

MARKETS

INTERNATIONAL

5/18

OPERATION: WACHSTUM

Medizintechnik made in Germany ist weltweit gefragt. Besonders Schwellenländer bieten einen Wachstumsmarkt mit viel Potenzial. Wie deutsche Hersteller davon profitieren und was sie beachten sollten.



Volle Konzentration: Im Operationssaal des Shanxi-Kinderkrankenhauses in China muss jeder Handgriff sitzen.

Auf Brautschau:

***Lateinamerika sucht
Unternehmer, um Groß-
projekte zu realisieren.***

Seite 22

Beim Einkaufsbummel:

***Nahrungsmittelher-
steller in Zentralamerika
investieren wieder.***

Seite 34

Im Gespräch:

***Wirtschaftsminister
Altmaier im Interview
über Hidden Champions.***

Seite 42



»Ein Mindestmaß an medizinischer Versorgung ist für Millionen Menschen nicht gegeben.«

Liebe Leserinnen und Leser,

wächst der Wohlstand, wächst auch der Wunsch nach einer hervorragenden medizinischen Versorgung. Gleichzeitig gilt: Ein Mindestmaß an medizinischer Versorgung ist für Millionen Menschen nicht gegeben. Dieser scheinbare Gegensatz ist Realität in vielen der sogenannten Schwellenländer. Trotz dieser Heterogenität in den jeweiligen Gesundheitsmärkten sind deutsche Unternehmen dort erfolgreich. Sei es mit eher günstigen Klebern für Schnittverletzungen oder auch millionenschwerer Krankenhausausrüstung. Sieben Korrespondenten von Germany Trade & Invest berichten im Schwerpunkt dieses Heftes über die Gesundheitsversorgung vor Ort und die Chancen für deutsche Anbieter.

Zentralamerika – manche sagen, das liege irgendwo zwischen Nord- und Südamerika und sei als Absatzmarkt eher schwierig und klein. Diese Einschätzung teilt das Team von Markets International nicht ganz und zeigt, dass gerade für Maschinenbauer die Region durchaus interessant sein kann.

Der Protektionismus nimmt weltweit zu, von gleichen Bedingungen für deutsche und einheimische Unternehmen kann in China keine Rede sein, und wie sollen deutsche Mittelständler in Afrika erfolgreich sein? Die Antworten und Einschätzungen von Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier finden Sie in der aktuellen Ausgabe von Markets International, er hat sich unseren Fragen gestellt.

Viel Spaß mit der neuen Markets International

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

SCHWERPUNKT



Der Nächste, bitte!

Schwellenländer stehen bei vielen Medizintechnikherstellern weit unten auf der Agenda – zu Unrecht.

Seite 6

MÄRKTE



Fast wie im Ländle

In einer chinesischen Kleinstadt nördlich von Shanghai haben sich 250 deutsche Unternehmen angesiedelt.

Seite 18

MÄRKTE

Auf Partnersuche

Lateinamerika braucht Unternehmen, um wichtige Großprojekte zu stemmen.

Seite 22



MÄRKTE

BRANCHEN



Gratwanderung

Spanien hat eine neue Regierung – endlich. Was sich jetzt für deutsche Unternehmer ändert.

Seite 28



Energiewende à la française

Wasserstoff macht die Mobilität der Zukunft nachhaltig, davon ist die französische Regierung überzeugt.

Seite 32

WISSEN

Mit gutem Gewissen?

Millionen Menschen leiden unter Formen der modernen Sklaverei. Warum auch deutsche Unternehmen genau hinschauen müssen.

Seite 38



Mythos Mini-länder

Nahrungsmittelhersteller in Zentralamerika sind auf Einkaufstour – vor allem in Deutschland.

Seite 34

WISSEN

Zoll kompakt: Kanada

Einfuhren, Vorschriften und Verbote: Der Export deutscher Waren ist kompliziert. Was Sie in Kanada beachten müssen.

Seite 46

WISSEN



We are the Champions

Wer im Heimatland trainiert, ist im Ausland erfolgreicher, sagen viele deutsche Mittelständler.

Seite 48

WEITERE THEMEN

Markets-Barometer	Seite 4
Markets 360 Grad	Seite 5
Märkte kompakt	Seite 30
Branchen kompakt	Seite 36
First Mover	Seite 50
Impressum	Seite 51

WISSEN

„Insgesamt besser werden“

Im Interview fordert Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier von deutschen Unternehmen mehr Innovationen.

Seite 42



Das Digitalmagazin

Online unter:

www.marketsinternational.de


Markets-Barometer

Ihre Chancen auf den Weltmärkten

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

USA



BIP-Prognose 2019 (2018)

+2,6 (+2,9)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

JAPAN*



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,2 (+1,5)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VEREINIGTES KÖNIGREICH



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,3 (+1,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

FRANKREICH



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,8 (+1,7)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

RUSSLAND



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,3 (+1,8)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VR CHINA



BIP-Prognose 2019 (2018)

+6,4 (+6,6)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

BRASILIEN



BIP-Prognose 2019 (2018)

+2,6 (+1,5)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

INDIEN*



BIP-Prognose 2019 (2018)

+7,6 (+7,4)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

SPANIEN → SEITE 28



BIP-Prognose 2019 (2018)

+2,4 (+2,7)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

GUATEMALA → SEITE 34



BIP-Prognose 2019 (2018)

+3,6 (+3,2)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

KANADA → SEITE 46



BIP-Prognose 2019 (2018)

+2,0 (2,0)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

WICHTIGE AUSSENHANDELSPARTNER

EXPORTMÄRKTE DIESER AUSGABE

● Rückgang ● Stagnation ● Wachstum

* Fiskaljahr (1.4.–31.3.)

Quelle:
Eigene Recherchen Germany Trade & Invest

Markets 360 Grad

Drei Experten – und ihre Prognosen



»Die mexikanische Industrie benötigt neue Ausrüstung, um international zu bestehen.«

Florian Steinmeyer/Mexiko-Stadt
florian.steinmeyer@gtai.de
Twitter: @GTAI_Latam



1 Welche Wirtschaftspolitik verfolgt die neue Regierung?

Die neue Linksregierung setzt auf eine stärkere Rolle des Staates und will Landwirtschaft und Infrastruktur in armen Landesteilen unterstützen. Bei der Energiewirtschaft dringt der designierte Präsident Andres Manuel Lopez Obrador darauf, Verträge mit Privatfirmen zu überprüfen und die staatliche Erdölgesellschaft Pemex zu stärken.

2 Inwiefern könnte sich der Markt für deutsche Exporteure lohnen?

Die Investitionen in Infrastruktur, Petrochemie und Wohnbau werden steigen, wodurch sich Lieferchancen für deutsche Hersteller ergeben. Auch die Industrie benötigt neue Ausrüstung, um im härter werdenden internationalen Wettbewerb zu bestehen.

3 Was müssen deutsche Unternehmen beachten?

Während der interne Markt unter der neuen Regierung gestärkt wird, verkomplizieren neue Handelsregeln mit den USA die Situation. Deutsche Zulieferer und Ausrüstungsanbieter sollten die Entwicklung genau beobachten.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Mexiko unter:
www.gtai.de/mexiko



»Chinas Wirtschaft leidet spürbar unter dem Handelskonflikt.«

Roland Rohde/Hongkong
roland.rohde@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1 Wie wirkt sich der Handelskonflikt zwischen den USA und China auf die chinesische Wirtschaft aus?

Der Renminbi hat deutlich zum US-Dollar abgewertet. Die Börsenkurse in Shanghai oder Shenzhen sind eingebrochen. Produktion wird nach Südostasien verlagert. Chinesische Firmen haben teils Schwierigkeiten, ihre in US-Dollar fakturierten Kredite zu bedienen. Die Verschuldung des Unternehmenssektors nimmt zu.

2 Mit welchen Auswirkungen müssen deutsche Firmen nun rechnen?

Kurzfristig könnten sie sogar Profiteure des Handelsstreits sein. Hongkonger Händler, die weite Teile der südchinesischen Industrie mit Kapitalgütern versorgen, haben im ersten Halbjahr 2018 rund 15 Prozent mehr Produkte aus Deutschland eingeführt.

3 Welche weitere Entwicklung ist zu erwarten?

Beijing muss kurzfristig zur Gesichtswahrung mit Gegenmaßnahmen auf US-amerikanische Zölle reagieren. Insgesamt scheint die chinesische Regierung aber bemüht zu deeskalieren.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu China unter:
www.gtai.de/china



»Finnland lockt als Kooperationspartner in der Digitalisierung.«

Marc Lehnfeld/Helsinki
marc.lehnfeld@gtai.de
Twitter: @GTAI_Helsinki



1 In Finnland stehen 2019 Wahlen an. Wirkt sich das auf die Wirtschaft aus?

Als Spätzügler erholt sich Finnland erst in diesem Jahr von der Krise 2008/2009. Die gute Konjunktur wird sich aber schon bald wieder abkühlen. Der Wahlkampf könnte den Reformeifer der Regierung bremsen. Die Gefahr ist, dass dadurch notwendige wirtschaftspolitische Reformen ausbleiben und Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum abflachen.

2 Inwiefern könnte sich Finnland für deutsche Unternehmen lohnen?

Finnlands Forstindustrie investiert verstärkt in Zellstoffproduktionsanlagen und Biodieselfraktionen, an denen deutsche Maschinen- und Anlagenbauer mitverdienen können. Aber auch in der Digitalisierung finden deutsche Firmen exzellente Partner.

3 Was sind die größten Hürden?

In vielen Märkten bestehen Oligopole lokaler Großkonzerne. Deutsche Unternehmen sollten Ausdauer im Wettbewerb mitbringen, profitieren aber in der Regel von größeren Margen und besetzen Nischen.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Finnland unter:
www.gtai.de/finnland

Diese Krankenpfleger im Shanxi-Kinderkrankenhaus in Taiyuan sind eine Seltenheit: Denn in chinesischen Kliniken ist nur ein Bruchteil des Pflegepersonals männlich.





Schwerpunkt: Gesundheitsmärkte weltweit

Großes Trinkgeld

10

Weites Feld

11

Teure Angelegenheit

16

In Vietnam überreichen Patienten ihrem Arzt üblicherweise ein großes Trinkgeld im Briefumschlag – damit er sich auch gut kümmert.

In Ägypten arbeiten Zahnärzte, die ihren deutschen Kollegen in nichts nachstehen – und solche, zu denen man lieber nicht geht.

Schwangere werden in Chile von Ärzten ständig zur Kasse gebeten: für Untersuchungen, die eigentlich gar nicht nötig wären.

Der Nächste, bitte!

Deutsche Medizintechnikunternehmen finden in Schwellenländern neue Märkte. Was Ärzte und Pfleger in Ägypten, Chile, China, Indien, Kasachstan, Kenia und Vietnam wirklich brauchen, berichten unsere Korrespondenten auf den nächsten Seiten.

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

Wenn nur nicht das viele Fliegen wäre“, stöhnt Heike Jordan. Sie ist als Geschäftsführerin von Meyer-Haake GmbH Medical Innovations viel unterwegs. Das Unternehmen ist in 40 Ländern aktiv und stellt Produkte für Wundversorgung, Radiochirurgie und Plastische Chirurgie her. Die Geschäftsführerin sucht weltweit nach neuen Märkten: Wo wird wie operiert? Wo entstehen neue Krankenhäuser? Meyer-Haake punktet mit seinen Produkten in Entwicklungs- und Schwellenländern, denn gerade dort gilt: Kleben ist besser als nähen. Es zählt die geringe Narbenbildung, aber auch eine einfache, schnelle Anwendung zu einem niedrigen Preis.

Bei der Suche nach neuen Märkten außerhalb Europas stellen Unternehmen wie Meyer-Haake immer wieder fest, wie groß der Unterschied bei der medizinischen Versorgung zwischen Stadt und Land ist. Das nächste Krankenhaus ist oft unerreichbar. Lebensrettende Wundversorgung muss auch ein normaler Arzt leisten können. Hier setzen erfolgreiche Medizintechnikunterneh-

»In Schwellenländern zählen einfache, schnelle Anwendungen zu niedrigen Preisen.«

*Heike Jordan,
Geschäftsführerin Meyer-Haake GmbH
Medical Innovations*

men das Skalpell an: Mit passgenauen Produkten berücksichtigen sie die Umstände des Landes.

Heike Jordan erzählt von einem Fall aus Brasilien: Ein Waldarbeiter holt mit dem Beil zu weit aus und verletzt sich schwer am Kopf. Statt den Weg zum 30 Kilometer entfernten Krankenhaus aufzunehmen, konnte ihm schnell geholfen werden. Da der Dorfarzt den Wundkleber Epiglu vorrätig hat, muss er die Wunde nicht nähen, sondern nur verkleben. Einen zweiten Arztbesuch zum Fädenziehen kann der Waldarbeiter sich sparen.

Geld spielt nicht die wichtigste Rolle

Um neue Märkte für ihre Produkte zu finden, analysiert Meyer-Haake Behandlungsmethoden weltweit und baut dann Netzwerke vor Ort auf. Auch die Wirtschaftskraft ist ein positives Indiz: Je reicher ein Land wird, desto mehr geben Staat und Patienten für Gesundheit aus. Das heißt aber umgekehrt nicht, dass Länder mit höheren Einkommen automatisch auch eine allgemein bessere Versorgung vorweisen. „Im teuersten

Gesundheitssystem der Welt, dem der Vereinigten Staaten, wird viel Geld verschwendet. Die Gesundheitsversorgung ist schlecht“, schreibt der Ökonom Angus Deaton in seinem Buch „The Great Escape“, in dem er den Zusammenhang von Gesundheit und Wachstum untersucht. In Thailand sei die Lebenserwartung und das Gesundheitssystem vergleichbar mit dem der reichsten Mitgliedsstaaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung mit guter Gesundheitsversorgung. Das Durchschnittseinkommen von Chile und Costa Rica liege bei einem Viertel von dem der USA, aber die Lebenserwartung sei die Gleiche. Unternehmen sollten sich daher vom ersten Eindruck nicht täuschen lassen.

Neue Geschäftsmodelle entwickeln

Auch der deutsche Rettungsdienstausstatter Weinmann Emergency Technology schaut genau hin. „Wir hinterfragen, was Public Relations ist und wo nachhaltig investiert wird“, erzählt Geschäftsführer Andre Schulte. Das Unternehmen beliefert Rettungsdienste und Krankenhäuser mit Technik, die Ärzte, Pfleger und Sanitäter beim Beatmen der Patienten brauchen. Eine Investition ist für Geschäftsführer Schulte nachhaltig, wenn die Wartung der Geräte gewährleistet ist. Deshalb sind Serviceverträge, der Verkauf von Ersatzteilen und Schulungen für ihn besonders wichtig.

Weinmann erzielt 40 Prozent seines Umsatzes im Ausland, 24 Prozent außerhalb Europas. Niederlassungen gibt es beispielsweise in Sankt Petersburg und Shanghai. Über Partner ist das Unternehmen in insgesamt 100 Märkten vernetzt, unter anderem mit Krankenwagenherstellern. So werden komplett ausgestattete Krankenwagenflotten geliefert.

Die Medizintechnikbranche ist abhängig vom Gesundheitssystem des einzelnen Landes. Unternehmen müssen ihre Produkte an Klima, Kultur und Energieversorgung anpassen. Die Digitalisierung sorgt dafür, dass Medizintechnik immer besser genutzt wird. Zudem rückt die Ausbildung in den Vordergrund: Von den Unternehmen wird Service erwartet. Mit Schulungen bauen sie sich ein Vertriebsnetz auf.

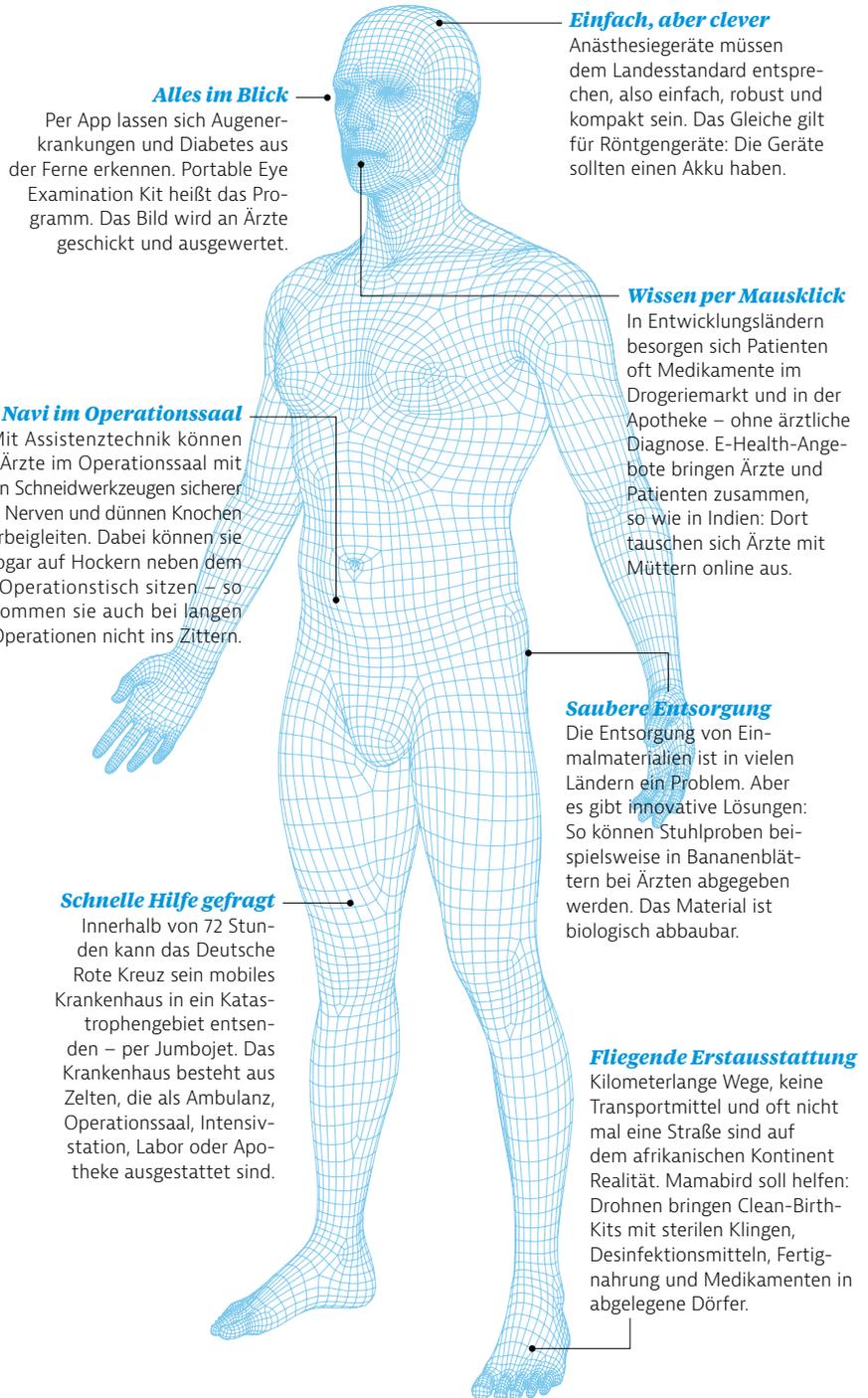
Was unsere Korrespondenten in den Warzimmern der Welt erlebt haben und wo es Chancen für deutsche Unternehmen gibt, lesen Sie auf den folgenden Seiten. →

WELTWEITE TRENDS

Digital und innovativ – was die Gesundheitsmärkte weltweit bewegt

Digitalisierung überall

Schon im Jahr 2020 soll der weltweite E-Health-Markt 200 Milliarden US-Dollar Umsatz generieren. In Deutschland werden umgerechnet 529 Millionen US-Dollar angepeilt.



Alles im Blick

Per App lassen sich Augenerkrankungen und Diabetes aus der Ferne erkennen. Portable Eye Examination Kit heißt das Programm. Das Bild wird an Ärzte geschickt und ausgewertet.

Einfach, aber clever

Anästhesiegeräte müssen dem Landesstandard entsprechen, also einfach, robust und kompakt sein. Das Gleiche gilt für Röntengeräte: Die Geräte sollten einen Akku haben.

Wissen per Mausclick

In Entwicklungsländern besorgen sich Patienten oft Medikamente im Drogeriemarkt und in der Apotheke – ohne ärztliche Diagnose. E-Health-Angebote bringen Ärzte und Patienten zusammen, so wie in Indien: Dort tauschen sich Ärzte mit Müttern online aus.

Navi im Operationssaal

Mit Assistenztechnik können Ärzte im Operationssaal mit ihren Schneidwerkzeugen sicherer an Nerven und dünnen Knochen vorbeigleiten. Dabei können sie sogar auf Hockern neben dem Operationstisch sitzen – so kommen sie auch bei langen Operationen nicht ins Zittern.

Saubere Entsorgung

Die Entsorgung von Einmalmaterialien ist in vielen Ländern ein Problem. Aber es gibt innovative Lösungen: So können Stuhlproben beispielsweise in Bananenblättern bei Ärzten abgegeben werden. Das Material ist biologisch abbaubar.

Schnelle Hilfe gefragt

Innerhalb von 72 Stunden kann das Deutsche Rote Kreuz sein mobiles Krankenhaus in ein Katastrophengebiet entsenden – per Jumbojet. Das Krankenhaus besteht aus Zelten, die als Ambulanz, Operationssaal, Intensivstation, Labor oder Apotheke ausgestattet sind.

Fliegende Erstausrüstung

Kilometerlange Wege, keine Transportmittel und oft nicht mal eine Straße sind auf dem afrikanischen Kontinent Realität. Mamabird soll helfen: Drohnen bringen Clean-Birth-Kits mit sterilen Klängen, Desinfektionsmitteln, Fertignahrung und Medikamenten in abgelegene Dörfer.



»Ärzte verdienen oft weniger als Kioskbesitzer.«

Frauke Schmitz-Bauerdick,
Germany Trade & Invest Hanoi
frauke.schmitz-bauerdick@gtai.de
Twitter: @gtai_gesundheit

AUS DER PRAXIS

Peter Brehm: Schulungen am Operationstisch

Das Medizintechnikunternehmen Peter Brehm aus dem bayrischen Weisendorf ist seit dem Jahr 2014 über seinen Vertriebspartner Hanoi IEC am vietnamesischen Markt aktiv. Zu den Produkten zählt vor allem moderne Gelenktechnik. Die Zielgruppe des deutschen Mittelständlers sind Krankenhäuser, insbesondere in Hanoi und Ho-Chi-Minh-Stadt. Peter Brehm und Hanoi IEC wissen, dass das beste Hüftgelenk der Welt Patienten nur dann hilft, wenn es auch richtig eingesetzt wird, deshalb gehören intensive Schulungen für Ärzte zum Verkaufskonzept. Ausgebildete Mitarbeiter beraten nicht nur bei der Vor- und Nachbereitung von Operationen, sondern begleiten darüber hinaus bei Bedarf das Ärzteteam bis in den Operationssaal und unterstützen die Chirurgen auch während des Eingriffs.

Briefumschlag für den Arzt

Die gesundheitliche Versorgung ist vor allem in den Landeszentren sehr gut. Gute Behandlung kostet in vietnamesischen Krankenhäusern trotzdem extra.

Die Bauchschmerzen waren doch keine Magenverstimmung. Mit akuter Blinddarmentzündung überweist die Ärztin ihre Patientin in die Hanoi Frauenklinik. Nach einer kurzen Untersuchung liegt Nguyen Thi Huong, Besitzerin eines kleinen Tante-Emma-Ladens, auf dem Operationstisch. Nach der Operation schiebt ihr Mann sie in ein Zimmer, das sie sich mit zwei anderen Frauen teilt – ein Glücksgriff. In Vietnam müssen sich viele Patienten in wesentlich größeren Zimmern oder Krankensälen einrichten. Je nach Finanzlage und Auslastung des Krankenhauses kann es sogar vorkommen, dass Betten mehrfach belegt werden.

Um Pflege und Essen kümmert sich die Familie, Krankenschwestern sind nur für Medizinisches zuständig. Da nicht nur Huong, sondern auch ihre Zimmergenossinnen von Mutter, Vater, Onkel, Tante, Kind und Kindeskindern besucht werden, herrscht im Zimmer großer Trubel, erst in den Abendstunden wird

es ruhiger. Huongs Ehemann passt auf und schläft im Flur auf einer Liege, die das Krankenhaus gegen Gebühr zur Verfügung stellt.

Trotz Versicherung ist der Krankenhausaufenthalt eine finanzielle Belastung für die Familie. Neun Millionen Dong muss Huong zuzahlen, umgerechnet rund 340 Euro und damit mehr als die Hälfte ihres monatlichen Einkommens. Darin enthalten sind fünf Millionen Dong, 190 Euro, die in einem Umschlag an den Arzt gehen. „Damit er sich gut um mich kümmert“, sagt Huong. Um das Geld gebeten hat der Arzt nicht, aber: „Das ist einfach so.“ Das offizielle Gehalt eines Arztes mit sechsjähriger Berufserfahrung beträgt in staatlichen Krankenhäusern magere 300 Euro pro Monat. Wenige Tage nach der Operation darf Huong nach Hause, alles ist gut verlaufen. Sie könnte Schmerzmittel kaufen, lehnt das aber ab: Die zusätzlichen Ausgaben von einer Millionen Dong, rund 38 Euro, spart sie lieber für Dringenderes.

Die ärztliche Versorgung ist sehr gut, aber teuer – trotz Krankenversicherung.



Handlungsempfehlungen und örtliche Besonderheiten

Ihr Rezept für Vietnam

- **Rund 45 Prozent** der gesamten medizinischen Ausgaben werden nach Angaben des vietnamesischen Gesundheitsministeriums privat getragen.
- **84 Prozent der Vietnamesen** haben eine verpflichtende staatliche Krankenversicherung.
- Vietnam gilt als **wachsender Produktionsstandort für Medizintechnik**.
- **Die Digitalisierung** ist im Anfangsstadium, außer in der Telemedizin: Die Förderbank KfW finanziert beispielsweise ein Pilotprojekt mit einem Volumen von sieben Millionen US-Dollar im Viet-Duc-Krankenhaus in Hanoi.

Zahlen & Fakten



0,5%
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP¹⁾



84
Ärzte/100.000 Einwohner¹⁾



268
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner¹⁾

¹⁾ 2016. Quellen: Ministry of Health, BMI Research



»Das staatliche Gesundheitssystem ist marode – private Kliniken sind spitze.«

Oliver Idem,
Germany Trade & Invest Kairo
oliver.idem@gtai.de
Twitter: @gtai_gesundheit

In Ägypten klafft die Lücke zwischen guten und schlechten Zahnärzten weit auseinander. Am besten richtet man sich nach Empfehlungen.



Handlungsempfehlungen und örtliche Besonderheiten

Ihr Rezept für Ägypten

- Mit nahezu **100 Millionen Einwohnern** ist Ägypten ein großer Markt.
- Im Jahr 2016 wurden pro Kopf nur **143 US-Dollar für Gesundheit** ausgegeben.
- Die Regierung baut ein **umfassendes Krankenversicherungssystem** auf. Es soll auch die Lage ärmerer Bevölkerungsschichten verbessern.
- Ägypten verzeichnet **Erfolge bei der Bekämpfung von Hepatitis C**, während Diabetes, Übergewicht und Bluthochdruck auf dem Vormarsch sind.

Zahlen & Fakten



5,6%
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP¹⁾



81
Ärzte/100.000 Einwohner²⁾



131
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner³⁾

1) 2014; 2) 2015; 3) 2017.
Quellen: Nationales Statistikamt, Weltbank, WHO

In Kairo mit Biss

In Ägypten fehlt staatlichen Krankenhäusern oft das Geld für notwendige Investitionen. Private Zahnkliniken bieten dagegen ähnliche Standards wie in Deutschland.

Zwei Tage vor einer Sudanreise brach mir im Januar plötzlich ein Stück Zahn ab. Erst dachte ich, das verschluckte Bruchstück würde mir sicher bald innere Organe perforieren. Zum Glück kam es nicht dazu, ich musste mich aber trotzdem zum ersten Mal in Kairo behandeln lassen. Keine guten Nachrichten: Ich hatte schon von selbstbewussten Halbgöttern in Weiß gehört, die entsprechend ihre Preise gestalteten und deren Brücken gerade einmal drei Monate hielten.

Wenig ermutigend auch: Staatliche Krankenhäuser haben in Kairo schon häufiger für Schlagzeilen gesorgt. Zum Beispiel, als im Juni 2015 der damalige Premierminister zwei staatliche Krankenhäuser überraschend besuchte. Er war entsetzt. In den sozialen Medien erschienen daraufhin

Bilder von verfallenden Krankenzimmern und streunenden Katzen, die es sich dort gemütlich gemacht hatten.

Da fiel mir ein Bekannter ein, der kürzlich hochzufrieden mit einer Wurzelbehandlung gewesen war. Diese private Klinik sollte nun auch mein Rettungsanker werden. Ich konnte kurzfristig einen Termin vereinbaren, doch der erste Versuch, die Praxis zu finden, schlug fehl. Von der Zahnklinik erhielt ich einen neuen Termin und per Messenger einen Stadtplanausschnitt, der mich direkt zum Ziel führte.

Private Anbieter können durch höhere Preise in moderne Technik investieren, die die Einrichtungen wiederum für Patienten attraktiv macht. Das staatliche Gesundheitssystem von Ägypten litt jahrelang unter einem Investitionsstau bei steigender

Bevölkerungszahl. Das neue Krankenversicherungsgesetz sieht nun die Renovierung von 47 Modellkrankenhäusern und den Unikliniken des Landes vor.

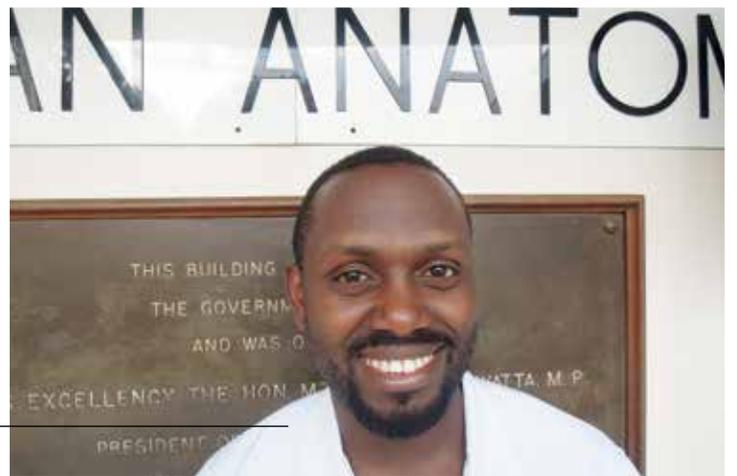
Im Wartezimmer der Zahnklinik waren die Wände gepflastert mit Zeugnissen und Zertifikaten der Ärzte, alles wirkte gepflegt und modern. Auch Doktor Nada machte einen sorgfältigen Eindruck, sprach sehr gutes Englisch und projizierte meinen lädierten Zahn sogar via Livebild auf einen Monitor. Dank der deutschen Praxisausrüstung kam ich mir fast vor wie zu Hause. Nach dem Abklingen der Betäubung spürte ich nur ein kurzes Ziehen und reiste schließlich erleichtert in den Sudan. Drei Monate später attestierte auch mein deutscher Zahnarzt seiner ägyptischen Kollegin eine tadellose Arbeit.



»Der öffentliche Gesundheitssektor in Kenia ist völlig überlastet.«

Martin Böll,
Germany Trade & Invest Nairobi
martin.boell@gtai.de
Twitter: @gtai_gesundheit

Mit nur 36 Jahren ist Dr. Edwin Walong, Pathologe an der Universität Nairobi, eine Ausnahmeerscheinung auf seinem Gebiet.



Handlungsempfehlungen und örtliche Besonderheiten

Ihr Rezept für Kenia

- **In dem rund 47-Millionen-Einwohner-Staat** gibt es einen großen Bedarf bei der Behandlung von **Verkehrsunfällen**. Circa 50 Prozent der Patienten lassen sich in staatlichen Krankenhäusern behandeln.
- **Es fehlen Notfalldienste** für Geburten und gute Schwangerschaftsvorsorge.
- **63 Prozent aller Kindstode** gehen auf mangelnde Ausbildung der Pfleger zurück.
- **Die digitale Industrie** sorgt für das Nötigste, weil die staatliche Infrastruktur fehlt. Es gibt Notruf-Apps zu privaten Sicherheitsdiensten oder Krankentransporten.



Zahlen & Fakten



5,17%
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP ¹⁾



21
Ärzte/100.000 Einwohner ²⁾



84
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner ²⁾

¹⁾ 2018; ²⁾ 2017
Quellen: GTAI Wirtschaftsdaten kompakt, BMI Research

Leichenschau rettet Leben

In Kenia zwingt mangelnde Stromversorgung die 125 Pathologen zur Improvisation. Einer von ihnen ist Dr. Edwin Walong, der in Kenia als rechtsmedizinische Koryphäe gilt.

Was sich post mortem an einer Leiche entdecken lässt, weiß man dank unterhaltsamer Zeitgenossen – wie dem fiktiven Rechtsmediziner Prof. Dr. Dr. Karl-Friedrich Boerne aus dem Münsteraner Tatort. Auch Kenia hat solch eine ganz reale Koryphäe: Dr. Edwin Walong ist Dozent an der Universität von Nairobi und Chef der universitätseigenen Leichenhalle. Mit nur 36 Jahren ist er eine akademische Ausnahmeerscheinung. Wie sein Tatort-Kollege ist er eloquent, scharfzüngig, charmant und äußerst humorvoll. Sehr viel mehr Parallelen gibt es dann aber nicht: Wenn Strafverfolgungsbehörden Dr. Walongs Hilfe brauchen, müssen sie den Toten vorbeibringen. Kenia hat zwar nur etwa halb so viele Einwohner wie Deutschland, ist dafür aber fast doppelt so groß. Eine

Fahrt von Nairobi in den wilden Norden dauert mindestens zwei Tage. Für eine Tatortbesichtigung hätte Dr. Walong gar keine Zeit.

Insgesamt zählt Kenia etwa 125 berufstätige Pathologen, Deutschland 1.700. Von den kenianischen Pathologen sind etwa 25 im Bereich der Leichenschau unterwegs, während Deutschland über 253 ausgebildete Rechtsmediziner verfügt. Noch ein gravierender Unterschied: Für eine forensische Untersuchung sollte ein Toter frisch oder zumindest gekühlt sein. Für die meisten Leichenhäuser ist das unmöglich, und wenn doch, dann ist eine unterbrechungsfreie Stromversorgung ungewiss. Immerhin kann eine Leiche durch das Injizieren von Formalin einigermaßen haltbar gemacht werden. Das ist in Kenia gängige Praxis.

Das Interesse von Dr. Walong gilt weniger der Aufklärung von Kapitalverbrechen, sondern der Rettung von Leben. Er hat die meisten seiner Kollegen ausgebildet. Wenn einer nicht weiterweiß, kontaktiert er Walong per WhatsApp-Videoanruf, unbürokratisch und vertraulich. Warum ist ein Patient gestorben, was kann man besser machen? Vor allem bei Kindern kniet sich Walong in seine Arbeit. Warum war ein Schlangenbiss trotz Gegenmaßnahmen tödlich? Manche Fragen lassen ihn nicht los. „Mithilfe von moderner Telekommunikation könnten wir sehr viel mehr machen“, sagt Dr. Walong. „Es fehlen allerdings die Rahmenbedingungen, insbesondere die rechtlichen. Aber wir kommen noch dahin.“

Nur das Beste ist gut genug

In China machen Zahnersatzhersteller gute Geschäfte. Aber die Zulassungsanforderungen sind hoch.

Der Zahn müsse raus, erklärt mir meine Zahnärztin in sehr gutem Englisch. Wie alle Ausländer gehe ich zu einer kleinen privaten Zahnklinik. Solche Kliniken sind in den vergangenen Jahren in Shanghai wie Pilze aus dem Boden geschossen und von unterschiedlichster Qualität. In China dürfen sich nur Zahnärzte selbstständig machen, niedergelassene Hausärzte gibt es nicht. Egal, ob Husten, Hautausschlag oder sogar bedrohliche Krankheiten – in China muss sich jeder einen halben Tag frei halten: So lange dauert der Besuch zur ambulanten Behandlung im Krankenhaus – mindestens.

Dass der Zahn raus muss, stellt meine Zahnärztin mit einem 3-D-Röntgenbild fest. An hochwertiger Ausstattung mangelt es den Spitzenzahnkliniken nicht, 3-D-Fertigung von

Zahnprothesen und Kronen zählen dazu. Die Materialien werden dafür importiert. Ausländische Hersteller von Zahnersatz- oder Knochenaufbaumaterial machen gute Geschäfte. Auch bei meinem Zahn braucht die Ärztin hochwertige Materialien: künstliches Knochenmaterial und die Membran zur Vorbereitung eines Implantats. Viele Materialien und Medikamente sind in China nicht verfügbar: Das liegt daran, dass die Zulassungsanforderungen hoch sind, es lange Registrierungszeiten gibt und es oft unsicher ist, ob die Behörden zustimmen. Der Patient sei der Leidtragende, monieren ausländische Pharma- und Medizintechnikhersteller. Und jetzt? Ich habe die Wahl, wo der Zahn raus und das Implantat rein soll – in Deutschland oder Shanghai.

Schöne neue Zahnwelt: In chinesischen Großstädten dominieren kleine, private Zahnkliniken – wie diese Praxis in Peking. Das Personal spricht meist sehr gut Englisch, ein Plus für ausländische Patienten.



»Ein Viertel der Krankenhausbetten sind schon privatisiert, das ist eine Chance.«

Corinne Abele,
Germany Trade & Invest Shanghai
corinne.abele@gtai.de
Twitter: @gtai_gesundheit

AUS DER PRAXIS

Boehringer Ingelheim: Poleposition sichern

Mit der Kaufkraft und dem Anspruch der Patienten verändert sich Chinas Gesundheitsmarkt rasant. Wer weiß, was kommt, kann sich darauf einstellen und sein Unternehmen in eine gute Ausgangsposition bringen. So nutzte das deutsche Pharmaunternehmen Boehringer Ingelheim seine internationale Erfahrung, um sich auch in China in die Poleposition für biopharmazeutische Auftragsproduktion zu bringen. Bereits im Mai 2017 eröffnete es offiziell seine biopharmazeutische Produktionsanlage für Zellkulturen im Zhangjiang Hi-Tech Park in Shanghai. Es ist das erste genehmigte Projekt im Rahmen von Chinas dreijährigem Pilotprogramm, das bis Ende 2018 die sogenannte Marketing Holding Authorization einführen soll. Das würde künftig die Auftragsfertigung von Medikamenten und medizinischen Wirkstoffen ermöglichen.

Handlungsempfehlungen und örtliche Besonderheiten

Ihr Rezept für China

- **Chinas Gesundheitswesen holt auf:** Neben Wachstum und Modernisierung konzentriert sich das Land auf Kostenkontrolle und Privatisierung.
- **Der Medizintechnikmarkt** ist weltweit nach den USA die Nummer zwei.
- Der Anteil der **Gesundheitsausgaben am BIP** nimmt zu. Im Jahr 2020 sollen 75 Prozent der Krankheitskosten von der gesetzlichen Krankenversicherung getragen werden.
- Die staatliche Beschaffung erfolgt unter **Buy-local-Vorgaben**. Deutsche Unternehmen sollten möglichst vor Ort produzieren, sonst haben sie es sehr schwer.

Zahlen & Fakten



6,2%
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP¹⁾



244
Ärzte/100.000 Einwohner¹⁾



537
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner¹⁾

¹⁾ 2017. Quellen: Nationales Statistikkamt, Berechnungen GTAI



»Der Nachholbedarf im Gesundheitsmarkt ist riesig. Es fehlen Krankenhausbetten und Mitarbeiter.«

Heena Nazir,
Germany Trade & Invest Mumbai
heena.nazir@gtai.de
Twitter: @gtai_gesundheit

AUS DER PRAXIS

Dräger: Produktion vor Ort

Seit mehr als 60 Jahren ist das Lübecker Medizintechnikunternehmen in Indien tätig. Dräger verkauft in Indien vor allem Anästhesie- und Beatmungsgeräte an Krankenhäuser sowie sogenannte Gasentnahmestellen, an denen Ärzte die Geräte anschließen. Das Unternehmen erwirtschaftete zuletzt weltweit rund 2,5 Milliarden Euro Umsatz. Indien sei ein wichtiger und gut wachsender Markt, man habe zuletzt zweistellige Wachstumsraten verzeichnen können, heißt es bei Dräger. In Indien wächst das Einkommen, damit steigt auch die Nachfrage nach hochwertiger Gesundheitsversorgung, vor allem in internationalen Krankenkassen. Im vergangenen Jahr hat der Lübecker Hersteller begonnen, eine kleine Fertigung vor Ort aufzubauen: Hier will Dräger künftig Gasentnahmestellen für Krankenhäuser sowie Wand- und Deckenversorgungseinheiten produzieren, speziell für den indischen Markt.



In Indien sollten Unternehmen genau hinschauen. Krankenhäusern fehlt es oft am Nötigsten. Hightech gibt es nur für die, die es sich leisten können.

Handlungsempfehlungen und örtliche Besonderheiten

Ihr Rezept für Indien

- Bis zum Jahr 2025 werden mehr als 200 Millionen Inder **älter als 60 Jahre** sein.
- Etwa 70 Prozent der Gesundheitsinfrastruktur entfallen auf Metropolen, auch deshalb wird in **Telemedizin** investiert. Die Nachfrage nach **Diagnosegeräten** steigt.
- **Der größte Abnehmer für Medizintechnik** ist mit 86 Prozent der Privatsektor.
- **Der Medizintourismus wächst:** Eine Hüftoperation kostet in Indien rund 5.000 Euro, in den USA 72.000 Euro.
- **Seit Januar** erleichtern neue Vorschriften, die Medical Devices Rules, die Genehmigung von Medizinprodukten.



Zahlen & Fakten



4,8 %
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP¹⁾



80
Ärzte/100.000 Einwohner¹⁾



130
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner²⁾

¹⁾ 2016, ²⁾ 2017
Quellen: Weltbank, IWF

Röntgen ohne Geräte

Indiens medizinische Hightechversorgung bleibt Reichen vorbehalten.

Die Wartemarke hat eine dreistellige Ziffer. Die 20-jährige Priya Gupta sorgt sich um das Leben ihrer acht Monate alten Tochter. Denn sie steht in einer überfüllten Kinderstation eines staatlichen Krankenhauses in der Hauptstadt von Indiens bevölkerungsreichstem Bundesstaat Uttar Pradesh. Um sie herum hocken Hunderte weitere Menschen bei einer Hitze von 40 Grad auf dem Boden. Zwei Ärzte und vier Krankenschwestern müssen sich an diesem Augustnachmittag im Jahr 2017 um rund 150 kranke Kinder kümmern.

Priya Guptas Tochter Charu hat hohes Fieber und atmet nur noch schwach, das kleine Mädchen braucht dringend Sauerstoff. Das Krankenhaus hat nicht genügend Beatmungsgeräte, zudem sind die Sauerstoffvorräte ausgegangen. Krankenschwestern verteilen Beatmungsbeutel, doch für das kleine Mädchen und 22 weitere Kinder reicht die Hilfe an diesem Tag nicht aus – sie sterben. Neben dem Personal-mangel fehlen in den staatlichen Gesundheits-

einrichtungen des Landes Diagnosegeräte. Die öffentlichen Mittel dafür sind knapp, die Verteilung des Geldes nicht immer transparent. Öffentliche Kliniken auf dem Land sind technisch so schlecht ausgerüstet, dass sie für Laien im Prinzip gar nicht als Kliniken erkennbar sind. Das einzige Ultraschallgerät einer Klinik scheint immer irgendwo im Einsatz zu sein, indische Ärzte müssen ohne auskommen. Sie funktionieren, wenn man so will, auch als Röntgeneräte.

In vielen privaten Kliniken hingegen, die in Metropolen wie Mumbai, Neu-Delhi oder Bangalore zu finden sind, zeichnet sich ein anderes Bild: Hier arbeiten hoch qualifizierte Ärzte mit Hightechgeräten auf internationalem Spitzenniveau. Diese „Fünfsternkliniken“ locken Medizintouristen aus der ganzen Welt an. Für eine große Mehrheit der indischen Bevölkerung bleibt die Behandlung in einer privaten Klinik unerschwinglich – das Problem lösen auch deutsche Unternehmen nicht.

Ein Arzt aus dem kleinen Örtchen Nowodolinka hat dieses Schild am Straßenrand aufgebaut. Er setzt auf einfache Symbolik, um auf seine Praxis hinzuweisen. Name? Öffnungszeiten? Unnötig.



Handlungsempfehlungen und örtliche Besonderheiten

Ihr Rezept für Kasachstan

- Kasachstan bietet **großes Potenzial**: Deutschland ist hinter den USA **zweitwichtigstes Lieferland** bei Medizintechnik und Medikamenten.
- Die Bevölkerung wächst, die **Lebenserwartung steigt**, viele Kliniken haben dringenden Nachholbedarf.
- Die Regierung plant, **50 Prozent des Gesundheitsmarktes mit lokal produzierten Waren abzudecken**. Dafür müssen Hersteller allerdings investieren und ihre Produktion modernisieren.
- Kasachstan bleibt auf Medizintechnikimporte angewiesen. Für eine lokale Produktion fehlt es an **Know-how und Fachkräften**.

Zahlen & Fakten

3,8%
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP¹⁾

397
Ärzte/100.000 Einwohner²⁾

548
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner²⁾

1) 2016; 2) 2017. Quellen: Ministerium für Gesundheitsschutz, Republikanisches Zentrum für die Entwicklung des Gesundheitswesens



»In Kasachstan lassen sich gute Margen erzielen.«

Jan Triebel,
Germany Trade & Invest Almaty
jan.triebel@gtai.de
Twitter: @gtai_gesundheit

Der Arzt erklärt das Produkt

Das Medizin- und Pharmaunternehmen B. Braun findet in Kasachstan einen wachstumsstarken Markt.

Mit einer Bevölkerung von rund 18 Millionen Einwohnern ist Kasachstan für die deutschen Exporteure ein interessanter Standort und der wichtigste Wirtschaftspartner in der Region Zentralasien. Die Wiederbelebung der alten Seidenstraße zwischen China und Europa wird der wirtschaftlichen Entwicklung neuen Schub verleihen.

Schon seit 2007 hat B. Braun eine eigene Vertriebsniederlassung mit 50 Mitarbeitern in Almaty. Die größte Stadt des Landes verfügt über 40 Krankenhäuser. Im ganzen Land sind es etwa 850.

Im Nachbarland Russland hat das Unternehmen eine eigene Produktionsstätte. Leiter der Vertriebsniederlassung in Almaty ist Kevin Koch. Neben Kasachstan betreut er Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan sowie die drei Kaukasusrepubliken Armenien, Aserbaidschan und Georgien – insgesamt einen Markt mit

immerhin fast 90 Millionen Einwohnern. „Die gleiche Sprache und die gemeinsame Vergangenheit in der Sowjetunion machen es einfacher“, sagt er im Interview. Der Vorteil bei Kasachstan: Die Registrierungs-pflicht ist nicht so streng wie in Russland.

Unter den Nachfolgestaaten der Sowjetunion ist die Steppenrepublik Nummer zwei hinter Russland. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von umgerechnet knapp 160 Milliarden US-Dollar 2017 steht der flächenmäßig neuntgrößte Staat der Erde weltweit auf Platz 57, eingerahmt von Katar und Ungarn.

Umsatzstärkster Bereich in Kasachstan ist die Sparte Hospital Care mit Produkten für die klinische Versorgung und die stationäre Behandlung von Patienten. Den Absatz der Sparte kurbeln Koch und sein Team unter anderem mit umfassender Beratung an. Der deutsche Regionaldirektor verweist etwa auf Schulungen für Krankenschwestern und

Ärzte und erklärt beispielsweise, wie Hände richtig desinfiziert werden und wie Medizinprodukte angewendet werden sollen.

Im Außendienst sowie im Büro in Almaty sind für B. Braun qualifizierte medizinische Fachkräfte tätig, darunter Chirurgen, Kinderärzte, Gynäkologen und Anästhesisten. Vor allem bei neuen Produkten, bei denen die Vertriebler den Kunden viel erklären müssen, erleichtert das Gespräch von Arzt zu Arzt die Kundenansprache immens.

Der Grund dafür, dass auch medizinisch hoch qualifizierte Kasachen lieber bei einem deutschen Unternehmen arbeiten, liegt in der Bezahlung: Mit ihren regulären Verdiensten, die 2017 umgerechnet etwa 490 US-Dollar monatlich betragen, ist die kasachische Ärzteschaft weit davon entfernt, als privilegiert zu gelten. Daher verwundert es nicht, dass zahlreiche Fachkräfte sogar ins Ausland abwandern.



»In Chiles Privatkliniken geht es vor allem um Profitoptimierung – Vertreter gehen ein und aus.«

Anne Litzbarski,
Germany Trade & Invest
Santiago de Chile
anne.litzbarski@gtai.de
Twitter: @gtai_gesundheit

AUS DER PRAXIS

Grünenthal: Chile als Schlüsselmarkt

Die Grünenthal Gruppe erzielt weltweit mehr als die Hälfte ihres Umsatzes mit Schmerzmitteln. Sie sieht große Chancen in Lateinamerika: Zuletzt kaufte sie die chilenische Firma Laboratorios Andromaco. Grünenthal betrachtet die Region als Schlüsselmarkt. Um zu wachsen, konzentriert sich das Unternehmen auf Vertriebspartner, Tochtergesellschaften und Produktionsstandorte. In Chile baut der Konzern eine Hormonproduktionsanlage auf, nach Unternehmensangaben ist es die modernste Südamerikas. Grünenthal möchte sich so als einer der führenden Medikamentenhersteller der Region etablieren und Chile als Einstieg nutzen, um Märkte wie Mexiko und Brasilien zu beliefern. Mit einem Umsatz in Chile in Höhe von umgerechnet 125 Millionen Euro ist das Pharmaunternehmen einer der Hauptlieferanten des größten Einkäufers des Landes, Cenabast. Laut Zahlen vom Dezember 2016 ist Grünenthal drittgrößter Anbieter insgesamt und wichtigster auf dem Markt für Generika.

Teure, teils unnötige Untersuchungen

Auf Chiles Neugeborene warten Dienstleister wie etwa ein Fotograf.

Privatversicherte Schwangere werden in Chile etwa dreimal so häufig zur Kasse gebeten wie in Deutschland. Die Kosten dafür begleichen Patientinnen vorab aus eigener Tasche, anschließend müssen sie das teure Vorgehen gegenüber ihrer Krankenkasse begründen. Selbst wenn das Baby gesund zur Welt gekommen ist, stellen Ärzte kostspielige Untersuchungsmethoden wie Röntgen oder Ultraschall oft als alternativlos dar. Um Geld geht es auch abseits der Medizin: Eltern entscheiden in den Privatkliniken, ob sie weitere Zusatzleistungen wünschen. Dazu gehören auch Fotografen, die Exklusivverträge mit der Geburtsabteilung abgeschlossen haben. In öffentlichen Krankenhäusern abseits der Städte geht es rustikaler zu: Nicht selten drückt eine Krankenschwester dem werdenden Vater vor einem Kaiserschnitt einen Operationsmantel in die Hand, der schon mehrmals

zum Einsatz gekommen ist. Die Spaltung in der Versorgung verläuft anhand der Trennlinien reich – arm, privat – staatlich, Ballungszentren – Land. Obwohl die meisten Ärzte im staatlichen Sektor genauso gut ausgebildet sind wie im privaten, stehen die öffentlichen Krankenhäuser wegen der Folgen der chronischen Überlastung in der Kritik. Das Zweiklassensystem ist stark ausgeprägt. Die damalige Präsidentin Michelle Bachelet hatte sich 2014 das ambitionierte Ziel gesetzt, das System zu verbessern. Während ihrer zweiten Amtszeit kündigte sie neue staatliche Krankenhäuser an, was zumindest teilweise umgesetzt wurde. Vom seit März 2018 amtierenden konservativen Nachfolger Sebastian Pinera, Unternehmer und Milliardär, erwarten die Chilenen die Stärkung der Privatwirtschaft und damit auch eine Verstärkung des Gefälles in der Gesundheitswirtschaft.

Wer in Chile ein Kind bekommt, muss in privaten Kliniken tief in die Tasche greifen: Ärzte machen gern mehr Untersuchungen als unbedingt nötig.



Handlungsempfehlungen und örtliche Besonderheiten

Ihr Rezept für Chile

- **Es fehlen Krankenhausbetten.** Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung führt Chile im Ranking an zweitletzter Stelle.
- **Telemedizin ist ein Wachstumsmarkt.** Spezialisten gibt es bisher vor allem in Santiago de Chile, aber nicht auf dem Land.
- **Die Alterspyramide** ähnelt derjenigen hoch entwickelter Länder. Der Alterungsprozess prägt das Gesundheitssystem.
- Viele **Arzneimittel** gehen in Apotheken direkt über die Ladentheke – so sparen sich Chilenen den Arzt.

Zahlen & Fakten



8,9%
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP¹⁾



170
Ärzte/100.000 Einwohner²⁾



220
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner¹⁾

¹⁾ 2016; ²⁾ 2015.
Quellen: Datasur, Weltbank

Netzwerk vor Ort

Sie interessieren sich für Gesundheitswirtschaft in Schwellenländern, wissen aber nicht, wie Sie anknüpfen können und wer Sie auf Ihrem Weg begleitet? Germany Trade & Invest unterstützt Sie mit Informationen zu einzelnen Märkten und mit spezifischem Know-how, zum Beispiel auf der Medica. Wo Sie mehr über die Branche erfahren und wen Sie außerdem kontaktieren können.



Besuchen Sie uns auf der Medica!

Am Stand von Germany Trade & Invest (GTAI) auf der Medica, der größten internationalen Medizintechnikmesse, erwartet Sie ein Vortragsprogramm von Außenhandels-, Branchen- und Länderexperten. Vorgestellt werden beispielsweise Marktentwicklungen, branchenspezifische Trends, Zugangsbedingungen und allgemeine Handelsvorschriften. Schwerpunktmäßig geht es auch um Schwellenländer sowie um digitale Innovationen. Unsere GTAI-Experten stehen als Ansprechpartner zur Verfügung – profitieren Sie von unseren Erfahrungen, und nennen Sie uns Ihren Terminwunsch!

→ 12. bis 15. November in Düsseldorf

→ GTAI-Stand: Halle 15, Stand Nummer 15F37



Gut zu wissen

Das diesjährige Vortrags- und Netzwerkprogramm finden Sie unter: www.gtai.de/de-medica



Informationen aus erster Hand

Die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft unterstützt Unternehmen der Branche, Auslandsmärkte zu erschließen. Germany Trade & Invest setzt die Exportinitiative im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie um. Nutzen Sie das breite Angebot, zum Beispiel durch Informationen aus erster Hand, durch Informationsveranstaltungen oder Publikationen über internationale Gesundheitsmärkte und Exportmöglichkeiten. Hier finden Sie weitere Informationen der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft.

Publikationen: → www.tinyurl.com/exportinitiative-publikationen

Veranstaltungen: → www.tinyurl.com/exportinitiative-veranstaltung

Geschäftspartner vor Ort treffen



Wie sehen Krankenhäuser vor Ort aus? Mit welchen Unternehmen und Händlern können Exporteure zusammenarbeiten? Welche Projekte werden ausgeschrieben? Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) fördert seit 2012 jährlich mehr als 1.000 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit dem Markterschließungsprogramm (MEP) für KMU durch regelmäßige Auslandsreisen. Das MEP steht allen Wirtschaftszweigen offen. Das Themenspektrum reicht vom Maschinenbau bis zum Handwerk, von Sicherheitstechnologien bis zur Kreativwirtschaft. Im Bereich Gesundheitswirtschaft werden dieses Jahr zehn Projekte weltweit durchgeführt. Das zahlt sich aus: Die Firmen konnten durch neue Geschäfte im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 30 Millionen Euro erzielen. Weitere Informationen und Marktstudien:

→ www.ixpos.de/markterschliessung

Ansprechpartnerin

Katharina Büssgen,
Geschäftsstelle BMWi-Markterschließungsprogramm für KMU
markterschliessung@bmwi.bund.de,
Tel.: +49/228/615-2541

18,8 Mrd. Euro

Umsatz verzeichneten die deutschen produzierenden Medizintechnikunternehmen im Jahr 2017. Davon entfielen 12,2 Milliarden Euro auf den Export.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Weitere Ansprechpartner

German Healthcare Export Group (GHE)

Verband von exportierenden Medizintechnikunternehmen
→ www.gheg.de

Spectaris

Verband für optische, medizinische und mechatronische Technologien
→ www.spectaris.de

Bundesverband Medizintechnologie (BVMed)

Hier sind eher die Hersteller von medizinischen Verbrauchsmaterialien organisiert.
→ www.bvmed.de

Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI)

Elektromedizinischer Fachverband
→ www.zvei.org/verband/fachverbaende/fachverband-elektromedizinische-technik

Bundesverband Gesundheits-IT (bvitg)

IT-Unternehmen für E-Health-Lösungen
→ www.bvitg.de



Gut zu wissen

Hier finden die Unternehmer aktuelle Informationen zum Thema Medizintechnik, E-Health und allgemeine Gesundheitsmarktdaten: www.gtai.de/gesundheitsmaerkte

700.000

Einwohner zählt Taicang.
Für chinesische Verhältnisse
eine Kleinstadt: In Shanghai
leben 24 Millionen Menschen.

250–300

deutsche Firmen mindestens
haben sich schon in Taicang
niedergelassen. Vor allem
das gute Geschäftsklima hat
sie angezogen.

50

Kilometer entfernt liegt
der Flughafen Shang-
hai-Hongqiao. Ideal für
internationalen Besuch.

7,2%

Wirtschaftswachstum
verzeichnete Taicang im
Jahr 2017 – auch dank
deutscher Unternehmen.

1993

eröffnete das erste deut-
sche Unternehmen seine
Produktionsstätte in Taicang:
Kern-Liebers.



Fast wie im Ländle

Die chinesische 700.000-Einwohner-Stadt Taicang ist in den vergangenen Jahren zu einem Hotspot für deutsche Unternehmen geworden: Inzwischen sind es rund 250 Firmen, überwiegend Mittelständler. Über ganz besondere Partnerschaften einer einzigartigen Region.

von **Corinne Abele**, Germany Trade & Invest Shanghai

Die chinesische Stadt Taicang war deutschen Unternehmen jahrelang ein Begriff, in China kannte dagegen kaum jemand den Ort. Rund 250 deutsche Firmen haben sich dort, 50 Kilometer nordwestlich von Shanghai, angesiedelt. Damit ist Taicang zum Zentrum des deutschen Mittelstands geworden. Alles fing mit Kern-Liebers vor genau 25 Jahren an.

„Mit neun Leuten haben wir 1993 begonnen“, erinnert sich Richard Zhang, CEO der Taicanger Tochter des Industriezulieferers Kern-Liebers aus dem baden-württembergischen Schramberg-Sulgen. Heute arbeiten am chinesischen Hauptsitz in Taicang 1.300 Leute. Der damalige Vorsitzende von Kern-Liebers, Hans-Jochem Steim, suchte auf Grundlage der Partnerschaften zwischen Baden-Württemberg und den Provinzen Jiangsu und Liaoning einen geeigneten

»Die Behörden kümmern sich um unsere Probleme wie um ihre eigenen.«

Richard Zhang,
CEO von Kern-Liebers Taicang

Standort für einen Markteintritt in China, was Anfang der 1990er-Jahre nicht risikolos war. Beschaulich sollte er sein, kostengünstig und gut erreichbar. In unmittelbarer Nähe zu Shanghai und dem internationalen Flughafen – wichtig für Logistik und Expats – erfüllte Taicang alle Anforderungen des schwäbischen Familienunternehmens.

Während anderswo in China ausländische Unternehmen nur etwas galten, wenn sie auf der Forbes-Liste der 500 umsatzstärksten Unternehmen der Welt standen, kümmerte sich die Taicanger Verwaltung um schwäbische Mittelständler, ob sie nun in der Textilindustrie, im Maschinenbau oder der Kfz-Zulieferung tätig waren. Die wiederum dankten es der Stadt, beispielsweise durch Mund-zu-Mund-Propaganda auf den jährlichen Taicang-Tagen, die zunächst in Baden-Württemberg und später auch in an-

deren Bundesländern stattfanden. Die chinesische Stadt mit 700.000 Einwohnern konnte so ihren Ruf als Standort für kleine und mittlere Unternehmen festigen.

Noch vor zwei oder drei Jahren, erzählt Richard Zhang, sei Bundeskanzlerin Angela Merkel mit der Erwähnung von Taicang beim chinesischen Premierminister Li Keqiang auf Unkenntnis gestoßen. Inzwischen schickt selbst die südwestchinesische Provinz Guizhou Verwaltungsdelegationen nach Taicang, um von dem Erfolgsmodell zu lernen. „In Taicang gibt es einen guten Service, kurze Wege und einen direkten Zugang zu den Behörden“, sagt Johanna Spee, Regionalmanagerin der Deutschen Auslandshandelskammer (AHK) Ostchina. Das seien wichtige Erfolgsfaktoren. Vor allem aber gebe es die Möglichkeit, am Standort wachsen zu können. Das haben nicht nur Kern-Liebers, Schaeffler oder Trumpf getan.

Planbares Abenteuer China

Die Chemie zwischen der effizient und pragmatisch agierenden Verwaltung und den bodenständigen Mittelständlern stimmt bis heute. Vor zwölf Jahren gründeten Letztere den sogenannten Taicang Roundtable (TRT). Derzeit hat er 84 Mitglieder, davon 82 deutsche Unternehmen. Zu seinen monatlichen Treffen lädt TRT-Vorsitzender Zhang nicht nur seine Mitglieder, sondern auch Verwaltungsabteilungen der Stadt und der sogenannten Taicang Economic Development Area (TEDA) ein, um mehr über ihre Arbeit und Pläne zu erfahren.

Behörden und deutsche Unternehmen sind in Taicang kontinuierlich im Gespräch, und nicht erst, wenn es brennt. Damit hilft der Standort den Mittelständlern, das Abenteuer China überschaubar und planbarer zu halten. „Wir erklären den Behörden unsere Probleme, und sie kümmern sich darum, als ob es ihre eigenen wären“, erklärt Kern-Liebers' Geschäftsführer Zhang. Bis zur Provinzregierung in Nanjing und selbst nach Beijing habe die Verwaltung die Unternehmen bereits begleitet und unterstützt.

FÜNF AUS 250

Deutsche Unternehmen in Taicang

Kern-Liebers

Mit der Gründung eines Tochterunternehmens des Industrielieferers Kern-Liebers aus Schramberg-Sulgen 1993 in Taicang fing alles an. In China erwirtschaftet das Unternehmen inzwischen rund 100 Millionen Euro Umsatz – damit gehört der Markt für Kern-Liebers zu den wichtigsten weltweit.

Mubea Unternehmensgruppe

Die Chinazentrale des Automobilzulieferers mit Schwerpunkt für Feder- und andere verwandte Produkte im Leichtbau gründete im März 2004 sein erstes Tochterunternehmen in China in Taicang. Heute verfügt das Unternehmen über fünf Werke an drei Standorten in China. Seine Chinazentrale bleibt Taicang.

Zollner

Der Systemdienstleister für Electronic Manufacturing Services hat sich 2004 in Taicang niedergelassen, bisher sein einziges Werk in Festlandchina. Insgesamt zählt das Familienunternehmen 19 Standorte, unter anderem in Tunesien, den USA und Hongkong, und beschäftigt weltweit 11.000 Mitarbeiter.

Schaeffler

Der börsennotierte Zulieferer für die Automobilbranche und den Maschinenbau aus Herzogenaurach produziert seit 1993 in Taicang und zählt zu den größten ausländischen Investoren vor Ort. Weltweit betreibt Schaeffler 170 Standorte und beschäftigt 92.000 Mitarbeiter.

Trumpf

Der Maschinenbauer ist seit 2003 in Taicang präsent und führte dort 2009 drei Fertigungsstätten sowie ein Schulungszentrum an einem Standort zusammen. Das Unternehmen ist Marktführer bei Werkzeugmaschinen und Lasern für die industrielle Fertigung.

Beim sogenannten Taicang Roundtable treffen sich regelmäßig 82 deutsche Unternehmen. Nicht immer geht es nur um Geschäftliches: Das jährliche Oktoberfest sorgt für heimatliche Gefühle und bringt die Kulturen zusammen.

Diese Zusammenarbeit zwischen Taicanger Verwaltung und deutschem Mittelstand macht Projekte möglich, die weit über das jährliche Oktoberfest oder die regelmäßigen Fußballturniere hinausgehen. Die Inclusion Factory ist so ein herausragendes Projekt und bisher landesweit das einzige seiner Art. Sie bietet etwa 30 Menschen mit körperlicher, aber vor allem auch geistiger Behinderung einen Arbeitsplatz mit marktüblichem Gehalt. Sie arbeiten in einer ebenerdigen Werkshalle, die die TEDA-Verwaltung kostenlos zur Verfügung gestellt hat. Getragen wird die Initiative bislang vor allem durch den Roundtable und seine Firmen. „Ohne die Verwaltung wäre ein solches Projekt undenkbar“, betont Zhang.

Auch der deutsch-chinesische Freundschaftskindergarten Taicang für den Nachwuchs der Mitarbeiter deutscher Unternehmen vor Ort geht auf Eigeninitiative zurück. Bemühungen um die Ansiedlung einer deutschen Grundschule blieben bislang erfolglos – aber wer weiß, was noch kommt.

Ausbildung nach deutschen Standards

Die Ausbildung der Arbeitnehmer vor Ort haben die Mittelständler hingegen bereits in Angriff genommen. Das überbetriebliche duale Ausbildungssystem haben im Jahr 2001 Kern-Liebers, die Fischer Gruppe, die Taicanger Regierung sowie die Berufsschule Taicang gegründet, angeschoben mit rund einer viertel Million Euro des Wirtschaftsministeriums in Baden-Württemberg. Seither werden in Taicang Werkzeugmacher sowie Industrie- und Zerspanungsmechaniker ausgebildet; 2007 kam das AHK Shanghai/Chien-Shiung-Ausbildungszentrum hinzu. Und seit 2018 bauen Kern-Liebers und weitere Firmen des TRT mit Unterstützung der AHK Shanghai eine Meisterschule auf. Damit die deutschen Unternehmen vor Ort sich nicht gegenseitig die Mitarbeiter mit unlauteren Methoden streitig machen, hat der TRT mit Unterstützung der AHK ein sogenanntes Gentlemen's Agreement ins Leben gerufen. Darin ver-



pflichten sich die Unternehmen, sich nicht mit unlauteren Methoden gegenseitig Personal abzuwerben und vor einem Wechsel die jeweils andere Personalabteilung zu informieren. Die Unterzeichnung ist freiwillig, bei Problemen spricht man miteinander.

Trotz wachsender Konkurrenz durch neue Industriezonen steht Taicang nach wie vor hoch in der Gunst des deutschen Mittelstands. Allerdings steigen auch hier die Land- und Arbeitskosten, außerdem gibt es immer mehr Umweltauflagen. Einfache Produktionsunternehmen sind daher nicht mehr so gern gesehen. Gefragt sind namhafte Kfz-Zulieferer, Hightechfirmen oder Dienstleister. „Für Firmen der Umwelttechnik wird es immer interessanter“, sagt Matthias Müller, Leiter des German Centre Taicang, das inzwischen neben der Außenstelle der AHK Ostchina die deutsche Infrastruktur in Taicang ergänzt. Nach wie vor, so ist aus der Taicanger Verwaltung zu hören, sollen jähr-

lich 15 bis 20 neue deutsche Unternehmen hinzukommen, darunter viele Dienstleister.

„Taicang bleibt die Benchmark, an der sich neue Industriezonen messen lassen müssen“, betont Richard Zhang von Kern-Liebers. Gleichzeitig arbeitet der Standort daran, seiner Vorbildfunktion gerecht zu werden. So wird er Ende 2019 durch eine Bahnstrecke von Shanghais Bezirk Anting über Taicang nach Nantong noch enger an die Metropole heranrücken und die bislang stark von der Verkehrslage abhängende Fahrtzeit kalkulierbarer machen. Und auch der Roundtable und örtliche Behörden planen ein neues gemeinsames Projekt: eine Website, auf der aktuell und transparent alle Regelungen und Vorschriften der verschiedenen Regierungsabteilungen eingesehen werden können. Der Vorschlag für das Portal stammt vom Roundtable, das Geld dafür will die Stadtverwaltung beisteuern. Wenn alles gut geht, ist die Website bereits Ende 2018 online.



Corinne Abele,
GTAI-Korrespondentin Shanghai
corinne.abele@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



Gut zu wissen

German Centre Taicang:
www.germancentretaicang.com/taicang

Auslandshandelskammer Ostchina,
Büro Taicang:
www.tinyurl.com/ahk-ostchina
Taicang Roundtable:
www.taicang-roundtable.com



Der neue Flughafen ist das Sorgenkind von Mexiko-Stadt: Die Bauarbeiten laufen schleppend, das Eröffnungsdatum rückt immer weiter nach hinten. Es sind vor allem private Investoren, die den Bau vorantreiben.

Auf Partnersuche

Public-private-Partnerships, kurz: PPP, werden in Lateinamerika immer bedeutsamer. Der Grund: In vielen Ländern sind die Kassen leer, die Regierungen setzen deshalb Großprojekte mithilfe von Privatunternehmen um. Wie sich deutsche Firmen als Partner oder Zulieferer positionieren.

von *Anne Litzbarski, Robert Matschoß, Carl Moses, Gloria Rose, Edwin Schuh und Florian Steinmeyer*

Nicht nur Deutschland hat seine Probleme beim Bau von Flughäfen. Der neue Airport von Mexiko-Stadt steht vor etlichen Herausforderungen – dabei haben wichtige Bauarbeiten, etwa an den Terminalgebäuden, noch nicht einmal begonnen. Fest steht, dass er später eröffnet wird als geplant, frühestens im Jahr 2023 statt 2020.

An dem Projekt lässt sich gut ablesen, welche Fallen Unternehmen begegnen, wenn sie an öffentlich-privaten Infrastrukturprojekten in Lateinamerika teilnehmen. So mangelt es zum Beispiel an der politischen Akzeptanz des Projekts: Der designierte Staatspräsident Andres Manuel Lopez Obrador würde den Neubau am liebsten abblasen und den bisherigen Flughafen ausbauen. Zumindest will er die Finanzierung umstrukturieren, damit weniger Staatsmittel in das Projekt fließen. Überhaupt ist die Finanzie-

ZAHLEN & FAKTEN

103

Großvorhaben setzen die fünf größten Volkswirtschaften Lateinamerikas derzeit in Form von PPP um. Davon befinden sich 34 Projekte bereits im Bau.

Quelle: BNamericas

rung ein Problem: Seit Planungsbeginn im Jahr 2013 war es für die öffentliche Betreibergesellschaft Grupo Aeroportuario de la Ciudad de Mexico (GACM) schwierig, genügend Geld für das Vorhaben aufzutreiben. Allein auf den klammen Staatshaushalt konnte sie nicht vertrauen. GACM machte aus der Not

eine Tugend und sammelte 70 Prozent des Gesamtbudgets, umgerechnet 13,3 Milliarden US-Dollar, bei privaten Investoren ein.

Gemeinschaftsprojekte öffentlicher und privater Akteure werden in Lateinamerika immer wichtiger. Seit dem Ende des Rohstoffbooms müssen sich fast alle Regierungen der Region umorientieren und alternative Finanzierungswege suchen. Welche Form die Kooperation mit der Privatwirtschaft annimmt, ist unterschiedlich – tendenziell steigt der private Anteil. Die Firmen übernehmen beispielsweise nicht mehr nur den Bau von Krankenhäusern, sondern stellen auch das Personal und kaufen Ausrüstung ein.

Der Umgang mit privaten Auftraggebern ist in der Regel einfacher als mit staatlichen Stellen. Was in den wichtigsten Ländern Lateinamerikas zu beachten ist und wie deutsche Firmen den Einstieg schaffen. →

Die größten PPP-Projekte Lateinamerikas

In Lateinamerika bewegt sich etwas: Fast alle Länder planen und bauen Projekte, die sie zusammen mit Unternehmen umsetzen wollen. Ein Überblick über die größten Vorhaben der Region.

Als PPP/PFI geplante Großprojekte ¹⁾

Land	Anzahl Projekte	davon im Bau
Argentinien	9	1
Brasilien	15	6
Chile	23	3
Kolumbien	30	16
Mexiko	26	8

1) Ohne gestoppte und abgesagte Projekte.
Quelle: BNamericas

Wo das Klima für PPP besonders günstig ist

Rang	Score (von 100)
● 1 Chile	74
● 1 Kolumbien	74
● 3 Brasilien	72
● 4 Jamaika	71
● 5 Peru	69
● 6 Mexiko	68
● 7 Honduras	65
● 8 El Salvador	64
● 8 Nicaragua	64
● 8 Uruguay	64
● 11 Costa Rica	62
● 11 Guatemala	62
● 13 Paraguay	58
● 14 Trinidad und Tobago	56
● 15 Panama	51
● 16 Dominikanische Republik	49
● 17 Argentinien	48
● 18 Ecuador	44
● 19 Venezuela	8
Durchschnitt	59

- gute Bedingungen
- Bedingungen teilweise ausbaufähig
- großer Nachholbedarf

Quelle: The Economist Intelligence Unit: 2017 Infrascope

In welchen Ländern gibt es spezielle PPP-Gesetze und zuständige Behörden, wer hat viel Erfahrung, wie ist das Geschäfts- und Finanzierungsklima? Eine Studie des britischen Instituts The Economist Intelligence Unit hat sich die Länder näher angeschaut und das Klima für PPP-Projekte bewertet.

LEGENDE

- Projekt
- Investitionssumme
- Projektstand

Mexiko, Mexiko-Stadt

- Neuer Flughafen
- 13.300 Mio. US\$
- Teile bereits vergeben, Eröffnung: 2023

Mexiko

- Stromtrasse nach Baja California
- 1.100 Mio. US\$
- Seit 01/2018 in Ausschreibung, Vergabe: September 2018

Mexiko

- Gaspipeline Jaltipan-Salina Cruz
- 643 Mio. US\$
- Projekt soll 2018 ausgeschrieben werden

Chile, Santiago de Chile

- Bau verschiedener Streckenabschnitte Stadtautobahn Americo Vespucio Oriente
- 1.700 Mio. US\$
- Seit 02/2018 im Bau, Inbetriebnahme: 2023

Chile, Santiago de Chile

- Ruta 66 Camino de la Fruta, Verbesserungen der Autobahn
- 712 Mio. US\$
- Seit 10/2017 im Bau, Inbetriebnahme: 2021

Kolumbien, Santa Marta

 **Wasserversorgungs- und Abwassersystem**

 **1.100 Mio. US\$**

 **Technische Studien; Zentralregierung entscheidet über Projekt**

Kolumbien, Magdalena-Fluss

 **Schiffbarmachung**

 **785 Mio. US\$**

 **Neuvergabe, da Konsortium um Odebrecht zahlungsunfähig; Rat der Fiskalpolitik (Confis) muss zustimmen**

Kolumbien, Bogota, Cali, Cartagena

 **Konzessionen zum Aus- oder Neubau und Betrieb von landesweit elf Flughäfen**

 **2.360 Mio. US\$**

 **Strukturierung und Neuvergabe unter neuer Regierung Duque**

Brasilien, Rio Grande do Sul

 **Autobahn Rodovia de Integracao do Sul**

 **3,9 Mrd. US\$**

 **Versteigerung; voraussichtlich 11/2018**

Brasilien

 **Stromübertragungsleitungen und Umspannungswerke**

 **3,9 Mrd. US\$**

 **In Vorbereitung, voraussichtlicher Auktionstermin: 12/2018**

Brasilien

 **Zwölf Flughäfen (zusammen 10 % des Passagierflugverkehrs Brasiliens)**

 **1,0 Mrd. US\$**

 **Versteigerung der Konzessionen in drei Blöcken; voraussichtlich 2019**

Chile, Coquimbo

 **Ruta 5, Strecke Los Vilos-La Serena, Verbesserungen der Autobahn**

 **544 Mio. US\$**

 **Im Ausschreibungsprozess**

Argentinien

 **2.175 km Hochspannungsleitungen (500 kV)**

 **2.200 Mio. US\$**

 **Erste Teilausschreibung in Vorbereitung**

Argentinien

 **Frachtzug Tren Norpatagonico, 685 Kilometer von Bahia Blanca (Provinz Buenos Aires) bis Anelo (Provinz Neuquen)**

 **1.000 Mio. US\$**

 **Ausschreibung in Vorbereitung**

Argentinien

 **7.000 km Autobahnen und Schnellstraßen**

 **12.000 Mio. US\$**

 **Erste Etappe (2.800 km) zugeteilt, weitere Ausschreibungen in Vorbereitung**



Auch interessant

Projekte und weitere Recherchemöglichkeiten finden Sie hier:

www.tinyurl.com/gtai-amerika

→ **Mexiko**

Großprojekte wie den neuen Flughafen gibt es in Mexiko wenige. Doch setzen die Behörden seit Verabschiedung des PPP-Gesetzes im Jahr 2012 mehr Vorhaben im Straßenbau, der Energiewirtschaft und im Gesundheitsbereich mit privaten Partnern um. Unter der neuen Regierung können Zugprojekte im Süden des Landes hinzukommen. Ein Schwerpunkt liege zudem auf der Wasserversorgung, sagt Stefano Sacchi, kaufmännischer Leiter des Wasserreinigungsspezialisten Ticsa. „Besonders in mittelgroßen Städten mit mehr als einer halben Million Einwohnern sind Kooperationen interessant.“

Grundsätzlich wird der mexikanische Markt von heimischen Baufirmen dominiert. Für deutsche Unternehmen ist es daher schwierig, direkter Partner der Regierung zu werden. Für Anbieter von Technologie und Know-how sei das Land jedoch vielversprechend, sagt Hans-Peter Colas von Herrenknecht, dem weltweit führenden Hersteller von Tunnelbohrmaschinen. Colas weiß, wie man Aufträge ergattert. „Es ist wichtig, die zuständige Behörde bereits bei der Vorplanung zu unterstützen“, sagt er. „Daraufhin sollte man sein Produkt auch den Ingenieurbüros erläutern, welche die Ausschreibung vorbereiten.“ So habe man gute Chancen, später beim

ausführenden Bauunternehmen und damit beim Kunden Erfolg zu haben.

Brasilien

Dieses Vorgehen empfiehlt sich auch in Brasilien. Der Vorteil: Unternehmer können so das Risiko von Neuverhandlungen mindern, wie sie beispielsweise Flughafenbetreiber Fraport derzeit führt. Das Unternehmen betreibt seit Jahresbeginn die Flughäfen in Porto Alegre und Fortaleza und investiert 700 Millionen US-Dollar. Der Ausbau in Fortaleza verzögert sich allerdings um ein halbes Jahr. „Dass der Bau nicht freigegeben war, war uns vor der Versteigerung nicht bekannt“,

KLEINES PPP-LEXIKON**Die wichtigsten PPP-Varianten****Service Contract (Dienstleistungsvertrag)**

Ein privater Partner wird angestellt, um eine oder mehrere Dienstleistungen für eine staatliche Einheit zu erbringen. In der Regel wird eine feste Bezahlung vereinbart. Der Staat bleibt Hauptanbieter und ist dafür verantwortlich, das Projekt zu erweitern oder zu verbessern. Die Laufzeit beträgt meist ein bis drei Jahre.

O&M – Operation and Management

Das Modell geht über den Dienstleistungsvertrag hinaus: Der private Partner übernimmt Management und den täglichen Betrieb einer öffentlichen Einrichtung über einen Zeitraum von meist drei bis fünf Jahren. Oft stellt er die Betriebsmittel, investiert aber nicht. Der öffentliche Partner bezahlt den privaten.

BOT – Build Operate Transfer

Der private Partner errichtet und betreibt eine Einrichtung auf eigene Kosten über längere Zeit, beispielsweise 25 Jahre. Jetzt ist er Eigentümer. Je nach Vertrag bezahlt ihn der öffentliche Partner, oder er erhebt Nutzungsgebühren wie Maut. Am Ende der Laufzeit übergibt der Eigner die Einrichtung dem Staat.

BOOM – Build Own Operate Maintain

Vom Auftragnehmer wird in diesem Fall erwartet, dass er die benötigte Einrichtung finanziert und auch erstellt. Anschließend besitzt und betreibt der Private die Einrichtung auch. Und: Er übernimmt die notwendigen Unterhalts- und Wartungsarbeiten, aber auch die Kosten dafür.

Konzession

Je nach Land wird der Begriff Konzession unterschiedlich verstanden. Manchmal ist es ein Sammelbegriff für fast alle PPP-Modelle, unabhängig von der Finanzierung. In den meisten Fällen sind aber Modelle gemeint, in denen der Betreiber eine Gebühr direkt vom Nutzer erhebt.

PFI – Private Finance Initiative

Bei einer Private Finance Initiative handelt es sich um eine PPP-Vertragsstruktur, die meist nicht vorsieht, dass die Betreiber den Nutzern direkt Dienstleistungen anbieten. Stattdessen beinhaltet PFI die Planung, den Bau, die Finanzierung sowie die Wartung neuer Infrastruktur.

**Gut zu wissen**

Mehr über PPP-Varianten (Seite auf Englisch):

www.tinyurl.com/ppp-lateinamerika

beklagt Andrea Pal, CEO von Fraport Brasil. „Wir verhandeln den Vertrag jetzt neu.“

Böse Überraschungen dieser Art sind nicht unüblich. Nach Angaben des Global Infrastructure Hub kommt es in Lateinamerika im Vergleich zum weltweiten Durchschnitt doppelt so oft zur nachträglichen Änderung der PPP. Umso wichtiger ist die Analyse vorab: Über ein Interessensbekundungsverfahren, das sogenannte *Procedimiento de Manifestacao de Interesse* können Unternehmen im Vorfeld Projekte mit ausarbeiten. Das technische Know-how der Privaten für ihre Planung nutzen zu können, ist gerade für schlecht besetzte Stadtverwaltungen besonders wertvoll.

Die brasilianische Regierung will noch in diesem Jahr zwölf Flughäfen in private Hände geben. Das Wahljahr behindert jedoch zahlreiche Vorhaben des Bundes und der Bundesstaaten. Die PPP der Städte kommen dagegen besser voran.

Kolumbien

Im Jahr 2012 hat Kolumbien ein neues Gesetz für PPP-Projekte erlassen und feiert seitdem Erfolge. Das Autobahnprogramm Vierte Generation, kurz: 4G, ist mit Investitionen von 17,3 Milliarden US-Dollar das größte PPP-Vorhaben Lateinamerikas. Alle 30 Strecken wurden bereits vergeben, darunter an namhafte internationale Baufirmen wie Strabag aus Österreich oder Vinci aus Frankreich. Investiert haben Banken und Fonds unter anderem aus den USA, Frankreich, Japan und Kanada. Laut Dimitri Zaninovich, Präsident der zuständigen nationalen Infrastrukturagentur ANI, sei die Tatsache, dass die Mehrheit der Investoren aus dem Ausland komme, „ein Beweis für das Vertrauen in das Land, für eine professionelle Planung sowie für eine transparente Vergabe“.

Jetzt ist Kolumbien auf den Geschmack gekommen und wendet das PPP-Modell immer häufiger an. Darunter etwa bei dem geplanten Wasserversorgungs- und Abwassersystem der Stadt Santa Marta.

Chile

In der Region hat Chile die längste Erfahrung mit PPP-Projekten und damit auch das günstigste Umfeld für Projektentwickler. Dennoch



Jaime Garcia Alba »Mehr Projekte in bislang wenig be- achteten Sektoren«

Jaime Garcia Alba leitet den Bereich Advisory Services und Blended Finance bei IDB Invest, der Investmentsparte der Interamerikanischen Entwicklungsbank IDB.

Wie sind die Aussichten für PPP in Lateinamerika und in der Karibik?

Zurzeit investieren die Länder der Region nur rund 2,7 Prozent ihres BIPs in Infrastruktur. In entwickelten Ländern wie Japan, Südkorea und Australien ist es fast doppelt so viel. Zwischen 2006 und 2015 flossen bereits private Gelder in Höhe von 360 Milliarden US-Dollar in rund 1.000 Projekte, vor allem in Brasilien, Kolumbien und Mexiko. Das reicht jedoch nicht aus. Um die Lücke zu schließen, sind künftig wesentlich mehr Investitionen von privater Seite nötig.

Welche Sektoren kommen vorwiegend für PPP infrage?

In der Vergangenheit entstanden die meisten Projekte in den Bereichen Energie und Transport. Aktuell machen sie rund 94 Prozent aller PPP der Region aus. Wir beobachten jedoch, dass mehr Projekte in Sektoren zustande kommen, die bislang wenige private Investitionen erhalten haben. Das betrifft vor allem die soziale Infrastruktur, also beispielsweise Krankenhäuser, Schulen und Wohnungen. Dabei kommen häufiger Finanzierungsmodelle der Private Finance Initiative zum Einsatz. Hier tritt der private Partner in Vorleistung und erhält nach Fertigstellung über einen vorab vereinbarten Zeitraum Zahlungen.

Worauf sollten Privatfirmen achten, bevor sie ein PPP-Projekt in der Region aufnehmen?

Obwohl mehr PPP abgeschlossen werden, sind die Risiken weiterhin erheblich. Oft fehlen an öffentlichen Stellen Kapazitäten, Budget und Zeit, um die Vorhaben ausreichend vorzubereiten. Private Interessenten sollten daher stets eine Risikoanalyse durchführen, die vier Bereiche umfasst: den gesetzlichen und regulatorischen Rahmen, die Wirtschaftlichkeit des Projekts, mögliche Herausforderungen in der Projektumsetzung und die Entwicklung des Wechselkurses.

müssen Unternehmen sich hier auf Risiken einstellen: Das Bremer Unternehmen WPD Deutschland errichtet einen 270-MW-Windpark in Collipulli in der Provinz Malleco. Der Ort liegt in unmittelbarer Nachbarschaft zu acht indigenen Mapuche-Gemeinschaften und ist wegen Anschlägen auf Forstbetriebe zur Konfliktzone erklärt worden. Nun versucht WPD, das Wohlwollen der Nachbarn zu gewinnen: In einer Großbestellung haben die Bremer Turbinen gekauft, um den Bau eigener Windparks der Mapuche zu unterstützen. Finanzspritzen gibt es auch für produktive Projekte der Gemeinden und Ausbildungsprogramme.

Argentinien

In den 1990er-Jahren gehörte Argentinien zu den Vorreitern bei privaten Konzessionen für Infrastrukturvorhaben. Doch die Krise im Jahr 2001 ließ viele Projekte scheitern, auch deutsche Betreiber mussten Federn lassen. Nun springt das Land wieder auf den PPP-Zug auf, mit Volldampf – zumindest, wenn es nach der Regierung geht. In den kommenden vier Jahren sollen 26 Milliarden US-Dollar für 60 Projekte mobilisiert werden. Schwerpunkte sind Energie, Wasser, Bahnen und Straßen. Aber auch Krankenhäuser und Gefängnisse stehen auf dem Plan. Nach den jüngsten Finanzturbulenzen und Korruptionsskandalen stoßen PPP-Vorhaben allerdings abermals auf erhöhte Finanzierungsschwierigkeiten. Ausländische Banken halten sich zurück, die lokalen verlangen höhere Zinsen.

Deutsche Firmen haben sich in der neuen PPP-Welle bisher als Projektentwickler, Ausrüster und Finanziers hervorgetan. Besonders stark ist das Engagement bei Windenergie. Hersteller wie Nordex und Senvion liefern Ausrüstungen für Windparks privater Erzeuger. Finanziert werden einige Projekte durch die KfW-Bankengruppe. Etliche Windprojekte, die jetzt eilig konkretisiert werden, sind schon vor Jahren durch deutsche Entwickler geplant worden. Unternehmen wie ABO Wind und Sowitec werden damit für ihr hartnäckiges Werben belohnt.



— Gut zu wissen

Mehr zu den einzelnen Projekten und das komplette Interview finden Sie hier: www.marketsinternational.de

Gratwanderung

Europafreundlich, modern und mit weiblicher Seele, so beschreibt Spaniens neuer Ministerpräsident Pedro Sanchez seine Regierung. Doch die schwache Position im Parlament senkt die politische Stabilität, auch auf Kosten deutscher Unternehmen vor Ort.

von **Miriam Neubert**, Germany Trade & Invest Madrid

Mit einem Kabinett aus elf Ministerinnen und sechs Ministern sowie einem klaren Bekenntnis zur Europäischen Union und zur Haushaltskonsolidierung überraschte Spaniens sozialistische Regierung Anfang Juni 2018 positiv. Mit nur 84 von 350 Abgeordneten steht sie parlamentarisch aber auf sehr schwachen Füßen. Als Generalsekretär der Spanischen Sozialistischen Arbeiterpartei hatte Sanchez 2016 das schlechteste Wahlergebnis seiner Partei eingefahren. Er ist der erste Regierungschef, der über ein Misstrauensvotum in den Präsidentenpalast La Moncloa in Madrid einzog.

Angetreten ist der promovierte Ökonom mit dem Versprechen des Wandels. „Wir wollen die nötige Sanierung der öffentlichen Finanzen mit dem Wiederaufbau des Wohlfahrtsstaats verbinden“, sagte Sanchez vor dem Parlament. Sein Kabinett hat in zentralen Themen wie dem Dialog mit Katalonien, der sozialen Kohäsion, dem Klimaschutz, Arbeitsrecht und der Steuerreform Positionen bezogen, mit denen es sich von der Politik des gestürzten Vorgängers Mariano Rajoy und seiner konservativen Volkspartei absetzt. Rajoy hatte das Ruder im Jahr 2011 in tiefer Rezession und höchster Finanzierungsnot wiederum von einer sozialistischen

ZAHLEN & FAKTEN

-1,9 %

beträgt das spanische Haushaltsdefizit Prognosen zufolge 2019, gemessen in Prozent des BIP. In den vergangenen Jahren hat sich viel getan: Vor sechs Jahren verzeichnete das Land ein Haushaltsdefizit von 10,5 Prozent.

100,4 %

des BIP betrug vor vier Jahren 2014 noch die Staatsschuldenquote. Seitdem sinkt sie jedes Jahr: 2017 betrug sie noch 98,3 Prozent. Den Prognosen zufolge sinkt sie 2019 auf 95,9 Prozent.

3,1 %

betrug das reale BIP-Wachstum Spaniens 2017. Es soll sich 2018 auf 2,7 und 2019 auf 2,4 Prozent abschwächen, damit aber weiterhin über dem EU-Durchschnitt liegen. Motor bleibt die Binnennachfrage.

Quellen: Statistikinstitut INE, Spanische Nationalbank, Europäische Kommission

Regierung übernommen und das Land durch sehr unpopuläre Sparmaßnahmen und Arbeitsrechtsreformen aus Finanzkrise und Rezession gesteuert.

Der Preis: Die Gesellschaft ist weniger homogen, die Einkommensschere klafft auseinander, die öffentliche Hand ist mit über einer Billion Euro höchst verschuldet. Spaniens Volkswirtschaft, die viertgrößte des Euroraums, expandiert 2018 im fünften Jahr, wobei das Wachstum auf unter drei Prozent abkühlt. Geht es nach Sanchez, müsse dieses Wachstum gerechter verteilt werden. Soziale Gerechtigkeit gelinge nur mit steuerlicher Gerechtigkeit.

Unternehmer fürchten höhere Steuern

In der Unternehmenswelt sind die Ankündigungen auf gemischte Gefühle gestoßen. „Der Versuch, mit der aktuellen Regierung in Katalonien ins Gespräch zu kommen, weckt eine gewisse Hoffnung“, schrieb Francisco Javier Gonzalez Pareja, Präsident der AHK Spanien, in der Wirtschaftszeitung „Cinco Dias“, „die Hoffnung, dass die politische Instabilität aufhört, ein Ballast für die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes zu sein, das permanent darum ringt, neue Investitionen anzuziehen und zu binden.“



Spaniens Ministerpräsident Pedro Sanchez zeigt sich nach der Wahl den Fotografen von seiner besten Seite. Der Ökonom hat einen Wandel versprochen – leicht dürfte das nicht werden.

Auf der anderen Seite bereite ihm Sorge, dass die mühsam erreichte Arbeitsmarktreform Rückschritte erleiden könne, zum Beispiel bei der Freiheit für mehr unternehmenseigene Tarifverträge. Ähnlich ist es mit einigen vorgeschlagenen Veränderungen im Steuersystem.

So will Ministerpräsident Sanchez große Unternehmen effektiver besteuern. Der Körperschaftsteuersatz liegt bei 25 Prozent, wird aber durch Vergünstigungen, Verlustvorträge und andere Abzugsmöglichkeiten beeinflusst. Auch der Finanzsektor und große Technologiekonzerne sollen steuerlich mit ins Boot geholt werden, um das aus der Balance geratende Renten- und Sozialversicherungssystem nachhaltiger zu machen. Erwogen wird zudem eine Erhöhung der Beitragsbemessungsgrenze zur Sozialversicherung. Dies würde besonders die Arbeitgeber treffen, da sie in Spanien mit rund 85 Prozent den Großteil der Sozialabgabenlast tragen. Konkrete Gesetzesentwürfe lagen bei Drucklegung dieses Artikels noch nicht vor.

Die politische Stabilität hat durch den Regierungswechsel nicht gewonnen. Ein Beispiel ist das Tauziehen um den Haushalt 2019: Er soll die Visitenkarte der sozialistischen Regierung werden. Um größeren finanziellen Spielraum für eine sozialere Politik und Investitionen der Regionen zu erhalten, schlug sie vor, beim Abbau des Haushaltsdefizits

**»Soziale
Gerechtigkeit
gelingt nur mit
steuerlicher
Gerechtigkeit.«**

*Pedro Sanchez,
Ministerpräsident von Spanien*

nicht ganz so streng zu sein. Sie hätte dann 2019 rund sechs Milliarden Euro weniger einsparen müssen. Die erste Abstimmung im Parlament scheiterte aber.

Dagegen stimmte die Opposition von Mitte-rechts, was nicht weiter verwundert. Doch machten auch diejenigen nicht mit, die Sanchez bei dem Misstrauensvotum gegen Rajoy noch zur Seite gestanden hatten. Es sind Parteien von ganz links, die noch mehr Geld ausgeben wollen, sowie Parteien aus dem regionalen nationalistischen Spektrum. Sie sind keine Verbündeten der Sozialisten, sondern harte Verhandlungspartner mit eigenen Interessen. Die große Herausforderung von Ministerpräsident Sanchez ist, die widerspenstigen Reihen bei jedem seiner Vorhaben immer wieder zu schließen. Nur so kann er bis zum Ende der Legislaturperiode 2020 durchhalten.



Auch interessant

Ausführliche Zahlen zur Konjunktur Spaniens finden Sie hier:

www.marketsinternational.de



Ein chinesischer Güterzug durchquert auf seinem langen Weg nach Europa die kasachische Steppe.

China trifft auf Europa

Die Konferenz Hamburg Summit 2018 beschäftigt sich mit drängenden Fragen hinsichtlich der europäisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen.

Die EU und China handeln täglich im Wert von rund einer Milliarde Euro miteinander. Auf dem EU-China-Gipfel im Sommer 2018 sprachen sich beide Seiten für eine Vertiefung der strategischen Partnerschaft aus. Doch wie soll mit Übernahmen seitens chinesischer Firmen in Europas Hightechbereich und den wachsenden Stimmen nach gleichen und fairen Marktzugangsbedingungen umgegangen werden? Welche Auswirkungen wird Chinas neue Seidenstraße auf die Beziehungen zwischen Europa und China haben? Mit diesen Fragen befasst sich die Konferenz Hamburg Summit 2018: China meets Europe. Außerdem geht es um Chancen und Herausforderungen im Rahmen der Digitalisierung und neuen Mobilitätslösungen. Auf der alle zwei Jahre stattfindenden Plattform tauschen sich die Teilnehmer zu den europäisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen aus.



— Gut zu wissen

26.–27. November (vorläufig) | Hamburg Summit, Handelskammer Hamburg. Aktuelle Informationen zu Programm und Rednern sowie zur Konferenzteilnahme unter:

www.hamburg-summit.com

Weitere Informationen zu China:

www.gtai.de/china

Kolumbien im Wandel

Neue GTAI-Publikation ist erschienen.

In Kolumbien zeigt die Wachstumskurve wieder stärker nach oben. Höhere Einnahmen aus dem Rohstoffabbau und ein starker Agrarsektor treiben das Wirtschaftswachstum im zweitbevölkerungsreichsten Land Südamerikas an. In der Verkehrsinfrastruktur bieten Megaprojekte wie die erste Metrolinie in Bogota interessante Chancen für deutsche Unternehmen. Auch die Bereiche erneuerbare Energien und Gesundheitswirtschaft haben Potenzial.

Unter dem neuen, konservativen Präsidenten Ivan Duque verbessere sich das Umfeld für Unternehmen weiter, sagen Experten. Kolumbiens Aufnahme in die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung im Mai 2018 stärkte bereits das Vertrauen ausländischer Investoren.



— Gut zu wissen

Mehr dazu lesen Sie in der GTAI-Publikation Kolumbien im Wandel:

www.gtai.de/kolumbien

Neue Impulse für Ostdeutschland

Wirtschaftsforum findet in Bad Saarow statt.

Unter dem Motto „In bewegten Zeiten: Die ostdeutsche Wirtschaft im globalen Wettbewerb“ findet am 8. und 9. November 2018 das dritte Ostdeutsche Wirtschaftsforum OWF.ZUKUNFT in Bad Saarow statt. Vertreter aus Wirtschaft und Politik der neuen Bundesländer und Berlins versammeln sich am Scharmützelsee zum Zukunftstreffen. Das Ziel: Sie wollen der ostdeutschen Wirtschaft neue Impulse vermitteln und den Dialog zwischen Politik und Wirtschaft fokussieren. Germany Trade & Invest ist auf dem Forum mit einem Beitrag zur deutschen Exportwirtschaft vertreten. Hierbei wer-

den Trends in wichtigen internationalen Absatzmärkten und Möglichkeiten zur Überwindung wachsender Handelsbarrieren diskutiert. Hinter dem Zukunftstreffen steht die Initiative Wirtschaft.Wachstum.Zukunft, ein Netzwerk für alle, die sich strategisch mit dem Thema auseinandersetzen. Neben Vertretern aus der ostdeutschen Wirtschaft und Wissenschaft werden in diesem Jahr der Bundeswirtschaftsminister und der Ostbeauftragte der Bundesregierung sowie die Ministerpräsidenten und Wirtschaftsminister der neuen Bundesländer und Berlins erwartet.



— Gut zu wissen

Mehr über die Veranstaltung sowie das ausführliche Programm:

www.ostdeutscheswirtschaftsforum.de



Deutsch, deutscher, Currywurst: Hier sehen wir ein Prachtexemplar des wahrscheinlich bekanntesten deutschen Gerichts der Welt.

Fader Beigeschmack?

Eine neue GTAI-Publikation untersucht, was das Label „Made in Germany“ noch wert ist.

von **Jenny Eberhardt**, Germany Trade & Invest Bonn

Deutsche Autos, deutsche Wurst, deutsche Maschinen: „Made in Germany“ gilt in den meisten Branchen als Garant für den Verkaufserfolg im Ausland. Doch reicht das Label heute noch aus, um international zu punkten? Haben sich die Negativschlagzeilen aus Deutschland über Verzögerungen bei großen Bauprojekten oder über die Manipulationen der Autoindustrie auf das Image von „Made in Germany“ ausgewirkt?

Diese und weitere Fragen hat Germany Trade & Invest seinen Korrespondenten im Ausland gestellt. Die Bestandsaufnahme zeigt: „Made in Germany“ bleibt ein starkes Label, aber ein Selbstläufer ist es nicht mehr. Deutsche Unternehmen bekommen den zunehmenden

internationalen Wettbewerb zu spüren. Vor allem asiatische Anbieter haben die Qualität ihrer Produkte inzwischen deutlich gesteigert. Dazu produzieren viele deutsche Unternehmen im Ausland – von „Made in Germany“ kann da oft nur noch bedingt die Rede sein.

Unsere Experten in 43 Ländern weltweit haben für Sie untersucht, was das Label heute noch wert ist, in welchen Branchen und für welche Produkte seine Verwendung hilfreich ist und inwieweit Unternehmen ihr Marketing an lokale Gegebenheiten anpassen sollten.



Gut zu wissen

Die Ergebnisse gibt es unter:

www.gtai.de/made-in-germany

Energiewende à la française

Frankreich hat im Juni einen Maßnahmenplan für die Wasserstoffwirtschaft vorgelegt. Deutschland fördert die Technologie bereits seit 2007. Die Zusammenarbeit beider Länder könnte Europa einen Vorsprung in der Wasserstofftechnologie sichern.

von **Kilian Dick**, Germany Trade & Invest Bonn

Frankreich will in zehn Jahren Marktführer in der Wasserstoffwirtschaft sein. Dann soll grüner, mit erneuerbaren Energien erzeugter, Wasserstoff nicht nur der Industrie als Energieträger und -speicher dienen, sondern auch Züge, Lkw und Schiffe antreiben. Statt klimaschädlicher Abgase kommt dann Wasserdampf aus den Auspuffen.

Dafür hat die Regierung einen sektorübergreifenden Maßnahmenplan zur Wasserstoffwirtschaft vorgelegt. Der sogenannte Plan Hydrogene stellt jährlich 100 Millionen Euro Kredite bereit: für Projekte in der Industrie, zur Energiespeicherung und für die Umstellung des Transports auf Wasserstoff. Bis zum Jahr 2028 sollen bis zu 50.000 leichte Nutzfahrzeuge und bis zu 2.000 schwere Transportmittel Wasserstoff nutzen. 400 bis 1.000 Wasserstofftankstellen sind geplant. Die Industrie soll 20 bis 40 Prozent ihres Wasserstoffbedarfs aus erneuerbaren Energien decken. Es ist ein Plan nach französischer Art: umfassend und ambitioniert.

Für deutsche Exporteure sind das gute Nachrichten. „Frankreich hat verstanden, dass Wasserstoff eine Schlüsseltechnologie für die Sektorenkopplung und somit für eine kluge Energiewende ist“, sagt Tristan Kretschmer, Vertriebsleiter von McPhy Energy Deutschland. Das Unternehmen stellt Elektrolyseure,

ZAHLEN & FAKTEN

400–1.000

Wasserstofftankstellen soll es bis zum Jahr 2028 in Frankreich geben. Dann rollen bis zu 50.000 leichte Nutzfahrzeuge und bis zu 2.000 schwere Transporter mit ihren Wasserstofftanks durch das Land.

100 Mio.

Euro pro Jahr stellt die französische Regierung dafür bereit. So sieht es das Förderprogramm Plan Hydrogene vor. Die staatliche Agentur Agence de l'Environnement et de la Maitrise de l'Energie verteilt die Mittel.

80 Mio.

Euro pro Jahr stehen im Rahmen des Förderprogramms NIP II in Deutschland zur Verfügung. Das Programm läuft über zehn Jahre und ist der Nachfolger des NIP I. Das Ziel: Mobilität, die auf Wasserstoff basiert, soll wettbewerbsfähig werden.

Quellen: Französisches Umweltministerium, Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur

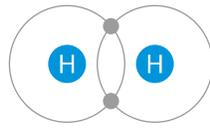
Wasserstoffspeicher und -stationen her. Wasserstoff bietet für die Sektorenkopplung, also für die Verzahnung von Transport-, Wärme- und Stromsektor, ein enormes Potenzial, sagt Kretschmer. In Deutschland hätte man sich bisher zu sehr auf die Mobilität konzentriert.

Trotz Förderung sind Fahrzeuge mit Brennstoffzellen allerdings noch zu teuer. Gleichzeitig fehlt die Infrastruktur, um der Wasserstoffmobilität zum Durchbruch zu verhelfen. Ähnlich sieht es bei Wasserstoffspeichertechnologien aus. In der Industrie findet Wasserstoff zwar in vielen Prozessen Anwendung, zum Beispiel bei der Raffinerie von Mineralöl. Zu 95 Prozent wird Wasserstoff heute allerdings durch CO₂-intensive Prozesse und fossile Energieträger wie Erdgas hergestellt. So geht beispielsweise ein Viertel der jährlichen CO₂-Emissionen der französischen Industrie auf die Herstellung von Wasserstoff zurück. Entsprechend groß ist das Potenzial der Emissionseinsparung. Dafür müsste der Wasserstoff mit Strom aus erneuerbaren Energien in Elektrolyseverfahren erzeugt werden – das wiederum ist aber sehr energieaufwendig.

Deutschland ist Vorreiter

Durch das Nationale Innovationsprogramm Wasserstoff- und Brennstoffzellentechnolo-

KURZ UND KNAPP



Was ist Wasserstoff?

Wasserstoff ist ein Energieträger. Er wird heute meist aus fossilen Brennstoffen durch Reformierung oder Elektrolyse erzeugt oder fällt in industriellen Prozessen als Nebenprodukt an. Unter sehr hohem Druck oder sehr niedrigen Temperaturen ist Wasserstoff gasförmig oder flüssig speicherbar. Anschließend kann er für Brennstoffzellenfahrzeuge oder Flugzeuge oder Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen als Kraftstoff dienen. Auch die Einspeisung ins bestehende Gasnetz ist möglich, um Häuser und Wohnungen zu heizen. Wasserstoff lässt sich außerdem zu weiteren flüssigen Kraftstoffen weiterverarbeiten oder kann für Prozesse in der Chemieindustrie verwendet werden.

ist, gemessen an der verkauften Stückzahl, nach eigenen Angaben Weltmarktführer. In Stapeln werden die einzelnen Brennstoffzellen zusammengefügt und in Reihe geschaltet.

Im Tandem könnten das deutsche NIP II und der französische Plan Hydrogene wichtige Impulse geben, damit Europa im Bereich Wasserstoff eine Führungsrolle einnimmt. Denn während es im globalen Wettbewerb der Batteriezellenproduktion schwierig ist, aufzuholen, spielt Europa in der Brennstoffzellenforschung heute in der ersten Liga. Diesen Vorteil müssen die Unternehmen jetzt auf ihre Produktion auszuweiten.



— Mehr zum Thema

Den Plan Hydrogene finden Sie hier (in französischer Sprache):

www.tinyurl.com/hoffnung-h2

gie (NIP) habe die deutsche Wirtschaft einen Startvorteil, so Ulrich Schmidtchen vom Wasserstoffverband DWV. Seit 2007 hat das Programm die Branche mit insgesamt 750 Millionen Euro gefördert. Etwa 500 Unternehmen und Organisationen sind in Deutschland im Bereich Wasserstoff und Brennstoffzelle tätig, viele von ihnen sind mit französischen Unternehmen eng verflochten. „Bei den Wasserstofftankstellen haben wir in Frankreich einen Marktanteil von 50 Prozent“, sagt McPhy-Vertriebsleiter Kretschmer. „Die Komponenten kommen vor allem von deutschen und französischen Zulieferern.“

Der Startvorteil deutscher Firmen lässt sich in vielen Bereichen beobachten. SFC Energy zum Beispiel, deutscher Hersteller von Direkt-Methanol-Brennstoffzellen-Stapeln,



Dass Wasserstoff nicht nur Autos antreibt, beweist Pierre Forte: Sein Unternehmen Pragma Industries entwickelt E-Bikes, bei denen der Strom aus Wasserstoff gewonnen wird.

Mythos Miniländer

Zentralamerikas Maschinenmärkte sind klein, die Nahrungsmittelverarbeitung dort braucht aber viele ausländische Anlagen. Ein deutscher Vertreter in Guatemala berichtet, wie er Kunden den Kauf teurer deutscher Technik schmackhaft macht.

von **Ulrich Binkert**, Germany Trade & Invest Bonn/Guatemala-Stadt

Zentralamerika ist für den deutschen Maschinenbau nicht eben der Nabel der Welt. „Zentralamerika ist schwierig“, heißt es bei Branchenorganisationen. Und: „Miniländer haben einfach eine zu kleine Marktbasis.“ Dort in größerem Umfang Maschinen zu verkaufen, ist kompliziert. Jedes Land hat seine Eigenheiten, und überall will ein guter Vertreter gefunden sein – ein aufwendiges Unterfangen.

Dabei verkauft Deutschland schon heute ähnlich viele Maschinen in die Region Zentralamerika wie nach Peru. Und nicht viel weniger als nach Kolumbien, wenn man die Exporte in die Freizone Colon in Panama mitzählt. Ein wichtiger Maschinenabnehmer ist die Landwirtschaft mit allen Sektoren, die damit verbunden sind. Da ist es praktisch, dass große Vertriebsgruppen eine wichtige Rolle für den Absatz in der Region spielen: Diese Empresas Comercializadoras mit Zentralen zum Beispiel in Guatemala und Costa Rica haben oft auch Niederlassungen in Honduras, Nicaragua, El Salvador oder Panama. Sie verkaufen überall Traktoren und Pflüge, gleichzeitig aber auch Bagger und Rüttler, Gesteinsbohrausrüstungen und Muldenkip-

ZAHLEN & FAKTEN

18 Mio. Euro

waren die Nahrungs- und Futtermittelmaschinen wert, die Deutschland im vergangenen Jahr nach Zentralamerika exportierte. Das entspricht im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung von rund einem Drittel.

4,1 %

betrug das durchschnittliche jährliche Wachstum der Nahrungsmittelverarbeitung in Guatemala zwischen 2013 und 2016. Berechnungsgrundlage ist die Bruttowertschöpfung der Branche.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Nationalbank Guatemala

per oder Gabelstapler und Transformatoren. „Wir führen 170 Marken für eine Vielzahl von Abnehmerbranchen und sind in ganz Zentralamerika vertreten“, heißt es zum Beispiel bei Tecun in Guatemala-Stadt. Für deutsche Maschinenanbieter hat so ein Partner den Vorteil, in dem zerklüfteten regionalen Markt breit vertreten zu sein.

Andreas Meyer beschäftigt sich seit Jahren mit der Nahrungsmittelbranche in Mittelamerika und bewegt sich damit im wichtigsten Industriezweig der Region. Der Vertriebler vertritt in Guatemala seit dem Jahr 1996 Maschinenbauer aus Deutschland, Österreich und weiteren europäischen Ländern. Seine Kunden in Zentralamerika produzieren Schokolade, Bonbons, Kekse und andere Süßigkeiten. Mit seiner Spezialisierung hat Meyer nur ein kleines Absatzpotenzial – andererseits kann er sich auf seine Marken sowie Branche und Kunden konzentrieren, was bei Multirepräsentanzen nicht immer einfach sein dürfte.



Gut zu wissen
Mehr über den Markt lesen Sie hier:
www.tinyurl.com/zentralamerika

Süße, klebrige Masse: Guatemalas Süßwarenindustrie versucht sich zukünftig an neuen Varianten. Dafür brauchen die Hersteller gute Maschinen – auch aus Deutschland.



Andreas Meyer »Habe noch nie so viele Kunden nach Europa geschleppt.«

Andreas Meyer vertreibt seit Jahren in Guatemala Maschinen für die Süßwaren- und Nahrungsmittelindustrie. Im Interview erklärt er, warum der Markt für deutsche Maschinenhersteller gerade besonders interessant ist und worauf es beim Vertrieb vor Ort ankommt.

Herr Meyer, wie laufen die Geschäfte?

Gut. Die Hersteller von Süßigkeiten in meinem Bereich in Guatemala wollen investieren, über kurz oder lang. Sie brauchen neue Maschinen, um mit der ausländischen Konkurrenz mitzuhalten. Und sie bieten neue, andersartig aufgemachte oder verpackte Produkte an, die in den Regalen der Supermärkte seit einiger Zeit prominenter platziert werden. Dafür gibt es eine kaufkräftige Mittelschicht. Gleichzeitig wächst die Bevölkerung hier stark.

Was bieten die einheimischen Hersteller bisher an?

Sie produzieren in Massen Doppelkekse à la Oreo und andere einfache Süßigkeiten und Snacks, mit Maschinen, die im Schnitt 30 Jahre alt sind. Die wollen sie jetzt erneuern und die Kapazitäten ausbauen, um von der billigen Massenware wegzukommen und ebenfalls gutes Geld zu verdienen. Wir stehen am Anfang eines Investitionszyklus, wie er alle acht oder zehn Jahre kommt.

Und dazu brauchen sie deutsche Maschinen?

Ich habe noch nie so viele Kunden nach Europa geschleppt wie in letzter Zeit, die haben wirklich Interesse. Sie wollen nicht nur bessere und ansprechender verpackte Produkte liefern, sondern auch Neues machen, zum Beispiel zuckerreduzierte Süßigkeiten oder glutenfreie Snacks. Dazu müssen sie flexibel kleine Linien fahren können. Das schaffen sie nur mit Maschinen, wie deutsche Firmen sie typischerweise im Angebot haben, die chinesische Konkurrenz ist da noch nicht so weit. Ein Problem sind derzeit eher die langen Lieferzeiten deutscher Maschinenbauer.

Wer entscheidet bei Ihren Kunden über den Kauf einer Maschine?

In der Regel der Firmenchef. Bei kleineren und mittelgroßen Betrieben ist das normalerweise der Eigentümer, der mit der Fabrik groß geworden ist und sich damit identifiziert. Diese Leute kennen sich aus und sind zum Beispiel offen für das Argument, dass sich eine teure deutsche Maschine nach einigen Jahren durchaus rechnen kann.

Also gibt es keine Probleme mit Billigtechnik aus China?

Doch. Bei größeren Firmen habe ich die Eigentümer noch nie in der Fabrik gesehen. Auch die leitenden Manager interessieren sich eher nicht für die Produktion, die erfreuen sich am Marketing und müssen zum Jahresende den richtigen Gewinn abliefern. Da fehlen Mut und Interesse für eine große Investition, die sich erst nach fünf Jahren rechnet. Eine chinesische Maschine passt da besser.

Wie reagieren Sie darauf?

Die Produktmanager in den Firmen sind auf unserer Seite, die wollen gute Technik. Mit ihnen zusammen stellen wir auf Basis betrieblicher Kennzahlen eine Investitionsrechnung auf. Das funktioniert natürlich nur bei einem vertrauensvollen Verhältnis. Gleichzeitig suchen wir den Kontakt zu den Eigentümern. Die sehen mit unserer Rechnung klar den Return über mehrere Jahre hinweg und sind uns gegenüber dann deutlich aufgeschlossener.



Gut zu wissen

Das Interview in voller Länge finden Sie unter:
www.marketsinternational.de



Kleine Stadt, großer Hafen: Mannheim hat einen der bedeutendsten Binnenhäfen Europas. Viele namhafte Unternehmen verschiffen von hier aus ihre Waren.

Abenteuer Handel

Der Deutsche Exporttag beschäftigt sich mit Strategien, die Unternehmen den Umgang mit Handelskonflikten erleichtern.

Exportenerfolg in unruhigen Zeiten: Das ist das Motto des 3. Deutschen Exporttags am 23. Oktober in Mannheim. Die Veranstaltung widmet sich den Herausforderungen des internationalen Handels und betrachtet, welche Risiken die aktuellen Handelskonflikte für deutsche Unternehmen bergen. Der Deutsche Exporttag bietet ein Forum für Austausch und Informationen und stellt sich den Fragen führender

mittelständischer Exporteure zu technologischem Wandel, politischen Spannungsfeldern oder neuen Geschäftsmodellen im industriellen Mittelstand. GTAI ist als Medienpartner mit seinen Experten vor Ort.



— Gut zu wissen

Informationen zum Programm sowie Anmeldemöglichkeiten erhalten Sie unter:

www.deutscher-exporttag.de

Die ADB stellt sich vor

Die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) ist die wichtigste multilaterale Finanzierungsinstitution für die Region Asien und Pazifik. Ihre Projekte bieten für deutsche Lieferanten und Consulting-Spezialisten gute Geschäftschancen. Der Ostasiatische Verein (OAV) und das EZ-Scout-Programm organisieren am 28. November in Frankfurt am Main ein Seminar über Beschaffungsrichtlinien der Entwicklungsbank und ihre sektoralen Schwerpunkte. Hierzu berichten Experten der

ADB aus der philippinischen Zentrale in Manila aus erster Hand. Germany Trade & Invest stellt Informationsmöglichkeiten zu Projekten und Ausschreibungen vor. Gastgeber ist die AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft.



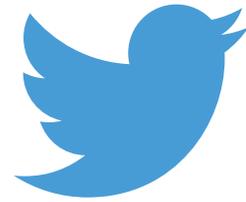
— Gut zu wissen

Details unter:
www.oav.de



— Kontakt

Christine Falkenberg, EZ-Scout,
ez-scout@oav.de



Topaktuelles Gezwitscher

Neuer GTAI-Twitter-Kanal

Wer sich für Förderprogramme, Entwicklungszusammenarbeit oder Ausschreibungen zu Entwicklungsprojekten interessiert, sollte dem neuen Twitter-Kanal von Germany Trade & Invest (GTAI) folgen. Unter → [@GTAI_EZ_Chancen](https://twitter.com/GTAI_EZ_Chancen) informiert GTAI zu den Themen, die die Entwicklungszusammenarbeit aktuell bewegen, berichtet über die Vergabep Praxis weltweit, über Ausschreibungen oder aktualisierte Informationen über Geber wie die Weltbank, KfW, Europäische Union und Asiatische Entwicklungsbank.



— Gut zu wissen

Hier auf Twitter folgen:
[@GTAI_EZ_Chancen](https://twitter.com/GTAI_EZ_Chancen)

Alle Webinare auf einen Klick

Germany Trade & Invest (GTAI) bietet regelmäßig Webinare zu Märkten und Branchen sowie Recht- und Zollbestimmungen an. Experten und Auslandskorrespondenten von GTAI, Vertreter der deutschen Auslandshandelskammern oder Unternehmer berichten über Chancen für deutsche Unternehmen im Ausland, widmen sich Fragen zu internationalem Wirtschaftsrecht und Neuerungen im Zollverkehr. Alle bisherigen Webinare können nun auch im Nachhinein noch online abgerufen werden.



— Gut zu wissen

Die Reihe „Erfolg im Ausland“ finden Sie hier:

www.tinyurl.com/erfolg-im-ausland

Webinare zu Rechts- und Zollthemen sind abrufbar unter:

www.tinyurl.com/webinare-recht-zoll

IN BEWEGTEN ZEITEN

Die ostdeutsche Wirtschaft im globalen Wettbewerb



JETZT ANMELDEN

8. + 9. November 2018, Bad Saarow

www.ostdeutscheswirtschaftsforum.de



OWFZUKUNFT
DAS OSTDEUTSCHE WIRTSCHAFTSFORUM

Weltweit leiden fast 40 Millionen Menschen unter Formen der modernen Sklaverei. Darunter fällt auch Kinderarbeit in Minen, so wie im indischen Bundesstaat Meghalaya.



Mit gutem Gewissen?

Die Bundesregierung möchte mit einem Nationalen Aktionsplan dafür sorgen, dass deutsche Unternehmen Menschenrechte achten. Warum das alle Firmen betrifft, und wie Unternehmer ihrer Verantwortung gerecht werden können.

von **Meike Eckelt**, Germany Trade & Invest Bonn

Die Medien beschäftigen sich schon lange mit global agierenden Unternehmen, die schwerwiegende Menschenrechtsverletzungen oder Umweltschäden verursachen. Ein prominentes Beispiel: Im Jahr 2013 stürzte das Rana-Plaza-Gebäude mit fünf Bekleidungsfabriken nördlich der bangladeschischen Hauptstadt Dhaka ein. Das Unglück forderte mehr als 1.130 Menschenleben und noch mehr Verletzte. In den Textilfabriken wurde auch Kleidung für den deutschen Markt produziert.

Bisher konzentriert sich das öffentliche Interesse an der menschenrechtlichen Sorgfalt hauptsächlich auf größere, weltweit agierende Unternehmen mit starker Markenpräsenz. Jedoch sind viele kleine und mittlere Unternehmen Geschäftspartner oder Zulieferer von Großunternehmen und staatlichen

KURZ & KNAPP

Risikobranchen für moderne Sklaverei

Dass kaum eine Industrie frei von Formen der modernen Sklaverei ist, zeigen die Zahlen der Internationalen Arbeitsorganisation. Auch heute noch leben weltweit rund 40 Millionen Menschen unter sklavenähnlichen Bedingungen. Hinzu kommen 152 Millionen Fälle von Kinderarbeit, die zu 70 Prozent in der Landwirtschaft vorkommen. Die Landwirtschaft, die Fischereiwirtschaft, der Chemiesektor sowie die Bekleidungsindustrie zählen nach Angaben des Deutschen Global Compact Netzwerks zu den besonders risikoreichen Branchen. Besonders betroffen sind auch der Bergbau, die Elektronikbranche sowie die Bauwirtschaft und der Einzelhandel. Der Nationale Aktionsplan der Bundesregierung empfiehlt, Elemente des Sorgfaltsprozesses auf Verbands- oder Branchenebene zu etablieren. Beispiele dafür sind das Bündnis für nachhaltige Textilien und Chemie hoch 3, die Nachhaltigkeitsinitiative der deutschen Chemieindustrie.

Stellen, die selbst Erwartungen in Bezug auf Menschenrechte ausgesetzt sind und nachweisen müssen, wie sie mit diesen Fragen in ihrer Wertschöpfungskette umgehen. Das Bundeskabinett verabschiedete vor zwei Jahren deshalb den sogenannten Nationalen Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte, kurz: NAP. Dort heißt es: „Die Verantwortung von Wirtschaftsunternehmen zur Achtung der Menschenrechte obliegt allen Unternehmen unabhängig von ihrer Größe, dem Sektor, ihrem operativen Umfeld, ihren Eigentumsverhältnissen und ihrer Struktur.“

Mit dem NAP setzt Deutschland die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte aus dem Jahr 2011 um. Damit verankert die Regierung auch die Verantwortung von deutschen Unternehmen in globalen Liefer- und Wert-

schöpfungsketten. Eine rechtliche Pflicht zur Umsetzung besteht derzeit nicht, stattdessen setzt die Regierung auf eine freiwillige Selbstverpflichtung.

Der Aktionsplan soll die weltweite Menschenrechtslage verbessern und die Globalisierung sozial gestalten. Verantwortliches Operieren von Unternehmen umfasst damit, neben dem Thema Menschenrechte und Arbeitsnormen, auch das Vorsorgeprinzip im Umgang mit Umweltthemen und das Eintreten gegen alle Arten der Korruption. So sieht es United Nations Global Compact, die weltweit größte und wichtigste Initiative für verantwortungsvolle Unternehmensführung.

Standards vor Ort überprüfen

In der Praxis gibt es dazu bereits viele positive Beispiele. So haben Unternehmen ihre Lieferkette weiterentwickelt, um einen größeren direkten Einfluss auf ihre Zulieferer zu bekommen und um Umwelt- und Sozialstandards durchzusetzen. Dabei werden beispielsweise die Geschäftsbeziehungen mit den Zulieferern persönlich vor Ort geregelt. Die Standards kontrollieren Unternehmer durch Auditsysteme, die unter anderem sicherstellen, dass alle Zulieferer faire Löhne zahlen und dass Zwangs- und Kinderarbeit ausgeschlossen sind.

Geht es um Menschenrechte, formulieren die Leitprinzipien der Vereinten Nationen keine neuen Rechte, sondern Erwartungen. Genauer gesagt: Es geht darum, bestehende Rechte einzuhalten und Prozesse dafür zu schaffen. Die Grundlage dafür sind Menschenrechtsverpflichtungen wie die Internationale Menschenrechtscharta oder die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO). Das Grundrecht auf Leben und körperliche Unversehrtheit müssen Unternehmen ebenso wahren wie das auf gerechte und angemessene Arbeitsbedingungen oder das Recht auf Beitritt zu einer Gewerkschaft.

Das sei kein Selbstläufer, warnt Katharina Hermann. Sie leitet den NAP Helpdesk für Wirtschaft und Menschenrechte bei der Agentur für Wirtschaft & Entwicklung und berät täglich Unternehmen. „Es ist selbst für gut aufgestellte Unternehmen oft nicht leicht, zum Beispiel Arbeitssicherheitsstan-

CHECKLISTE



So sind Sie auf der sicheren Seite

Der Nationale Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte der Bundesregierung erwartet von den Unternehmen, fünf Kernelemente zu berücksichtigen und umzusetzen:

1. Grundsatzklärung zur Achtung der Menschenrechte

Unternehmen sollten öffentlich zum Ausdruck bringen, dass sie ihrer Verantwortung zur Achtung der Menschenrechte nachkommen.

2. Verfahren zur Ermittlung tatsächlicher und potenziell nachteiliger Auswirkungen auf die Menschenrechte

Hier geht es um menschenrechtliche Risiken für potenziell Betroffene des unternehmerischen Handelns, also beispielsweise Mitarbeiter im eigenen Betrieb und in der Lieferkette, aber auch Anwohner oder Kunden.

3. Maßnahmen zur Abwendung potenziell negativer Auswirkungen und Überprüfung der Wirksamkeit dieser Maßnahmen

Darunter versteht man spezialisierte Schulungen bestimmter Beschäftigter im Unternehmen oder bei Lieferanten. Es gehört aber auch dazu, bestimmte Managementprozesse anzupassen, in der Lieferkette zu verändern oder Brancheninitiativen beizutreten.

4. Berichterstattung

Unternehmen sollten Informationen bereithalten und gegebenenfalls extern kommunizieren, dass sie die Auswirkungen ihres Handelns auf die Menschenrechte kennen und ihnen begegnen. Bestimmte deutsche Unternehmen mit über 500 Mitarbeitern sind bereits durch das CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz berichtspflichtig.

5. Einführung eines Beschwerde-mechanismus

Zur frühzeitigen Identifikation von tatsächlich oder potenziell nachteiligen Auswirkungen sollten Unternehmen entweder selbst Beschwerdeverfahren einrichten oder sich aktiv an externen Verfahren beteiligen. Letztere können beispielsweise auf Verbandsebene eingerichtet werden.

dards im Ausland umzusetzen.“ Gerade in strukturschwachen Gegenden sei es illusorisch, Veränderungen von heute auf morgen zu erwarten. Auch deshalb räumt der NAP den Unternehmen etwas Zeit ein. Das Ziel: Im Jahr 2020 sollen mindestens die Hälfte aller Unternehmen in Deutschland mit mehr als 500 Beschäftigten die wichtigsten Elemente menschenrechtlicher Sorgfalt in ihre Prozesse integriert haben. Sollte dieses Ziel nicht erreicht werden, will die Regierung „national gesetzlich tätig“ werden und sich für eine EU-weite Regelung einsetzen. So steht es im aktuellen Koalitionsvertrag.

Ob und inwieweit es in den Unternehmen vorangeht, möchte die Bundesregierung mit repräsentativen Stichproben herausfinden. In den kommenden zwei Jahren befragt die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY deutsche Unternehmen, die mehr als 500 Mitarbeiter beschäftigen. Die Auswertungen erfolgen anonymisiert. Die Aussagekraft des Monitorings hängt von einer hohen Rücklaufquote ab, die Bundesregierung bittet daher alle betroffenen Unternehmen um aktive Teilnahme an der Befragung.

Sorgfalt in der Lieferkette

Um die Anforderungen zu erfüllen, konzentrieren sich international aufgestellte Unternehmen normalerweise auf eine globale Risikoanalyse, oft wählen sie auch bestimmte Produkte oder Regionen aus. Dabei werden die gesamte Lieferkette geprüft und die Risiken ermittelt. Hier sollten Unternehmer insbesondere darauf achten, dass sie die ILO-Kernarbeitsnormen einhalten. Bevor Unternehmen neue Beschaffungsmärkte und Regionen erschließen, ist zudem eine Risikoanalyse empfehlenswert. Bei Stammlieferanten können Unternehmer bis in die tiefere Lieferkette Audits und Assessments durchführen. Neue Lieferanten müssten gezielt vorher geprüft werden.

Grundsätzlich gilt: Unternehmen sollten einen proaktiven Ansatz verfolgen. Das wirkt sich zum einen positiv auf die Unternehmensstrategie aus, weil es unter anderem ein erfolgreicherer Wirtschaften in Entwicklungs- und Schwellenländern mit einem nachhaltigen Lieferkettenmanagement



Meike Eckelt,
GTAI-Redakteurin Bonn
meike.eckelt@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

Betroffener, die an deutschen Zivilgerichten geltend gemacht werden können. So heißt es: „Auch wer sich durch Handlungen eines deutschen Unternehmens im Ausland in seinen Rechten verletzt sieht, kann in Deutschland klagen, und zwar grundsätzlich am Sitz des Unternehmens.“



— Gut zu wissen

Katharina Hermann vom NAP Helpdesk im ausführlichen Interview:
www.marketsinternational.de

Staatssekretär a. D. Matthias Machnig über ethische Grundsätze:
www.marketsinternational.de/moralisches-verhalten-zahlt-sich-langfristig-aus

ermöglicht. Gleichzeitig stellt sich das Unternehmen auf wachsende Stakeholder-Erwartungen ein. Und: Das Unternehmen profitiert, indem es höhere menschenrechtliche Standards beachtet als seine Wettbewerber. Viele Verbraucher fordern vermehrt nachhaltige Produktion. Zudem gibt es die Möglichkeit, am Markt mit positivem Engagement zu werben.

Andererseits gilt es, Risiken zu verringern oder ganz zu vermeiden. Das Reputationsrisiko existiert vor allem für Unternehmen, die nahe am Markt agieren und einen Markennamen etabliert haben. So können Medien und öffentliche Meinungsäußerungen das Image einer Marke im Handumdrehen verändern. Operative Risiken, wie beispiels-

weise Unruhen vor Ort, können zudem verringert werden. Regulatorische Risiken gilt es ebenso zu vermeiden: So sind international operierende Unternehmen zum Beispiel durch Gesetze anderer Länder betroffen, wie bei Lieferungen nach Großbritannien durch den 2015 erlassenen UK Modern Slavery Act. Wer menschenrechtliche Sorgfaltsprozesse einführt, verringert aber vor allem auch Klagerisiken. Der NAP verweist auf Ansprüche



Fünf Jahre in Schockstarre

Als das Rana-Plaza-Gebäude in Bangladesch einstürzte, starben mehr als 1.130 Menschen, 2.438 wurden verletzt. Die meisten von ihnen arbeiteten in Textilfabriken und nähten auch für bekannte deutsche Modefirmen. An der Stelle, an der das Gebäude einmal stand, klafft heute eine große Lücke. Angehörige kommen regelmäßig hierher, um den Opfern zu gedenken. Als Reaktion auf die Katastrophe hat Bangladesch etliche Fabriken überprüft und aus Sicherheitsgründen geschlossen.

A full-length portrait of Peter Altmaier, a middle-aged man with glasses, wearing a dark blue suit, a white shirt, and a patterned tie. He is standing with his hands clasped in front of him, looking slightly to the right of the camera. The background is a plain, light-colored wall, and a soft shadow of him is cast to the left.

Peter Altmaier hat seinen ersten PC 1985 gekauft und gehört heute zu den aktivsten Twitternutzern des Bundestages. Bei den digitalen Geschäftsmodellen sieht er Nachholbedarf.



Peter Altmaier ist seit März Bundesminister für Wirtschaft und Energie.

2013–2018

Bundesminister für besondere Aufgaben und Chef des Bundeskanzleramtes

2012–2013

Bundesminister für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit

2009–2012

1. Parlamentarischer Geschäftsführer der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

2005–2009

Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium des Innern

2000–2005

Justiziar der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

»Insgesamt besser werden«

Die USA schotten sich ab, Saudi-Arabien bestellt immer seltener und China ist inzwischen Deutschlands wichtigster Handelspartner: Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier erklärt im Interview, wie die Bundesregierung in dieser Gemengelage agieren will.

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

Herr Minister Altmaier, US-Präsident Donald Trump setzt auf „America first“, droht mit deutlichen Zollerhöhungen und stellt Freihandelsabkommen grundsätzlich infrage. Ist der weltweite freie Handel erst einmal Geschichte?

Nein, schließlich ist ein freier und regelbasierter globaler Handel die beste Basis für Wachstum und für Millionen von Arbeitsplätzen. Ich bin froh, dass es dem Kommissionspräsidenten der EU, Jean-Claude Juncker, im Juli gelungen ist, wieder eine gemeinsame Gesprächsbasis mit US-Präsident Trump über eine engere Zusammenarbeit und den Abbau von Zöllen im Industriebereich zu finden. Wir reden jetzt nicht mehr über einseitige Strafmaßnahmen, sondern über gemeinsame Vereinbarungen. Das ist der richtige Weg.

»Wir reden nicht mehr über Strafmaßnahmen, sondern über Vereinbarungen. Das ist der richtige Weg.«

Peter Altmaier,
Bundesminister für Wirtschaft
und Energie

Hinzu kommt die Aufkündigung des Atomabkommens mit dem Iran. Die US-Sanktionen gegen den Iran treffen indirekt auch deutsche Unternehmen. Anders ausgedrückt: Firmen, die gegen die Sanktionen verstoßen, müssten im Extremfall zugunsten des Irans auf ihr US-Geschäft verzichten. Ist das realistisch? Kann die Bundesregierung da helfen, oder war es das mit dem Irangeschäft?

Die Bundesregierung hält gemeinsam mit der EU an der funktionierenden Wiener Nuklearvereinbarung fest, solange sich der Iran an seine Verpflichtungen hält. Die Aufhebung nuklearbezogener Sanktionen soll sich nicht nur positiv auf die Wirtschaftsbeziehungen mit Iran auswirken, sondern vor allem auf das Leben der Menschen im Land. Wir bedauern daher, dass die USA aufgrund ihres Rückzugs

aus der gemeinsamen Vereinbarung nun erneut US-Sanktionen verhängen, und halten ihre extraterritoriale Anwendung auf europäische Firmen für völkerrechtswidrig. Um EU-Unternehmen, die im Iran rechtmäßig geschäftlich tätig sind, vor den Auswirkungen der US-Sanktionen zu schützen, hat die EU die Blocking-Verordnung in Kraft gesetzt. Diese stellt sicher, dass Geschäftsentscheidungen weiterhin frei getroffen werden können und EU-Wirtschaftsteilnehmern keine extraterritorialen Sanktionen aufgezwungen werden. Wir haben im Bundeswirtschaftsministerium eine Kontaktstelle Iran für betroffene Unternehmen eingerichtet. Auch die wichtigen Exportförderinstrumente der Exportkredit- und Investitions Garantien stehen unseren Unternehmen zur Absicherung ihrer Geschäfte weiter zur Verfügung. Natürlich setzen wir uns auch weiter in Gesprächen mit der US-Administration für die Interessen unserer Unternehmen ein und versuchen auf nationaler und europäischer Ebene Möglichkeiten für die Aufrechterhaltung effektiver Finanzkanäle mit dem Iran auszuloten.

Nicht nur die USA setzen offenbar auf die Abschottung des eigenen Marktes und den vermeintlichen Schutz der eigenen Wirtschaft: Der Trend zu Protektionismus und Abschottung nimmt weltweit zu. Muss sich die deutsche Wirtschaft dieser Herausforderung allein stellen, was kann die Bundesregierung tun?

Wir treten als Bundesregierung auf allen Ebenen und mit den uns zur Verfügung stehenden Instrumenten ganz klar für einen freien Handel und gegen Protektionismus ein. Denn gerade als erfolgreiche Exportnation ist Deutschland darauf auf besondere Weise angewiesen. Auf diesem Weg sind wir aber keinesfalls allein, im Gegenteil: So hat

PRAKTISCHE HINWEISE

Informationen zu Irangeschäften

Die Kontaktstelle Iran im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) beantwortet Anfragen deutscher Unternehmen zum Irangeschäft. Firmen können sich unter der E-Mail-Adresse direkt an das BMWi wenden.

→ Kontaktstelle-Iran@bmwi.bund.de

Welche Unterstützung durch die Blocking-Verordnung möglich ist, darüber gibt die Europäische Union in einer Pressemitteilung sowie in einem Leitfaden Auskunft.

→ www.tinyurl.com/blocking-verordnung

→ www.tinyurl.com/leitfaden-blocking

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hat eine Hotline geschaltet: Firmen, die güterbezogene Fragen zum Iran-Embargo haben, können das BAFA anrufen.

→ **Tel.: 06196 908-1870**

→ www.tinyurl.com/bafa-iran

Die GTAI berichtet weiterhin über die Auswirkungen der US-Sanktionspolitik auf einzelne Branchen und die gesamte Wirtschaftsentwicklung im Iran. Hier finden Unternehmen aktuelle Berichte zum Land.

→ www.gtai.de/iran

die Europäische Union jüngst mit Japan ein Freihandelsabkommen unterzeichnet, eines mit Singapur ist final verhandelt und im Mai haben die EU-Handelsminister die Aufnahme von Freihandelsverhandlungen mit Australien und Neuseeland beschlossen. Es gibt also zahlreiche positive Signale für regelbasierte weltweite Handelsabkommen der EU mit großen und chancenreichen Märkten.

Deutsche Unternehmen werden seit einigen Monaten immer seltener bei Aufträgen in Saudi-Arabien berücksichtigt, die Gründe sind anscheinend politischer Natur. Wie wird die Bundesregierung mit den jüngsten Entwicklungen umgehen, damit die deutsche Wirtschaft nicht ganz außen vor bleibt?

Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Saudi-Arabien blicken auf eine langjährige, gute Tradition: Die vom Bun-

deswirtschaftsministerium geförderte Delegation der Deutschen Wirtschaft für Saudi-Arabien feiert in diesem Jahr ihr 40-jähriges Bestehen. An dieser Erfolgsgeschichte müssen wir weiter gemeinsam arbeiten. Saudi-Arabien hat mit der Vision 2030 eine ambitionierte Reform angestoßen, die nicht nur die Wirtschaft modernisieren soll, sondern die auch tief in die Gesellschaft hineinreicht. Dafür habe ich großen Respekt. Deutschland ist gern bereit, hier bei der Umsetzung zu unterstützen.

China ist mittlerweile der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Beide Länder profitieren voneinander, doch von gleichen Marktbedingungen kann keinesfalls die Rede sein. Glauben Sie, dass es eine Gleichbehandlung deutscher und chinesischer Firmen in China in absehbarer Zeit geben wird?

China ist für uns ein ganz wichtiger Handelspartner, in den Jahren 2016 und 2017 sogar unser wichtigster Handelspartner weltweit. Das deutsch-chinesische Handelsvolumen betrug 2016 rund 170 Milliarden Euro und 2017 über 186 Milliarden Euro. Wir begrüßen, dass sich China für Freihandel und Öffnung der Märkte ausspricht, und freuen uns, wenn den Worten auch Taten folgen. Natürlich machen wir gegenüber China auch immer wieder deutlich, dass Rechtssicherheit die Basis guter Wirtschafts- und Handelsbeziehungen ist.

Die sogenannten Hidden Champions, also der Mittelstand, stehen seit Jahrzehnten für hohe Qualität, Innovationsfähigkeit, Weltmarktführerschaft. Welche Aufgaben sehen Sie auf die Bundesregierung zukommen, damit deutsche Unternehmen ihre Position als Weltmarktführer verteidigen können?



Andreas Bilfinger,
Chefredakteur Markets International
 andreas.bilfinger@gtai.de
 Twitter: @GTAI_de

Deutschland hat einen starken und erfolgreichen Mittelstand und eine erfolgreiche industrielle Basis. Auch bei Industrie 4.0 ist Deutschland führend. Um unsere gute Wettbewerbsposition zu halten, müssen wir aber bei Zukunftstechnologien insgesamt besser, ja Leitmarkt und Leitanbieter, werden, beispielsweise bei der künstlichen Intelligenz. Dafür braucht es nicht nur gute Grundlagenforschung, sondern auch schnelle Umsetzung und Transfer in Geschäftsmodelle, wenn wir vorne mit dabei bleiben wollen. Daher werde ich hierfür eine Transferinitiative vorlegen – wir wollen die Unternehmen besser dabei unterstützen, ihre Innovationen von der Idee schneller bis zum Markterfolg zu bringen.

Die wirtschaftliche Entwicklung Afrikas ist für die Europäische Union und für Deutschland von zentraler Bedeutung. Was tut die Bundesregierung, um sie zu unterstützen? Wie kann das Engagement des deutschen Mittelstands auf diesem nicht ganz einfachen Markt gefördert werden? Ist das überhaupt sinnvoll?

Afrika ist ein Kontinent großer Chancen, steht aber gleichzeitig vor schwierigen politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen. Wir wollen eine Wirtschaftspartnerschaft auf Augenhöhe zwischen Deutschland und Afrika. Mehr privatwirtschaftliches Engagement, mehr Handel und mehr Investitionen – darin liegt der Schlüssel für mehr Arbeitsplätze und die weitere wirtschaftliche Entwicklung auf dem afrikanischen Kontinent. Deutsche Unternehmen leisten schon heute durch die Schaffung von Arbeitsplätzen, Know-how- und Technologietransfer sowie beruflicher Bildung wichtige Beiträge. Die Politik der Bundesregierung zielt darauf ab, die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwi-

schen Deutschland und den Staaten Afrikas zu vertiefen und weiter auszubauen, um so zur wirtschaftlichen Entwicklung und politischen Stabilisierung des Kontinents beizutragen. Wir haben daher unter anderem unsere Instrumente zur Unterstützung gerade mittelständischer Exportunternehmen weiterentwickelt. Im Juni dieses Jahres haben wir zum Beispiel die staatlichen Garantieprodukte für Afrikaexporte verbessert. Bei den sogenannten Exportkreditgarantien gelten nun günstigere Konditionen für viele Geschäfte mit Côte d'Ivoire, Senegal und anderen afrikanischen Ländern. Diese Länder hatten im Rahmen der G20-Initiative Compact with Africa die Rahmenbedingungen für private Investitionen verbessert. Wir bieten außerdem immer mehr und standardisiertere Lösungen an und unterstützen dadurch vor allem Mittelständler, die sich in Afrika und anderen vielversprechenden Märkten engagieren wollen. Die Maßnahmen zeigen erste Erfolge – wir haben bereits zahlreiche Projekte flankiert, die für Afrika und die

deutschen Unternehmen gleichermaßen von Vorteil sind.

Gibt es aus Ihrer Sicht Branchen oder Trends, die global betrachtet für den deutschen Mittelstand in Zukunft besonders wichtig sein werden?

Eines der großen Themen ist neben der Digitalisierung die künstliche Intelligenz. Hier haben wir Eckpunkte beschlossen, die bis zum Digital-Gipfel am 3. und 4. Dezember dieses Jahres gemeinsam mit Wirtschaft und Wissenschaft ausgearbeitet werden. Aber auch bei anderen Zukunftstechnologien dürfen wir den Anschluss nicht verlieren, sei es beim autonomen Fahren oder der Batteriezellfertigung. Auch beim Thema Plattformökonomie sollten wir den Ehrgeiz entwickeln, aus Deutschland und Europa heraus wichtige Player hervorzu-bringen. Gerade in den Bereichen Gesundheit, Mobilität und Energie ist das Rennen um die nächste Plattform noch nicht entschieden – hier haben wir eine hervorragende Ausgangslage, die es zu nutzen gilt.

»Bei Zukunftstechnologien wie der künstlichen Intelligenz müssen wir Leitmarkt und Leitanbieter werden.«

Peter Altmaier,
Bundesminister für Wirtschaft und Energie

Zoll kompakt: Kanada

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: Kanada.

von **Susanne Scholl**, Germany Trade & Invest Bonn

Abgaben

Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union (EU) und Kanada wird seit vergangenem Jahr vorläufig angewendet. Seitdem können viele Waren zollfrei zwischen der EU und Kanada gehandelt werden, 99 Prozent aller Zölle auf Industrieprodukte sind entfallen. Es gibt Verbrauchsteuern auf Tabakwaren, Alkoholika, Kraftstoffe, Kraftfahrzeuge mit einem durchschnittlichen Verbrauch ab 13 Litern je 100 Kilometer und Klimaanlage für Kraftfahrzeuge.

Einfuhrvorschriften

Bei Konsumgütern sind folgende Angaben erforderlich: handelsübliche Bezeichnung des Produktes, Firmenadresse des Erzeugers oder Händlers und das Nettogewicht der Ware. Zudem müssen je nach Produkt weitere Informationen, unter anderem zu Charakter, Qualität, Größe, Materialzusammensetzung, Ursprung und Herstellungsmethode, angegeben sein. Jede Information muss in beiden offiziellen Landessprachen aufgedruckt sein. Holzverpackungen müssen dem internationalen Standard ISPM 15 entsprechen.

Gemäß den Bestimmungen des Canadian Electrical Code müssen alle elektrisch gesteuerten Geräte und Systeme in Kanada nach den geltenden Normen und Standards zugelassen sein. Für ausländische Produkte kann diese Zulassung durch ein sogenanntes „Listing“ oder eine „Field Evaluation“, also eine Einzelzulassung, nachgewiesen werden. Geräte und Systeme können in Deutschland

ZAHLEN & FAKTEN

6,7 Mrd. Euro

ist der Gegenwert der Waren, die deutsche Unternehmen im Jahr 2017 nach Kanada exportiert haben.

CHECKBOX: Kanada

Ja

Freihandelsabkommen mit der EU

67%

Anteil zollfreier Waren an allen Warengruppen

22,5%

Durchschnittlicher Zollsatz Agrarwaren

2,4%

Durchschnittlicher Zollsatz Nichtagrarwaren

18,3%

Durchschnittlicher Zollsatz aller nicht zollfreien Waren

Quellen: Statistisches Bundesamt, Welthandelsorganisation

vorgeprüft und nach der Installation von kanadischen Mitarbeitern der deutschen Prüfinstitution vor Ort überprüft werden, um eine Konformität mit den kanadischen Normen sicherzustellen. Anschließend werden sie mit einem „Field Label“ gekennzeichnet. Besondere Genehmigungen und Beschränkungen gelten unter anderem für Waffen, Textilprodukte, Stahlprodukte, Fleisch, Milchprodukte, Eier, Margarine, Käse, Getreideprodukte, Nudeln und Brot.

Zollabfertigung

Waren müssen in Kanada unmittelbar nach ihrem Eingang bei dem nächstgelegenen Zollamt gemeldet werden. Dies liegt in der Verantwortung des Importeurs mit Sitz in Kanada. Dieser kann sich für die Einfuhrabfertigung von einem Zollagenten vertreten lassen. Der Zollanmeldung sind folgende Dokumente beizufügen: Handelsrechnung in englischer oder französischer Sprache, Frachtpapiere, Einfuhrgenehmigungen, Gesundheitszertifikate, Prüfsertifikate und gegebenenfalls Präferenznachweise.

Zollbehörde

→ www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-eng.html



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

Achtung, Elch kreuzt! Was Touristen freut, ärgert kanadische Behörden. Die bis zu 800 Kilogramm schweren Tiere verursachen viele Verkehrsunfälle und fressen nebenbei auch noch ganze Wälder kahl.



Überblick ***Kanadas Freihandelsabkommen***

Bereits in Kraft:

Chile, Costa Rica, Efta (mit Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz), Honduras, Israel, Jordanien, Kolumbien, Nafta (mit Mexiko und USA), Panama, Peru, Südkorea und Ukraine.

We are the Champions

Die Produkte deutscher Unternehmen sind global erfolgreich – nicht zuletzt, weil sie auf dem Heimatmarkt getestet wurden. Denn hiesige Kunden gehören zu den anspruchsvollsten der Welt.

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

Es begann mit einem Wirtshausgespräch zwischen Günther Blum und einem Kunden. Anfang der 1980er-Jahre war das. Der Werkzeugmaschinenbauer aus dem Allgäu wollte nicht so recht glauben, was er da hörte: Lichtschranken sollten in seinen Anlagen die Bearbeitungswerkzeuge überwachen, und zwar während des Betriebs? Der Vorteil war klar, damit ließe sich die Qualität der produzierten Werkstücke von vorneherein konsistent sichern. Optische Messsysteme erfassen auch dann noch korrekt die Länge eines Bohrers, wenn der warm wird und sich ausdehnt. Zudem erhält man damit mehr Informationen als mit herkömmlichen berührenden Messfühlern, die bis dahin ausschließlich im Einsatz waren.

Nur: „Am Anfang konnten sich die Werkzeugmaschinenbauer gar nicht vorstellen, dass man optische Systeme in diese dreckigen Prozesse reinbringt“, sagt Alexander Blum, Geschäftsführer der Firma Blum-Novotest in Grünkraut bei Ravensburg und

Sohn des Firmengründers Günther. „Die Maschinennutzer haben ihre Teile hergestellt, dann gemessen und den Ausschuss aussortiert.“ Blum konnte seine Kunden, Werkzeugmaschinenbauer aus dem süddeutschen Raum, dann doch von den Vorteilen des Systems überzeugen. In der Folge eröffnete er ab Ende der 1990er-Jahre Niederlassungen im Ausland, zuerst in den klassischen Industriestaaten und mittlerweile in allen Ländern mit einem nennenswerten Bestand an Werkzeugmaschinen. Blum sieht sich als Begründer des Marktes für optische Messtechnik und beziffert seinen Weltmarktanteil auf über 80 Prozent. Und der Markt wächst weiter. Immer mehr Teile etwa in der Automobilindustrie müssen in größter Präzision gefertigt werden, und die Hersteller von Kniegelenken oder Triebwerkschalen verlangen Toleranzen im Mikrometerbereich.

Warum man aus dem fernen Südamerika in einem Ort wie Leutkirch – ebenfalls im Allgäu – anruft, ist dem Unternehmer Frank

Paulmichl klar. „Wir leben von Referenzen“, sagt der Geschäftsführer der gleichnamigen Firma, die etwa drei von zehn Biogasanlagen in Deutschland mit Rührwerken und anderen Komponenten ausgestattet hat und auf zuletzt gut 40 Mitarbeiter gewachsen ist. Nun also Brasilien. Zuckerhersteller dort müssen ihre Fertigungsreste inzwischen vergären oder anderweitig verwerten und brauchen dafür Anlagen.

Ohne heimische Referenzen geht es nicht

Und die Konkurrenz am Zuckerhut, in einem Land, in dem die Autos schon vor Jahrzehnten mit Biosprit gefahren sind? „Die großen Anlagenbauer stürzen sich schon alle auf den Markt“, sagt Paulmichl, „nur hatte unser heutiger Kunde da Schiffbruch erlitten.“ Zu viel Verkauf von der Stange und zu wenig Beratung und Ausbildung – wie Paulmichl sie bietet. So wie er es auch in einem zunehmend schwierigen Heimatmarkt halten muss, um sich zu behaupten.

Auch bei reinen Dienstleistungen können die hohen Anforderungen von Kunden in Deutschland helfen. „Deutsche IT-Anbieter gewinnen im Ausland Kunden gerade aufgrund des strengen deutschen Datenschutzes“, sagt Peter Kranzusch vom Institut für Mittelstandsforschung in Bonn. Wie wichtig heimische Referenzen sind, zeigt sich gerade dann, wenn sie fehlen. „Mit der Krise in der Bauwirtschaft Anfang der 2000er-Jahre fanden deutsche Architekten schwerer ausländi-

»Wir leben von Referenzen.«

Frank Paulmichl,
Geschäftsführer der Paulmichl GmbH



Ein klassischer Hidden Champion: Das Unternehmen Blum-Novotest aus Grünkraut bei Ravensburg. Die Firma sieht sich als Begründer des Marktes für optische Messtechnik.

sche Kunden, es fehlten die Referenzbauten“, so Kranzusch. Projekte wie Stuttgart21 oder BER, das sagt der Forscher nicht, dürften dabei auch nicht gerade helfen.

Die deutsche Logistik, von der Weltbank stets ganz oben eingestuft, ist derzeit in den Betrieben ihrer Kunden stark gefordert: Waren müssen in Zeiten von Industrie 4.0 weit effizienter fließen. In Fabriken und Lagern tüfteln die Experten an Lösungen, die oft besser sein müssen als etwa in den USA, wo es mehr Platz gibt. Das ist zumindest auf Leitmassen wie der Logimat in Stuttgart zu hören. Wenn ein deutscher Anbieter mit bestimmten Lösungen ins Ausland geht, so das selbstbewusste Statement an manchen Ständen, dann gibt es keine Konkurrenz – und wenn, dann komme die ebenfalls aus Deutschland.

So weit will Elmar Kistemann von der Firma Innolog aus dem rheinischen Baesweiler zwar nicht gehen, er sagt aber: „Unsere

deutschen Kunden sind schon deshalb sehr fordernd, weil da auch in der Chefetage Leute sind, die sich genau auskennen und wissen, was sie wollen.“ Innolog verkauft IT-Lösungen zur Steuerung von Prozessen, die zum Beispiel das richtige Autoteil zur passenden Sekunde an den Montageplatz bringen. „Kunden aus dem nahen EU-Ausland sagen mir, dass die Zuverlässigkeit und Qualität ihrer deutschen Partner schon eine ganz andere ist.“

Deutsche Technik weltweit Standard

Ein Traum vieler Hersteller hat sich für Keller Lufttechnik erfüllt. Das Unternehmen aus Kirchheim unter Teck produziert Anlagen zum Absaugen von Stäuben und Dämpfen, wie sie beim Lackieren oder in Laserwerkzeugmaschinen entstehen. „Ford, GE, Cummins und andere namhafte US-Konzerne haben deutsche Filtertechnik in ihre Spezifikationen aufgenommen und machten sie so

weltweit zum Standard in ihren Betrieben“, sagt Firmenchef Horst Keller. Auf diese Weise konnte Keller seine Anlagenexporte deutlich steigern: nicht nur in die USA, sondern auch in China, Indien oder Brasilien.

Die Grundlage war auch hier die Anfrage eines führenden Herstellers von Laserwerkzeugmaschinen, direkt aus der schwäbischen Heimat. „Die Firma Trumpf aus Ditzingen hatte unsere Entstaubungsgeräte im Einsatz und wollte sie auch für ihre Produktion in den USA just in time zugeliefert bekommen“, erinnert sich Keller. Mit dem Stützpunkt in den USA konnte Keller dies schaffen. Und nebenbei auch den Service anbieten, den Trumpf erwartete. Made in Germany eben.



Auch interessant

Was Sie bei Ihren Verhandlungen im Ausland beachten sollten, lesen Sie hier:

www.gtai.de/verhandlungspraxis



Hat innerhalb von vier Jahren ein Unternehmen aufgebaut, das einen Umsatz im zweistelligen Millionenbereich verzeichnet: Spotcap-Gründer Jens Woloszczak.



Kredit per Mausklick

Das Berliner Fintech-Unternehmen Spotcap vergibt über seine Onlineplattform Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen, bisher nur im Ausland. Über die Kreditvergabe entscheidet ein selbst entwickelter Algorithmus.

von **Martina Reuter**, wortwert

Klinken putzen, umständliche Antragsverfahren und dann doch eine Absage: Vielerorts ist es gerade für kleine und mittelständische Unternehmen schwierig bis unmöglich, von einer Bank einen Kredit zu bekommen. Das Berliner Start-up Spotcap Global Services hat genau dieses Problem erkannt – und möchte diese Lücke schließen, wo auch immer sie sich auftut.

Das vier Jahre alte Start-up ist in Großbritannien, den Niederlanden, in Spanien, Neuseeland und Australien tätig. Seitdem hat das Unternehmen Kreditlinien von mehr als 250 Millionen Euro vergeben. „Ich wollte ein globales Unternehmen aufbauen“, sagt Firmengründer und CEO Jens Woloszczak. Sein Geschäftsmodell: Ein selbst entwickelter Algorithmus entscheidet, wer einen Kredit erhält und wer nicht. Der Prozess dauert

Minuten, die Ausfallrate bewegt sich nach eigenen Angaben im niedrigen einstelligen Bereich. 140 Mitarbeiter sind für Spotcap tätig.

Die Idee zu Spotcap hatte Woloszczak in seiner Zeit als Berater bei McKinsey & Company. Dort erlebte er, wie schwer es Banken fällt, adäquate Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen zu präsentieren. Gemeinsam mit seinem Studienkollegen Toby Triebel sammelte Woloszczak mehr als 30 Millionen Euro über ein Investorennetzwerk ein, zu dem auch Rocket Internet und Finstar Financial Group gehören.

Im Unterschied zu vielen anderen deutschen Start-ups ist Spotcap in Deutschland selbst geschäftlich nicht aktiv. „Wir hatten Deutschland zwar von Anfang an auf unserem Radar, aber nicht für Phase 1 oder Phase 2“, sagt der Gründer. Im Ausland arbeitet

Spotcap zum Teil direkt mit Banken zusammen, so wie in Österreich: Dort kooperiert das Unternehmen mit der Bawag P.S.K. Bank. Spotcap stellt die Onlineplattform und den Algorithmus zur Risikobewertung zur Verfügung, die Bank erteilt dann die Kredite. So kann sich das Fintech-Unternehmen den Markt ohne eigene Banklizenz erschließen, während die Bank neue Kunden gewinnt.

Derzeit sind 50 Prozent der Mitarbeiter in Berlin damit beschäftigt, diesen Geschäftszweig weiterzuentwickeln. Und der Markt ist noch lange nicht ausgereizt, da ist sich Woloszczak sicher.

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.

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 5/18: Bestell-Nr. 21021 (Print), Bestell-Nr. 21022 (PDF)
 Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

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

Redaktion: Samira Akrach, Sofia Hempel, Oliver Höflinger, Frank Malerius, Robert Matschoß, Klaus Möbius, Dorothea Netz, Sherif Rohayem, Verena Saurenbach, Daniela Vaziri, Edda vom Dorp

Autoren: Corinne Abele, Andreas Bilfinger, Ulrich Binkert, Martin Böll, Kilian Dick, Jenny Eberhardt, Meike Eckelt, Oliver Idem, Marc Lehnfeld, Anne Litzbarski, Robert Matschoß, Carl Moses, Heena Nazir, Miriam Neubert, Martina Reuter (wortwert), Roland Rohde, Gloria Rose, Michael Sauermost, Frauke Schmitz-Bauerdick, Susanne Scholl, Edwin Schuh, Florian Steinmeyer, Jan Triebel, Melanie Volberg

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 5/18

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 12. September 2018

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

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

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titelbild: picture alliance/Pacific Press Agency, S. 6–7: picture alliance/Pacific Press Agency, S. 10: picture alliance/Godong, S. 11: www.revision.com, S. 12: privat, S. 13: MARK RALSTON/Staff, S. 14: Atul Loke/NYT/Redux/laif, S. 15: Gordon Welters/laif, S. 16: Axelle de Russe/Polaris/laif, S. 17: QUINN RYAN MATTINGLY/NYT/Redux/laif, S. 18: Jan Siefke/laif, S. 21: Wang Xueting, S. 22: PEDRO PARDO/AFP/Getty Images, S. 27: BID, S. 29: EMILIO NARANJO/NYT/Redux/laif, S. 30: Davide Monteleone/laif, S. 31: Dagmar Schwelle/laif, S. 33: Lepetit/Le Figaro Magazine/laif, S. 35: Lucy Brown – locamotion/Stockphoto, privat, S. 36: Tjaden/laif, S. 38: Daniel Etter/laif, S. 41: picture alliance/NurPhoto, S. 42: Urban Zintel/laif, S. 47: picture alliance/Photoshot, S. 49: Blum-Novotest GmbH, 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.

Markets International wurde ausgezeichnet mit dem

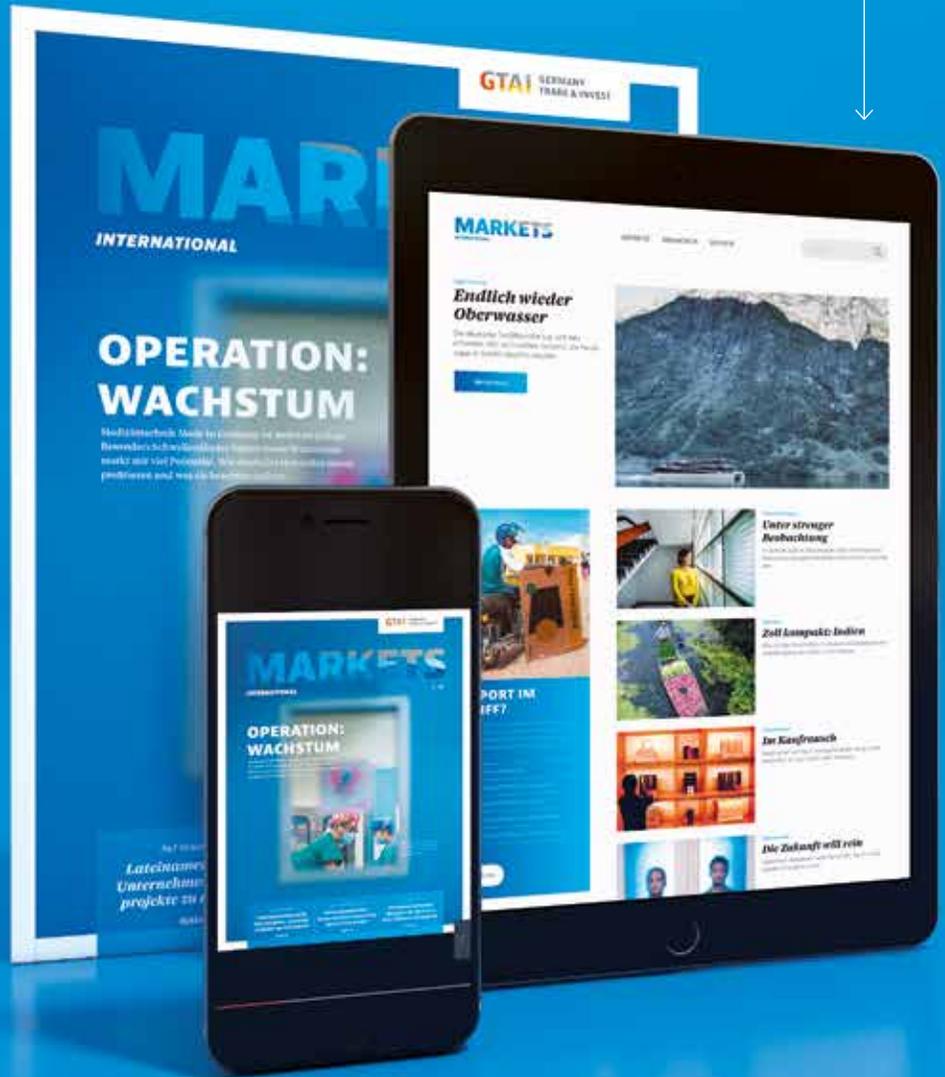


best of content marketing Gold 2018

Alles neu mit einem Klick! Das Markets International Digitalmagazin

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

→ www.marketsinternational.de



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

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

Empfehlen Sie das kostenlose Markets-International-Abo an Kollegen, Geschäftspartner und Freunde: www.gtai.de/markets-international-abo



Brummen ist einfach.



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

Deutsche Leasing 

Die Landesbanken

sparkasse.de

 Finanzgruppe