Firmen haben sich in letzter Zeit vermehrt für eine Ansiedlung entschieden. Wettbewerbsfähige Arbeitskosten sind ein interessanter Aspekt; Investoren winken zudem staatliche Zuschüsse für neue Arbeitsplätze. Serbien investiert auch kräftig in seine Verkehrsverbindungen mit dem Ausland.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Serbien unter:  
[www.gtai.de/serbien](http://www.gtai.de/serbien)



### »Japan versucht seit Jahren, mit einer Politik des billigen Geldes die Deflation zu beenden.«

**Jürgen Maurer/Tokio**  
juergen.maurer@gtai.de  
Twitter: @GTAI\_de



#### 1 Welche Rolle spielt die Währung für die wirtschaftliche Entwicklung?

Der relativ schwache Yen hat dafür gesorgt, dass Japans Exporte stärker in den Vordergrund gerückt sind. Zwar haben 2017 auch die Importpreise angezogen. Dennoch konnte Japan einen Handelsbilanzüberschuss erzielen, der die Verschuldung des Landes nicht weiter ausufern lässt.

#### 2 Welche Pläne verfolgt die Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik?

Mit einer Politik des billigen Geldes und Stimulierungsprogrammen wird seit Jahren versucht, die Deflation zu beenden. Dieses Mal sieht es gut aus, die schwache Währung macht Japan für Touristen attraktiv.

#### 3 Inwiefern könnte sich der Markt für deutsche Exporteure lohnen?

Damit die Türen für Japans Exporte offen bleiben, ist das Land zu einem Verfechter des Freihandels geworden. Mit der Europäischen Union hat Japan ein Freihandelsabkommen abgeschlossen, das ab 2019 gelten soll. Damit erhalten deutsche Exporteure besseren Zugang zum japanischen Markt.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Japan unter:  
[www.gtai.de/japan](http://www.gtai.de/japan)

Deutsche und französische Milch in einem Supermarkt im südchinesischen Haikou. Westliche Milch gilt als Luxusgut. Zudem trauen viele Chinesen einheimischen Produzenten nach Lebensmittelskandalen nicht.





## Schwerpunkt: Nahrungsmittelhandel

Aus aller Welt

10

In alle Welt

14

Für alle Welt

16

Knoblauch aus China, Tomaten aus Spanien, Pfeffer aus Vietnam: Wo die Zutaten einer handelsüblichen deutschen Tiefkühlpizza herkommen.

Deutschland ist einer der größten Weizenexporteure. Fast ein Drittel der hier produzierten 30 Millionen Tonnen pro Jahr geht ins Ausland.

Industrielle Landwirtschaft führt zu Hunger, kritisiert Kleinbauernvertreter Ulrich Jasper. Er fordert mehr regionale Selbstversorgung.

# Neue Nahrungsketten

Der Welthandel mit Nahrungsmitteln hat sich seit der Jahrtausendwende verdreifacht, um die wachsende und immer wohlhabendere Bevölkerung des Planeten zu ernähren. Dafür stehen gerade Hightechproduzenten wie Deutschland in der Pflicht.

von **Frank Malerius**, Germany Trade & Invest Bonn. Mitarbeit: **Martin Böll**, **Carsten Ehlers**, **Carl Moses**, **Stefanie Schmitt**

**D**er Isemarkt in Hamburg gehört zu den feineren Adressen der Hansestadt. Eingerahmt von prächtigen Gründerzeithäusern zieht er sich schnurgerade von der U-Bahn-Station Hoheluftbrücke bis zum vornehmen Stadtteil Eppendorf. Hier kauft man regional. Die Äpfel stammen aus dem südlich der Elbe gelegenen Obstanbaugebiet Altes Land, das Gemüse kommt aus den agrarischen Vierlanden am östlichen Stadtrand. Die Freilandeier haben Hühner in der benachbarten Lüneburger Heide gelegt, und die Krabben Fischer kutterfrisch im nahen Büsum gefangen. Das Rindfleisch beim Metzger kommt zwar von edlen japanischen Wagyu. Die aber grasten natürlich auf heimischen Wiesen, bevor ihre Bestandteile auf lokalem Buchenholz reiften.

An ihren Verkaufsständen stellen sich die Gutshöfe persönlich vor: Von Plakaten lächeln glückliche Landwirte, deren Kinder auf den Feldern umhertollen. Hier kauft der Kunde nicht nur Nahrungsmittel, er bekommt gratis dazu auch ein gutes Gewissen. Denn er weiß, woher das Produkt kommt, wer es erntet, und unterstützt lokale Wirtschaftskreisläufe.

Die Gegenwelt zur Idylle liegt keine fünf Kilometer Luftlinie entfernt: im Hamburger Hafen. Hier kommen täglich Schiffe randvoll mit Essbarem beladen die Elbe heraufzufahren, seien es die sogenannten Bananendampfer aus Südamerika oder Frachter mit Rohkaffee aus Westafrika. Im Gegenverkehr laufen

**Der  
Hamburger  
Hafen ist der  
zweitgrößte  
Exporteur  
von Kaffee  
weltweit.**

Bulkcarrier mit Weizen in Richtung Mittelmeer aus, und Kühlschiffe mit gefrorenem Schweinefleisch nehmen Kurs auf China. Etwa 25 Millionen Tonnen an Agrargütern und Nahrungsmitteln durchlaufen den Hafen jährlich und machen ihn zum größten Umschlagplatz von Nahrung in Nordeuropa. Statistisch gesehen macht der globale Knotenpunkt Hamburger Hafen Deutschland zum weltweit zweitgrößten Exporteur von Kaffee und sechstgrößten Lieferanten von Gewürzen. Die Händler an der Elbe helfen, die Welt zu ernähren.

## **Agrarhandel ist vermintes Gebiet**

Wer regionalen und globalen Nahrungsmittelhandel gegeneinander aufwiegt, begibt sich auf ein ideologisches Minenfeld. Denn viele Verfechter von lokalem Anbau und Konsum lehnen strikt ab, wofür Teile des grenzüberschreitenden Austauschs von Agrargütern stehen: die gezielte Exportproduktion (Cash Crops) in industriellen Monokulturen. Sie würde, so der Vorwurf, kleinbäuerliche Lebensweisen zerstören und der Transport der Produkte rund um die Welt obendrein deren CO<sub>2</sub>-Bilanz belasten. Gene-



rell seien chemische Hilfsmittel und moderne Züchtungsmethoden so sparsam einzusetzen, dass sich der Kunde von nebenan die Produkte am Ende noch leisten kann. Mehrere für diesen Artikel befragte internationale Nahrungsmittelkonzerne lehnten es ab, die Herkunftsländer der Zutaten einiger ihrer

Alltagsprodukte zu nennen. Offenbar wollten sie sich die öffentliche Kritik der Verfechter regionaler Ernährung ersparen.

Aus globaler Perspektive sind die Zusammenhänge komplexer: Ländliche Regionen müssen die wachsenden Städte versorgen, klimatisch bevorzugte Länder trockene Ge-

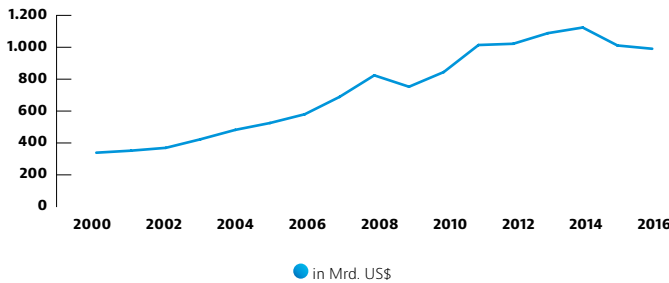
genden speisen und technologisch fortgeschrittene Produzenten Agrarprodukte für unterentwickelte Weltregionen erschwinglich halten. In Fachkreisen spricht man vom Prinzip der Gunstregion: angebaut wird, wo die Bedingungen am besten sind. Als Folge müssen Händler Milliarden Tonnen



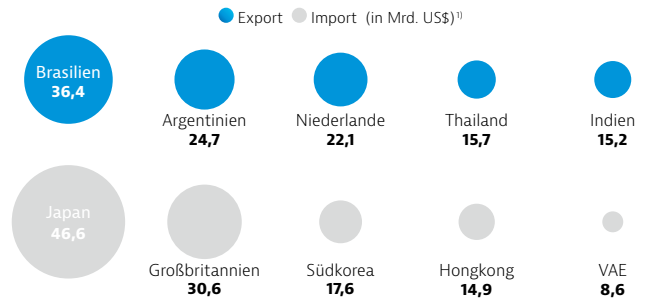
HANDELSWARE NAHRUNGSMITTEL

## Die Globalisierung des Essens

Seit 2000 haben sich die Nahrungsmittelexporte verdreifacht



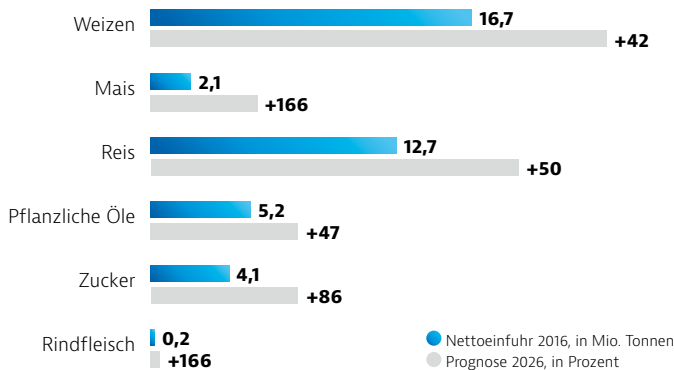
Die größten Nettoex- und -importeure von Nahrungsmitteln



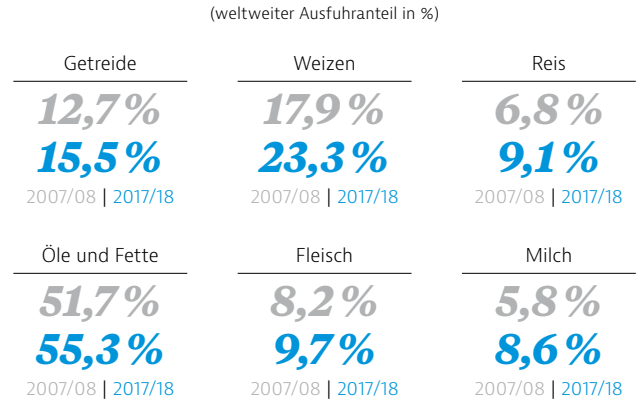
Exportchampion bei Süßigkeiten, Fertiggerichten und Milch: Anteil deutscher Lebensmittel, die ins Ausland gehen (in %)<sup>2)</sup>



Subsahara-Afrika muss immer mehr Nahrungsmittel einführen



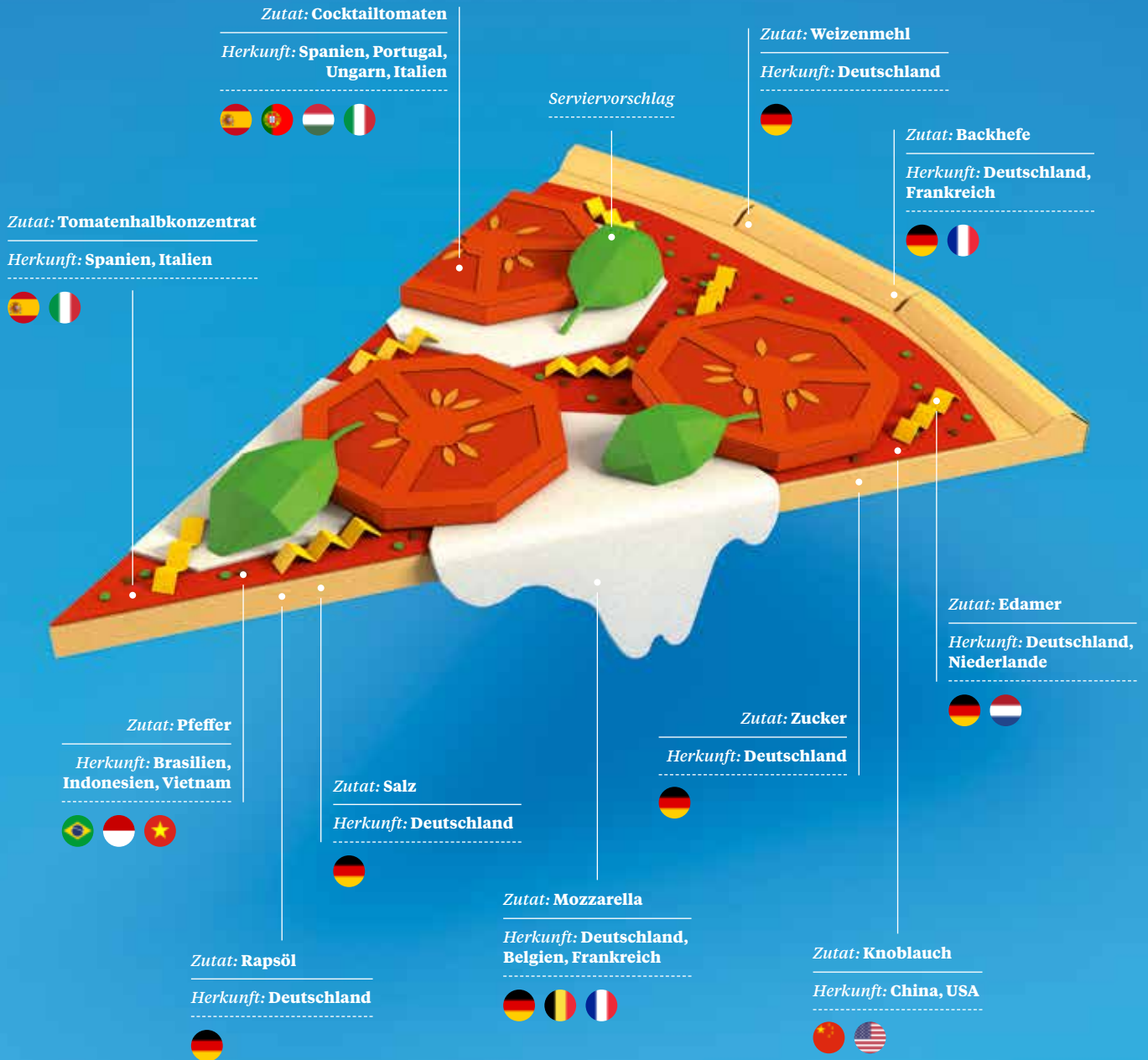
Immer mehr Nahrungsmittel gehen in den Export



1) 2016; 2) Nach Warengruppen, 2016. Quellen: United Nations Comtrade Database auf der Basis von Standard International Trade Classification 0; Vereinte Nationen; Statistisches Bundesamt; Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie; Welternährungsorganisation

# Pizza Internazionale

Eine ganz normale Tiefkühlpizza, wie sie sich in jedem Supermarkt findet: Das Alltagsgericht ist ein Ergebnis globaler Handelsströme. Markets International hat recherchiert, welche weiten Wege Tomatensugo, Käse, Knoblauch und Gewürze hinter sich haben.



## »Die künftigen Wachstumschancen deutscher Exporteure liegen vor allem in Asien und Amerika.«

Stefanie Sabet, Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie

→ an Nahrungsmitteln rund um den Globus transportieren. Im Jahr 2016 ging Essen für eine Billion US-Dollar in den Export, dreimal mehr als noch zur Jahrtausendwende. Der Anteil von Nahrungsmitteln am Gesamtthandel ist in diesem Zeitraum um ein Viertel auf 6,5 Prozent gestiegen. Bei fast allen wichtigen Produktgruppen nimmt die Exportquote seit Jahren rasant zu: Laut Welternährungsorganisation (FAO) werden heute zehn Prozent des Fleisches ausgeführt, ein Viertel des Weizens, ein Drittel des Zuckers, mehr als 40 Prozent der Sojabohnen, fast die Hälfte des Milchpulvers und 55 Prozent der Öle und Fette. Angesichts solcher Dimensionen wird die persönliche Gewissensentscheidung auf dem Wochenmarkt zum Wohlstandsphänomen.

Welche Faktoren bestimmen die explodierende Nachfrage? Da ist zum einen das Wachstum der Weltbevölkerung von 6,1 Milliarden Menschen im Jahr 2000 auf heute 7,6 Milliarden. Für 2050 prognostizieren die Vereinten Nationen 9,8 Milliarden. Die höchsten Steigerungsraten entfallen ausgerechnet auf Gebiete, deren Böden und Klima keine Selbstversorgung zulassen, wie den arabischen Raum. Oder auf Regionen, denen die politischen und ökonomischen Voraussetzungen für eine ausreichende Produktion fehlen, wie Subsahara-Afrika. Zusätzlich zur zunehmenden Bevölkerungszahl steigen überall auf der Welt Menschen in die Mittelschicht auf und essen weniger getreidebasierte Nahrungsmittel. Stattdessen verlangen sie nach Fleisch, Obst und Gemüse.

### Deutsche Exporte nach Asien steigen

Seit der Jahrtausendwende ist die weltweit produzierte Menge von Nahrungsmitteln be-

reits um schätzungsweise 70 Prozent gestiegen. Experten sind sich einig, dass der Globus auch zehn Milliarden Menschen ernähren kann. Doch dafür muss die Produktion bis 2050 um weitere 50 Prozent zulegen. Subsahara-Afrika und Südasien müssten sie sogar mehr als verdoppeln. Für Regionen, die ihr Ziel verfehlen, bleibt Handel die einzige Alternative. Damit stehen Hochtechnologieländer wie Deutschland in der Verantwortung.

Schon heute exportiert Deutschland ein Drittel der hierzulande produzierten Nahrungsmittel: 26 Prozent des Fleisches, 31 Prozent des verarbeiteten Obstes, 34 Prozent der Milch und Milchprodukte sowie 57 Prozent der Süßwaren. Tendenz: steigend. In absoluten Zahlen haben sich die deutschen Aus-

fuhren von Milch seit der Jahrtausendwende wertmäßig verdoppelt, bei Getreide, Obst und Gemüse verdreifacht und bei Fleisch sogar verfünffacht.

Knapp 78 Prozent dieser Ausfuhren gehen in andere Länder der Europäischen Union (EU) und immerhin neun Prozent nach Asien. So ist Deutschland beispielsweise seit Kurzem größter Schweinefleischlieferant der Philippinen und zweitgrößter Südkoreas. Kritiker behaupten gern, deutsche Agrarausfuhren in Entwicklungsländer zerstören die Landwirtschaft dort. Laut Statistik kann das kaum sein: Nur 1,6 Prozent der deutschen Nahrungsmittelexporte gehen nach Afrika. Und gerade einmal 0,006 Prozent in die sogenannten Least Developed Countries.



Mitarbeiterinnen der Firma Dr. Oetker belegen im Pizzawerk in Wittenburg an einer Produktionsstraße Tiefkühlpizzen mit Ananas. Ein Großteil der Zutaten stammt aus dem Import – längst nicht nur die Südfrucht Ananas.

## Die Importländer werden in Zukunft noch stärker auf Einfuhren angewiesen sein.

Studie der Welternährungsorganisation

Die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) schätzt, dass die künftigen Wachstumschancen der Exporteure vor allem in den kaufkräftigen Märkten Asiens und Amerikas liegen. Der EU-Binnenmarkt hingegen? Buchstäblich gesättigt.

Doch Deutschland exportiert nicht nur Nahrungsmittel, sondern ist auch selbst massiv auf Einfuhren angewiesen. Im Jahr 2017 hat die Bundesrepublik laut UN Comtrade essbare Waren im Wert von 72 Milliarden US-Dollar eingeführt. Folge ist ein Handelsdefizit in Höhe von 8,2 Milliarden US-Dollar – eines der weltweit höchsten in diesem Bereich. Genügend Indizien dafür liefert ein simpler Gang durch den Supermarkt. Denn wer verzichtet gern auf Bananen, Schokolade, französischen Wein oder Olivenöl?

### Die Arbeitsteilung nimmt weiter zu

Die FAO rechnet damit, dass die jetzt schon bestehenden Ungleichgewichte bei Produktion und Konsum künftig noch größer werden: Regionen, die bereits heute einen Überschuss produzieren, werden noch mehr exportieren – vor allem Nord- und Südamerika. Am anderen Ende der Skala werden Afrika, der Nahe Osten und Ostasien (durch den Hunger Chinas) immer deutlicher zu Nettoempfängern. Die USA, Argentinien und Australien exportieren etwa 50 Prozent ihrer selbst produzierten Nahrungsmittel. Die arabische Welt hingegen muss 50 Prozent des Bedarfs über Einfuhren decken, in den Golfstaaten sind es sogar 80 bis 90 Prozent. Europa und Zentralasien hangeln sich um die Nulllinie.

Die Produktion von Nahrungsmitteln wird sich immer stärker auf wenige Gunstregionen konzentrieren. So wie Zucker heute fast ausschließlich aus Brasilien kommt und

Palmöl aus Indonesien und Malaysia, werden künftig zunehmend die Weltgegenden ein Produkt exklusiv herstellen, in denen die Bedingungen am besten passen.

Weniger begünstigte Länder importieren ihr Essen dann von dort: Laut der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und der FAO wird der Importbedarf Subsahara-Afrikas an Weizen zwischen 2016 und 2026 um 42 Prozent steigen, an Fleisch um 60 Prozent, an Sojabohnen um 87 Prozent und an Mais um 166 Prozent. Auch Nordafrika ist bei nahezu allen Grundnahrungsmitteln Nettoimporteur und wird bis 2026 zwölf Prozent mehr Weizen, 33 Prozent mehr Sojabohnen und 67 Prozent mehr Fleisch einführen müssen. Der Bedarf Afrikas wird teilweise aus Südamerika gedeckt werden, das seine Fleischexporte bis dahin um ein Viertel und seine Sojaausfuhren um ein Drittel steigern wird.

Die FAO schätzt, dass 95 Prozent der künftigen Nachfragesteigerung auf Entwick-

Eine Wissenschaftlerin des argentinischen Indear-Instituts arbeitet an der Veredelung von Amaranth. Große Teile der Ernte gehen in den Export. Bei Indear arbeitet man daran, die Getreidepflanze resistenter und ertragreicher zu machen.



lungsländer entfallen, denn auch dort geht der Trend weg von Grundnahrungsmitteln und hin zu einer höherwertigen Ernährung. In den entwickelten Ländern hingegen hat der Konsum tierischen Proteins bereits seinen Höhepunkt erreicht.

Ob ein Land Nettoexporteur oder -importeur von Nahrungsmitteln ist, hängt von vielen Faktoren ab: verfügbare Fläche, Bodenqualität, Niederschlagsmenge, Ausbildungsstand und politische Stabilität. Größtes Nettoeinfuhrland ist Japan, dem Anbauflächen fehlen, mit einem jährlichen Saldo im Wert von minus 50 Milliarden US-Dollar. Wichtigste Exporteure sind die großen südamerikanischen Flächenstaaten Argentinien und Brasilien, die weite Teile der Welt unter anderem mit Fleisch und Soja versorgen.

### Südamerika nutzt deutsche Technik

Für den südamerikanischen Kontinent war die bereits im 19. Jahrhundert beginnende Exportproduktion von Agrarprodukten

# Müsli Mondial

Kokos, Honig, Kuvertüre: Außer den Getreideklassikern Hafer und Weizen stammen praktisch alle Zutaten dieses einfachen Schokomüslis von weit her. Honig ist sogar derart globalisiert, dass der Hersteller nicht einmal mehr konkrete Herkunftsländer nennen kann.



→ Schlüssel zur Industrialisierung. Alle dortigen Volkswirtschaften sind heute ohne sie nicht funktionsfähig. Die Ausfuhr bringt die Devisen, mit denen Konsum, Vorprodukte und Investitionsgüter bezahlt werden. In Argentinien etwa hängt ein Drittel aller Arbeitsplätze direkt oder indirekt von der Landwirtschaft ab. Deutsche Unternehmen liefern die nötigen Vorprodukte und Ausrüstungen: Chemikalien, Landmaschinen, Verarbeitungs- und Verpackungsmaschinen sowie Kühltechnik.

Teile Südamerikas haben schon früher Lebensmitteltechnik aus Deutschland importiert – und zwar in Form der Rezepte deutscher Einwanderer. So gibt es viele kleine und mittlere Unternehmen, die sich auf Herstellung und Vertrieb typisch deutscher Delikatessen spezialisiert haben. Bier und Sauerkraut (Chucrut) verbinden Südamerikaner am stärksten mit Deutschland. Einige deutsche Bezeichnungen sind sogar in den regionalen Wortschatz eingegangen, etwa Kuchen, Leberwurst (meist als Leverwurst), Gulasch, Spätzle oder Brezel.

### Afrika ist auf Importe angewiesen

Während Südamerika Nahrung für die Welt herstellt, muss Subsahara-Afrika fast alles einführen. Das westafrikanische Guinea zum Beispiel. Trotz bester Böden kann die Landwirtschaft dort die Menschen nicht ernähren, weil die politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen fehlen. Folglich kommen die Zwiebeln aus den Niederlanden, das Tomatenmark kommt aus China, das Hühnerfleisch aus Brasilien, das Speiseöl aus Malaysia und jede Menge Reis aus ganz Asien. Einige asiatische Hersteller schreiben „German Quality“ auf ihre Verpackungen, auch wenn die Produkte mit Deutschland nichts zu tun haben.

Infolge der Einfuhren gewöhnt sich die Bevölkerung Westafrikas seit einiger Zeit an industriell gefertigte Nahrungsmittel. Die Menschen essen zunehmend importierte Süß- und Backwaren, Kekse oder Molke- und Milchprodukte. Teilweise sind die verkauften Mengen so hoch, dass die Hersteller in vielen Städten lokale Werke gebaut haben. Aber

→



Diese Palmölfabrik im Kampung Rambutan, Indonesien, verarbeitet pro Jahr 186.000 Tonnen Palmfrüchte. Das Pflanzenfett aus den Tropen gilt als einer der wichtigsten Grundstoffe der Nahrungsmittelindustrie.

## EXPORTSCHLAGER

# Deutscher Weizen für Nahost und Afrika

**Deutschland gehört zu den wichtigsten Produzenten und Exporteuren von Weizen weltweit. Wer deutschen Weizen importiert, und wo die Wachstumsmärkte liegen.**

### Zahlen & Fakten

**148 Mio.**

Tonnen Weizen wurden im Jahr 2016 weltweit gehandelt. Die größten Exporteure sind Russland und Kanada. Deutschland steht auf Rang 6.

**10,1 Mio.**

Tonnen Weizen hat Deutschland im Jahr 2016 ausgeführt. Große Teile gehen in die Niederlande und nach Belgien – allerdings vor allem, um von dort in alle Welt verschifft zu werden.

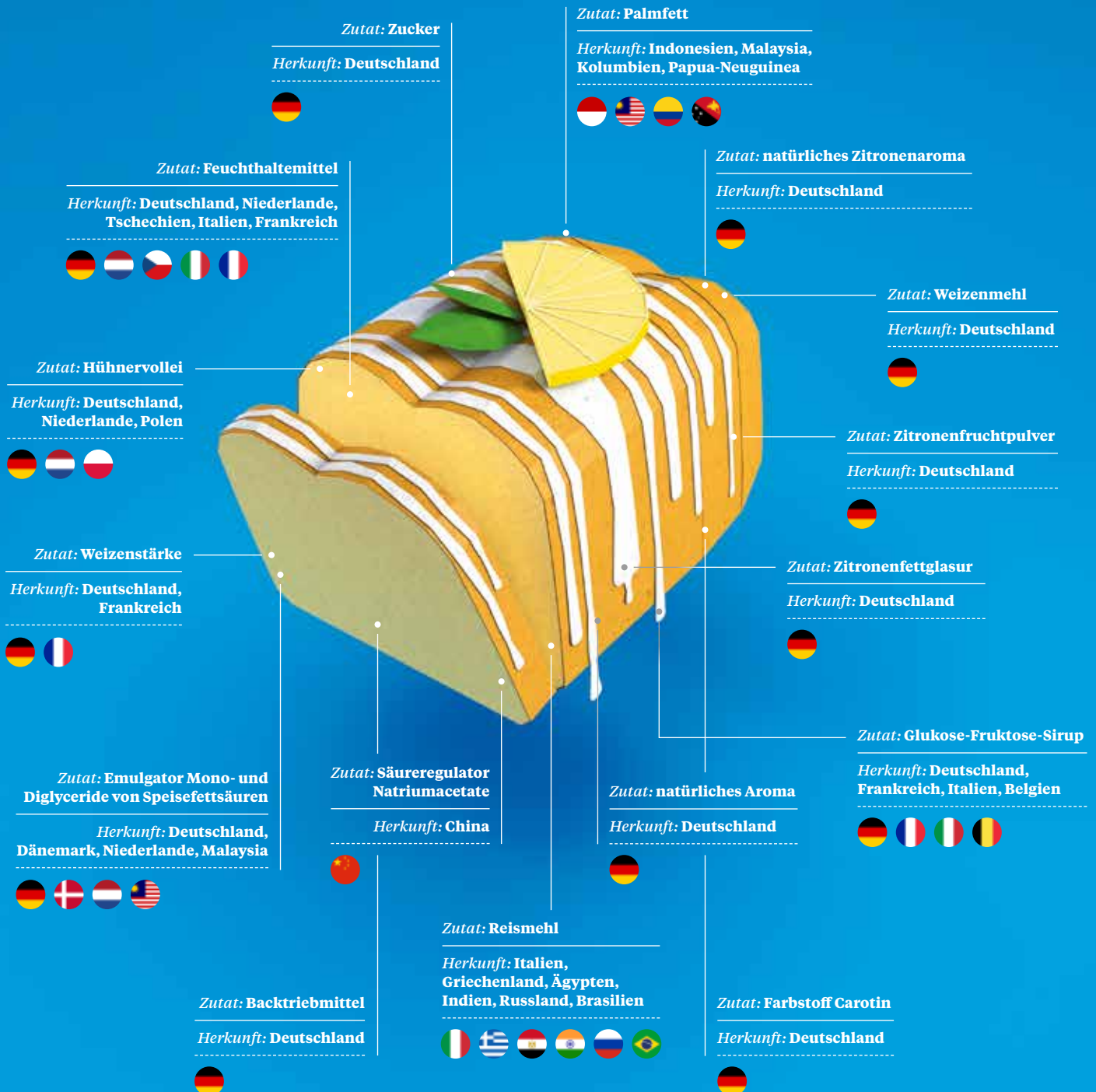
Quelle: United Nations Comtrade Database

liche Bedeutung für die Welt ernährung“, erklärt Christof Buchholz, Geschäftsführer des Vereins der Getreidehändler der Hamburger Börse. „Von der deutschen Weizenernte fließen rund 40 Prozent in den Futtersektor, allerdings ausschließlich in den heimischen.“

Bei Weizen gibt es nur wenige Lieferanten, aber viele Bezuhler: Nur zehn Länder decken 90 Prozent des weltweiten Importbedarfs. „Interessante Märkte, wie zum Beispiel China, können aufgrund fehlender Abkommen von Deutschland bisher nicht bedient werden“, sagt Buchholz. Immerhin aber gebe es inzwischen ein Marktzugangsverfahren für Weizen und Gerste nach China. „Ähnliches ist auch für Mexiko, Indonesien und Indien zeitnah zu erwarten.“

# Gebäck von Welt

Ein fertiger Zitronenkuchen aus dem Kühlregal. Ausgerechnet das Gebäck mit der Südfrucht besteht aus vielen deutschen Zutaten. Doch spätestens bei Palmfett, Reismehl und Zusatzstoffen wie Feuchthaltemitteln und Emulgatoren zeigt sich: Ohne Weltmarkt geht auch hier fast nichts.





*Ulrich Jasper*  
**»Cash Crops sind eher Problem als Lösung.«**

**Ulrich Jasper ist Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL).**

**Wie lässt sich eine Weltbevölkerung von bald zehn Milliarden Menschen ohne industrielle Agrarwirtschaft ernähren?**

Die Bilanz dieser Form der Landwirtschaft sind über 800 Millionen hungernde Menschen. Ein großer Teil davon sind Kleinbauernfamilien, die von ihrem Land vertrieben wurden, um dort Exportrohstoffe zu erzeugen.

**Industrielle Produktionsmethoden garantieren niedrige Erzeugerpreise. Wie soll Afrika, das de facto auf die Einfuhr von Agrargütern angewiesen ist, den Bioaufpreis bezahlen?**

Die Industrialisierung der Landwirtschaft führt zu wachsenden Kosten für die Reinhaltung von Wasser, Boden und Luft. Sie hat die Abhängigkeit von fossilen Energien erhöht und den Klimawandel befördert. Und wir wissen noch nicht, welche Kosten uns das für den Erhalt der Biodiversität verursacht. Europa kann sich trotz industrialisierter Prozesse nicht selbst ernähren, sondern ist auf Importe angewiesen. Daher ist es fraglich, ob Afrika den gleichen Weg einschlagen sollte.

**Für viele ärmere Länder ist die Ausfuhr von Cash Crops die einzige nennenswerte Devisenquelle. Wären ihre Produkte ohne großflächige Anbaumethoden auf dem Weltmarkt nicht chancenlos?**

Cash Crops sind eher Problem als Lösung. Ärmere Länder sollten stattdessen eine Wertschöpfung aus der Veredelung traditioneller Agrargüter aufbauen. Billige Exporte aus Europa verhindern diesen Prozess.

**Hat ein Hochtechnologieland wie Deutschland eine Verantwortung, weniger begünstigte Weltregionen mitzuernähren?**

Deutschland kann sich nicht einmal selbst ernähren. Es geht um faire Handelsbedingungen. Viele Regierungen Afrikas sind leider nicht willens oder in der Lage, für den Aufbau ihrer Selbstversorgung die vorhandenen Schutzmaßnahmen der Welthandelsorganisation zu aktivieren.

→ die Zutaten – Zucker, Weizen, Milchpulver, Fruchtsaftkonzentrat oder chemische Zusätze – kommen fast komplett aus dem Ausland. Die natürlichen Bedingungen für den Anbau sind in vielen Ländern des Kontinents hervorragend, aber es gibt kaum eigenes Know-how. Ausländische Investitionen bleiben aus, weil es an Rechtssicherheit fehlt. In der Regel erhält ein Agrarinvestor eine Landkonzession von der Nationalregierung. Doch auf Gemeindeebene haben Stammesoberhäupter das Sagen. Mit ihnen müssen sich Investoren arrangieren, indem sie Geld zahlen, soziale Projekte durchführen oder lokale Arbeitskräfte einstellen. Die Kosten hierfür ergeben sich erst im Laufe der Zeit, Planungssicherheit gibt es nicht.

Immerhin bauen einige Länder erfolgreich Cash Crops an, etwa die Elfenbeinküste Kakao oder Äthiopien Kaffee. Sie nutzen die Exporterlöse für den Kauf von Grundnahrungsmitteln und darüber hinaus für Agrartechnologie. Letzteres wäre bei der Kultivierung traditioneller Agrargüter wie Mais, Hirse oder Maniok deutlich schwieriger. Für die meisten Länder des Kontinents bleiben Cash Crops, neben Bodenschätzen, schon aufgrund des niedrigen Bildungsniveaus auf absehbare Zeit die einzige nennenswerte Devisenquelle.

### **Chinesen mögen deutsche Milch**

Manche Länder setzen auch auf Importnahrungsmittel, weil die Menschen einheimischer Ware misstrauen. Das bis vor wenigen Jahren für deutsche Lieferungen praktisch geschlossene China führt mittlerweile im großen Stil hiesige Produkte ein. Im Jahr 2016 hat Deutschland für fast eine Milliarde US-Dollar Fleisch nach China geliefert. Damit war das 20.000 Kilometer Seeweg entfernte Reich der Mitte viertgrößter Absatzmarkt für Fleisch made in Germany. Bei Milch und Milchprodukten waren es 250 Millionen US-Dollar.

Grund für diese hohe Nachfrage: zahlreiche Lebensmittelskandale, die das Vertrauen in die eigenen Produkte erschüttert haben. Unter anderem waren an mit dem Kunstharz Melamin versetzter Babymilch 300.000 Babys erkrankt. Daraufhin wurde in deutschen Drogeriemärkten zwischenzeitlich Babymilch-

pulver knapp. Offenbar verschifften Privatleute einen erheblichen Teil davon nach China.

Deutsche Produkte sind in chinesischen Supermärkten gut vertreten und werden auch als solche vermarktet, seien es Joghurt, Fruchtgummi, Kekse oder Schokolade. Kunden übertragen die technologische Expertise Deutschlands auf die Nahrungsmittelqualität. Die Chinesen essen mit zunehmendem Wohlstand zwar nicht mehr, dafür aber teurer. Das heißt: abgefülltes Wasser anstatt Leitungswasser, Wein anstatt Bier, mehr Fleisch und weniger Reis, mehr ausländische Speisen als einheimische sowie vermehrt Biowaren. Und sie sind experimentierfreudig. „Chinesen probieren alles, was sie vom Geschmack und vom Geruch her gerade noch ertragen können“, sagt Käsemacher Liu Yang, der in Frankreich gelernt hat und in Beijing für seinen Rohmilchkäse im Manufakturstil bekannt ist.

China gilt in vielen Statistiken als weltgrößter Nahrungsmittelimporteur. Allerdings haben die Berechnungen Unschärfen. So entfällt unter anderem die Hälfte aller weltweiten Sojabohnenimporte auf das Reich der Mitte, bei denen aber schwer zu bestimmen bleibt, ob sie zu Tofu oder Tierfutter werden.

### **Agrarhandel ist noch stark beschränkt**

Der Welthandel mit Lebensmitteln würde wohl noch viel stärker boomen, wären da nicht die vielen Handelshemmnisse. Fast überall auf der Welt sind die Zollsätze für landwirtschaftliche Erzeugnisse weitaus höher als für Industriegüter, und bei praktisch allen Freihandelsabkommen gelten sie als schwierigster Verhandlungspunkt. Oft gibt es Ausnahmeregelungen, und die Produkte werden nur im Rahmen von Einfuhr- oder Zollkontingenten ins Land gelassen. Für Restriktionen gibt es vielerorts gute Gründe: Denn ohne Einfuhrbeschränkungen würde die Landwirtschaft in Ländern mit geringer klimatischer oder technischer Konkurrenzfähigkeit binnen kürzester Zeit ausradiert werden.

Auch umgekehrt ist es besonders für kleine und mittelständische Unternehmen zunehmend schwieriger, Drittmärkte zu er-



## UNSERE AUTOREN DES SCHWERPUNKTS

schließen. Denn für sie gelten andere Regeln. „Nicht alle in der EU zugelassenen Nahrungsmittel dürfen einfach ins Ausland exportiert werden“, berichtet BVE-Geschäftsführerin Stefanie Sabet. „Die Hersteller müssen andere Standards einhalten, oft sind aufwendige und langjährige Zulassungsverfahren notwendig.“

Doch es gibt auch Fortschritte. „Zum Wachstum des Welthandels mit Agrargütern und Nahrungsmitteln haben wesentlich Handelsliberalisierungen auf WTO-, aber auch auf multi- und bilateraler Ebene beigetragen“, sagt Sabet. Allein die EU hat mehr als 770 internationale Abkommen zum Agrarhandel geschlossen. Darunter fallen umfassende Freihandels-, aber auch spezifische Veterinärabkommen.

Die Ergebnisse der Liberalisierung zeigen sich dann wieder auf dem Hamburger Isemarkt. Die Stände von Gutshöfen aus dem Umland führen auch internationale Ware, etwa allerlei tropische Südfrüchte oder Paprikaschoten aus der Türkei. Auf den zweiten Blick ist sogar der größte Teil der feilgebotenen Produkte ausländischer Herkunft. Die Händler haben sie auf dem Großmarkt eingekauft, in Sichtweite des Hafens. Offensichtlich sind Obst und Gemüse aus aller Welt – hier wie auf allen anderen Wochenmärkten in Deutschland – längst eine symbiotische Beziehung mit den heimischen Produkten eingegangen: für den Verbraucher eine komfortable Lage.



**»Ohne Handel lässt sich die Weltbevölkerung nicht ernähren. Das gilt in Zukunft noch mehr als heute.«**

**Frank Malerius,**  
GTAI-Redakteur Bonn  
frank.malerius@gtai.de



**»Die Landwirtschaft Ostafrikas kann nicht mit dem Bevölkerungswachstum Schritt halten.«**

**Martin Böll,**  
GTAI-Korrespondent Nairobi  
martin.boell@gtai.de



**»Westafrika braucht Nahrungsmittelimporte, die es aber nur teilweise bezahlen kann.«**

**Carsten Ehlers,**  
GTAI-Korrespondent Accra  
carsten.ehlers@gtai.de



**»Südamerika ist vom Export landwirtschaftlicher Güter abhängig. Vor allem als Devisenbringer.«**

**Carl Moses,**  
GTAI-Korrespondent Buenos Aires  
carl.moses@gtai.de



**»Chinas Konsumenten vertrauen lokalen Herstellern nur bedingt. Wer kann, greift zu westlichen Marken.«**

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



**— Noch mehr zum Schwerpunkt**  
Online nachzulesen unter:  
[www.gtai.de/markets](http://www.gtai.de/markets)



**— Auch interessant**  
Zahlreiche Nahrungsmittel- und Landwirtschaftsprojekte in Afrika:  
[www.tinyurl.com/projekte-afrika](http://www.tinyurl.com/projekte-afrika)

Deutsche Fleischexporte nach Asien wachsen sprunghaft:  
[www.tinyurl.com/deutsche-fleischexporte](http://www.tinyurl.com/deutsche-fleischexporte)

Deutsches Fleisch boomt in Asien:  
[www.tinyurl.com/fleisch-asien](http://www.tinyurl.com/fleisch-asien)

**Ihre Meinung ist uns wichtig!**

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



**— Kontakt**  
markets@gtai.de

# Gute Hoffnung am Kap

In Südafrikas Wirtschaft macht sich nach schwierigen Jahren Zuversicht breit. Ein als Wirtschaftsfachmann geltender neuer Staatspräsident soll die dringend erforderlichen Veränderungen einleiten.

von **Heiko Stumpf**, Germany Trade & Invest Johannesburg

**E**s waren angespannte Stunden des Wartens: Ein Kopf-an-Kopf-Rennen um den Vorsitz der Regierungspartei des African National Congress, kurz ANC, hielt Ende letzten Jahres Südafrika in Atem. Als auf dem Parteitag in Johannesburg am 18. Dezember mit mehr als 24 Stunden Verspätung Cyril Ramaphosa zum Sieger ausgerufen wurde, machte sich Erleichterung breit: Presse und Wirtschaftsvertreter sprachen von einem Signal des Aufbruchs.

Was folgte war ein dramatisches Tauziehen mit dem Staatspräsidenten Jacob Zuma: Erst nach Ansetzung eines Misstrauensvotums erklärte dieser seinen vorzeitigen Abgang. Nun soll Ramaphosa als neuer Regierungschef den Niedergang beenden, den der im Jahr 2009 an die Macht gekommene Zuma über Südafrika brachte. Zumas Amtsjahre werden für immer mit State Capture in Verbindung stehen: So bezeichnen Südafrikaner die Korruption der vergangenen Jahre. Der Staat wurde durch private Interessengruppen regelrecht unterwandert.

Im Mittelpunkt steht der indischstämmige Unternehmerklan der Guptas. Dieser versuchte, eine Art Schattenregierung zu etablieren. Regierungspolitiker und Führungspersonen großer Staatsunternehmen gingen im Johannesburger Anwesen der Guptas ein und aus.



## Matthias Boddenberg »Der wichtigste afrikanische Partner des Kontinents«

**Im Interview erklärt Matthias Boddenberg, Geschäftsführer der AHK Südliches Afrika, welche Herausforderungen deutsche Unternehmen in Südafrika erwarten.**

### **Welche Bedeutung hat Südafrika für die deutsche Außenwirtschaft?**

Südafrika ist unser wichtigster Handelspartner auf dem afrikanischen Kontinent. Rund 36 Prozent der deutschen Ausfuhren nach Afrika gehen ans Kap. Für das Jahr 2017 erwarten wir ein bilaterales Handelsvolumen von etwa 17 Milliarden Euro, ein neuer Rekord. Zudem sind über 600 deutsche Unternehmen in Südafrika ansässig und sichern 90.000 Arbeitsplätze.

### **Welchen Herausforderungen müssen sich deutsche Unternehmen stellen?**

Black Economic Empowerment spielt eine wichtige Rolle. Die Regierung will die Teilhabe der schwarzen Bevölkerung am Wirtschaftsleben erhöhen. Bei öffentlichen Ausschreibungen gibt es dafür Kriterien. Mit dem Enterprise and Supplier Development Fund helfen wir deutschen Unternehmen, die Anforderungen zu erfüllen. Zudem müssen sich deutsche Lieferanten auf strengere Local-Content-Vorschriften einstellen.

So nahm der Klan auch Einfluss auf Kabinettsbesetzungen. Der ehemalige Vizefinanzminister Mcebisi Jonas schockierte im Oktober 2016 die Nation mit der Enthüllung, dass ihm von den Guptas umgerechnet 41 Millionen Euro geboten worden waren. Die Bedingung: Er müsse das Amt des Finanzministers annehmen und die Interessen der Guptas fördern. Jonas lehnte ab und erstattete Anzeige.

Über welchen Einfluss die Guptas verfügten, zeigen auch über 100.000 veröffentlichte E-Mails: Sie zeichnen das Bild eines breiten, kollusiven Netzwerks, in das zahlreiche Entscheidungsträger Südafrikas verwickelt waren. Beobachter schätzen, dass unter Zuma rund 6,8 Milliarden Euro in dunkle Kanäle geflossen sein dürften. In dieses Bild passt auch die erratische Regierungsführung Zumas, der insgesamt 68 Ministerwechsel vornahm und innerhalb von 15 Monaten zwei hochrespektierte Finanzminister vor die Tür setzte.

Trotz zahlreicher Korruptionsesthüllungen in der Presse blieben die Strafverfolgungsbehörden untätig. Indes waren die Folgen für die Wirtschaft drastisch: Das Bonitätsranking des Landes wurde von Standard & Poor's und von Fitch auf Ramschstatus herabgestuft. Die von einem schweren Vertrauensverlust erfassten Unternehmen traten in einen Investitionsstreik. Der Index

Aufbruchsstimmung auf dem ANC-Parteitag: Cyril Ramaphosa wurde innerhalb weniger Wochen erst neuer Parteivorsitzender und dann neuer Präsident.



für das Konsumentenvertrauen blieb so lange im negativen Bereich wie seit 1985 nicht mehr. Das Wirtschaftswachstum erreichte in den vergangenen drei Jahren nur einen Durchschnitt von 1,1 Prozent. Aufgrund des hohen Bevölkerungswachstums sank das Pro-Kopf-Einkommen, die Arbeitslosigkeit stieg 2017 auf 27,5 Prozent.

Ramaphosa will mit der Korruption aufräumen und das Land mit Reformen wieder auf Kurs bringen. In der Tat weht schon nach wenigen Wochen ein frischer Wind durch Südafrika. Der Aufsichtsrat des unter Korruption und Missmanagement leidenden staatlichen Stromversorgers Eskom wurde durch den Einfluss Ramaphosas mit gestandenen Fachleuten besetzt. Ein undurchsichtiges Nuklearprogramm scheint vom Tisch zu sein. Stattdessen kommt der seit zwei Jahren ins Stocken geratene Ausbau der erneuerbaren Energien wieder in Gang. Auch Ermittlungsbehörden bringen Verfahren gegen die Guptas und ihre Unterstützer voran. „Er macht Nägel mit Köpfen“, sagt Martin Schäfer, deutscher Botschafter in Südafrika. „Die von ihm ernannten Minister im Bereich Wirtschaft und

Finanzen gehören zu den besten Köpfen des Landes. Sie genießen großen Respekt und stehen für einen Aufbruch und Neuanfang. Das schafft Zuversicht für eine Rückkehr zu guter Regierungsführung, mehr Wachstum und Beschäftigung.“ Gleichzeitig sei es eine Chance auch für deutsche Investoren.

Noch bleibt abzuwarten, ob Ramaphosa auch die parteiinterne Durchsetzungskraft für umfassende Strukturreformen besitzt.

***Ramaphosa  
soll den  
Niedergang  
beenden, den  
Zuma über  
Südafrika  
gebracht hat.***

„Sein Parteitagssieg mit 52 Prozent war sehr knapp“, erklärt der Publizist und ANC-Insider Khulu Mbatha. „Die Unterstützer Zumas sind noch immer zahlreich in den Führungsgremien der Partei vertreten.“ Ökonomen zeigen sich jedoch zuversichtlich, dass Südafrika mit einer konsistenten Regierungspolitik mittelfristig wieder ein Wachstum von zwei bis drei Prozent erreichen kann. Von einem besseren Investitionsklima dürften auch deutsche Unternehmen profitieren: Volkswagen investierte zuletzt rund 415 Millionen Euro in den Bau des neuen Polo und Polo Vivo in Port Elizabeth. „Im Umfeld des Jahres 2017 hätten wir diese Investitionsentscheidung nicht treffen können“, sagte Landeschef Thomas Schäfer bei der Eröffnung des modernisierten Werkes. Aufgrund der besseren Rahmenbedingungen hofft Schäfer darauf, im Jahr 2018 den Zuschlag für den Bau eines dritten Modells am Kap zu erhalten.



— Gut zu wissen

Ausführliche Informationen zum Land:  
[www.gtai.de/suedafrika](http://www.gtai.de/suedafrika)

# Abschied von der Kernkraft

Südkorea wendet sich von der Atomkraft ab. In den kommenden Jahren sollen zehn Reaktoren zurückgebaut werden – deutsche Unternehmer haben gute Chancen, dabei zu helfen.

von **Alexander Hirschle**, Germany Trade & Invest Seoul

**A**ls im **November 2017** ein Erdbeben der Stärke 5,4 die Stadt Pohang in Südkorea erschütterte, waren die Wellen bis in die 270 Kilometer entfernte Hauptstadt Seoul zu spüren. Fensterscheiben erzitterten, hohe Gebäude schwankten und viele Bewohner der Zehn-Millionen-Metropole waren beunruhigt – schließlich gilt Südkorea eigentlich nicht als Erdbebengebiet. Noch stärker besorgt waren die Menschen in der Region Gyeongju, denn dort befinden sich vier Reaktoren. Erinnerungen an die Katastrophe von Fukushima im benachbarten Japan wurden wach und schürten Ängste, dass eine ähnliche Katastrophe auch in Südkorea möglich sein könnte.

Fukushima löste im Jahr 2011 auch im Land der Morgenstille kontrovers geführte Debatten über die Sicherheit von Kernenergie aus. Die öffentliche Meinung war lange gespalten. Als der neue Präsident Moon Jae-in im Mai 2017 an die Macht kam, schlug das Pendel schließlich in Richtung Abkehr von der Atomkraft bereits im Wahlkampf als eines seiner großen Ziele auf die Fahnen geschrieben.

## Erster Reaktor stillgelegt

Aktuell ist geplant, den Betrieb der momentan aktiven 24 Reaktoren schrittweise zu reduzieren. Bis 2031 soll die Zahl auf 18 und bis 2038 auf nur noch 14 Einheiten nach unten geschraubt werden. Demzufolge wird auch der Rückbau alter Anlagen künftig an Bedeutung

gewinnen: Allein für den ältesten Reaktor des Landes, Kori 1 bei Busan, der im Juni 2017 abgeschaltet wurde, werden Kosten von etwa 640 Millionen US-Dollar veranschlagt. Bis 2022 soll in einer ersten Kühlphase der Rückbau vorbereitet werden. Die zweite, parallel laufende Phase beinhaltet die Kühlung der Brennstäbe, den Bau von Kühlanlagen und den Transport der Brennstäbe. Die dritte Stu-

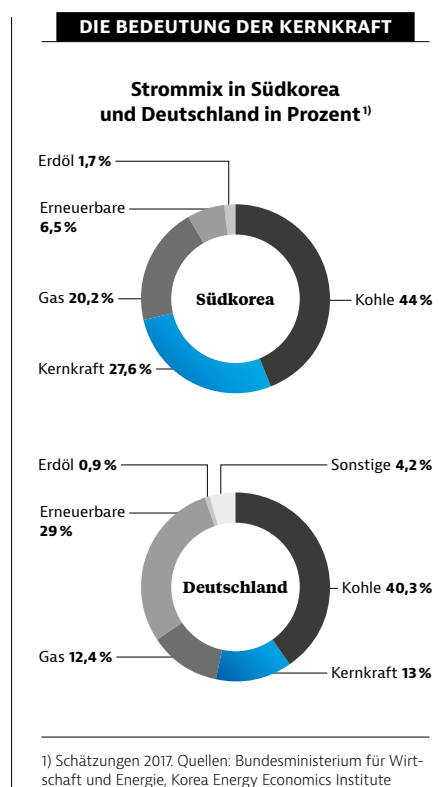
fe von Juni 2022 bis Dezember 2030 soll den Abbruch des Kraftwerks umfassen. Für die Restaurierung des Geländes sind dann abschließend weitere zwei Jahre vorgesehen. Weitere zehn Reaktoren werden nach Ablauf ihres Lebenszyklus voraussichtlich bis 2030 abgeschaltet und dann schrittweise zurückgebaut.

In der ersten Phase des Rückbaus von Kori 1 gibt es viel zu tun: Mitarbeiter müssen geschult, Projektpläne und Strategien entwickelt werden. Dabei prüft Südkorea aktuell noch lokale Technologien, allerdings sind Kooperationen mit ausländischen Dienstleistern und Lieferanten wahrscheinlich. Für deutsche Firmen ist daher jetzt die richtige Zeit, sich im Markt zu positionieren und die notwendigen Kontakte aufzubauen. Wichtigster Ansprechpartner ist die staatliche Betreibergesellschaft Korea Hydro & Nuclear Power, eine Tochtergesellschaft des ebenfalls öffentlichen Energieriesen Kepeco, kurz für Korea Electric Power Corporation.

## Ziel: eigenes Know-how entwickeln

Gleichzeitig plant Südkorea, lokale Expertise aufzubauen und eigene Technologien voranzutreiben. Experten gehen davon aus, dass das Land allerdings rund zehn Jahre benötigen wird, um das entsprechende technologische Know-how vollumfänglich zu entwickeln.

Branchenkennner sehen für deutsche Firmen gute Kooperations- und Lieferchancen, wenn es um die Stilllegung von Kernkraftwerken in Südkorea geht. Stefan Rentsch ist Geschäftsführer beim TÜV SÜD Korea und ist ei-



ner dieser Branchenkenner. „Der TÜV SÜD hat in mehr als 25 Jahren umfangreiches Know-how beim Rückbau kerntechnischer Anlagen erworben“, so Rentsch. „Wir planen auf dieser Basis in Zukunft eine enge Kooperation mit südkoreanischen Unternehmen in Bereichen wie Beratung im Genehmigungsverfahren, Waste Management und der Zwischen- und Endlagerung radioaktiven Abfalls.“

#### Deutsche Technologie mit gutem Ruf

Deutsche Unternehmen haben in Südkorea gute Karten, schließlich ist auch dort „Made in Germany“ als Qualitätsmerkmal bekannt. Gleichzeitig wird die Bundesrepublik in Südkorea – wie in vielen anderen Bereichen – auch bei der Energiewende als Vorbild und Benchmark gesehen. Weitere Pluspunkte: Bisher haben deutsche Unternehmen in

## »Wir planen eine enge Kooperation mit südkoreanischen Unternehmen.«

**Stefan Rentsch,**  
Geschäftsführer beim TÜV SÜD Korea

Südkorea viele Projekte reibungslos abgewickelt. Die Unternehmer bringen langjährige Erfahrung in diesem Bereich mit und achten auf die Qualität der Produkte – was vielleicht eines Tages dafür sorgen könnte, dass die Bewohner Südkoreas trotz vermehrter Erdbeben künftig wieder ruhiger schlafen.



#### — Gut zu wissen

Mehr dazu finden Sie hier:

[www.tinyurl.com/reaktor-rueckbau](http://www.tinyurl.com/reaktor-rueckbau)

Germany Trade & Invest plant für ostdeutsche Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energien und Cleantech-Industrie für Anfang Oktober eine Delegationsreise nach Südkorea:

[www.gtai.com/delegation-korea-2018](http://www.gtai.com/delegation-korea-2018)

Viele Südkoreaner haben eine deutliche Meinung zur Kernkraft. Hier fordern Aktivisten in Seoul, ältere Reaktoren abzuschalten.



# Guinea baut auf Bauxit

Im westafrikanischen Guinea spielt sich ein Run auf eine der weltweit größten Lagerstätten von Bauxit ab. Deutsche Unternehmen sind als Zulieferer gefragt – allerdings müssen sie beim Organisieren des Transports viel Zeit einplanen.

von **Carsten Ehlers**, Germany Trade & Invest Accra

Von dem Bauxit erhoffen sich Investoren gute Geschäfte. Die Bevölkerung hofft indes auf Strom, Wasser und Arbeit – mit wenig Aussicht auf Erfolg. Stattdessen kämpfen die Menschen mit Umweltproblemen.



**C**harbel Bedran sitzt voller Optimismus in seinem Büro in der guineischen Hauptstadt Conakry. Der Libanese leitet das örtliche Büro des Baumaschinenhändlers HMD Forewin und hat die Aktivitäten internationaler Investoren in dem westafrikanischen Land fest im Blick. Hier fließen mehrere Milliarden US-Dollar in den Abbau von Bauxit, das weltweit sehr gefragt ist, weil es für die Herstellung von Aluminium benötigt wird. „In den nächsten Jahren wird die Nachfrage nach Minenausrüstungen und Baumaschinen deutlich zunehmen“, sagt Bedran. „Nicht nur für die Minen, sondern auch für Infrastrukturprojekte.“

Experten sprechen vom weltweit größten Zubau an Minenkapazitäten, der sich in Guinea vollzieht. Vor allem in China ist der Bedarf nach Bauxit groß: Angeblich will das Reich der Mitte in ein paar Jahren 50 Millionen Tonnen jährlich aus Guinea importieren. Neben Chinesen tummeln sich in Guinea auch Investoren aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, Indien und Russland.

#### Die nötige Infrastruktur fehlt

Noch fehlt es allerdings an der nötigen Ausstattung, um diese Mengen ans Tageslicht zu befördern. Für die Minen müssen Schaufelradbagger, Erdbewegungsmaschinen und Förderanlagen beschafft werden. Auch bei der Versorgungsinfrastruktur gibt es noch großen Bedarf: Dort fehlen Stromgeneratoren, Wasserleitungen und Pumpen sowie Unterkünfte. Zudem mangelt es an Infrastruktur für den Abtransport des Bauxits: Bahnlinien werden modernisiert oder neu gebaut, dafür braucht Guinea Waggons, Lokomotiven und Signaltechnik. Auch Lastkraftwagen werden in großen Mengen geordert. Zulieferer für Ausrüstungen bestehen nicht zuletzt beim Bau mehrerer Verladeterminale, in die Minenbetreiber investieren.

Etwa 6.000 Kilometer nördlich von Conakry sitzt Asmus Seubert in seinem Büro in der Hamburger Innenstadt. Seubert ist Manager beim Schifffahrtsunternehmen Incotrans und hat sich auf große Stückguttransporte per Schiff spezialisiert. „Die Lieferungen für Minenprojekte in Guinea haben seit Kurzem deutlich zugenommen“, meint er. „Zulieferer

#### ZAHLEN & FAKTEN

## 30 Mio.

Tonnen Bauxit baute Guinea im vergangenen Jahr ab. Im Jahr 2016 war das Land der viertgrößte Bauxitproduzent weltweit – nach Australien, China und Brasilien. Bis 2020 rechnen Experten mit einer Verdopplung.

## 2.200 US\$

kostete eine Tonne Aluminium zuletzt – Ende 2015 waren es noch rund 1.450 US-Dollar. Das entspricht einem Zuwachs von über 50 Prozent.

## 40 Mrd.

Tonnen Bauxit sollen in Guinea lagern. Damit verfügt das Land über die größten bekannten Bauxitlagerstätten der Welt und über mehr als ein Viertel der bekannten Weltvorkommen.

## 123,9 Mio.

Euro betragen die deutschen Ausfuhren nach Guinea im Jahr 2017. 2016 waren es noch 88,5 Millionen Euro. Das geht aus Zahlen des Statistischen Bundesamtes hervor. Ein Großteil der Lieferungen ist für die Minenprojekte bestimmt.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit

wollen insbesondere wissen, wer die Subunternehmer der Investoren sind. Denn die kaufen die Ausrüstungen ein.“ Während der russische Aluminiumhersteller Rusal und die chinesischen Investoren ihre eigenen Bezugsquellen haben, beauftragen Unternehmen wie Compagnie des Bauxites de Guinee (CBG), Guinea Alumina Corporation (GAC) und Alufer lieber international bekannte und renommierte Firmen wie Fluor aus den USA, Wilson Bayly Holmes und Stefanutti aus Südafrika oder Bouygues aus Frankreich.

Für Zulieferer gilt: Sie sollten den Seetransport frühzeitig einplanen. „Insbesondere der Hafen in Kamsar, von dem aus mehrere Minen im Hinterland bedient werden, ist nicht immer leicht anzulaufen“, meint Schifffahrtsunternehmer Seubert. Kamsar wird nicht von Linienschiffen angesteuert, und es gibt Zugangsbeschränkungen für Länge und Tiefgang der Schiffe, die den Transport deutlich verteuern.

#### Die Bevölkerung protestiert

Wenig positiv ist bislang die Reaktion in der Bevölkerung auf den Bauxitboom. In Boke kam es 2017 zu Aufständen – vor allem, weil viele eine spürbare Verbesserung der Lebensverhältnisse vermissen. „Die Menschen hoffen auf Strom, Wasser und Arbeit durch die Minen. Stattdessen atmen sie nur den Staub ein, den die Laster auf der Schotterpiste aufwirbeln“, berichtet ein guineischer Branchenexperte, der nicht namentlich genannt werden möchte. „Die Umweltprobleme werden durch die Projekte zunehmen. Stellenweise ist der Grundwasserspiegel schon abgesunken.“ Hoffnung auf höhere Umweltstandards besteht bei Projekten, an denen Entwicklungsbanken wie die International Finance Corporation beteiligt sind. Sie sitzt bei GAC und CBG mit an Bord, dort könnte es zu Projekten im Umweltbereich kommen.

Eine lokale Verarbeitung würde neue Arbeitsplätze bringen, aber diese findet bislang kaum statt. Nur Rusal stellte bis April 2014 nach dem Bayer-Verfahren Tonerde (Aluminiumoxid) in seiner Raffinerie in Friguia her. Die Regierung verhandelt die Sanierung der Raffinerie. GAC, Societe Minere de Boke und Tebian Electric Apparatus (TBEA) kündigten in den kommenden Jahren Milliardenprojekte in diesem Bereich an. TBEA will sogar in eine Aluminiumschmelze investieren. Kommt es auch nur zu einem dieser Projekte, dann dürften erneut eine Reihe umfangreicher Beteiligungschancen entstehen.



#### Auch interessant

Welche Unternehmen in Guinea in den Abbau investieren, lesen Sie hier:

[www.gtai.de/markets](http://www.gtai.de/markets)

# Erfolgreiche Eigengewächse

Indische Onlinedienste behaupten sich gegen internationale Platzhirsche wie Amazon oder Uber. Mit frischem Kapital kämpfen sie um die Marktführerschaft. Und es ist sogar noch Platz für Start-ups.

von **Thomas Hundt**, Germany Trade & Invest Neu-Delhi

**S**ie haben noch nie von Flipkart, Paytm oder Ola gehört? 460 Millionen Internetnutzer in Indien schon. Flipkart ist der größte Onlineversandhändler auf dem indischen Subkontinent. Sachin Bansal und Binny Bansal, ehemalige Mitarbeiter von Amazon, gründeten das Start-up vor mehr als zehn Jahren. Wie beim US-Vorbild fingen sie mit dem Verkauf von Büchern an und haben ihr Geschäft seitdem systematisch ausgeweitet. Mit einem Unternehmenswert von geschätzten zwölf Milliarden US-Dollar ist Flipkart heute die wertvollste Internetfirma Indiens. Im April 2017 beteiligte sich der japanische Technologiefonds Softbank Vision an Flipkart und füllte dessen Kriegskasse auf insgesamt rund vier Milliarden US-Dollar auf.

Amazon hält mit einer Investitionszusage von fünf Milliarden US-Dollar dagegen. Schließlich muss der Konzern ausgleichen, dass er sechs Jahre nach Flipkart ins Land kam. Die beiden liefern sich ein heißes Rennen um jeden E-Commerce-Kunden. Ihre Waffen sind exklusive Preisnachlässe und eigens subventionierte Sonderangebote. Die Verluste der beiden Rivalen sind gigantisch.

## US-Firmen haben es in Indien schwerer

Indien ist ein Markt mit riesigen Potenzialen und einigen Besonderheiten. Westliche Internetfirmen können ihre Konzepte nicht einfach eins zu eins übertragen: Zwei Drittel der Kunden bezahlen bar, Kreditkarten sind kaum verbreitet, Käufer trauen Händlern nicht. Hausanschriften sind vielerorts un-

### DIE PLAYER

## Gegen Google & Co.

### Onlineversandhandel

**Flipkart:** Über 80 Millionen Produkte im Onlineshop. Mehr als 100.000 Verkäufer und über 100 Millionen Kunden. Der Umsatz stieg im Finanzjahr April 2016 bis März 2017 um 19 Prozent auf 2,4 Milliarden US-Dollar.

**Amazon:** Mehr als 40 Fulfillment Center, 150 eigene Abgabestationen und 350 Stationen von Partnern. Seit März 2018 verkauft Amazon auch Lebensmittel und rechnet sich gute Chancen gegen die heimischen Onlinelebensmittelhändler Big Basket und Grofers aus.

### Essensbestelldienste

**Zomato:** Gegründet: 2008, Umsatz 2016/17: circa 49 Millionen US-Dollar, Übernahme des Konkurrenten Runnr im September 2017.

**Foodpanda:** Umsatz 2016/17: circa 9,6 Millionen US-Dollar. Das deutsche Unternehmen Delivery Hero verkaufte Foodpanda im Dezember 2017 an Ola Cabs und erhielt dafür Anteile an Ola Cabs. Gleichzeitig verpflichtet sich Ola Cabs, 200 Millionen US-Dollar in Foodpanda zu investieren.

**Swiggy:** Gegründet: 2014. Umsatz 2016/17: circa 21 Millionen US-Dollar. Der südafrikanische Medienkonzern Naspers investierte 2017 rund 80 Millionen US-Dollar in Swiggy.

**Herausforderer:** Aro von Google (seit April 2017), Uber Eats (Mai 2017), Food Mingo (gegründet 2012), Faasos (2011), Box8 (2012).

genau. Internetverbindungen sind langsam und brechen gelegentlich völlig zusammen. Nicht zuletzt muss jedes Marketing immer an die diversen Kulturen, Regionalsprachen und Hunderte Dialekte angepasst werden.

Weil indische Hochschulen gleichzeitig Topabsolventen hervorbringen, bietet der indische Standort Technologiefirmen viele Möglichkeiten, Lösungen zu finden. Amazon etwa verbessert Adressverwaltung, Suchmaschinen und Logistik mithilfe von maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz. Auch Flipkart-Gründer Sachin Bansal kündigte im Dezember 2017 an, das Unternehmen werde „Hunderte Millionen US-Dollar“ in künstliche Intelligenz investieren.

Bei den Onlinetaxidiensten heißt es Ola Cabs gegen Uber. Bhavish Aggarwal und Ankit Bhati, Absolventen der Elitehochschule Indian Institute of Technology Bombay, gründeten Ola Cabs im Jahr 2010 und sammelten 2017 rund vier Milliarden US-Dollar frisches Kapital ein. Nutzer können über die Ola-App in 110 Städten mehr als 800.000 bei Ola Cabs registrierte Taxis buchen. US-Konkurrent Uber bezeichnet Indien als seinen wichtigsten Auslandsmarkt, trat 2013 in den Markt ein und ist bislang erst in 30 Städten vertreten.

Spannend ist auch die Bezahl-App Paytm. Internetunternehmer Vijay Shekhar Sharma rief sie im Jahr 2010 ins Leben. Die elektronische Geldbörse Paytm Wallet erhielt nach der Bargeldreform am 8. November 2016 stürmischen Zulauf und zählt inzwischen mehr als 180 Millionen Kunden.





Flipkart-Kuriere in einem Distributionszentrum in Bangalore. Flipkart ist Indiens Antwort auf Amazon und vertreibt Bücher und andere Konsumgüter.

Paytm mischt gleich mehrere Felder auf. Die E-Commerce-Webseite Paytm Mall nimmt es seit 2017 mit Flipkart und Amazon auf. Die weitgehend gebührenfreie Onlinebank Paytm Payments Bank will seit Mai 2017 Menschen ohne Bankkonto erreichen, im Juli 2017 galt das für ungefähr jeden fünften Inder. Anfang 2018 liegt der Unternehmenswert von Paytm bei schätzungsweise zehn Milliarden US-Dollar, die größten Anteilseigner sind Alibaba und die Softbank aus Japan.

#### Indien wird digital

Das im Jahr 2000 gegründete Unternehmen Makemytrip gilt als das größte Onlinereiseportal des Landes. Es nutzt den Umstand, dass Inder immer häufiger reisen und bequem Angebote vergleichen wollen. Größter Anteilseigner ist der südafrikanische Mediengigant Naspers, nachdem Makemytrip Anfang 2017 mit dem heimischen Konkurrenten Ibibo verschmolz. Herausforderer sind Portale wie Yatra, Ixigo oder Cleartrip.

In Indien regiert der Preis. Eine kaufkräftige Mittelschicht, die auf Markenqualität achtet, entwickelt sich langsamer, als viele Marktforscher und Internetunternehmer dachten. Günstige Lösungen kommen daher an, auch im Tourismus. Das indische Hotelportal Oyo vermittelt preiswerte Zimmer, die einem Mindeststandard genügen. Mehr als 8.500 Hotels in Indien, Malaysia und Nepal koope-

rieren schon mit Oyo. Das weckt Interesse. Der japanische Softbank Vision Fund beteiligte sich im September 2017 mit 250 Millionen US-Dollar an dem Start-up.

Selbst die ganz großen US-Webfirmen sind in Indien nicht automatisch überall die Nummer eins. Google beschränkt sich bisher auf seine Suchmaschine – sie hat einen Marktanteil von 97 Prozent – und seinen Kartendienst Maps. Ohne Google Maps kommen weder Taxi-Apps aus, noch finden Kuriere ihre Ziele. Im April 2017 machte Google einen Vorstoß mit der App Aro, mit der man in Mumbai und Bangalore Essen bestellen oder Handwerker beauftragen kann. Im September folgte die speziell für Indien entwickelte Google-Bezahl-App Tez. Der Hindiname ist Programm: Er bedeutet – schnell.

**»Im Internet  
nimmt sich der  
Gewinner alles.  
Entweder man  
siegt – oder man  
tut sich mit dem  
Sieger zusammen.«**

**Rajeev Misra,**  
CEO bei Softbank Investment Advisers



#### — Auch interessant

Weitere Informationen zum Wirtschaftsstandort unter:

[www.gtai.de/indien](http://www.gtai.de/indien)



Auf Kuba sind rund 100.000 Oldtimer unterwegs, die aus den 1950er- und 1960er-Jahren stammen. Ersatzteile gibt es nicht – alles wird repariert.

# Investoren gesucht

Licht und Schatten: Kuba ist ein Nischenmarkt mit vielen Chancen

Wer Geschäfte mit kubanischen Kunden abschließen will, braucht nach wie vor viel Geduld. Die kann sich aber lohnen: Im Erfolgsfall können Unternehmer hier aufgrund des zentralen, staatlich organisierten Einkaufs interessante Aufträge erhalten. So sucht Havanna Investoren für rund 460 Projekte und versucht jährlich, 2,5 Milliarden US-Dollar an ausländischen Investitionen anzuziehen. Der Modernisierungsbedarf ist überall immens, die kubanische Regierung ist dabei auf ausländisches Know-how angewiesen. Wichtigste Sektoren sind der Tourismus, das Baugewerbe sowie die Energie- und Wasserversorgung. Am zügigsten laufen neue Projekte im Energiebereich an. Die Sonderwirtschaftszone Mariel bietet einen Tiefseehafen, gute Infrastruktur und die Nähe zu Havanna.



**Gut zu wissen**

Ausführliche Informationen über Kuba:  
[www.tinyurl.com/kuba-im-fokus](http://www.tinyurl.com/kuba-im-fokus)

## Ein Markt im Umbruch

Indien gewinnt als Absatzmarkt und Investitionsstandort an Bedeutung. Das Land zählt mit 1,3 Milliarden Einwohnern zu den dynamischsten Wirtschaftsregionen der Welt. Aktuell wirbt Indien mit der Kampagne „Make in India“ um ausländische Direktinvestitionen. Für deutsche Qualitätsprodukte bieten sich gute Chancen, allerdings brauchen Unternehmer Marktkennntnisse: Trotz zahlreicher Reformen birgt ein Indienengagement immer noch große Herausforderungen. Die Publikation „Special Indien – Dynamischer Markt auf Reformkurs“ der GTAI bietet einen Überblick über Chancen und Risiken.



**Gut zu wissen**

Jetzt kostenlos downloaden unter:  
[www.tinyurl.com/special-indien](http://www.tinyurl.com/special-indien)

## GTAI auf der Hannover Messe

Die Hannover Messe (23. bis 27. April 2018) ist für viele Unternehmen jedes Jahr ein Highlight, sie gilt als die wichtigste Industrie- und Investitionsgütermesse weltweit. Unter dem Motto „Integrated Industry – Connect & Collaborate“ präsentieren auch in diesem Jahr über 6.000 Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen für die Industrie der Zukunft. Auch Germany Trade & Invest ist in diesem Jahr ein Wegweiser zu den Zukunftsmärkten: An unserem Stand in der Investment Lounge beantworten unsere Experten Ihre Fragen rund um Ihr internationales Geschäft. Sie finden uns in Halle 27 am Stand B30/2.



**Gut zu wissen**

Weitere Informationen finden Sie hier:  
[www.gtai.de/hannover-messe](http://www.gtai.de/hannover-messe)

## Außenwirtschaft in Bewegung

Der Außenhandel ist in stetiger Bewegung: Innerhalb von Europa hat der Brexit die Spielregeln geändert, gleichzeitig schotten sich Länder ab und stellen die Exportnation Deutschland vor ganz neue Herausforderungen. Die Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft, das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, der Senat der Freien Hansestadt Bremen und die Handelskammer Bremen beschäftigen sich deshalb beim 12. Deutschen Außenwirtschaftstag am 19. April 2018 ausführlich mit solchen welt- und europaweiten Umbrüchen. Geplant sind Vorträge, Diskussionen und Kamingsgespräche.



**Gut zu wissen**

Weitere Informationen finden Sie hier:  
[www.aussenwirtschaftstag.de](http://www.aussenwirtschaftstag.de)



Der mexikanische Künstler Gabriel Orozcos hat einen Konsumgüterladen nachgebaut: Die Preise für seine Produkte ändern sich nach einem komplizierten Regelwerk. So spielt der Künstler mit Marktprinzipien.

# Mexiko als Partnerland

Auch wenn US-Präsident Donald Trump sein Nachbarland eher anders sieht: Mexiko ist und bleibt ein wichtiger Industriestaat und ist Partner der diesjährigen Hannover Messe.

von **Ulrich Binkert**, Germany Trade & Invest Bonn

Trump, Drogenkrieg und andere drängende Probleme lassen oft vergessen, was Mexiko eben auch ist: ein wichtiges Industrieland, Produktionsbasis für den US-Markt und ein großer, wachsender Markt für Konsumgüter. Das Land ist mittlerweile siebtgrößter Autobauer weltweit mit Fabriken von Ford, VW und Co., denen immer mehr Zulieferer und Maschinenbauer folgen – gerade aus Deutschland. Mit der Energiereform boomen mittlerweile Wind- und Solarparks. Gerade jetzt ist Technik made in Germany gefragt: Damit wollen Mexikos Unternehmen für neue Märkte in Europa oder Asien produzieren und so unabhängiger von US-Kunden werden. Das neue „GTAI-Special Mexiko“ zeigt Chancen und Risiken des

Marktes auf. Zudem informiert die im April veröffentlichte Broschüre über Besonderheiten bei Marktbearbeitung und Investitionstätigkeit.



## Gut zu wissen

Die Broschüre finden Sie unter:  
[www.gtai.de/mexiko](http://www.gtai.de/mexiko)

Informieren Sie sich in unserem Webinar „Industrie 4.0 in Mexiko“ am 10. April 2018:  
[www.gtai.de/webinar-mexiko](http://www.gtai.de/webinar-mexiko)

Besuchen Sie unsere Paneldiskussion „Mexiko am Scheideweg: Produktion für die USA oder für die ganze Welt?“ auf der Hannover Messe am 24. April 2018. Infos unter:  
[www.gtai.de/hmi-mexiko](http://www.gtai.de/hmi-mexiko)

# Russlands Vision vom sauberen Strom

Bei den erneuerbaren Energien ist das Land Spätzügler: Erst im Jahr 2008 wurden die ersten Projekte zur Stromerzeugung aus Wind und Sonne gestartet. Allerdings werden in den nächsten Jahren die Kapazitäten kräftig ausgebaut.

von **Boris Alex**, Germany Trade & Invest Berlin

Elektriker Ivan Kipayev kümmert sich um ein Solarfeld in der russischen Republik Baschkortostan, rund 1.700 Kilometer östlich von Moskau. Geht es nach der russischen Regierung, sind Solarzellen bald keine Seltenheit mehr.



**W**indräder und Solaranlagen sind in den Weiten Russlands noch ein sehr seltener Anblick, ihr Anteil an der Stromerzeugung liegt im Promillebereich. Doch das soll sich in den nächsten Jahren ändern: Murmansk im Nordwesten und Rostow im Südwesten des Landes sind nur zwei Regionen, in denen größere Windparks geplant sind. Das Besondere: Die Turbinen liefert der deutsch-spanische Konzern Siemens Gamesa.

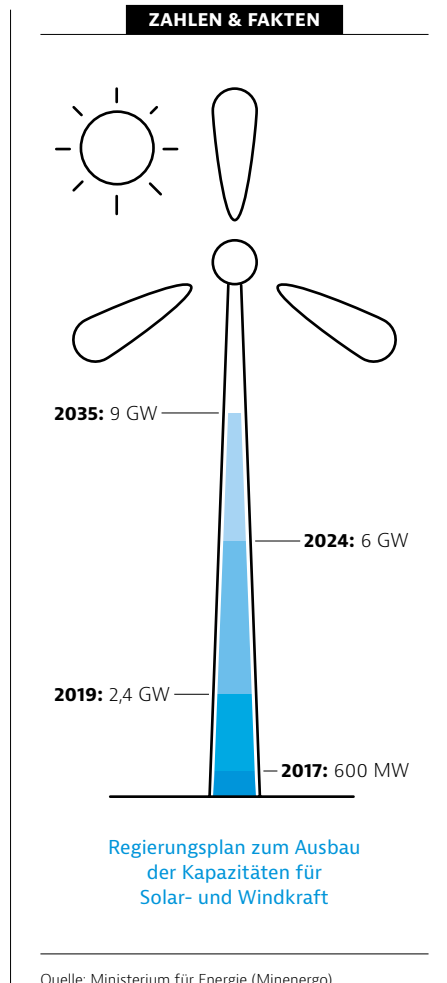
Für das Unternehmen sind es die ersten Großprojekte in Russland. Investor ist der italienische Energiekonzern Enel, der sich in der Ausschreibung im vergangenen Jahr zwei Tranchen mit 90 und 200 Megawatt sichern konnte. Bis Ende 2020 sollen sich in Rostow die ersten Rotorblätter drehen, im Jahr darauf dürfte dann in Murmansk der Windstrom fließen. Auf 400 Millionen Euro wird der Investitionsbedarf für die beiden Windparks geschätzt.

Nachdem der Ausbau der erneuerbaren Energien bislang eher schleppend vorankam, hat die russische Regierung inzwischen einen Gang hochgeschaltet. „Bis Ende 2019 wollen wir die netzgebundenen Kapazitäten auf 2,4 Gigawatt vervierfachen“, sagt Olga Yudina vom Ministerium für Energie (Minenergo). Bis 2024 sollen dann Windkraft- und Solaranlagen mit einer Leistung von sechs Gigawatt und bis 2035 mit insgesamt neun Gigawatt Strom ins Netz einspeisen.

### Der russische Markt tickt anders

Bei der Windenergie ist die Projektpipeline bis zum Jahr 2024 gut gefüllt. Bis dahin sollen Anlagen mit einer Leistung von 3.150 Megawatt den Betrieb aufnehmen. Schaut man sich allerdings an, wer die Investoren sind, wird klar, dass der russische Markt anders tickt. Denn neben Enel sind nur zwei weitere Unternehmen bei den Ausschreibungen zum Zuge gekommen: der finnische Energieversorger Fortum, der seine Windparks mit Turbinen des dänischen Anbieters Vestas bestückt, und der staatliche Atomenergiekonzern Rosatom, der mit dem niederländischen Turbinenhersteller Lagerwey kooperiert.

Die Hürden sind für ausländische Unternehmen beim Markteintritt also vergleichsweise hoch. „Die Regierung stellt bei



den Projekten strenge Anforderungen an den Lokalisierungsgrad“, betont Igor Bryzgunov vom russischen Windenergieverband Rawi. Für dieses Jahr wurde der Anteil der lokalen Wertschöpfung beim Bau eines Windparks auf 55 Prozent festgelegt, im kommenden Jahr soll er auf 65 Prozent angehoben werden. „Bei einer vollständigen Fertigung der Turbinen in Russland müssten wir einen Preisaufschlag von 20 bis 30 Prozent einkalkulieren“, schätzt Thomas Vitting von Fortum.

Russland will mit seiner Lokalisierungs politik den Know-how-Transfer ins Land beschleunigen und so eine eigenständige, global wettbewerbsfähige Industrie aufbauen, die Ausrüstung für Solar- und Windkraftanlagen herstellt. Gelingt das, steht einem weiteren Ausbau nichts mehr im Wege. Bis dahin ist das Land aber nicht nur auf Ausrüstung, sondern vor allem auf die Erfahrung bei der Planung, Realisierung und Finanzierung eines Windparks oder einer Solaranlage angewiesen – und das wiederum eröffnet Exporteuren jede Menge Chancen.

Die erneuerbaren Energien sollen auch dabei helfen, die Defizite bei der ländlichen Stromversorgung zu beseitigen. „Etwa 20 Millionen Russen sind nicht an das öffentliche Netz angeschlossen und erhalten ihren Strom aus ineffizienten Dieselgeneratoren“, schätzt George Kekelidze, Vorstandsvorsitzender des Verbandes Eurosolar in Russland. Hier könnten Fotovoltaik- beziehungsweise Windkraft-Diesel-Hybridanlagen die Versorgungslücke schließen. Anton Usachev, stellvertretender Geschäftsführer des russischen Sonnenenergiepioniers Hevel Solar, schätzt das Marktpotenzial für solche Systeme auf bis zu ein Gigawatt.

### Öffentliche Förderung ist geplant

Selbst für die Hersteller von Kleinanlagen könnte der Markt künftig interessant werden. Aktuell werde diskutiert, die Installation von dezentralen Fotovoltaiksystemen mit einer Leistung von maximal 15 Kilowatt mit öffentlichen Mitteln zu fördern, sagt Usachev. „Insgesamt schätzen wir das Potenzial für Solarstrom mittelfristig auf fünf Gigawatt.“ Im Oktober 2017 hatte Hevel Solar eine Vereinbarung mit der Verwaltung des südwestrussischen Gebiets Astrachan unterzeichnet. Darin einigte man sich auf den Bau von drei Solarparks mit einer Kapazität von zusammen 135 Megawatt. Den Investitionsbedarf beziffert Hevel Solar auf umgerechnet 214 Millionen Euro.

Trotz dieser Ausbaupläne müssen sich deutsche Unternehmen auf Überraschungen gefasst machen. Ein Beispiel: In Russland werden Windkraftanlagen, die höher als 100 Meter sind, als Hochhäuser klassifiziert. „In diesem Fall wird die Baugenehmigung auf föderaler Ebene erteilt, das kann drei Monate und länger dauern“, erklärt Thomas Vitting vom finnischen Energieversorger Fortum. Außerdem gelten für die normalerweise beengten Serviceaufzüge, mit denen Techniker in den Türmen nach oben befördert werden, dann die gleichen Anforderungen wie für Fahrstühle in Hochhäusern oder Hotels.



#### Auch interessant

Ausführliche Länderinformationen finden Sie hier:

[www.gtai.de/russland](http://www.gtai.de/russland)

Der Künstler Patrick Blanc hat die Fassade des Pariser Musee du Quai Branly mit einem seiner vertikalen Gärten bepflanzt. Grüne Architektur liegt in Frankreich im Trend.



# Grün statt Gold

Die Olympischen Spiele 2024 in Paris sollen weniger als halb so viel CO<sub>2</sub> produzieren als die in Rio de Janeiro oder London. Das ist gut für deutsche Anbieter innovativer Baulösungen, die französischen Firmen in Sachen Nachhaltigkeit oft eine Nasenlänge voraus sind.

von **Peter Buerstedde**, Germany Trade & Invest Paris

**A**ls Paris im September 2017 den Zuschlag für die Olympischen Spiele 2024 erhielt, gab Sportministerin Laura Flessel gleich die Marschrichtung vor. Sie wünsche sich doppelt so viele Medaillen wie bei den Spielen in Rio de Janeiro. Ähnlich ambitioniert, aber mitunter besser steuerbar, sind auch die Ziele bei der Nachhaltigkeit. Das Organisationskomitee will in Paris 55 Prozent weniger CO<sub>2</sub> produzieren, als die Spiele in London und Rio de Janeiro im Durchschnitt verursacht haben. Konkret bedeute das unter anderem 100 Prozent Strom aus erneuerbaren Quellen und 100 Prozent der Neubauten als Passiv- oder Plusenergiehäuser, sagt Marianne Louradour, Präsidentin für die Region Ile-de-France der staatlichen Entwicklungsbank Caisse des Dépôts, die einen Teil der Baumaßnahmen finanzieren wird.

## MESSEN ZUM EINSTIEG

### Hier baut man nachhaltig

Innovative Baulösungen sind in Frankreich gefragt, vielfach sind deutsche Anbieter hier bestens positioniert. Auf folgenden Fachmessen geht es ums grüne Bauen:

**Batimat** [www.batimat.com](http://www.batimat.com)

Baumesse mit Bereichen für nachhaltige Lösungen, 4. bis 8. November 2019, Paris

**Passi Bat** [www.passibat.fr](http://www.passibat.fr)

Spezialisierte Messe für Niedrigenergiehäuser, 20. bis 22. März 2018, Paris

**Forum International Bois Construction**

[www.forum-boisconstruction.com](http://www.forum-boisconstruction.com)

Messe für Holzbau, 11. bis 13. April 2018, Dijon

**Carrefour International du Bois**

[www.timbershow.com](http://www.timbershow.com)

Messe für Holzbau, 30. Mai bis 1. Juni 2018, Nantes

**Be positive** [www.bepositive-events.com](http://www.bepositive-events.com)

Messe für Energieeffizienz und nachhaltiges Bauen, 13. bis 15. Februar 2019, Lyon

Nicht nur zu den Olympischen Spielen wird die „Durabilité“ von Gebäuden immer wichtiger. Viele Bauprojekte im Großraum Paris setzen in unterschiedlichen Spielarten auf Energieeffizienz oder lassen sich je nach Nutzung umwidmen. Einige Bauten werden weitgehend aus Holz errichtet, viele bekommen begrünte Dächer und Fassaden. Deutsche Unternehmen können hier punkten, denn sie beherrschen das nachhaltige Bauen: Lignotrend etwa, Spezialist für Deckenelemente aus Brettsperholz, der seine Produkte jetzt auf Messen in Frankreich vorstellt. Die Datenbank der Prüfbehörde Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB) zeigt, dass etliche weitere deutsche Baufirmen ihre Produkte erfolgreich in Frankreich zertifiziert haben.

„Neben Ökologie hat funktionale Leistungsfähigkeit als Nachhaltigkeitsaspekt in

## »Made in Germany signalisiert französischen Abnehmern, dass ein Produkt funktioniert.«

Uli Seher, Architekt im Pariser Büro von BRS

Deutschland großen Stellenwert“, sagt Christoph Mayer, Fachberater bei Lignotrend. Oder anders ausgedrückt: „Made in Germany signalisiert französischen Abnehmern, dass ein Produkt funktioniert“, betont Uli Seher, Architekt im Pariser Büro von BRS.

Für die Olympischen Spiele wollen die Franzosen ein Wassersportzentrum in unmittelbarer Nachbarschaft zum Hauptstadion (Stade de France) neu bauen, eine Halle für Basketball und Ringen ist geplant, das olympische Dorf sowie das Pressezentrum (oder Mediendorf). Hinzu kommen temporäre Spielstätten, die vor allem im Dreieck zwischen Eiffelturm, Triumphbogen und Marsfeld entstehen werden, und die Modernisierung und Aufrüstung bestehender Stätten. Von einem vorläufigen Budget von 6,6 Milliarden Euro fließen allein 3,8 Milliarden Euro in Baumaßnahmen.

### Ein neues Antlitz für die Hauptstadt

Nicht nur wegen Olympia wird viel gebaut. Die Hauptstadtregion ist derzeit die größte Baustelle Europas und durchläuft die dritte grundlegende Transformation in der neueren Geschichte. In den 1860ern schlug Baron Haussmann die großen Boulevardschneisen durch die Stadt, in den 1960ern schafften die Ringautobahn und die Vorstadtbahnen den Anschluss an die Peripherie. Jetzt sollen im Rahmen des Vorhabens Grand Paris Express für rund 35 Milliarden Euro 200 Kilometer neue Metrolinien verlegt werden, mit 68 Stationen.

Das Projekt ist im vollen Gange, und entlang der neuen Verkehrsachsen werden ganze Stadtviertel neu entstehen. Paris platzt aus allen Nähten. Mit mehr als 20.000 Einwohnern je Quadratkilometer ist die Hauptstadt die am dichtesten besiedelte Metropole in



### Boris Schneider »Franzosen sparen manchmal bei der Detailplanung.«

**Der deutsche Architekt Boris Schneider arbeitet in Paris und erklärt Frankreichs neuen Hang zum grünen Bauen.**

#### Ist in Frankreich überall Nachhaltigkeit drin, wo Nachhaltigkeit draufsteht?

Nicht immer. Aber es gibt zunehmend Vorhaben mit höheren ökologischen Anforderungen und Zertifizierungen. Die vielen Labels im Markt und die gesetzlichen Vorschriften zielen auf unterschiedliche Aspekte von Nachhaltigkeit ab. Das macht die Arbeit manchmal schwierig.

#### Welche Materialien kommen in Frankreich verstärkt zum Einsatz?

Holz wird seit einigen Jahren verstärkt für das Tragwerk oder den Innenausbau eingesetzt. Erste Hochhäuser aus Holz sind derzeit das Aushängeschild der Branche. Ansonsten gibt es eine ganze Palette von immer neuen Ökobaustoffen, die sich aber nicht alle durchsetzen: Holzfaser- oder Zellulosedämmstoffe, Hanf- oder Erdbeton, verschiedene Holz- und -Beton-Bausysteme. Auch Lehmwände sind wieder schwer im Kommen.

#### Welches Ansehen genießen deutsche Produkte und deutsche Architekten?

Deutsche Produkte sind weit verbreitet, vor allem Dämmstoffe, Fassadensysteme, Bodenbeläge und Haustechnik. Sie gelten als besonders gut. Deutsche Architekten weniger. Sie genießen eine große Anerkennung als Baumeister und Techniker. Sie sind normalerweise Diplom-Ingenieure, französische kommen von den Ecoles des Beaux-Arts (Kunsthochschulen). Das zeigt sich umgekehrt oft in der spärlichen Detailplanung der französischen Architekten.

Europa. Jetzt sollen 140 Quadratkilometer neu bebaut werden und damit mehr als die Fläche der Stadt Paris innerhalb der Ringautobahn.

Für einen gehörigen Schuss Nachhaltigkeit sorgen dabei Architekturwettbewerbe. Den Anfang machte Ende 2014 der Wettbewerb Reinventer Paris (Paris neu erfinden). Hier wählte die Jury in mehreren Runden bis Februar 2016 unter 650 aufgenommenen Vorschlägen 22 Projekte aus. Es gab wenige Vorgaben, nur nachhaltig sollten die Lösungen sein.

Das Vorbild Reinventer Paris hat Schule gemacht. Im Juli 2017 wurden in einem Wettbewerb entlang der Seine bis Le Havre (Reinventer la Seine) 20 Vorhaben angenommen. Mitte Oktober 2017 folgten im bisher größten Wettbewerb Inventons la Metropole du Grand Paris (Erfinden wir die Metropole des Großraums Paris) 51 Projekte mit Investitionen von 7,2 Milliarden Euro.

Das Projekt Balcon sur Paris sieht den Bau eines Kongresszentrums aus 63.000 Kubikmeter Holz vor. Das Bauvorhaben Triango folgt der Logik der Kreislaufwirtschaft. Die genutzten nachhaltigen Materialien werden in einer Datenbank erfasst und lediglich zur Nutzung überlassen – als eine Art Dienstleistung und nicht als Gut. Die Bauherren können Triango je nach Nutzung ab- oder umbauen.

### Langsam entstehen Baustandards

In Frankreich sei die Bezeichnung „durable“ (nachhaltig) bisweilen allerdings eher „affichage“ (Marketing), sagt Florent Guillermet vom Planungsbüro OTE Ingenierie. Zertifizierungen nach anerkannten Labels seien damit in der Regel nicht verbunden. Landesweit geschrieben aber immer mehr Gemeinden Nachhaltigkeitsstandards anhand von Labels





**Peter Buerstedde,**  
 GTAI-Korrespondent Paris  
 peter.buerstedde@gtai.de  
 Twitter: @GTAI\_de

in die Lastenhefte, und gerade in Paris herrschen schärfere Standards für Energieeffizienz im Gebäudebau. Ein neuer Klimaplan, den die Stadt noch 2018 verabschieden will, könnte auch Vorgaben für die Nachhaltigkeit der Baumaterialien enthalten. So wachse das Bewusstsein für nachhaltiges Bauen langsam, aber stetig, sagt Guillermet.

Ein Bremsklotz bleiben die komplizierten Zulassungsverfahren. In den 1960er-Jahren mussten für eine wachsende Bevölkerung und Rückkehrer aus Algerien schnell Wohnungen aus dem Boden gestampft werden. Die so entstandenen Bauten wiesen aber oft große bauliche Mängel auf. Daraufhin setzten sich Industrie und Staat zusammen und definierten ein Baukastensystem von Nor-

men, das heute die Basis für die zehnjährige Haftpflichtversicherung (Decennale) bildet. Um den Normen zu entsprechen, benötigen innovative Baulösungen eine technische Überprüfung durch das CSTB, selbst wenn sie bereits die europäische Zulassung (Europäische Technische Zulassung) haben.

„Projekte müssen meist schnell angepackt werden, neue Produkte kommen dann

nicht infrage“, sagt Architekt Uli Seher. Dass das System innovationshemmend ist, hat auch die französische Regierung erkannt und arbeitet an Reformen. Doch die könnten noch dauern. Bis dahin müssen deutsche Baufirmen wie Lignotrend weiter den Weg durch die Instanzen gehen. Der Anbieter habe zuletzt Bauteile für Holzdecken vom CSTB abnehmen lassen, berichtet Fachberater Christoph Mayer. „Mit Vorbereitung des hauseigenen Ingenieurs dauerte die Zulassung drei Jahre.“



**Gut zu wissen**  
 Wichtige Nachhaltigkeitslabel  
 (auf Französisch):  
[www.effnergie.org/web](http://www.effnergie.org/web)



Jetzt geht's los: Paris bereitet sich auf die Olympischen Spiele 2024 vor – so wie hier mit der Leichtathletikbahn in der Metrostation Hotel de Ville.

# Scharfe Ansichten

Sie stehen für einen der großen Trends in der Medizintechnik: innovative bildgebende Verfahren. Deutsche Unternehmen der Branche setzen dabei auf Software aus der Filmindustrie – ein Wettbewerbsvorteil auf dem Weltmarkt.

von **Melanie Volberg**, Germany Trade & Invest Bonn

**W**er 2017 die Medica in Düsseldorf besuchte, könnte sich in vielen Hallen gefragt haben, ob er sich auf einer Medienmesse befindet: An allen Ecken lieferten Geräte pixelscharfe Bilder des Körperinneren, viele zudem dreidimensional. Die Vorführung eines Herstellers war geradezu filmreif: Per Gehirnschscan konnten Besucher Nervenzellen bei der Arbeit zusehen, komplette Funktionsareale wie das Sprachzentrum erschienen auf dem Bildschirm – wie im Pixar-Kinofilm „Alles steht Kopf“, in dem die Gefühle im Gehirn miteinander streiten.

Und tatsächlich: Forscher nennen die Visualisierungsmethode Cinematic Rendering, weil sie von der Animationstechnik in der Filmindustrie abgeschaut ist. „Die Technik eignet sich zur Vorbesprechung mit dem Patienten, zur Ausbildung junger Ärzte und vor allem zur OP-Vorbereitung“, sagt Walter Märzendorfer, Präsident für Diagnostische Bildgebung bei Siemens Healthineers. Ärzte, die ein winziges Babyherz operieren müssen, können sich mithilfe der 3-D-animierten Filme besser vorbereiten.

Viele der so erzeugten Bilder erinnern an die „Körperwelten“-Objekte des Künstlers Gunther von Hagens. 1995 hatte er viel Aufmerksamkeit mit speziell präparierten menschlichen Leichen erregt, die das Innere des menschlichen Körpers erstmals realistisch zeigten.

## EXPORTMÄRKTE

### Wer kauft deutsche Medizintechnik?

(in Mrd. Euro)

**3,98**

USA

**1,68**

China

**1,43**

Frankreich

**1,33**

Niederlande

**1,08**

Italien

Quelle: Eurostat, Fachverband Spectaris

## GTAI auf der Medica

Medizintechniker, die sich über internationale Märkte informieren wollen oder die an einer Ansiedlung in Deutschland interessiert sind, könnten auf dem GTAI-Stand auf der nächsten Medica fündig werden. Die Messe findet vom 12. bis zum 15. November 2018 in Düsseldorf statt. GTAI zeigt Marktentwicklungen und Branchentrends auf, erklärt Zugangsbedingungen und allgemeine Handelsvorschriften. Die GTAI-Branchenexperten stehen in- und ausländischen Unternehmen als Ansprechpartner zur Verfügung. Unter dem Titel „Diplomats meet German Companies“ führt die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft eine internationale Diplomatenrunde zu ausgewählten deutschen Ausstellern. Die Initiative fördert auch flankierende politische Maßnahmen, um die Rahmenbedingungen in ausgewählten Märkten zu verbessern.



### Kontakt

Marcus.Schmidt@gtai.com  
Stefanie.Zenk@gtai.com

Ärzte und Forscher in der ganzen Welt sind an einem besseren Einblick in den menschlichen Körper interessiert. Die Gehirnschans helfen ihnen, die Ursachen von Krankheiten zu verstehen und den Verlauf eventuell zu beeinflussen. Beispiel Krebs: Acht Millionen Menschen litten 2015 unter dieser oft tödlich verlaufenden Krankheit. Nur Herzinfarkte verursachen mehr Tote. Rund 40 Prozent der Amerikaner erkranken irgendwann an Krebs. In Afrika ist er die häufigste Todesursache vor Malaria.

### Filmtechnik rettet Krebspatienten

Frühzeitige Diagnose und die richtige Schnittmethode bei der Entfernung von Tumoren entscheiden über Leben und Tod. Cinematic-Rendering-Lösungen sollen helfen, zu beurteilen, wie ein Tumor mit gesunden Blutgefäßen verbunden ist. In Ländern, in denen der Weg zum nächsten Facharzt besonders weit ist, können sie aussagekräftige Videos liefern, die Mediziner dann an Kollegen verschicken. In Deutschland haben es solche E-Health-Lösungen wegen der Datenschutzbestimmungen und Bürokratie schwerer. Deswegen schauen hiesige Medizintechnikunternehmen auf Vorreiter aus den skandinavischen Ländern und auf Vorbilder wie Estland.

Eine andere Innovation der Medizintechnik kommt von der Firma B. Braun Melsungen: Das Tochterunternehmen Aesculap

hat die App Tom herausgebracht. Das Unternehmen sitzt im beschaulichen Tuttlingen in Baden-Württemberg, wo die Anfänge der deutschen Medizintechnikweltmeister immer noch zu sehen sind: Handwerker, die den ganzen Tag Skalpelle fertigen und schleifen. Auf der Medica war Aesculap für die Besucher aus den ökonomisch bessergestellten Ländern Afrikas und Asiens interessant, weil es ihnen eine einfachere und sicherere Operationslogistik ermöglicht. Mit der App Tom können Mitarbeiter von Operationen die Instrumente digital auf einem Tablet verwalten

---

**»Mit modernen bildgebenden Verfahren können Nadeln oder Endoskopie punktgenauer eingesetzt werden.«**

**Dietrich Grönemeyer**  
Mit seinem Institut in Bochum ist er auf die minimalinvasive Behandlung der Wirbelsäule spezialisiert.

---

anstatt über handgeschriebene Packlisten – ein Vorteil bei dem wachsenden Fachkräftemangel in der Gesundheitswirtschaft. Alle Instrumente haben dazu einen fast unsichtbaren Chip.

„So kann das Operationsinstrument jederzeit wiedergefunden werden – selbst im Bauch des Patienten“, erklärt der Firmengründer Armin Schorer. Auch er folgt dem Motto „Ein gutes Bild sagt mehr als tausend Worte“. Denn der Mitarbeiter muss das Instrument nicht kennen oder den Namen übersetzen. Die App zeigt einfach eine Abbildung,

Für die neue Visualisierungstechnik haben die Experten von Siemens Healthineers den 3. Platz beim Deutschen Zukunftspreis gewonnen. Die weißen Kabel sind EKG-Elektroden.



**Gut zu wissen**  
Weitere Infos zur Messe unter:  
[www.gtai.de/medica](http://www.gtai.de/medica)

Riesenkran zu Gast auf der Baumaschinenmesse Bauma in München. Zu deutschen Leitmessen kommen Besucher und Aussteller aus aller Welt – hier der schottische Maschinenvermieter Weldex.



# Hoher Besuch

Deutschland ist und bleibt einer der wichtigsten Messestandorte weltweit, zu den hiesigen Leitmessen kommen potenzielle Kunden aus aller Welt. Wie Aussteller ihre Zielgruppen an den eigenen Stand bringen – und dafür sorgen, dass sie sich wohlfühlen.

von **Sarah Sommer**, wortwert

**Z**um wichtigsten Messetermin des Jahres muss Stefan Brand keine weite Anreise in Kauf nehmen. Gerade einmal anderthalb Stunden Autofahrt entfernt vom Sitz seines Unternehmens im oberschwäbischen Biberach trifft der Unternehmer alle zwei Jahre jeden, der in seiner Branche international Rang und Namen hat. „Die Grindtec in Augsburg ist für uns die wichtigste internationale Leitmesse“, sagt der Geschäftsführer der Vollmer Gruppe, die sich auf Schleif- und Schärfttechnik spezialisiert hat. „Da fahren wir alles auf, was wir haben: alle neuen Maschinen und die neuesten Features frisch aus dem Entwicklungslabor.“ 650 Quadratmeter hat Brand dieses Jahr für seinen Messestand gebucht.

Das Unternehmen mit knapp 800 Mitarbeitern ist international aufgestellt, macht

mit seinen zwölf Auslandsniederlassungen rund 80 Prozent seines Umsatzes. Allein in diesem Jahr stehen 28 Messen auf dem Terminplan der Schleifmaschinenexperten – in Europa, Asien, Nord- und Südamerika. „Aber die Leitmessen im eigenen Land, Grindtec, Ligna und Emo – sie bleiben für uns ganz klar die wichtigsten Vertriebsstermine“, sagt Brand.

## Zu den Topleitmessen kommen alle

Deutschland ist einer der wichtigsten internationalen Messestandorte weltweit: Rund drei Millionen ausländische Besucher kommen pro Jahr ins Land, um bei den großen internationalen Leitmessen dabei zu sein, wie bei der Baumaschinenmesse Bauma in München, der Internationalen Automobilausstellung in Frankfurt am Main oder der Kunststoffmesse K in Düsseldorf. Das nutzen

Mittelständler wie Brand, die internationale Märkte erschließen und ihr Geschäft international ausbauen wollen. Ihr Ziel auf den Leitmessen im Heimatland ist klar: weltweit neue Kunden und Aufträge gewinnen. Es ist naturgemäß allerdings nicht ganz einfach, auf den Megaevents der Branche aufzufallen, aus der Masse der Aussteller herauszusteichen und ausländische Kunden von sich zu überzeugen.

Viele Tausend Aussteller auf mehreren Hunderttausend Quadratmetern Ausstellungsfläche, dazwischen Besucher aus verschiedenen Ländern und Kulturen, die zwischen den zahlreichen Messeterminen oft wenig Zeit und Geduld mitbringen. „Das ist schon eine Herausforderung“, sagt Mareile Kästner, Leiterin der Baumaschinenmesse Bauma, der größten internationalen Leit-

## »Besucher aus dem Ausland planen ihre Messetermine sehr früh, oft viele Monate vor der Messe.«

Mareile Kästner, Bauma-Leiterin

messe in Deutschland mit den meisten ausländischen Besuchern. „Messebesucher, die auf eine große Messe wie die Bauma kommen, wissen vorab meist sehr genau, was sie mit dem Messebesuch erreichen und was und wen sie sehen wollen“, sagt Kästner. Gerade mittelständische Unternehmen sollten sich daher sehr gut auf ihren Messeauftritt vorbereiten, um es auf die Messeagenda potenzieller Kunden zu schaffen.

Der erste wichtige Schritt ist daher: „Lassen Sie sich frühzeitig im Ausstellerverzeichnis listen“, rät Kästner. „Wer das versäumt, den haben Besucher bei der Messeplanung nicht auf dem Schirm. Und der schafft es dann später vielleicht auch nicht mehr auf den Terminplan wichtiger Entscheider.“ Gerade Besucher aus dem Ausland planen ihren Messeauftritt sehr früh, oft viele Monate vor der Messe. Wer diese Besucher erreichen und an den eigenen Messestand locken will, muss zweitens also früh mit der Planung anfangen, Zielgruppen möglichst genau festlegen und persönliche Einladungen schreiben.

### Nicht alle, nur die richtigen Kunden

Das rät auch Rüdiger Kreuzer, Messeberater aus dem hessischen Villmar. Darauf zu hoffen, dass die richtigen Kunden von allein in einer freien Minute am Stand vorbeischauchen oder dass man sie mit plumpen Werbemaßnahmen am Messetag selbst anlocken könne, sei naiv. „Man kennt ja diese Messestände, die mit Gewinnspielen, Cocktailständen, mit Partys oder besonders spektakulärem Standdesign auf sich aufmerksam machen“, sagt Kreuzer. „Aber was bringt das? Ich will ja nicht besonders viele Besucher an den Stand locken, sondern genau die richtigen.“

Der dritte Rat lautet deshalb: qualifizieren. Nur weil sich die ganze Welt auf den



### Peter Neven »Leitmessen sind internationale Taktgeber.«

**Peter Neven, Hauptgeschäftsführer des Verbands der deutschen Messewirtschaft, über die Vorteile hiesiger Messen.**

**Es gibt Dutzende Fachmessen im Ausland. Warum sollten Unternehmer überhaupt noch im eigenen Land ausstellen?**

Weil die deutschen Leitmessen die Stars unter den internationalen Messen bleiben. Rund 60 Prozent der Aussteller und ein Drittel der Fachbesucher auf den mehr als 150 internationalen Messen in Deutschland kommen aus dem Ausland.

**Was macht die Messen in Deutschland so attraktiv für internationale Besucher?**

Sie sind wichtige internationale Events und Taktgeber für ganze Branchen. Wir als Verband, die Auslandshandelskammern und die GTAI werben im Ausland aktiv für den Messestandort. Für Unternehmen, die Neugeschäft machen wollen, die neue Märkte erschließen, bleiben Leitmessen sehr wichtig.

**Warum ist das so?**

In dieser Dichte treffen Unternehmer ausländische Geschäftspartner sonst nirgends. Nicht zuletzt sind Leitmessen in der Heimat auch eine Gelegenheit, um den Auftritt in einer neuen Region vorzubereiten.

**Welche Rolle spielt die Digitalisierung für internationale Messen?**

Digitalisierung bedeutet vor allem Effizienzsteigerung. Aussteller und Besucher können sich schon vor Beginn der Messe vernetzen, sind besser vorbereitet und können dadurch auf der Messe schneller auf den Punkt kommen.

Leitmessen tummele, müssten Unternehmer sich nicht für alle Besucher gleichermaßen ins Zeug legen, betont Kreuzer. „Was bringt es mir etwa, wenn ein potenzieller Kunde aus Südafrika an meinen Stand kommt und sich intensiv mit einem Mitarbeiter unterhält – aber Südafrika ein Markt ist, den ich gar nicht bedienen kann oder will?“

### Perfekte Vorbereitung ist alles

Entscheidend sei, dass jederzeit die Mitarbeiter mit der nötigen Fach-, Vertriebs- und Sprachkompetenz am Stand sind, um Wunschkunden aus den Zielmärkten angemessen zu empfangen. Dann begrüßt etwa der brasilianische Handelsvertreter den potenziellen Kunden aus Südamerika am Stand in seiner Muttersprache und hat die Werbebroschüren auch gleich übersetzen lassen. Die chinesischen Besucher freuen sich über die Präsentation der neuesten Produktinnovation durch den Entwicklungschef höchstpersönlich und anschließend auf das Rahmenprogramm mit Besuch auf Schloss Neuschwanstein.

Und wenn der potenzielle neue Geschäftspartner aus den Vereinigten Arabischen Emiraten mit dem halben Familienklan am Stand auftaucht, stehen dort arabische Muttersprachler bereit und für alle Familienmitglieder gibt es Begrüßungsgeschenke. „Wichtig ist, dass Unternehmer den Messeauftritt nicht irgendwie nebenbei planen nach dem Motto: Dabei sein ist alles“, sagt Kreuzer. „Auf so einer internationalen Messe aufzutreten, ist eine Riesenchance.“ Doch um diese Chance zu nutzen, müsse man eben auch Geld in die Hand nehmen, den Auftritt professionell von langer Hand vorbereiten und außerdem die Mitarbeiter am Stand sorgfältig auswählen und trainieren.

## LEITMESSEN IN DEUTSCHLAND

## Die ganze Welt als Laufkundschaft

## 2 Tage

bleiben ausländische Messebesucher im Schnitt mindestens vor Ort, deutlich länger als deutsche Messebesucher (1,3 Tage). Es lohnt sich also, Angebote für ein abendliches Rahmenprogramm zu machen.

Das sieht auch Unternehmer Brand so. „Internationale Leitmesen sind für uns ein sehr wichtiges, aber auch ein teures Instrument zur Kundenakquise“, sagt der Geschäftsführer. „Die Kunden bringen zehn, zwanzig Minuten Zeit mit, dann gehen sie weiter. Da muss jedes Detail am Messestand perfekt laufen, damit in diesem kurzen Zeitfenster die richtigen Kontakte und Geschäfte zustande kommen.“ Besucher werden am Vollmer-Messestand daher in mehreren Sprachen begrüßt. Jeder Mitarbeiter trägt ein Namensschild mit unterschiedlichen Flaggen, wobei jede davon für eine Sprache steht, die der Mitarbeiter spricht. Nicht selten sind auf einem Namensschild vier und mehr Flaggen zu sehen.

Spätestens eine Woche vor der Messe beginnen Schulungen für alle Messteilnehmer. Mitarbeiter aus dem Ausland lässt Brand frühzeitig einfliegen, um gemeinsam mit Entwicklern und Technikern, mit den Marketing- und Vertriebssteams die neuen Produkte des Unternehmens zu besprechen und die Abläufe am Messestand zu planen. Die Homepage und die Werbematerialien des Unternehmens lässt Brand eigens in 14 Sprachen übersetzen. Das Ziel: „Wir wollen den Kunden das Gefühl geben, dass sie willkommen sind und dass wir verstehen, was sie brauchen und wollen“, erklärt Brand. Denn wenn die internationalen Besucher nach der Messe mit diesem Eindruck vom Unternehmen heimfliegen, laufen anschließend auch die Geschäfte rund.

## Checkliste

Was Unternehmer tun können, um die richtigen Kunden zur richtigen Zeit an den Messestand zu locken:

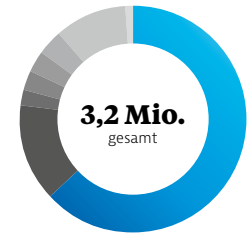
**Sechs bis neun Monate vor der Messe:** Zielgruppen, Messteam, Programm und Präsentationsstrategie festlegen. Kontakt suchen zu GTAI, AHK und Messeveranstalter: Welche Delegationen kommen aus dem Ausland? Wäre ein Besuch am Messestand möglich? Persönliche Einladungen (möglichst in der Muttersprache) versenden.

**Vier Monate vor der Messe:** Konkrete Termine am Stand und für das Rahmenprogramm vereinbaren. Bei zögerlichen Kunden nachhaken: Mit welchem Messeangebot würden sie sich von der Reise zur Messe und vom Besuch am Messestand überzeugen lassen? Unterstützung bei Reiseplanung und -organisation anbieten.

**Vier bis zwei Wochen vorher:** Beginn der Schulungen für das Messteam: Produkt-Briefing, Gesprächstraining, interkulturelles Training. Sind Werbroschüren und Produktinfos in allen relevanten Sprachen vorhanden?

**Am Messetag:** Jederzeit gut geschultes Personal mit ausreichender Vertriebs-, Fach- und Sprachkompetenz am Stand vorsehen. Gute Messegespräche führen. Konkrete Termine für gemeinsame Aktivitäten und Folgegespräche mit Entwicklungsleitern oder Produktmanagern vereinbaren.

**Drei Monate nach der Messe:** Reflexionsworkshop: Was ist gut gelaufen? Wen haben wir eingeladen? Wer ist gekommen? Welche Resultate können wir vorweisen? Was machen wir nächstes Jahr besser?



- Europäische Union 63,1%
- Europa (Nicht-EU) 13,9%
- Afrika 2,3%
- Lateinamerika 2,8%
- Nordamerika 3,1%
- Naher und Mittlerer Osten 3,6%
- Süd-, Ost- und Zentralasien 10,3%
- Australien und Ozeanien 0,9%

## Besucher aus aller Welt

Ausländische Besucher der Leitmesen kommen vor allem aus Europa, Asien, dem Nahen und Mittleren Osten und aus Nord- und Südamerika.

## Ausländische Besucher

(Anteil in %)

So viele internationale Besucher kamen zuletzt zu den acht größten Leitmesen in Deutschland:

40,6%	75,3%
Bauma München	Drupa Düsseldorf
70,8%	17,0%
K Düsseldorf	IAA Pkw Frankfurt/M.
66,0%	69,0%
Interpack Düsseldorf	Anuga Köln
49,0%	21,7%
Light + Building Frankfurt/M.	Agritechnica Hannover

Quelle: AUMA



## Gut zu wissen

Alle aktuellen Messetermine der GTAI finden Sie hier:

[www.tinyurl.com/gtai-staende](http://www.tinyurl.com/gtai-staende)

# Diese jungen Leute

Start-ups und etablierte Unternehmen kommen aus unterschiedlichen Welten, sind aber oft voneinander abhängig. Wir beschreiben, wie die Zusammenarbeit gelingt: einmal aus der Perspektive der Kleinen, einmal aus der Sicht der Großen.

von **Oliver Döhne**, Germany Trade & Invest Berlin

Der Konzern Bosch sponsert Events und vernetzt sich so mit Start-ups. Diese niederländischen Gründer finden offenbar Gefallen an neuen Elektrorollern, die der Konzern über einen Sharingdienst in Berlin vermietet.





## »Grundsätzlich unterschiedliche Philosophien treffen auf hohes Synergiepotenzial. Was hilft, ist eine offene Herangehensweise und Zeit zum gegenseitigen Verstehen.«

Glenn Gassen, Abteilungsleiter Global Networks & Innovation der AHK Finnland

### Kleine über Große: träge Riesen

»Sehr interessant, wir werden uns dazu im Gremium in drei Monaten weiterberaten.« Wenn Start-up-Gründer Marcel Pirlich diesen Satz nach einem Pitch zu hören bekommt, fühlt er sich wie im falschen Film. Pirlich und zwei Partner machten sich Ende 2010 mit einer Online-Marketing-Software selbstständig. Seitdem ist er einer von vielen agilen und risikofreudigen Entrepreneuren. „Wenn ich eigentlich mit einem ‚nächste Woche‘ rechne, bekomme ich oft ein ‚nächstes Jahr‘ zu hören“, sagt der Gründer. „Besonders beim Mittelstand vermisste ich die nötige Ernsthaftigkeit, entschlossen und radikal auf den schnellen technischen Wandel zu reagieren.“ Pirlichs Start-up Adspert zählt mittlerweile 25 Mitarbeiter und Kunden in den USA und Russland.

Schnell, fokussiert und digital: Das sind die Hauptstärken von Start-ups. Um diese Innovationskraft aber auch in ein funktionierendes Geschäftsmodell umzuwandeln, sind sie auf etablierte Firmen angewiesen, zum Beispiel, um Zugang zu Kapital und Kundennetzwerken zu bekommen. Allerdings ist die Suche nach Partnern umständlich, selbst wenn sich Vermittler einschalten – so wie die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer. Seit zwei Jahren versucht die Kammer, tschechische Start-ups mit deutschen Industrieunternehmen zusammenzubringen. Bislang stößt das Vorhaben aber auf wenig Interesse seitens der Industrie. „Viele kleine und mittelständische Unternehmen sind zu sehr mit ihrem operativen Geschäft beschäftigt und können keine Mitarbeiter für solche Kooperationen abstellen“, sagt Projektleiterin Lenka Solcova. Das Problem

10

### Tipps für Start-ups

1. Auf Mittelständler zu- und eingehen: Firmenbesuche auch abseits der Metropolen ermöglichen
2. Respekt für Firmentradition und jahrzehntelange Hidden Champions zeigen
3. Grundlegendes Verständnis fördern und Grenzen des Partners aneignen
4. Schnell geeigneten Ansprechpartner mit Entscheidungsbefugnis identifizieren und auf finanzielles Commitment drängen
5. Vertrauen bilden: erfahrene Partner ins Boot holen, Tests ermöglichen, ausgiebig erklären
6. Ständig Potenzial und Erfolgswahrscheinlichkeit von Kooperationen abwägen
7. Bei Risiken ehrlich sein
8. Klären, welche Rolle das etablierte Unternehmen bei der Verwirklichung der eigenen Ziele spielen soll
9. Nicht zu sehr abhängig von einem Partnerunternehmen machen
10. Genug Zeit einplanen – Konzerne brauchen für Entscheidungen bis zu fünfmal so lange wie Start-ups

hat auch Marcel Pirlich beobachtet. „Es ist schwierig, den richtigen Treiber in Firmen zu finden, der das Ganze mit entsprechender Geschwindigkeit voranbringt und kein Problem damit hat, Gremien zu überzeugen oder auch mal abgewiesen zu werden“, sagt er. Anderen Gründern rät er deshalb, einzukalkulieren, dass Partner in etablierten Unternehmen für Entscheidungen etwa fünfmal so lange brauchen wie Start-ups.

Da viele Unternehmen in Start-ups vor allem Geld verbrennende, verantwortungslose potenzielle Eintagsfliegen sehen und sich

dieses Bild hartnäckig hält, sollten Start-ups sich gut überlegen, wie sie Vertrauen aufbauen können. „Keine Kundenreferenz zu haben, ist in Deutschland schwierig. Niemand will der Erste sein. Im Silicon Valley ist das anders“, sagt Oliver Hanisch von German Silicon Valley Innovators. Das Unternehmen berät deutsche Start-ups und hilft ihnen, im Silicon Valley Fuß zu fassen.

Grundsätzlich sei in den USA das gegenseitige Verständnis höher als in Deutschland, sagt Martin Wrobel, Koordinator der Studie „Kooperation zwischen Startups und Mittelstand“, die vom Alexander von Humboldt Institut für Internet und Gesellschaft veröffentlicht wurde. Das liege zum einen an der Strahlkraft des Silicon Valley, das als führendes Start-up-Ökosystem gilt und viele Erfolgsgeschichten ehemaliger Start-ups wie Google, Airbnb und Uber hervorgebracht hat. Zum anderen gibt es in den USA viel mehr personelle Wechsel zwischen den beiden Welten – das fördert die unterschiedlichen Blickwinkel.

Dass er selbst bereits auf eine längere Karriere in Konzernen zurückblickte, half auch Gründer Marcel Pirlich. Er konnte früh eine große Versandhausgruppe als Investor gewinnen. Dazu ließ der Gründer seine zukünftigen Partner vorerst als Kunden die Software ausgiebig testen, um so weiter das gegenseitige Vertrauen zu fördern. Gleichzeitig nahm sich Pirlichs Team viel Zeit für die Kommunikation. „Vorteile lassen sich schnell erklären“, sagt der Gründer. „Schwieriger wird es, den Unterschied zu anderen Anbietern aufzuzeigen, da wird es schnell technisch.“ In jedem Fall gilt: Nur wenn es auf der menschlichen Ebene funktioniert, hat die Zusammenarbeit auch wirklich eine Chance. Und darauf kommt es letztendlich an. →



**Oliver Döhne,**  
GTAI-Redakteur Berlin  
oliver.doehne@gtai.de  
Twitter: @GTAI\_de

Start-ups und etablierte Unternehmen finden auf ganz verschiedenen Wegen zueinander. Die gängigsten Kooperationsarten stellen wir Ihnen hier vor.

## → Große über Kleine: leichtsinnige Zwerge

»Eine große Organisation verträgt nicht ständig eine Volltransformation.« Diese Ansicht vertritt Onno Szillis. „Daher suchen wir uns genau aus, was zu uns passt.“ Szillis leitet die DB Mindbox, den unternehmenseigenen Coworking Space, in dem die Deutsche Bahn seit Anfang 2015 mit ausgewählten Start-ups zusammenarbeitet und Lösungen testet, die Bahnkunden das Reisen angenehmer machen sollen. Für Szillis ist die Digitalisierung kein Gewitter, sondern vielmehr ein dickes Brett, das es nach und nach zu durchbohren gelte. „Bei allem Interesse für spannende neue Ideen: In unserem Geschäft spielen auch Aspekte wie Sicherheit, Brandschutz und Datenschutz eine Rolle.“

Jahrzehntelange Branchenerfahrung, eine starke Marke, ein fester Kundenbestand und ein gesundes Investitionsbudget, das zeichnet etablierte Unternehmen aus. Doch die Zeiten ändern sich rasant: Selbst über Champions hängt das Damoklesschwert der Disruption. Für radikale Innovationen ist Know-how von außen gefragt, besonders das von Start-ups.

„Wichtig ist, dass die Unternehmen wissen, was sie wollen. Ansonsten kommt es schnell zu falschen Erwartungen“, sagt Glenn Gassen, Abteilungsleiter Global Networks & Innovation der Deutsch-Finnischen Handelskammer, die in ihrem Start-up-Screening unter anderem Audi, Viessmann und Evonik mit Start-ups zusammengebracht hat. Er empfiehlt Unternehmen, zunächst einen klaren Bedarf im Geschäftsbereich zu identifizieren und zu definieren, was man vom externen Partner wünscht.

Stahlhändler Klöckner entschloss sich im Jahr 2014 im Rahmen einer Restrukturierung konsequent digital zu werden. Dazu setzte

10

## Tipps für etablierte Unternehmen

1. Dialog auf Augenhöhe fördern und Präsenz auf Start-up-Events in Metropolen zeigen
2. Organisationseinheiten implementieren, die als Anlaufstelle für Start-ups fungieren
3. Transparenz bezüglich interner Strukturen, Entscheidungsprozesse und -geschwindigkeiten schaffen
4. Scheitern nicht zu negativ besetzen, sondern als Erkenntnisgewinn ansehen
5. Commitment zeigen – auch finanziell
6. Erst Ziele festlegen, dann Kooperationsmodelle auswählen
7. Ressourcenschonende Modelle wie Pilot- oder Testprojekte entwickeln: Das gilt insbesondere für Mittelständler
8. Freiräume lassen, vor allem bei Büroräumen, Standardvertragsinhalten, geistigem Eigentum oder Konzernrichtlinien
9. Anreize für Manager schaffen, mit riskanten Start-ups zusammenzuarbeiten
10. Kleine, interdisziplinäre Teams außerhalb der üblichen Strukturen mit direktem Draht nach oben schaffen

der Duisburger Konzern zwei Nachwuchsmanager auf die Berliner Start-up-Szene an und eröffnete mit kloeckner.i noch im selben Jahr in Berlin ein Onlinekompetenzzentrum, das die weltweiten Vertriebsgesellschaften betreut und heute 70 Personen beschäftigt. Im Jahr 2016 erwirtschaftete Klöckner bereits 17 Prozent seines Umsatzes digital, bis 2022 sollen es 60 Prozent sein. Natürlich brachte solch ein Ruck auch Akzeptanzprobleme mit sich, sagt Christian Pokropp, Geschäftsführer

von kloeckner.i. „Wir erklären unseren Mitarbeitern unsere Maßnahmen sehr intensiv, um ihnen Ängste zu nehmen, sind aber auch ehrlich“, sagt er. Über eine eigene Onlineakademie, Digitalbeauftragte in den Landesgesellschaften und Weiterbildungsaufenthalte in Berlin will der Konzern so viele Mitarbeiter wie möglich ins digitale Zeitalter mitnehmen. Damit die digitale Tochter den Innovationsgeist leben kann, ist sie von vielen konzerntypischen Zwängen entbunden. Ähnliches gilt für die DB Mindbox, aus der bereits ein intelligenter Weichensensor und eine leuchtende Bahnsteigkante hervorgegangen sind.

Während die Initiativen bei Klöckner und der Deutschen Bahn aus dem Vorstand kamen, mangelt es bei vielen Firmen an Anreizen auf der mittleren Managementebene, mit riskanten Start-ups zu kooperieren. Die Fail-Fast-Fail-Cheap-Einstellung der Start-up-Welt verträgt sich nicht gut mit der Nullfehlerkultur eines soliden Mittelständlers. Oder anders ausgedrückt: Jemand, der seit mehr als zehn Jahren in einem Unternehmen arbeitet, Kinder hat und Kredite abbezahlt, ist etwas vorsichtiger, seine Karriere wegen einer witzigen Idee aufs Spiel zu setzen.

Oft fehlt es auf Unternehmensseite noch an Fingerspitzengefühl gegenüber den so ganz anders tickenden Start-ups. Das ließ sich beim Matchmaking der Deutsch-Tschechischen Industrie- und Handelskammer besonders gut beobachten: Als die Industrieunternehmen frühzeitig Kooperationsverträge mit den Start-ups schließen wollten, in denen auch saftige Strafen bei Lieferverzug vorgesehen waren, kam das bei den jungen Firmen gar nicht gut an.



**Gut zu wissen**

Eine aktuelle Studie zum Thema:

[www.tinyurl.com/impactdistillery](http://www.tinyurl.com/impactdistillery)



## **Akquisition** *Adidas/Runtastic*

Bei dieser Form der Zusammenarbeit kaufen große Unternehmen Start-ups auf. So wie bei Adidas und Runtastic: Die Sport-App hat den Konzern rund 220 Millionen Euro gekostet. Die Vorteile des Modells: Arbeitsplätze bleiben erhalten, Start-ups dürfen sich über einen hohen Liquiditätszufluss freuen. Die Unternehmen wiederum erhalten einen Zugang zu komplementären Technologien, neuen Märkten und hoch spezialisierten Mitarbeitern.



## **Accelerator** *Mondelez/POS Pulse*

Anders als viele denken, bezeichnet Accelerator kein Gründerzentrum, sondern Förderprogramme. Innerhalb von höchstens vier Monaten unterstützen Unternehmen Start-ups mit Liquidität und Beratung und erhalten im Tausch Mitspracherechte und neue Produkte. So macht es auch der Lebensmittelkonzern Mondelez: Das Start-up POS Pulse entwickelt digitale Konzepte und erhält 30.000 Euro.



## **Inkubator** *Hubraum Telekom*

Inkubator ist ein Begriff aus der Medizin und bezeichnet Brutkästen für Frühchen, in denen die Neugeborenen geschützt heranwachsen können. So ähnlich funktioniert es auch mit Start-ups: Sie können Arbeitsräume nutzen, erhalten Coaching und bleiben unabhängig, während Unternehmen langfristig neue Produkte entwickeln können. Die Telekom setzt mit ihrem Hubraum auf dieses Modell.



## **Eventsponsoring** *Bosch* *Connected Experience*

Auf Events können sich Große und Kleine abtasten. Für Unternehmen eignen sich Eventsponsorings vor allem für erste Kontakte, zudem sind sie vergleichsweise günstig. Bosch organisiert beispielsweise jedes Jahr zweitägige Hackathons: Das Wort ist eine Schöpfung aus „Hack“ und „Marathon“ und beschreibt Veranstaltungen für IT-Entwickler.



## **Coworking Space** *DB Mindbox*

In gemeinsamen Arbeitsräumen gelingt Start-ups die Vernetzung mit anderen Gründern und erfahrenen Unternehmern am besten. Hier können sie sich gegenseitig beraten und täglich miteinander austauschen. Auf dieses Konzept setzt auch die Bahn in ihrer DB Mindbox. Der Coworking Space befindet sich – wie sollte es anders sein – unter Stadtbahnbögen mit Blick auf die Spree.



## **Strategische Partnerschaft** *Kloekner.v/Big Rep*

Strategische Partnerschaften basieren auf Beteiligungen, beispielsweise in Form von Venturecapital. Für Start-ups zahlt sich das aus: Sie werden auf allen Ebenen unterstützt, während große Unternehmen nachhaltig Einfluss auf den Erfolg des Juniorpartners nehmen können. Der Stahlhändler Klöckner kooperiert mit einem Start-up für 3-D-Drucker.

# Zoll kompakt: Vereinigte Arabische Emirate

Vorschriften, Formulare und Verbote – der Export deutscher Waren ins Ausland kann kompliziert sein. In unserer Reihe erklären wir die wichtigsten Fakten rund um ein Land. Diesmal: die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE).

von **Amira Baltic-Supukovic**, Germany Trade & Invest Bonn

## Abgaben

Die VAE sind eine Föderation von sieben weitgehend autonomen Bundesstaaten, den Emiraten. Es gibt eine Bundeszollbehörde, die Federal Customs Authority. Zusätzlich hat jedes Emirat seine eigene Zollverwaltung. Zusammen mit Saudi-Arabien, Kuwait, Katar, Oman und Bahrain bilden die VAE den Golf-Kooperationsrat, kurz GCC. Der GCC hat ein gemeinsames Zollgesetz und einen gemeinsamen Zolltarif. Für die meisten Waren beträgt der Außenzollsatz fünf Prozent. Viele Produkte können aber zollfrei eingeführt werden. Der Warenhandel innerhalb des GCC ist ebenfalls zollfrei.

Seit Januar 2018 gilt in den VAE und in Saudi-Arabien eine flächendeckende Mehrwertsteuer, unter anderem für Nahrung, Getränke, Transport, private Gesundheitsversorgung und Immobilien. Der Steuersatz beträgt fünf Prozent und betrifft auch Importe. Bahrain hat angekündigt, die Steuer Mitte 2018 einzuführen, Oman plant sie für 2019.

## Einfuhrvorschriften

Für einige Waren wie Pflanzen, lebende Tiere oder Arzneimittel sind Einfuhrgenehmigungen erforderlich. Je nach Warenart können bei der Einfuhr weitere Dokumente verlangt werden. Für Pflanzen, Pflanzenteile und Saatgut sind Pflanzengesundheitszeugnisse vorzulegen. Für lebende Tiere und tierische Erzeugnisse ist zudem ein veterinäres Zertifikat nötig. Ein Halal-Zertifikat wird für viele

## ZAHLEN & FAKTEN

# 14,6 Mrd. Euro

ist der Gegenwert der Waren, die deutsche Unternehmen im Jahr 2016 in die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) exportiert haben.

## CHECKBOX: VAE

### Nein

Freihandelsabkommen mit der EU

### 11,2%

Anteil zollfreier Waren an allen Warengruppen

### 5,5%

Durchschnittlicher Zollsatz Agrarwaren

### 4,5%

Durchschnittlicher Zollsatz Nichtagrarwaren

### 4,7%

Durchschnittlicher Zollsatz aller nicht zollfreien Waren

Quellen: Statistisches Bundesamt, Welthandelsorganisation

Lebensmittel, Kosmetika, aber auch andere Waren verlangt. Für die Wareneinfuhr in die VAE ist eine Legalisierung der Ursprungszeugnisse und Handelsrechnungen durch die Konsularabteilung der VAE-Botschaft in Berlin erforderlich. Diese Dokumente sind von der zuständigen Industrie- und Handelskammer zu bescheinigen und danach zur Vorlegalisierung bei der Arabisch-Deutschen Vereinigung für Handel und Industrie einzureichen. Die Legalisierung ist gebührenpflichtig.

## Zollabfertigung

Folgende Abfertigungsmöglichkeiten stehen zur Wahl: Abfertigung zum freien Verkehr, vorübergehende Verwendung, Durchfuhr (Transit), Reexport und Drawback, Zollgutlagerung und Freizonenverkehr. Messe- und Ausstellungswaren können mit einem Carnet ATA ein- und ausgeführt werden. Die Nutzung des Carnets ist auf die folgenden Zollstellen beschränkt: Dubai Cargo Village, Jebel Ali Customs Center, Dubai International Airport: Terminals 1, 2 und 3, Dubai Airport Free Zone, Al Maktoum International Airport, Hatta Customs Center, Abu Dhabi International Airport und Port Zayed.



## Gut zu wissen

Details liefert das kostenlose „Merkblatt über gewerbliche Wareneinfuhren und Basiswissen Einfuhr“. Es ist nur eine kurze Registrierung erforderlich:

[www.gtai.de/zollmerkblaetter](http://www.gtai.de/zollmerkblaetter)

Bei einem Kamelrennen müssen Kamelführer schnell die Bahn verlassen, sobald es losgeht. Die Tiere werden bis zu 64 Stundenkilometer schnell.



## Überblick

### *Freihandelsabkommen des Golf-Kooperationsrates*

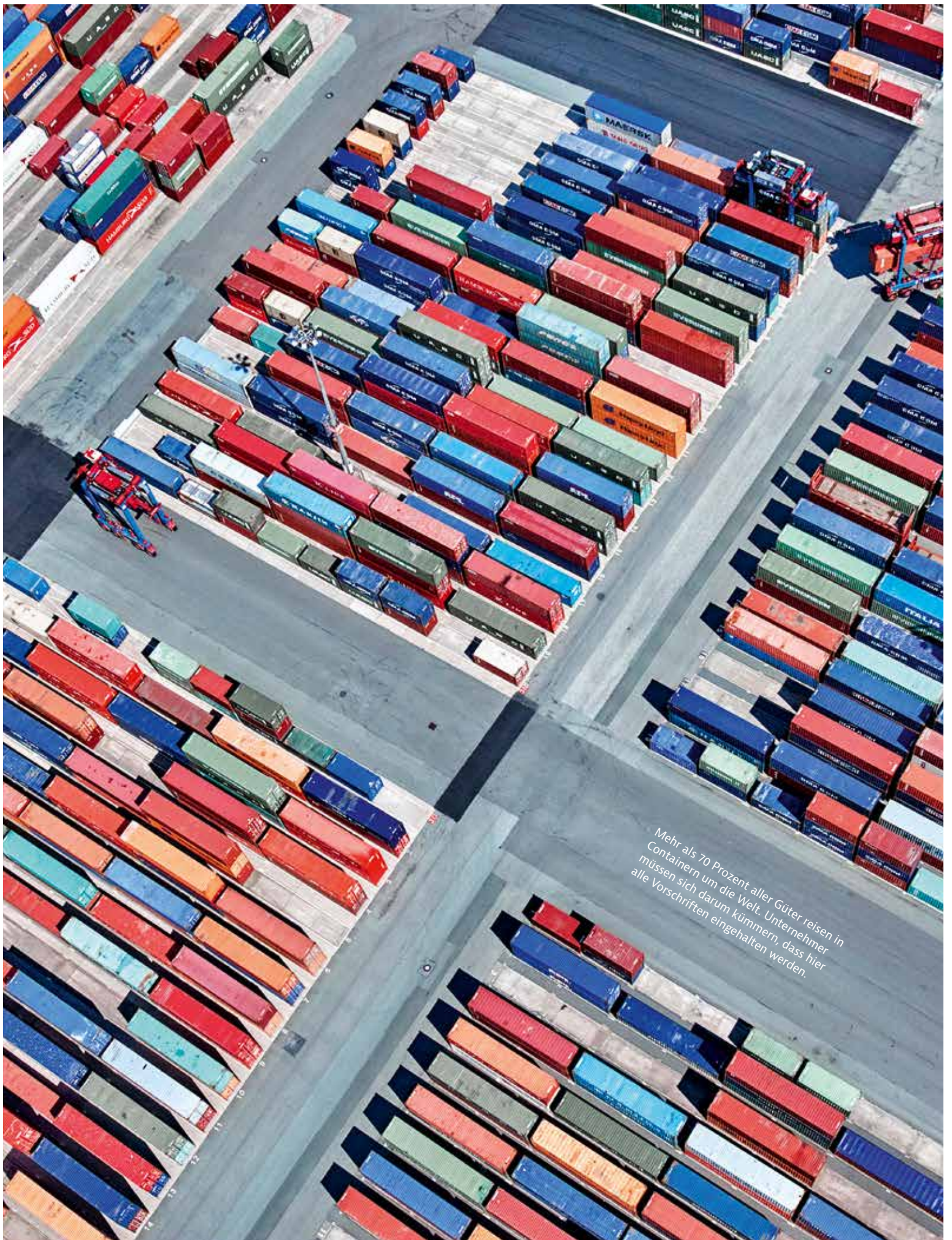
#### **Bereits in Kraft:**

Singapur und Efta, dazu gehören Island, Liechtenstein, Norwegen und Schweiz. Der GCC bildet mit Ägypten, Algerien, Bahrain, Irak, Jemen, Jordanien, Libanon, Libyen, Marokko, den Palästinensischen Gebieten, Sudan, Syrien (zurzeit suspendiert) und Tunesien eine Freihandelszone, die sogenannte Greater Arab Free Trade Area,

kurz Gafta. Die Vertragsparteien gewähren sich gegenseitig Zollpräferenzen bei der Einfuhr ihrer Ursprungswaren.

#### **Laufende Verhandlungen:**

Australien, Indien, Japan, Mercosur, Neuseeland, Pakistan, Südkorea und Türkei.



Mehr als 70 Prozent aller Güter reisen in Containern um die Welt. Unternehmer müssen sich darum kümmern, dass hier alle Vorschriften eingehalten werden.

# Alles unter Kontrolle

Für viele Unternehmer ist Exportkontrolle vor allem lästige Bürokratie. Warum Exporteure das Thema im eigenen Betrieb verankern sollten, wie das am besten gelingt und was Unternehmer dabei beachten müssen.

von **Achim Kampf**, Germany Trade & Invest Bonn

**E**xportkontrolle: Viele Unternehmer denken bei diesem Wort an Verwaltungsbeamte, die streng den Zeigefinger heben und damit alle Auslandsgeschäfte gefährden. Die Praxis zeichnet aber ein anderes, ein kooperatives Bild. Exporteure sollten sich dennoch fragen, wie und ob sie ihre Ausfuhr gesetzeskonform realisieren – denn sie können selbst die besten Voraussetzungen dafür treffen, wenn sie sich frühzeitig mit den Vorschriften auseinandersetzen und die unternehmensinternen Prozesse entsprechend ausrichten.

**Warum müssen sich Unternehmen mit Exportkontrollen überhaupt auseinandersetzen?**

Warenexporte können unzulässig sein oder



**»Verantwortung in der Exportkontrolle ist der Preis der außenwirtschaftlichen Freiheit.«**

*Georg Pietsch,  
Abteilungsleiter im Bereich  
Ausfuhrkontrolle, Bafa*

eine Genehmigung erfordern. Allein schon, um hier nicht von unangenehmen Sanktionen überrascht zu werden, ist es sinnvoll, dass sich Unternehmen frühzeitig mit diesen Themen befassen. Folglich ist ein Grundprinzip der Exportkontrolle die Eigenverantwortung der Unternehmen. Das bedeutet: Unternehmen müssen zunächst prüfen, ob sie von existierenden Rechtsvorschriften betroffen sind. Sie müssen also ihre Verantwortung wahrnehmen und damit nachweisen können, dass sie willens und in der Lage sind, mit allen Instrumenten der Exportkontrolle umzugehen, also mit Compliance leben können. „Das ist der Preis der außenwirtschaftlichen Freiheit“, sagt Georg Pietsch, Abteilungsleiter Ausfuhr im Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, kurz Bafa.

**PRAKTISCHE HINWEISE****Wichtige Infos  
auf einen Blick****Welche EU-Vorschriften  
Exporteure kennen müssen**

- **Embargoverordnungen:** Sie verbieten bestimmte Geschäfte, etwa den Import von Rüstungsgütern von der EU in den Iran.
- **EG-Dual-Use-Verordnung 428/2009:** Sie regelt die Genehmigungspflicht für Güter, die sowohl militärisch als auch zivil verwendbar sind.
- **EG-Feuerwaffenverordnung 258/2012:** Sie regelt die Ausfuhr bestimmter Schusswaffen.
- **EG-Anti-Folter-Verordnung 1236/2005:** Diese Verordnung verbietet die Ausfuhr von Gütern, die eingesetzt werden könnten, um Menschen zu foltern oder um die Todesstrafe zu vollstrecken. Gleichzeitig schreibt die Verordnung Genehmigungen für bestimmte Güter aus dieser Kategorie vor.
- **EG-Verordnung 2580/2001 und EG-Verordnung 881/2002:** Die Verordnungen regeln Verbote und Genehmigungen für Güter, die im Zusammenhang mit Terrorismus stehen könnten.

**Welche Elemente Internal-Compliance-  
Programme enthalten sollten**

1. Bekenntnis der Unternehmensleitung zu den Zielen der Exportkontrolle
2. Aufbauorganisation/Verteilung von Zuständigkeiten
3. Personelle und technische Mittel, Arbeitsmittel
4. Ablauforganisation
5. Führen von Aufzeichnungen und Aufbewahrung von Unterlagen
6. Personalauswahl, Schulungen und Sensibilisierungen
7. Interne Prüfung/Überwachung/Korrekturmaßnahmen/Hinweisgebersystem
8. Physische und technische Sicherheit
9. Umfassende Risikoanalyse

Das Bafa hat zu dem Thema eine Informationsbroschüre veröffentlicht.

→ [www.tinyurl.com/arbeitshilfen](http://www.tinyurl.com/arbeitshilfen)

Sie unterliegen je nach Verwendung einer Kontrolle, beispielsweise, wenn sie dazu eingesetzt werden, Massenvernichtungswaffen aufzurüsten. Zudem gibt es viele Güter, die aufgrund von Embargobeschlüssen internationaler Gremien wie den Vereinten Nationen oder der Europäischen Union kontrolliert werden müssen. Ein Restrisiko einer missbräuchlichen Verwendung bleibt immer bestehen.

**Sind Güter, die nicht gelistet werden,  
deshalb unproblematisch?**

„Nein“, sagt Georg Pietsch vom Bafa. „Grundsätzlich können ganz unterschiedliche Güter einer Kontrolle unterliegen.“ Neben den technischen Parametern, die dazu führen, dass Güter in einer Ausfuhrliste erfasst werden, kommt es auch auf die Verwendung an. So gibt es bei den vielen Embargos und den Vorschriften beim Kapital- und beim Zahlungsverkehr auch Listen, die Personen oder Unternehmen aufführen, welche aufgrund besonderer Regelungen gar keine wirtschaftlichen Ressourcen erhalten dürfen. Hinzu kommen kann zukünftig, dass Ausfuhren kontrolliert werden, bei denen Güter im Zusammenhang mit Menschenrechtsverletzungen stehen könnten. Das ginge über den klassischen Kontrollbereich hinaus. Diese Güter sind nirgendwo gelistet.

**Wie sollten sich Unternehmen organisieren,  
um alle Vorschriften einzuhalten?**

Unternehmen brauchen Internal-Compliance-Programme, kurz ICP. Ohne sie dürfte ein verantwortlicher Umgang mit den zunehmend komplexeren Exportkontrollvorschriften kaum mehr möglich sein. Darauf weist auch die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes hin, wonach Exporteure einen sogenannten Compliance Officer beauftragen müssen, wenn sie selbst nicht in der Lage sind, sorgfältig zu arbeiten. Bei Verstößen müssen Unternehmen meist Geldbußen zahlen – deren Höhe bemisst sich auch

**Welches Ziel verfolgen der Gesetzgeber  
und die Bundesregierung mit Export-  
kontrollen?**

Das Exportkontrollrecht hat in erster Linie außen- und sicherheitspolitische Hintergründe. Es dient sowohl der Sicherheit Deutschlands als auch der Aufrechterhaltung des Friedens. Auch die Wahrung der Menschenrechte ist ein wichtiges Ziel. Den Unternehmen wird eine verantwortungsvolle Teilnahme am Außenhandel ermöglicht.

**Was sind die wichtigsten Rechtsgrund-  
lagen?**

Zu den wesentlichen Rechtsgrundlagen zählen unmittelbar in Deutschland anwendbare EU-Rechtsnormen sowie nationale Rechtsvorschriften. „Bei den wesentlichen Rechtsgrundlagen muss man unterscheiden, ob daraus für die Unternehmen Verbote resultieren, besonders für Handlungen im Zusammenhang mit Massenvernichtungswaffen, den Maßnahmen zur Terrorismusbekämpfung oder der Mehrzahl der Embargos“, sagt Georg Pietsch. „Sollte kein Verbot vorliegen, sind Genehmigungsvorbehalte zu prüfen.“ Das gilt vor allem für die Ausfuhr, die Beförderung innerhalb der EU sowie für technische Unterstützung, Handels- und Vermittlungsgeschäfte und zunehmend auch für den Kapital- und Zahlungsverkehr. Genehmigungen sind vor allem bei Gütern nötig, die gelistet sind, beispielsweise in der deutschen Ausfuhrliste, in einem Anhang zur Außenwirtschaftsverordnung oder in den Anhängen I und IV zur EG-Dual-Use-Verordnung.

**Müssen Exporteure auch vorsichtig  
sein, wenn ihre Produkte zivil genutzt  
werden?**

„Die Antwort lautet grundsätzlich: Ja“, sagt Experte Pietsch. „Denn in der Regel haben viele Güter das Potenzial, auch für militärische Zwecke oder in Zusammenhang mit Waffenvernichtungswaffen genutzt zu werden.“ Dabei muss jeder Exporteur beachten,

dass Rüstungsgüter immer einer umfassenden Kontrolle unterliegen, das gilt auch für Feuerwaffen. Gelistete Dual-Use-Güter, also Güter die man zivil oder militärisch verwenden kann, unterliegen einer Kontrolle, wenn sie in einschlägigen Güterlisten ausdrücklich genannt sind. Für nicht gelistete Güter gilt:



daran, ob ein Unternehmen ein effizientes Compliance-Management installiert hat. Gute Internal-Compliance-Programme enthalten stets ganz bestimmte Elemente.

→ **Wichtige Infos auf einen Blick, siehe links**

### Was müssen Unternehmen beim Technologietransfer beachten?

Einige Staaten versuchen, an das Wissen zur Herstellung von Massenvernichtungswaffen zu gelangen, um es dann gewinnbringend an andere Staaten zu verkaufen. Das betrifft beispielsweise das spezifische Wissen in der deutschen Industrie, aber auch viele natur- und ingenieurwissenschaftliche Forschungseinrichtungen bis hin zu bestimmten Fachbereichen deutscher Universitäten. Forschungsinstitute, die körperliche Expor-

te, aber auch Technologietransfer zum Alltag zählen, müssen das in ihren internen Abläufen berücksichtigen. „Hier wird schnell mal eine Mail in guter Absicht zwischen Forschungsabteilungen ausgetauscht, wobei ihr Inhalt aber durchaus genehmigungspflichtigen Inhalt haben kann“, sagt Pietsch. Das Bafa hat daher einen Leitfaden zum Thema Technologietransfer für die Industrie und Wissenschaft entwickelt.



**Achim Kampf,**  
Bereichsleiter Zoll  
achim.kampf@gtai.de  
Twitter: @GTAI\_de

### Was passiert, wenn Unternehmen sich nicht an die Vorschriften halten?

Unternehmen, die sich nicht an die Regeln halten, riskieren strenge Sanktionen. Nach deutschem Exportkontrollrecht sind Verstöße gegen Waffenembargos für die handelnden Personen mit einer Mindestfreiheitsstrafe von einem Jahr bedroht. Gegen Unternehmen sind Geldbußen von bis zu 500.000 Euro möglich. Also im Zweifel lieber vorher das Bafa kontaktieren.



#### — Auch interessant

Ausführliche Informationen zum Thema:  
[www.bafa.de](http://www.bafa.de)



## Exportkontrolleur: das Bafa

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (kurz Bafa) ist die zuständige Verwaltungs- und Genehmigungsbehörde für Exportkontrollen. Im Rahmen der politischen Vorgaben setzt das Bafa die Sicherheitsbelange der Bundesregierung und die außenpolitischen Interessen der Bundesrepublik auf dem Gebiet des Außenwirtschaftsrechts um. Unternehmer, die Informationen suchen oder sich beraten lassen wollen, können sich jederzeit an das Bafa wenden.



Blinde Menschen können er-  
wiesenermaßen besser tasten  
als Sehende. So entdecken  
sie auch kleine Knötchen, die  
viele Ärzte übersehen.

# Spürbarer Erfolg

Bei Discovering Hands wird aus Behinderung Begabung: Das Unternehmen bildet weltweit blinde und sehbehinderte Frauen zu Medizinischen Tastunter-sucherinnen aus, die Brustkrebs schon im Frühstadium ertasten.

von **Carina Winter**, wortwert

**E**s musste sich etwas ändern. Der Gynäkologe Frank Hoffmann gab sich in seiner Praxis in Duisburg alle Mühe, bei der Brustkrebsvorsorge auch kleinste Knötchen bei seinen Patientinnen zu ertasten. Denn je früher ein Arzt bei so einer Untersuchung etwas entdeckt, desto höher sind die Chancen für eine erfolgreiche Behandlung. Das Problem: „Das gelang mir unter den Bedingungen des Praxisalltags einfach nicht gut genug“, sagte Hoffmann.

Der Gynäkologe lud eine Handvoll blinder Frauen ein und merkte bald, welches Potenzial in der Idee steckte. Also setzte er sich mit dem Berufsförderungswerk Düren in Verbindung, das sich gut mit der Ausbildung von Blinden auskennt. Das Ergebnis: ein neuer Lehrplan. Darauf basiert das Zertifikat, das die sogenannten Medizinischen Tastunter-

sucherinnen (MTUs) nach der erfolgreichen neunmonatigen Ausbildung ausgehändigt bekommen. Die MTU gilt rechtlich als ärztliche Assistenzkraft. So entstand im Jahr 2012 das Sozialunternehmen Discovering Hands, es ist heute ein Integrationsbetrieb. In einer eigenen Akademie werden blinde Frauen zur MTU ausgebildet. Sie lernen mit sogenannten Orientierungstreifen, Brüste innerhalb von 30 bis 50 Minuten nach bösartigen Knötchen abzutasten. Für die Idee bekam Hoffmann Fördermittel.

Die große internationale Wende kam dann mit Ashoka. Die Organisation fördert weltweit Sozialunternehmer und verhalf Discovering Hands zu Projekten in Österreich, Kolumbien, Indien und inzwischen sogar Mexiko. Das Start-up verwandelt eine Behinderung in eine Begabung – dieser Ansatz

findet weltweit Anklang. Hoffmanns Vision ist klar: „MTUs sollen in der Krebsfrüherkennung so selbstverständlich werden wie Hebammen bei Geburten – und das weltweit.“

Aktuell arbeitet Discovering Hands daran, dass MTU ein anerkannter Ausbildungsberuf in Deutschland wird. Mittlerweile übernehmen bereits 15 gesetzliche und alle privaten Krankenkassen die Untersuchungskosten von 46,50 Euro. Bei einem frühzeitigen Befund können die Kassen pro Patientin bis zu 50.000 Euro sparen. Und Gynäkologe Hoffmann weiß: Seine Idee hat einiges verändert.

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

**IMPRESSUM**

Markets International wird verlegt von Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, Villemombler Straße 76, 53123 Bonn, Tel.: +49/228/249 93-0, Fax: +49/228/249 93-212, info@gtai.de, www.gtai.de  
Ausgabe 2/18: Bestell-Nr. 21015 (Print), Bestell-Nr. 21016 (PDF)  
Bestellungen unter: www.gtai.de

**Chefredaktion:** Andreas Bilfinger

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

**Redaktion:** Samira Akrach, Oliver Döhne, Eva Forinyak, Helge Freyer, Oliver Höflinger, Achim Kampf, Frank Malerius, Robert Matschoß, Klaus Möbius, Dorothea Netz, Verena Saurenbach

**Autoren:** Boris Alex, Andreas Bilfinger, Amira Baltic-Supukovic, Ulrich Binkert, Martin Böll, Peter Buerstedde, Oliver Döhne, Carsten Ehlers, Alexander Hirschle, Thomas Hundt, Achim Kampf, Frank Malerius, Jürgen Maurer, Carl Moses, Katrin Pasvantis, Stefanie Schmitt, Sarah Sommer (wortwert), Heiko Stumpf, Jan Triebel, Melanie Volberg, Carina Winter (wortwert)

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

**Projektleitung:** Jürgen Jehle und David Selbach

**Kreativdirektion:** Arne Büdts

**Art-Direktion:** Verena Matl

**Schlussredaktion:** Elke Weidenstraß

**Produktion:** Verena Matl, 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 2/18

**Erscheinungsweise:** zweimonatlich

**Aboservice:** markets@gtai.de

**Redaktionsschluss:** 12. März 2018

**Hauptsitz der Gesellschaft:** Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

**Geschäftsführer:** Dr. Jürgen Friedrich, Erster Geschäftsführer; Dr. Robert Hermann

**Registergericht:** Amtsgericht Charlottenburg

**Registernummer:** HRB 107541 B

**Bildnachweise:** Titelbild: iStock.com/Sjo, S. 6–7: Xiong yijun/Imaginechina/laif, S. 11: © dpa, S. 12: Diego Giudice/Archivlatino/laif, S. 14: Thomas Ernsting/laif, S. 16: AbL, S. 18: AHK Südliches Afrika, S. 19: Gareth Smit/Redux/laif, S. 21: picture alliance/Kyodo, S. 22: Jean Claude MOSCHETTI/REA/laif, S. 25: KAINAZ AMARIA/NYT/Redux/laif, S. 26: © dpa, S. 27: ADRIANA ZEBRAUSKAS/NYT/Redux/laif, S. 28: © dpa, S. 30: Bertrand Gardel/hemis.fr/laif, S. 32: Bence Horvath, S. 33: Elliott PIERMONT/REA/laif, S. 35: www.healthcare.siemens.de/press-room, Qilu Hospital, Shandong University, Jinan, China, S. 36: Messe München, S. 38: AUMA Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V., S. 40: © Bosch Software Innovations GmbH, S. 43: © Copyright runtastic GmbH 2018, Deutsche Telekom, POSpulse GmbH, Deutsche Bahn AG/Markus Nass, © Bosch Software Innovations GmbH, kloekner.i GmbH, S. 45: Frederic Lezmi/laif, S. 46: Thies Raetzke/laif, S. 47: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, S. 49: © BAFA/Michael Rostek, S. 50: Jürgen Jehle/Kammann Rossi. Sofern nicht gesondert angegeben, liegen die Bildrechte bei Germany Trade & Invest.

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.

Anzeige

# Die „wo bekmome ihc pörsenlihce Berutang bie der Behscuffang mineer itnernoianealn Stadnards?“ Lösung:



Besuchen Sie uns vom 23. bis zum 27. April 2018:

## HANNOVER MESSE Halle 8, Stand A16

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

#### Der Beuth AuslandsNormen-Service

ist auch außerhalb der HANNOVER MESSE Ihre zentrale Anlaufstelle, um sich über internationale Normungsdokumente zu informieren – egal, ob Sie Fragen zur Beschaffung von US-amerikanischen, französischen, britischen, russischen oder vielen weiteren Regelwerken haben. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Verlassen Sie sich auf  
bewährte Qualität.

Telefon: +49 30 2601-2361

E-Mail: international@beuth.de

Online: beuth.de/go/international

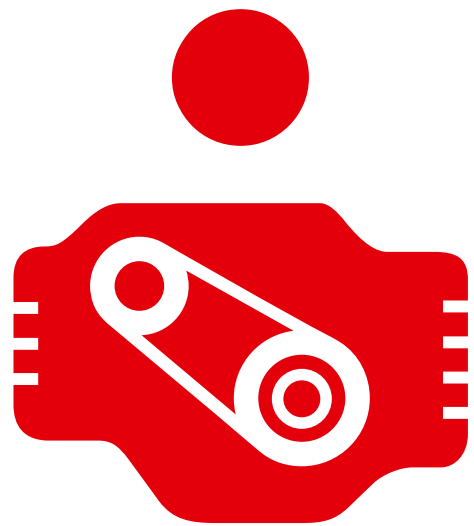


One Shop.  
Best Service.  
No Limits.

Beuth AuslandsNormen-Service



# Brummen ist einfach.



sparkasse.de

**Weil wir den Motor der  
Wirtschaft am Laufen halten.  
In Deutschland und an  
64 Standorten weltweit.**

Deutsche Leasing 

Die Landesbanken

 Finanzgruppe