

MARKETS

INTERNATIONAL

3/17

Arbeiter vollenden das weltgrößte Teleskop FAST in China. Es hat eine Größe von 30 Fußballfeldern und steht für Chinas neuen Führungsanspruch in der Radioastronomie.

BAUEN AN DER ZUKUNFT

Die Volkswirtschaften Asiens erklimmen die nächste Entwicklungsstufe und werden von Produktions- zu Forschungsstandorten. Deutsche Unternehmen mischen mit. Und das sollten sie auch – um nichts zu verpassen.

Unterschätzter Markt:
**Warum Kamerun
einer der interessanteren
Standorte in Afrika ist**

Seite 18

Umstrittenes Programm:
**Was Experten von
Trumps Wirtschafts-
plänen halten**

Seite 24

Unterseeverkehr:
**Wie Norwegen mit
Tunneln seine Infra-
struktur modernisiert**

Seite 36



»Der Druck auf deutsche Unternehmen, in Ländern wie China und Singapur zu produzieren und vor allem auch zu forschen, wird weiter zunehmen.«

Liebe Leserinnen und Leser,

Werkbank war gestern, Zentrum für Forschung und Entwicklung ist heute, und wie sieht es morgen aus? So genau kann man das nicht sagen, doch unsere Experten sind sich sicher: Der Stellenwert von Ländern wie China, Singapur, Taiwan oder Indien in der globalen Wirtschaft wird weiter zunehmen, und der Druck auf deutsche Unternehmen, vor Ort zu produzieren und vor allem auch zu forschen, ebenfalls. Die Zahlen sind eindeutig, prognostizierte 42 Prozent der weltweiten Ausgaben in Forschung und Entwicklung entfielen im vergangenen Jahr auf Asien, Tendenz steigend.

Dabei sind die Voraussetzungen für Investoren so unterschiedlich, wie es die Länder sind. Im vergleichsweise winzigen Singapur sind ausländische Unternehmen willkommen, die Regierung hilft bei bürokratischen Fragen und der Vernetzung mit Partnern, das geistige Eigentum ist sicher – der Binnenmarkt allerdings ist unerheblich.

China lockt zwar mit einem riesigen Markt, dafür hapert es beim Schutz des geistigen Eigentums. Forschung und Entwicklung werden vom Staat unterstützt, so es sich um chinesische Unternehmen handelt.

Trotz aller Herausforderungen kommen deutsche Unternehmen bereits jetzt nicht daran vorbei, Produkte vor Ort zu entwickeln. Die Konkurrenz ist groß und wird in Zukunft nicht kleiner. Umso wichtiger ist es, sich vor Ort auszukennen und die richtigen Partner zu finden. Markets International hilft dabei mit einigen wichtigen Tipps.

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

SCHWERPUNKT



Höhere Entwicklungsstufe

Immer mehr Unternehmen verlegen nun auch Teile ihrer Forschung und Entwicklung nach Asien.

Seite 6

MÄRKTE



Überraschend vielseitig

Ein Blick nach Kamerun lohnt sich. Deutsche Firmen bleiben bislang hinter ihren Möglichkeiten zurück.

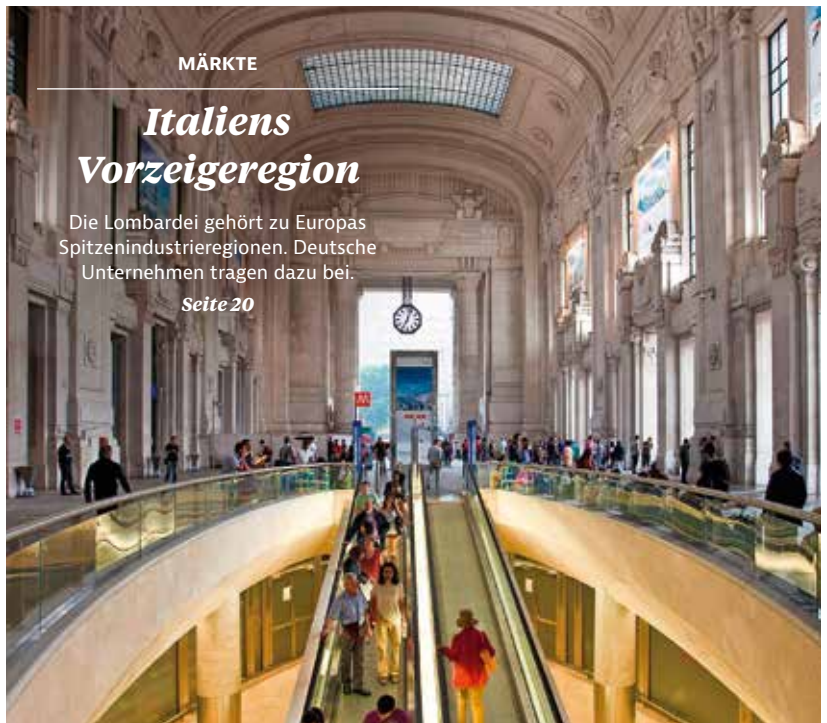
Seite 18

MÄRKTE

Italiens Vorzeigeregion

Die Lombardei gehört zu Europas Spitzenindustrieregionen. Deutsche Unternehmen tragen dazu bei.

Seite 20



MÄRKTE

BRANCHEN



Zurück in die Zukunft?

Donald Trump will die US-Industrie neu erstarren lassen. Seine Rezepte sind jedoch umstritten.

Seite 24



Rettender Riesenwall

Die indonesische Hauptstadt Jakarta sackt immer weiter ab. Ein neuer Damm soll sie vor den Fluten schützen.

Seite 30

BRANCHEN

Manhattan an der Save

Serbien baut ein neues Luxusstadtviertel: Belgrade Waterfront. Wie deutsche Unternehmen profitieren.

Seite 34



»Moral zahlt sich aus«

Im Interview erklärt Staatssekretär Matthias Machnig, welche wichtige Rolle die Nationale Kontaktstelle hat.

Seite 40

WISSEN

Gut beraten?

Unternehmensberater erleichtern den Start im Ausland. Wie Unternehmer den Richtigen finden.

Seite 42

WISSEN

Schnell schlau- machen

Wissen kompakt: Digitalisierungstrends, neue Folgen von Markets on Air, kostenlose Webinare und Neuigkeiten zum Gesetz zur Cybersecurity in China.

Seite 48

WEITERE THEMEN

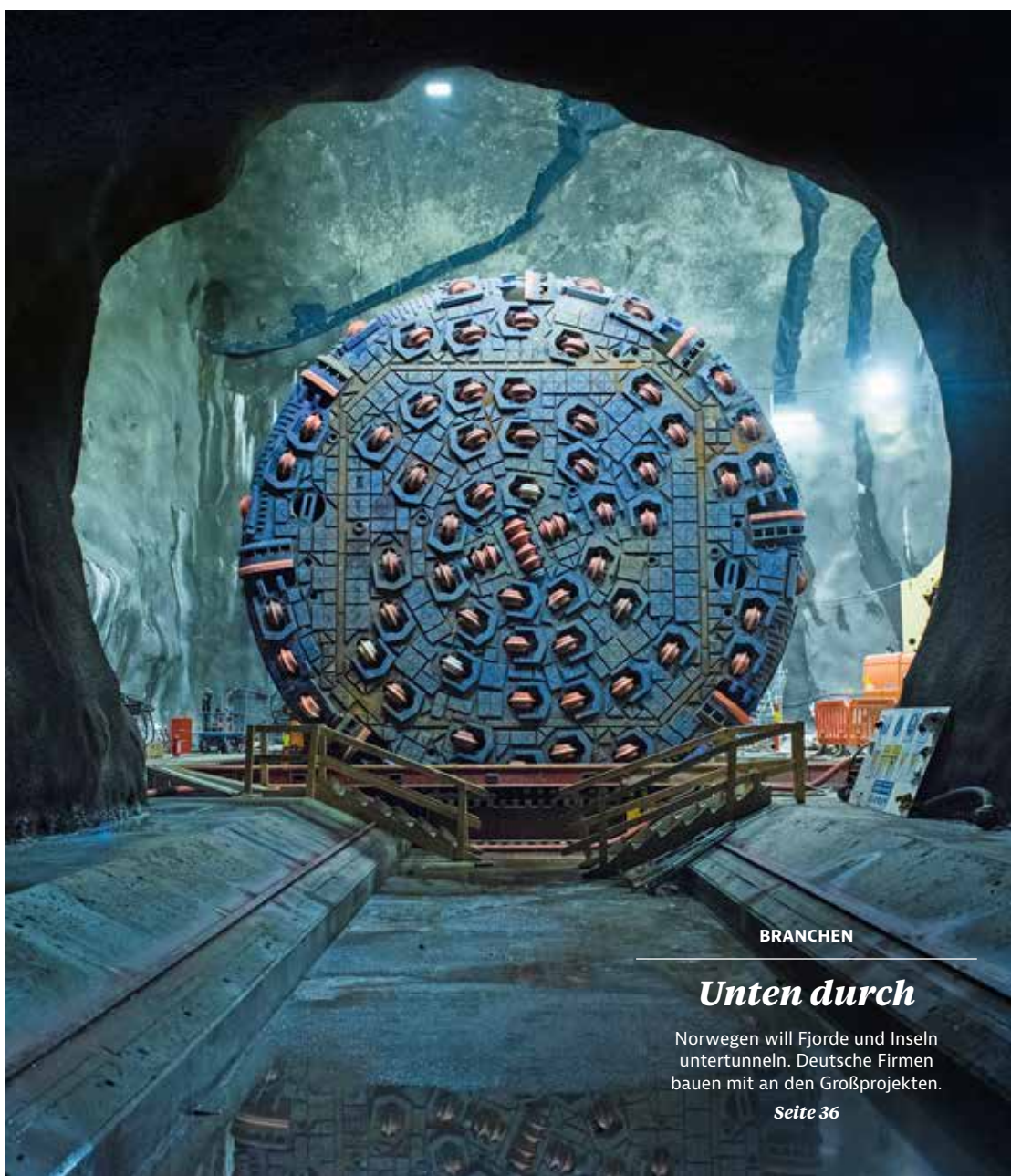
Markets-Barometer.....	Seite 4
Markets 360 Grad.....	Seite 5
Über-Macht.....	Seite 32
Zoll kompakt: USA.....	Seite 46
First Mover.....	Seite 50
Impressum.....	Seite 51

BRANCHEN

Unten durch

Norwegen will Fjorde und Inseln untertunneln. Deutsche Firmen bauen mit an den Großprojekten.

Seite 36



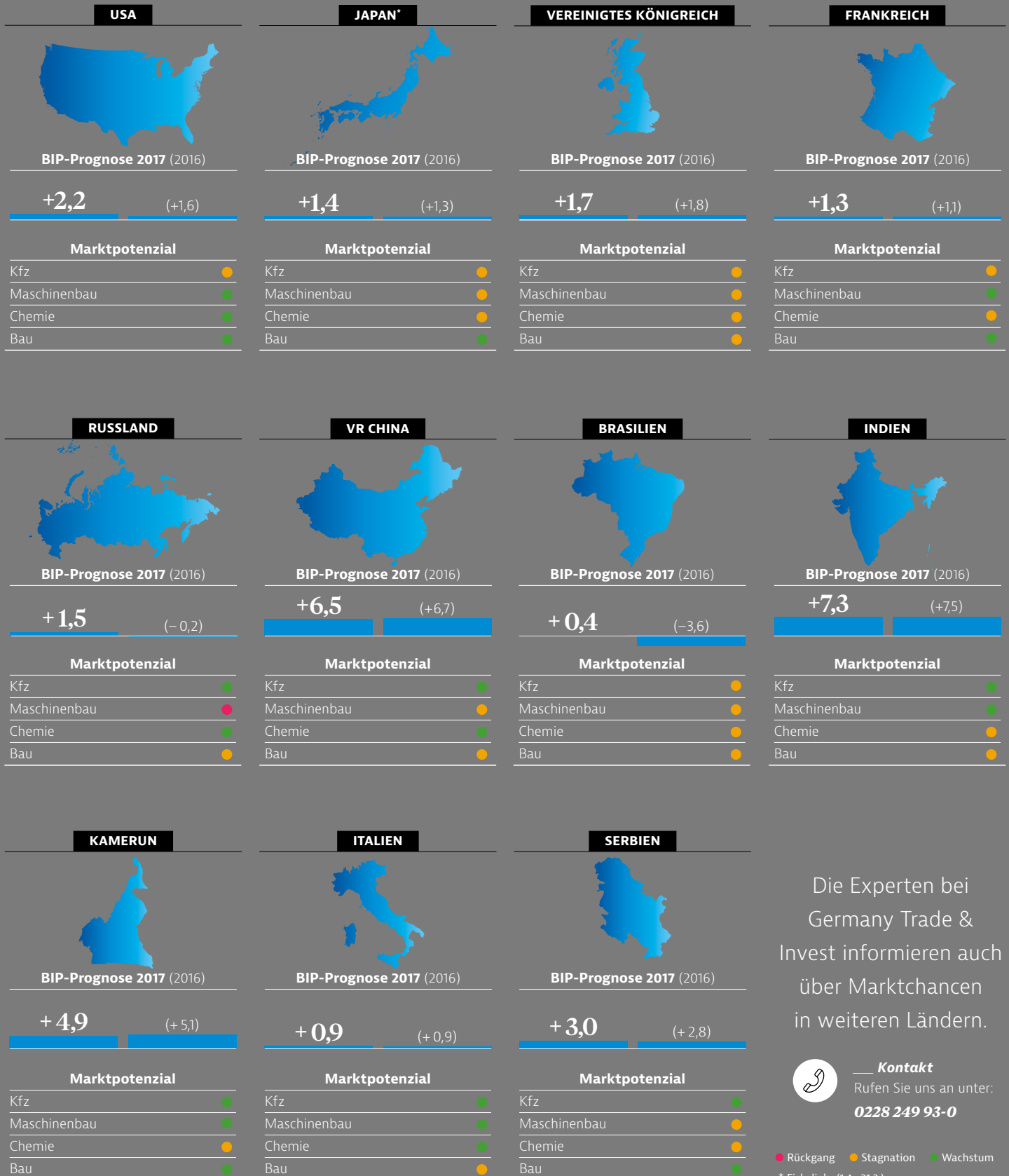
Mehr zum Heft

Online nachzulesen unter:
www.gtai.de/markets

Markets-Barometer

Ihre Chancen auf den Weltmärkten

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



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



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

● Rückgang ● Stagnation ● Wachstum
* Fiskaljahr (1.4.-31.3.)

Markets 360 Grad

Drei Experten – und ihre Prognosen



»Australien ist ein spannender Markt, deutsche Produkte sind beliebt.«

Werner Kemper/Sydney
werner.kemper@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1

Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in diesem Jahr?

Das BIP-Wachstum lag 2016 bei 2,4 Prozent und wird 2017 voraussichtlich bei 2,8 Prozent liegen. Getragen wird es vor allem vom Dienstleistungssektor und Teilen der Bauwirtschaft. Die hohe Pro-Kopf-Wertschöpfung macht Australien zu einem attraktiven Absatzmarkt für Konsumgüter. Deutsche Erzeugnisse sind beliebt.

2

Wie hat sich das Ranking der Handelspartner in den vergangenen Jahren verändert – und warum?

Australische Firmen haben in der letzten Dekade die Möglichkeiten innerhalb der Asien-Pazifik-Region erkannt. Zahlreiche bilaterale Freihandelsabkommen wurden inzwischen unter anderem mit der VR China, Japan und Südkorea abgeschlossen.

3

Wo liegen die Wirtschaftsklustern, die sich auch als Standort für deutsche Unternehmen anbieten?

Der überwiegende Teil der Wertschöpfung erfolgt entlang der Ostküste in den Metropolregionen um Sydney und Melbourne.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Australien unter:
www.gtai.de/australien



»2017 stehen Wahlen an. Das sind Zeiten potenzieller Unruhen im Land.«

Martin Böll/Nairobi
martin.boell@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1

Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt Kenias in diesem Jahr?

Mit vermutlich 5,5 Prozent fällt das Wachstum hinter 2016 zurück. Zwei Gründe: eine extreme Trockenheit und die Präsidentschaftswahlen im August 2017. Wahlkämpfe sind Zeiten wirtschaftlicher Zurückhaltung und potenzieller Unruhen. Ich werde im Juli und August in Deutschland Urlaub machen.

2

Wer sind die wichtigsten Handelspartner Kenias?

Die VR China und Indien dürften zusammen etwa die Hälfte aller kenianischen Importe stellen – Tendenz: deutlich steigend. Deutschland war 2016 nur mit zwei Prozent dabei. Gegenüber 2015 war das ein Rückgang um acht Prozent auf 336 Millionen Euro.

3

In welche Branchen fließt das Kapital ausländischer Investoren?

In den Energiesektor: Ölsuche, Geothermiekraftwerke und Windkraftanlagen. In Zukunft kommen die Ölförderung und der -export dazu und vermutlich auch ein Kohlekraftwerk, während die Stimmung bei Windkraft umzukippen droht.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Kenia unter:
www.gtai.de/kenia



»Der Brexit wird Probleme schaffen, aber das Leben geht weiter.«

Annika Pattberg/London
annika.pattberg@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1

Spannende Zeiten, oder? Wie sind die Aussichten für die britische Wirtschaft?

Kurzfristig besser als erwartet. Doch die steigende Inflation wird zunehmend die Reallöhne drücken. Die Unternehmensinvestitionen waren schon 2016 sehr niedrig. Was mit dem EU-Austritt ab 2019 kommt, weiß niemand.

2

Was macht die britische Regierung, um die absehbaren negativen Folgen des Brexits abzufedern?

Die Regierung arbeitet an einer Industriestrategie für die Wirtschaft. Außerdem kündigte die Premierministerin eine deutlich globalere Ausrichtung des Landes an.

3

Was raten Sie deutschen Firmen?

Britischen Geschäftspartnern weiter offen zu begegnen und sich klarzumachen, dass ein Großteil von ihnen mindestens genauso unglücklich über den Brexit ist wie sie selbst. Das ändert aber nichts an den Fakten: Gemeinsame Geschäfte werden definitiv schwieriger. Es gilt, genau mitzuverfolgen, was sich wie ändert, und möglichst flexibel zu bleiben.

Bleiben Sie auf dem Laufenden über den Brexit unter:
www.gtai.de/brexit

Rekordbau: Das Radioteleskop FAST in der Provinz Guizhou in China ist das größte der Welt. Im Sommer 2016 setzten Arbeiter nach fünf Jahren Bauzeit das letzte von 4.450 Panels in die gewaltige Schüssel ein. China will mit dem umgerechnet 160 Millionen Euro teuren Projekt bis zu 20 Jahre lang führend in der Radioastronomie bleiben.





Schwerpunkt: Forschung und Entwicklung in Asien

Staatlicher Rückenwind _____ 10

Der Stadtstaat Singapur gilt als Vorbild für ganz Asien. Die Regierung setzt auf eine enge Vernetzung von Hochschulen und Unternehmen.

Juristische Bollwerke _____ 12

Thomas Pattloch, Experte der internationalen Anwaltskanzlei Taylor Wessing, erklärt, wie Mittelständler sich vor Ideenklau schützen.

Ausgelagerte Erfinder _____ 16

Indien hat sich zum Outsourcing-Standort für Unternehmensaufgaben entwickelt – jetzt auch für Forschung und Entwicklung.

Höhere Entwicklungsstufe

Neue Produkte nahe der Absatzmärkte zur Marktreife zu bringen, wird immer wichtiger. Deshalb verlegen Unternehmen aus aller Welt Teile ihrer Forschung und Entwicklung nach Fernost. Dort finden sie zudem top ausgebildete Fachkräfte – und immer häufiger sogar staatliche Unterstützung.

von **Corinne Abele, Oliver Höflinger, Thomas Hundt, Rainer Jaensch, Frank Malerius, Jürgen Maurer**

Sie sind lautlos, meistens unsichtbar, und sie erleichtern die ersten Schritte des Reisenden am Flughafen. Sie stecken im Gepäckband oder in der Personenschleuse, und die Sick AG hat sie entwickelt – möglicherweise in ihrem Labor in Singapur. Minilichtschranken. Der Breisgauer Automationspezialist forscht seit dem Jahr 2009 in der südostasiatischen Hightechmetropole an optischen Sensoren. Die Gründe dafür könnten aus einem Managementlehrbuch stammen, Kapitel: Forschung & Entwicklung (F&E). „Durch die Nähe zu den Absatzmärkten können wir schneller auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren“, erklärt Sicks Asienverantwortlicher Thomas Blümcke. „Zudem haben die dortigen Mitarbeiter eine hohe technische Kompetenz.“ Doch das sei längst nicht alles, fährt Blümcke fort. „Die Regierung hilft uns über bürokratische Hürden hinweg und fördert die Vernetzung mit verschiedenen Interessengruppen.“ Angst vor Ideenklau hat Blümcke nicht. „Unser geistiges Eigentum

***Nach der
Fertigung
verlagern
sich nun
Forschung &
Entwicklung
in Richtung
Asien.***

wird geschützt.“ All diese Anreize machen Singapur – ein Land, das praktisch alle Lebensmittel und sogar sein Wasser importieren muss, dessen Schüler laut internationaler Pisa-Studie aber die klügsten der Welt sind – zu einer F&E-Großmacht. Nirgendwo sonst forschen an einem so kleinen Ort so viele Unternehmen auf so hohem Niveau.

Auf dem Weg zur Nummer eins

Singapur ist Vorbild der gesamten Region zwischen Indien und Japan, die immer mehr zum Forschungslabor internationaler Unternehmen wird. Im Jahr 2016 entfielen prognostizierte 42 Prozent der weltweiten F&E-Ausgaben auf Asien – genau doppelt so viel wie in Europa. Allein China steht bereits für 20 Prozent der weltweiten Forschungsbudgets. Berechnet nach Kaufkraftparität wurden in der Volksrepublik im vergangenen Jahr etwa 400 Milliarden US-Dollar für F&E ausgegeben. Einzig in den USA waren es mit 514 Milliarden US-Dollar noch mehr. Aber schon 2020 sehen Experten China als Num-

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG IN ASIEN

Von der Werkbank zum Labortisch

2020

Schon im Jahr 2020 könnte China weltweit die Nummer eins bei den Forschungsausgaben sein.

42 %

der weltweiten F&E-Ausgaben entfielen im Jahr 2016 auf Asien: doppelt so viel wie in Europa.

mer eins bei den Forschungsausgaben. Auch anderswo floriert die asiatische Forschungslandschaft: Japan und Südkorea geben nach Israel die höchsten Anteile des Bruttoinlandsprodukts für F&E aus. In Indien wird in der Informations- und Biotechnologie internationale Spitzenforschung betrieben.

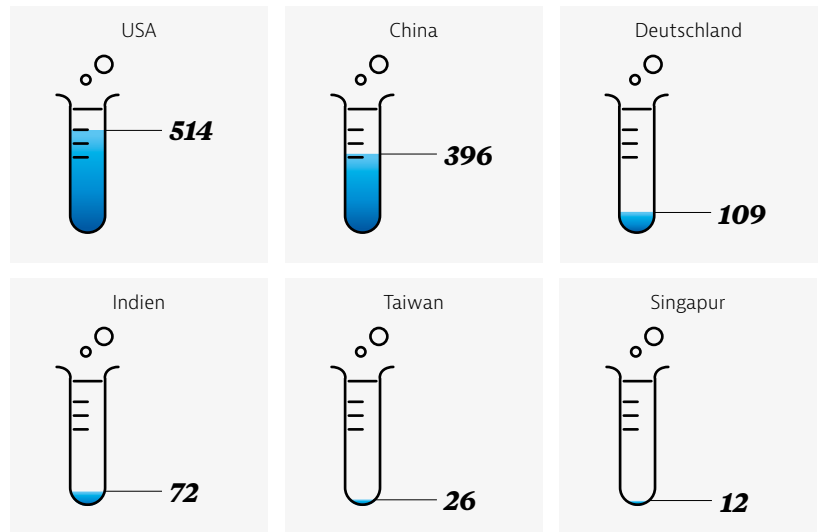
China ist Getriebener des eigenen Erfolges. Weil die Löhne für arbeitsintensive Fertigung mittlerweile zu hoch sind, muss sich das Wirtschaftsmodell verändern – hin zu innovationsgetriebener Wertschöpfung. Dafür baut China sein Forschungssystem um. „Bisher mangelte es aber an Effizienz: Ausschreibungen, Management und Evaluation lagen in einer Hand, dadurch blieb der Output hinter den Erwartungen zurück“, sagt Margot Schüller, die am German Institute of Global and Area Studies (Giga) in Hamburg über das chinesische Innovationssystem forscht. „Mittlerweile werden die Gelder zielgerichteter eingesetzt, und auch ausländische Unternehmen erhalten Zugang zu Förderung.“

Es war abzusehen: Zuerst haben immer mehr internationale Firmen ihre Fertigung nach Asien verlagert. Irgendwann mussten dann auch Forschung und Entwicklung folgen. Schließlich erfordern die lokalen Bedürfnisse der Konsumenten angepasste Produkte. „Bei uns fährt eine U-Bahn alle fünf bis zehn Minuten – in den großen chinesischen Metropolen aber alle zwei“, erklärt Giga-Expertin Schüller. „Die passenden Kontroll- und Sicherungssysteme kann man nur vor Ort entwickeln.“

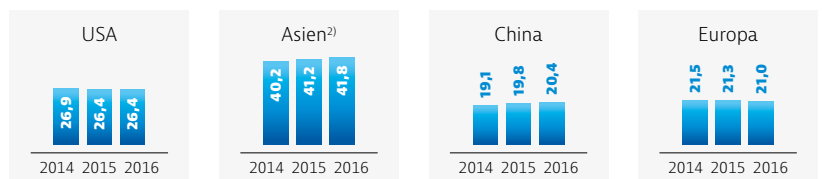
Singapur will Asiens Labor werden

Dies hat auch der deutsche Filtertechnikhersteller Mann+Hummel erkannt und im Oktober 2016 ein globales Internet-of-Things-Forschungslabor in Singapur eröffnet. Es wird sich auf die Entwicklung innovativer Luftfilter für die Kfz-Branche und andere Industrien fokussieren. Das ergibt Sinn: Denn der Stadtstaat am Äquator hat wie seine Nachbarn saisonal mit teils starker Luftver-

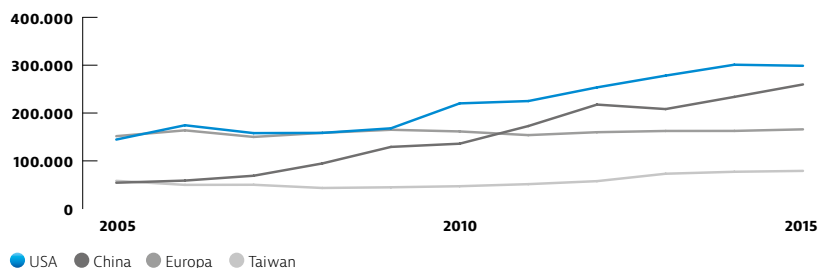
Ausgaben für F&E 2016¹⁾ in Mrd. US-Dollar (nach Kaufkraftparität)



Anteil an den globalen F&E-Ausgaben in %



Zahl der genehmigten Patente



1) Prognosen; 2) Asien inklusive China.
 Quellen: R&D Magazine, World Intellectual Property Organization, Ministry of Economic Affairs Taiwan



Singapur: unter staatlicher Aufsicht

Eine wichtige Zutat zum Erfolg des singapurischen Forschungsrezepts ist die enge Kooperation zwischen Staat, Hochschulen, Forschungsinstituten und Privatunternehmen einschließlich ausländischer Firmen. Dazu gehört auch die Schaeffler Unternehmensgruppe, die im März 2017 den Aufbau eines Forschungslabors zusammen mit der Nanyang Technological University (NTU) in Singapur bekannt gab. Über drei Jahre verteilt und mit 3,3 Millionen Euro dotiert wollen beide Partner Aspekte persönlicher urbaner Mobilität erforschen. Neben der National University of Singapore und NTU, die 2015 in den World University Rankings den 12. und 13. Platz einnahmen, verfügt Singapur über ein Cluster von mehr als 20 Forschungsinstituten. Diese sind unter dem Schirm der staatlichen Agency for Science, Technology and Research (A*STAR) vereint und leisten Grundlagen- und Anwendungsforschung. Dabei reicht die Palette von Biomedizin, Arzneien und Lebensmitteln, Halbleitern und modernen Fertigungsverfahren bis zu Wassertechnologie. Zu den Industriepartnern zählen unter anderem Nikon, Applied Materials, Novartis, Nestlé und Danone. → www.a-star.edu.sg

In der Hydroponikanlage von Sustenir Agriculture, der größten Indoorfarm in Singapur, gedeihen Spinat und Grünkohl unter eigens entwickelten LED-Lampen.

schmutzung zu kämpfen. Wenn sich besonders viel Dunst bildet, braucht es stärkere Filter, am besten solche, die sich über Sensoren automatisch steuern lassen.

Auch der auf Jurong Island in Singapur produzierende Chemiehersteller Evonik will auf Kundenwünsche aus der Region eingehen – mit einem Innovationszentrum vor Ort. Dort arbeiten Experten an den Lacken der Zukunft. Aber auch ohne eigenen Produktionsstandort ist F&E in Singapur sinnvoll. So entwickelt ein deutscher Hersteller orthopädischer Implantate das Design für seine Produkte in dem Land. Schließlich ist die Ware für die umliegenden Märkte bestimmt, auch wenn er sie in Deutschland herstellt.

Andere Länder in Südostasien mögen attraktiver als Fertigungsstandorte sein: Ihre Märkte sind größer und die Produktionskosten sind geringer. In Sachen F&E ist jedoch Singapur die erste und oft auch einzige Adresse in Südostasien. Zum einen ist der Stadtstaat klimatisch und ethnisch ein Spiegelbild der Region. Als F&E-Standort ist Singapur heute schon das, was viele Länder in Asien für übermorgen anstreben. Das wichtigste Argument jedoch ist die Kombination aus hoch qualifizierten Fachkräften, weltweit führenden Hochschulen, staatlich geförderten Forschungseinrichtungen und einem hohen Schutz geistigen Eigentums.

Treibende Kraft ist die Regierung, die Singapur zu einer Smart Nation machen will und hierzu tief in die Tasche greift. Die öffentlichen Investitionen in F&E sind nach den Fünfjahresplänen der National Research Foundation immer weiter gestiegen. Wies der Ende 2000 auslaufende Plan erst umgerechnet 2,6 Milliarden Euro aus, ist der aktuelle „Research, Innovation and Enterprise

»Mittlerweile werden in China die Forschungsgelder zielgerichtet eingesetzt.«

*Margot Schüller
German Institute of Global
and Area Studies*

Plan“ von 2016 bis 2020 mit 12,6 Milliarden Euro dotiert. Das Gros der Investitionen fließt in fortgeschrittene Produktion, Gesundheit und Biomedizin, urbane Lösungen und Nachhaltigkeit sowie Dienstleistungen und Digitalisierung.

Innovation in China ist ein Muss

Singapurs Rechtssicherheit und seiner Offenheit für ausländisches Engagement setzt China einen riesigen Markt mit schnell wechselnden Trends und immer kürzeren Produktzyklen entgegen. Forschung in Singapur mag eine unternehmerische Option sein. Innovation in China dagegen ist ein Muss, um zunehmend anspruchsvollere Kundenwünsche zu verstehen und zeitnah zu erfüllen. Immer mehr deutsche Unternehmen forschen und entwickeln daher vor Ort in China.

Mehr als die Hälfte der rund 60.000 Ende 2015 statistisch erfassten Forschungseinrichtungen von Unternehmen lagen in den eher privatwirtschaftlichen Provinzen Jiangsu und Zhejiang in Ostchina. Auch die meisten deutschen Unternehmen sind dort zu Hause, genauso wie viele ihrer chinesischen Kunden und Wettbewerber. Die Wege sind kurz und erleichtern das Entstehen innovativer

Cluster. Bei Patentanmeldungen liegt die Südprovinz Guangdong vorn – nicht zuletzt aufgrund finanzieller Anreize.

Staatlich unterstützt wird beispielsweise die Anmeldung von Patenten im In- wie Ausland, jedoch nur von chinesischen Firmen. Darüber hinaus gibt es umfangreiche nationale Wissenschaftsförderprogramme, staatlich subventionierte Pilotprojekte im ganzen Land sowie von der Regierung finanzierte unternehmensnahe Forschungseinrichtungen.

Projekte ausländischer Unternehmen werden hingegen in der Regel nur durch einen chinesischen Partner förderfähig. Wenn überhaupt. Auch dem Industriemodernisierungsprogramm „Made in China 2025“ liege der Gedanke der Förderung inländischer Innovation zugrunde, so eine Studie der European Union Chamber of Commerce in China (EUCCC) vom März 2017. Das Programm macht Vorgaben zu inländischen Selbstversorgungsquoten und strebt eine Technologieimports substitution an. Für die Entwicklung von Städten wie Shanghai oder Beijing zu internationalen Innovationszentren setze dies eher die falschen Zeichen, sagt Ioana Kraft, Geschäftsführerin der EUCCC in Shanghai. Auch der Arbeitsmarktzugang für Ausländer sei zu stark reguliert. Und: Viele Unternehmer sorgten sich nach wie vor um den Schutz geistigen Eigentums. „Die Entwicklung des Landes zum internationalen Forschungs- und Entwicklungsstandort wird dadurch gebremst.“

Wer vor Ort forscht, muss daraus resultierende Erfindungspatente zuerst in China anmelden. Als erstes Patentamt weltweit hatte die Behörde in China 2015 über eine Million Anmeldungen für Erfindungspatente



»Das richtige Set-up von der ersten Minute an.«

Thomas Pattloch, Partner bei der Anwaltskanzlei Taylor Wessing und Leiter des Bereichs Intellectual Property der China Group, erklärt, was Unternehmer beachten müssen, wenn sie in der Volksrepublik forschen wollen.

Wie können deutsche Firmen in China ihr geistiges Eigentum am besten sichern?

Der erste wichtige Rat, der nach wie vor gilt, jedoch aus Kosten- oder Zeitgründen oft außer Acht gelassen wird, lautet: Man muss die Rechte sichern und man muss sie aktiv registrieren. Ansonsten kann man ganz erhebliche Probleme bekommen, falls ein Wettbewerber schneller ist und die Rechte für sich anmeldet. Und: Gerade im Bereich F&E ist es eine Todsünde, anzunehmen, mit einem Vertrag, wie man ihn in Europa abschließt, auch in China die entsprechenden geistigen Eigentumsrechte sichern zu können.

Was kann schlimmstenfalls passieren?

Es gibt umfangreiche Regularien aus dem Verwaltungsrecht, welche die Inhaberstellung an gewonnenen Rechten für den Vertragspartner vorschreiben können, wenn man dies vertraglich nicht ausschließt. Es gibt Risiken aus dem Patentgesetz. Es gibt Risiken aus der Involvierung von Government Funds, also offiziellen Förderungsquellen, aus denen Nutzungsrechte abgeleitet werden können. Und es gibt Risiken aus dem Vertragsgesetz.

Wie sollten Mittelständler also vorgehen?

Sie müssen die Risiken von Anfang an kennen und dann auch in ihren Vereinbarungen abbilden. Sie sollten sich fragen: Gibt es in China auch einen Markt, wenn ich vor Ort angewandte F&E betreibe? Wenn man in die Vorstufe der angewandten F&E geht, sollte man versuchen, schon frühzeitig mit den Partnern zu klären, was diese mit den zu gewinnenden Ergebnissen vorhaben.

Wie sieht es mit Internetkontrolle oder Absorption ausländischer Technologie aus? Können sich Unternehmer dagegen überhaupt schützen?

Dieses Risiko kann nicht vermieden werden, aber man kann gut damit umgehen, durch

geeignete technische Maßnahmen etwa und durch den Aufbau eines eigenen Internetnetzwerks in China. Im Übrigen gilt die alte Regel: Wenn man sich wirklich um seine Sachen kümmert und sensible Informationen schützt, dann wird das Risiko auch exponentiell gesenkt.

Wie gut sind deutsche Mittelständler hier aufgestellt?

Leider ist das eine Schwachstelle. Denn gerade was unter anderem IT-Sicherheit, IT-Kosten und entsprechende Arbeitsstrukturen anbelangt, bestehen große Wissenslücken, manchmal darüber hinaus auch ein Unwille, sich all dem zu stellen.

Wie wird sich China als F&E-Standort weiterentwickeln?

Ich erwarte, dass der Druck des Staates anhalten wird und staatliche Mittel in erheblichem Umfang weiterfließen werden. Ein konzentriertes und zielgerichtetes Einmischen in Industriebereichen, die vom Staat definiert werden, wird weiter stattfinden. Auch das geistige Eigentum von Wettbewerbern wird mithilfe des Staates genau analysiert werden. Und ich erwarte, dass die Streitfälle mit China in diesen Bereichen zunehmen werden: gegebenenfalls auf politischer, vor allem aber auf privatrechtlicher Ebene.

Was heißt das für den Mittelstand?

Die Herausforderung besteht nun darin, sich so aufzustellen, dass man sich nicht die ganze Zeit für den Konflikt wappnen muss, sondern genug defensive Rechte angemeldet beziehungsweise gesichert hat, um dann auch in Ruhe in seinem Feld arbeiten zu können.



Gut zu wissen

Das Interview in voller Länge finden Sie unter: www.gtai.de/markets

entgegengenommen, fast genauso viele wie ihre Counterparts in Japan, Südkorea und den USA zusammen. 2016 lag die Zahl bereits bei 1,3 Millionen, weniger als zehn Prozent stammten von Ausländern. Für mittelständische Firmen wird die Situation angesichts dieser rollenden Patentlawine immer unübersichtlicher und teurer.

Trotz aller Risiken dürfte geschäftlicher Erfolg in China ohne Innovation vor Ort zum Auslaufmodell werden. Zu groß ist der inländische wie ausländische Wettbewerb im Land. Zu schnell entstehen aus Kooperationen chinesischer und ausländischer Firmen innovative Entwicklungen. Nur wer vor Ort forscht und entwickelt, kann daran teilhaben.

Taiwan baut am Asian Silicon Valley

Im Vergleich zur Volksrepublik China positioniert sich Taiwan als besonders verlässlicher Handelspartner mit hoher Rechtssicherheit, Patentschutz sowie investitions- und innovationsfreundlichen Rahmenbedingungen. Durchaus zu Recht, wie internationale Vergleichsanalysen und auch deutsche Unternehmensvertreter immer wieder bestätigen. Dennoch ist es für die Insel nicht leicht, sich im zunehmenden Wettbewerb um Forschungs- und Entwicklungskapazitäten zu behaupten.

Mit dem Konzept des Asian Silicon Valley will die taiwanesischen Regierung das Innovationspotenzial des Landes nun noch besser ausschöpfen. Sie lenkt mehr Kapital und technologisches Know-how in Wachstumsfelder wie das Internet of Things und die Softwareentwicklung. Bei diesem Ansatz steht vor allem die Transformation zu einer digitalen, wissensbasierten Wirtschaft im Fokus. Bisher dominiert in Taiwan die auftragsorientierte Hardwareproduktion.

Gleichzeitig will man die wirtschaftlichen Wachstumsträger nicht vernachlässigen, allen voran die Produktion von Elektronik wie auch die Entwicklung smarterer Maschinen. Denn ganz allein von Software würde sich die taiwanesischen Wirtschaft nicht tragen. Die Elektronikbranche spielt für die exportorientierte Insel eine herausragende Rolle, machte sie doch 2016 etwa 44 Prozent der Ausfuhren und 24 Prozent der Importe aus.

In diesem Bereich sind denn auch die meisten der F&E-Zentren internationaler Unternehmen zu finden. Insgesamt mehr als 60 F&E-Einrichtungen ausländischer Firmen soll es gegenwärtig in Taiwan geben, darunter aus Deutschland Merck, Evonik, Bosch, Manz und als Jüngster in der Runde auch Linde, die hauptsächlich kundenspezifische Produktentwicklung betreiben. Taiwan will weitere F&E-Zentren ausländi-

scher Unternehmen ansiedeln, um sich noch stärker als Innovationshub zu etablieren. Dabei spielt auch das staatlich geförderte Industrial Technology and Research Institute eine Rolle, das jüngst in Hsinchu im Norden der Insel einen Innovationscampus mitbegründet hat, und im südlichen Kaohsiung das Southern Taiwan Interdisciplinary Center for Innovative Technologies.

→ Fortsetzung auf Seite 15

Roboterprototyp Jia Jia der Universität für Wissenschaft und Technik im ostchinesischen Hefei. Die humanoide Roboterfrau kann sprechen und ihre Gesichtsmuskeln fast wie ein Mensch bewegen. Die chinesischen Wissenschaftler präsentierten Jia Jia auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos im Jahr 2016.



China: Produkte für den Riesenmarkt

Innovation treibt die deutschen Unternehmen in China an. Eine Umfrage der Auslandshandelskammer Shanghai in Kooperation mit der Tongji-Universität sowie dem Beratungsunternehmen Goetzpartners im Februar 2017 ergab: 77 Prozent der Teilnehmer halten Innovation für ein unabdingbares Mittel im Kampf mit der lokalen Konkurrenz. Und das, obwohl sie weiterhin Probleme beim Schutz geistigen Eigentums sehen. Hauptpartner für Innovationen dürften in den nächsten drei Jahren Kunden (73 Prozent der Antwortenden) und Lieferanten (65 Prozent) sein. Allerdings sehen 88 Prozent der Teilnehmer auch Grenzen für die mögliche Innovationskraft: durch Personalprobleme. Es mangle an kreativem, kritischem Denken zur Lösung komplexer Probleme. Allerdings wird die IT-Affinität der Mitarbeiter hochgeschätzt.

Ihr Weg nach Asien

Sie interessieren sich für Forschung & Entwicklung in Asien, wissen aber nicht, wo und wie Sie anfangen sollen? Germany Trade & Invest (GTAI) unterstützt Unternehmen mit Informationsveranstaltungen, Delegationsreisen, Studien und Broschüren auf der Suche nach Zielmärkten und Forschungspartnern. Eine Auswahl der Angebote:



DELEGATIONSREISEN NACH SINGAPUR GTAI-Unterstützung für ostdeutsche KMU

Germany Trade & Invest vermarktet vom 3. bis 9. September 2017 in Singapur das Cluster Sondermaschinen und Anlagenbau (SMAB) aus Sachsen-Anhalt. Dabei wird der Schwerpunkt auf die besondere Kompetenz des Clusters im Bereich Remanufacturing gelegt, dem Modernisieren von Maschinen und industriellen Anlagen mit neuen Komponenten. Im Rahmen einer Investorenveranstaltung gemeinsam mit der Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalt werden Unternehmen aus dem Cluster, das Clustermanagement des SMAB und das Fraunhofer-Institut für Fabrikbetrieb und -automatisierung die besonderen Chancen hervorheben, die singapurische Unternehmen und Forschungseinrichtungen bei einer Ansiedlung in Sachsen-Anhalt vorfinden. Ein weiteres Ziel der Reise ist die Erschließung des singapurischen Marktes für ostdeutsche Unternehmen aus dem Cluster SMAB. Dazu werden Forschungseinrichtungen in Singapur, Unternehmen und Institutionen aus dem Bereich Remanufacturing besucht.

Eine weitere Delegationsreise für ostdeutsche Unternehmen aus allen neuen Bundesländern nach Singapur findet vom 20. bis 24. November 2017 statt. Bei dieser branchenoffenen GTAI-Markterschließungsreise, bei der aber die Erfahrungen aus der Clusterreise genutzt werden sollen, werden neben einem Fachbriefing auch Unternehmensbesuche und B2B-Termine mit potenziellen Geschäftspartnern organisiert. Weitere Informationen:
→ stephan.sasse@gtai.com



NEUE STUDIE Biotechnologiemarkt China kompakt

Die neu erschienene Studie „Medical Biotechnology. Profiling China: Markets and Stakeholders“ der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft gibt einen Überblick über den Markt für medizinische Biotechnologie in China. Sie zeigt, wie dieser Markt in China gegliedert ist, wo sich Forschungs- und Produktionscluster befinden und welche Kriterien für die Zulassung von Medizinprodukten, biomedizinischen Arzneimitteln oder diagnostischen Produkten wichtig sind.

Die vier bedeutendsten Cluster für medizinische Biotechnologie werden detailliert vorgestellt und die wichtigsten Kooperationspartner, Kontaktstellen und Ansprechpartner identifiziert. Germany Trade & Invest gibt die Studie in Zusammenarbeit mit der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft heraus.

Sie können die Studie kostenlos bestellen → vertrieb@gtai.de (Bestell-Nr. 20892) oder downloaden unter → www.tinyurl.com/forschungscluster-china

IM FOKUS Wirtschaftsstrukturen im Wandel



Die GTAI-Publikation „Im Fokus: Chinas Regionalcluster“ stellt neue Wirtschaftsregionen in der Volksrepublik vor und beschreibt, wie sich die Standorte weiterentwickeln. Ein Schwerpunkt der Ausgabe 2017: die Evolution von ehemals reinen Produktionsstätten zu Forschungs- und Entwicklungszentren. Insbesondere die Küstenregionen sind im Kommen.

Sie können die Studie kostenlos bestellen → vertrieb@gtai.de (Bestell-Nr. 20905) oder downloaden → www.gtai.de

FORUM Asien trifft Bayern

Am 5. Juli findet in Fürth das inzwischen 13. Asien-Pazifik-Forum (APF) statt. Unternehmen können sich als Aussteller oder Besucher beteiligen. Spezialisten der GTAI und aus dem weltweiten Netz der Auslandshandelskammern stehen für Beratungsgespräche zur Verfügung. Partnerland sind in diesem Jahr die Philippinen. Ein Schwerpunkt liegt auf Shenzhen, dem chinesischen Silicon Valley, sowie der Entwicklung Asiens zum Forschungsstandort. Anmeldung unter
→ www.apf-bayern.de



Taiwan: Nichts geht ohne ITRI

Wer in Taiwan industriell forschen will, kommt kaum an dem im Jahr 1973 gegründeten, staatlich geförderten Industrial Technology and Research Institute (ITRI) vorbei. Es verfügt im Technologiecluster Hsinchu über ein Zentrum, in dem lokale und internationale Firmen gemeinsam mit den ITRI-Wissenschaftlern anwendungsorientiert entwickeln und testen. Beim Aufstieg der Insel zum Auftragsfertiger im Elektronikbereich hat ITRI strategisch stark mitgewirkt. Aus dem Institut sind Firmen wie die Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) entstanden. Heutzutage ist das ITRI nach der TSMC der größte Patentanmelder des Landes. Durch Büros im Silicon Valley in den USA wie auch in Berlin versucht das Institut, auf dem neuesten Stand der Technik und Forschung zu sein.

→ www.itri.org.tw/eng

Hauptgebäude des Industrial Technology Research Institute (ITRI) in Taiwan. 4.000 Flügel in unterschiedlicher Anordnung zieren die Fassade.

Beide sollen als interdisziplinäre Modelle für innovative F&E und Industrialisierung dienen.

Darüber hinaus stehen nicht nur neue F&E-Kapazitäten in Form von Hardware oder Gebäuden auf der Agenda. Man will auch die zahlreichen Hochschulabsolventen und die Softskills fördern. Um mehr innovative Ansätze zu entwickeln, will man zudem Fachkräfte aus dem Ausland anlocken.

Taiwanische Unternehmen haben ihre Ausgaben für F&E in den letzten Jahren sukzessive erhöht. Fast die Hälfte der F&E-Gesamtinvestitionen wird von den Herstellern elektronischer Erzeugnisse getragen. Daran wird sich mittelfristig nichts ändern, auch wenn andere Branchen wie der Maschinenbau und die Biotechnologie stärker in den Fokus rücken.

Günstiger Outsourcing-Standort

Während Taiwan also seine Stärke bei Mikroprozessoren nutzt und ausbaut, schießt Indien im Auftrag anderer Nationen Satelliten ins All. Die Kosten sind niedrig, das Programm läuft erfolgreich. Aus diesen Gründen forschen und entwickeln auch immer mehr ausländische Unternehmen an indischen Standorten.

Indiens Trägerrakete setzte am 15. Februar 2017 erfolgreich 104 Satelliten in den vorgesehenen Umlaufbahnen ab: ein neuer Weltrekord. Darunter befanden sich 101 Nanosatelliten aus sieben Ländern und ein indischer Erdbeobachtungssatellit. Die Raumfahrtbehörde Indian Space Research Organisation (ISRO) entwickelt sich zu einem sehr gesuchten Partner in der Weltraumforschung. Eine ISRO-Rakete soll Ende 2017 im

Auftrag der indischen Firma Teamindus sogar einen Roboter zum Mond bringen und damit den Google Lunar X-Prize im Wert von 30 Millionen US-Dollar gewinnen.

Auch ausländische Unternehmen haben den F&E-Standort entdeckt und bauen ihr Engagement kräftig aus. 1.165 F&E-Zentren multinationaler Firmen mit insgesamt 323.000 forschenden Beschäftigten zählte die Beratungsgesellschaft Zinnov im Jahr 2016. Bis zum Jahr 2020 werden die Zentren ihre Mitarbeiterzahl auf über eine halbe Million erweitern. Sie entwickeln sowohl firmeninterne Lösungen für globale Märkte als auch Anpassungen von Produkten an den indischen Markt. Ein weiterer Schwerpunkt: sogenannte frugale Innovationen für die speziellen Bedürfnisse in Entwicklungs- und Schwellenländern.



Indien: mit deutschen Partnern

Das Deutsch-Indische Wissenschafts- und Technologiezentrum (IGSTC) ragt in der internationalen Forschungszusammenarbeit heraus. Das IGSTC fördert deutsch-indische Forschungsprojekte, die neue Technologien zu Prototypen entwickeln. Dazu schließen sich jeweils eine deutsche und eine indische Forschungseinrichtung sowie mindestens ein deutscher und ein indischer Industriepartner zusammen. Diese Partnerschaften aus Wissenschaft und Wirtschaft haben seit dem Jahr 2011 schon

mehr als zehn Projekte abgeschlossen und neue Kulturpflanzen, sicherheitskritische Autosoftware, Solarkollektoren oder flexible Papiersolarzellen hervorgebracht. Weitere 18 Projekte laufen derzeit. Neue Förderanträge in bestimmten Forschungsfeldern können im dritten Quartal 2017 eingereicht werden.

→ www.internationales-buero.de/de/igstc.php

→ www.igstc.org

Etwa die Hälfte der multinationalen Zentren hat sich in Bangalore, dem indischen Silicon Valley, angesiedelt. Die Arbeitskosten sind dort immer noch niedriger als in den USA oder Westeuropa. Kleinere indische Metropolen winken sogar mit noch günstigeren Standortkosten. Außerdem steigt die Zahl an verfügbaren Akademikern und Ingenieuren stetig. Immer mehr indische Forscher kehren aus dem Ausland in ihre Heimat zurück. Auch die Zahl der Studierenden von circa 35 Millionen wächst weiter, in Deutschland sind es nur 2,8 Millionen.

Hochschulen sind zwar stark auf Ingenieurwissenschaften ausgerichtet, zum Beispiel die berühmten Indian Institutes of Technology mit ihren extrem harten Aufnahmeprüfungen. Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik sind beliebte Fächer. Firmen beklagen allerdings, dass indische Akademiker oft Schwierigkeiten haben, sich in der Industrie zurechtzufinden. Die Lehrpläne sind theorielastig, die staatliche Grundlagenforschung ist kaum mit lokalen Industrien verzahnt. Insbesondere bei kleineren und mittleren Firmen bleibt die an-

gewandte Forschung auf der Strecke. Heimische Arzneimittel- und Informatikkonzerne sowie landwirtschaftliche Institute forschen immerhin mit relativ großen Budgets.

Internationale Partnerschaften schließen manche Lücke, etwa durch Forschungsaufträge an deutsche Einrichtungen wie die Fraunhofer-Gesellschaft. Der Markt für Forschungsaufträge aus Indien wird nach Ansicht von Experten ebenso expandieren wie das Outsourcing von F&E in das Land. Die Aussichten für deutsch-indische Kooperationen sind also nicht nur im Weltall glänzend.

Indiens Trägerrakete beim Start Mitte Februar 2017 vom Raumfahrtzentrum Sriharikota im Bundesstaat Andhra Pradesh. Später setzte das Raumfahrzeug 104 Mikrosatelliten ab.

Patente? Sofort anmelden!

Asien ist als F&E-Standort für deutsche Unternehmen bereits wichtig und wird weiter an Bedeutung gewinnen. Und es geht längst nicht mehr nur darum, Produkte an die Besonderheiten des lokalen Marktes anzupassen. Es sind zunehmend die speziellen Gegebenheiten und Strukturen vor Ort, die Forschung in Asien attraktiv machen – manchmal auch unabdingbar. Die regionalen F&E-Landschaften wachsen und werden besser. Sie profitieren nicht zuletzt davon, dass die Länder Produkte mit höherer F&E-Intensität anbieten wollen.

Der Anwalt Thomas Pattloch, Partner bei Taylor Wessing, gibt Mittelständlern

mit Interesse an F&E in Asien fünf grundlegende Tipps mit auf den Weg: So sollten sie erstens sicherstellen, dass sie ihren Partner sehr genau kennen und wissen, wo dieser hinwill. Zweitens müssen sie über die richtigen Verträge verfügen, sodass sie auch ihre Ziele umsetzen können. Drittens sollte von Anfang an auch an die Compliance gedacht werden, also an Probleme, die mit Verwaltungsrecht und staatlichen Vorschriften zu tun haben. Viertens sollten sie in engem Kontakt mit den Menschen vor Ort bleiben, damit sie stets wissen, was dort wirklich passiert. Und fünftens sollten sie alles anmelden, was sie können – selbst und sofort –, und damit nicht warten.

→ *Seine fünf Don'ts sowie weitere Einschätzungen finden Sie online im vollständigen Interview unter www.gtai.de/markets.*

Wer diese Punkte beachtet, hat schon einen ersten Schritt getan, um erfolgreich in Asien F&E zu betreiben. Und er kann verhindern, dass mit seinen Forschungsergebnissen passiert, was in einem der 36 klassischen chinesischen Strategeme so schön beschrieben ist: dass ihm jemand „mit leichter Hand das Schaf wegführt“.



— **Noch mehr zum Schwerpunkt**

Online nachzulesen unter:
www.gtai.de/markets

UNSERE AUTOREN DES SCHWERPUNKTS



»In China rollt eine regelrechte Patentlawine. Mittelständler müssen jetzt handeln.«

Corinne Abele

GTAI-Korrespondentin China
corinne.abele@gtai.de



»Es ist in Asien, insbesondere in China, wichtig, Innovationen juristisch abzusichern.«

Oliver Höflinger

GTAI-Redakteur Asien/Pazifik
oliver.hoefflinger@gtai.de



»Indien holt Topforscher schon zurück in die Heimat. Das wissenschaftliche Niveau steigt.«

Thomas Hundt

GTAI-Korrespondent Indien
thomas.hundt@gtai.de



»Die Wachstumsmärkte sind in Asien. Unternehmen müssen dort auch ihre Produkte entwickeln.«

Rainer Jaensch

GTAI-Korrespondent Singapur
rainer.jaensch@gtai.de



»Wer in seiner F&E-Strategie Asien nicht berücksichtigt, könnte das Nachsehen haben.«

Frank Malerius

GTAI-Redakteur Asien/Pazifik
frank.malerius@gtai.de



»Regierungen wollen einen noch größeren Teil der Wertschöpfungsketten in ihre Länder holen.«

Jürgen Maurer

GTAI-Korrespondent Taiwan
juergen.maurer@gtai.de

Ihre Meinung ist uns wichtig!

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



— **Kontakt**

markets@gtai.de

Überraschend vielseitig

Kamerun sticht unter Afrikas Absatzmärkten heraus. Die Konjunktur läuft gut. Deutsche Firmen haben Chancen bei Infrastrukturinvestitionen und der Konsumgüterproduktion. Doch das Umfeld bleibt schwierig – vor allem, wenn Afrikaerfahrung fehlt.

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

Auf der Fahrt von der Hauptstadt Yaoundé in die stickige Hafenmetropole Douala überholt der Schnellbus alle paar Minuten einen Laster mit riesigen, rötlich gefärbten Baumstämmen auf dem Hänger. Diese fahren zum Holzverschiffungsterminal in Douala. Transportiert werden die gewaltigen Baumstämme mit neuesten Zugmaschinen. „Der Holztransport macht Kamerun zu einem der größten Lkw-Absatzmärkte in Subsahara-Afrika“, sagt Eric Grellat, Managing Director des Baummaschinenlieferanten Bia Group in Kamerun. 2016 wurden im Land insgesamt etwa 2.500 Lkw verkauft. „Und die Holzfirmen haben Geld – sie kaufen neu und gute Qualität.“ Mercedes und Renault Trucks dominieren den Markt. „Ein Wunder, dass MAN nicht in Kamerun präsent ist“, findet Grellat.

Das zentralafrikanische Land bietet viele Absatzmöglichkeiten. Die Konjunktur läuft seit etwa drei Jahren überraschend gut. Während in den umliegenden ölabhängigen Staaten wie Nigeria, Gabun, Tschad oder Republik Kongo die Wirtschaftskrise ausgebrochen ist, steht das lange Jahre vor sich hindümpelnde Kamerun plötzlich gut da. Für 2017 prognostizieren Wirtschaftsforscher ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 4,6 Prozent. Der Grund: Kamerun ist eines

der wenigen Länder der Region, dessen Wirtschaft auf mehreren Füßen steht. Das macht den Markt derzeit auch für deutsche Unternehmen interessant.

Beim Aufbau der Infrastruktur zum Beispiel: Siemens oder Voith erhalten regelmäßig Aufträge für neue Stromnetze. „Das Geld hierfür kommt vor allem von internationalen Gebern wie der Weltbank, der Afrikanischen Entwicklungsbank oder der China Exim-Bank“, berichtet Philippe Bassem, der für Siemens Belgien vor allem die Energiesparte des Unternehmens in Kamerun vertritt. Allein die Weltbank stellte im vergangenen

Jahr 325 Millionen US-Dollar für den Ausbau des Übertragungsnetzes zur Verfügung. Auch für den Bau von Überlandstraßen gibt es Gebergelder.

45 Millionen Konsumenten in Reichweite

Interessant ist auch der Konsumgütermarkt. Mit etwa 24 Millionen Einwohnern zählt Kamerun in Afrika zu den bevölkerungsreicheren Staaten. Zusammen mit dem Tschad und der Zentralafrikanischen Republik, die von Kamerun aus versorgt werden, kommt der Markt auf derzeit etwa 45 Millionen Menschen. Das Verteilerzentrum ist die Hafenstadt Douala. Dort werden sämtliche Waren angelandet und dann über Großhändler weiterverkauft. Immer mehr Unternehmen entscheiden sich auch für eine lokale Fertigung.

„Der Trend dürfte sich in den kommenden Jahren noch verstärken“, meint Bertrand Ernest Mbarga, Directeur Général von HBC Consulting, der unter anderem den Duisburger Hersteller Krohne Messtechnik in Kamerun vertritt. Auch Helmut Rumm, Managing Director des Verpackungs- und Abfüllspezialisten Krones in Nigeria, bestätigt: „Nach Nigeria und Ghana ist Kamerun der drittgrößte Markt für uns in der Region.“ Derzeit investieren Unternehmen vor allem in die Produktion

»Nach Nigeria und Ghana ist Kamerun der drittgrößte Markt für uns in der Region.«

Helmut Rumm
Managing Director des Verpackungs- und Abfüllspezialisten Krones in Nigeria

BOMAG

Die Wegbereiter aus Boppard

günstiger Nahrungsmittel wie Energydrinks, Chips, Tomatenmark, Nudeln, Säfte, Süßwaren, Bouillonwürfel oder Instantkaffee. Nicht nur die Produktionslinien dafür kommen aus dem Ausland, sondern auch die Geschmacksstoffe – unter anderem von der in Holzminden ansässigen Firma Symrise.

Kamerun gehört aus all diesen Gründen zu den Top-Ten-Märkten in Subsahara-Afrika. Dass im Zusammenhang mit Afrikas Potenzial selten von dem Land die Rede ist, liegt am schwierigen Geschäftsumfeld. Korruption macht Unternehmen das Leben schwer, auch die Politik greift stark ins Geschäft ein, klagen Unternehmer. Die Regierung ist schon seit 1982 im Amt – der heutige Präsident Paul Biya trat sein Amt etwa sechs Wochen nach Exkanzler Helmut Kohl an. Geschäftsleute berichten, dass sich dadurch ein gewisses Phlegma im Land ausgebreitet hat.

Der Bopparder Baumaschinenhersteller Bomag ist mit seinen robusten Erdverdichtungsmaschinen in vielen Ländern Afrikas gut im Geschäft. Das zur französischen Fayat-Gruppe gehörende Unternehmen ist in Kamerun über den belgischen Distributor Bia vertreten. In einem interessanten, aber auch schwierigen Markt wie Kamerun ist dies für viele Unternehmen die geeignete Form der Marktpräsenz. Erforderlich ist dabei der intensive Austausch mit den Distributoren. Daniel Werner-Meier, Verkaufsleiter Afrika für Bomag, ist dementsprechend viel in Afrika unterwegs. In Kamerun sieht er einen potenzialreichen Markt mit viel Nachholbedarf gerade im Infrastrukturbau. Dies bestätigt sein lokaler Partner Eric Grellat von Bia Cameroun in Douala: „Insgesamt hinkt Zentralafrika bei der Infrastruktur dem Rest des Kontinents hinterher. Speziell Straßen müssen erst noch gebaut werden.“

Im kommenden Jahr wird erneut gewählt, und derzeit verdichten sich die Anzeichen, dass Biya erneut zur Wahl antritt.

Ganz praktische Probleme macht derweil der Hafen von Douala: Er gilt als überlastet und droht zu versanden. Die großen Containerschiffe steuern ihn nicht mehr an und laden vermehrt in Ponte-Noire (Republik Kongo) oder Abidjan (Côte d'Ivoire) um. Besserung ist jedoch in Sicht. Im etwa zwei Autostunden südlich gelegenen Kribi entsteht ein neuer Tiefseehafen mit Container- und Schüttgutterminal. Wenn er planmäßig im Jahr 2020 fertig ist, wird der Kamerunhandel also deutlich leichter.



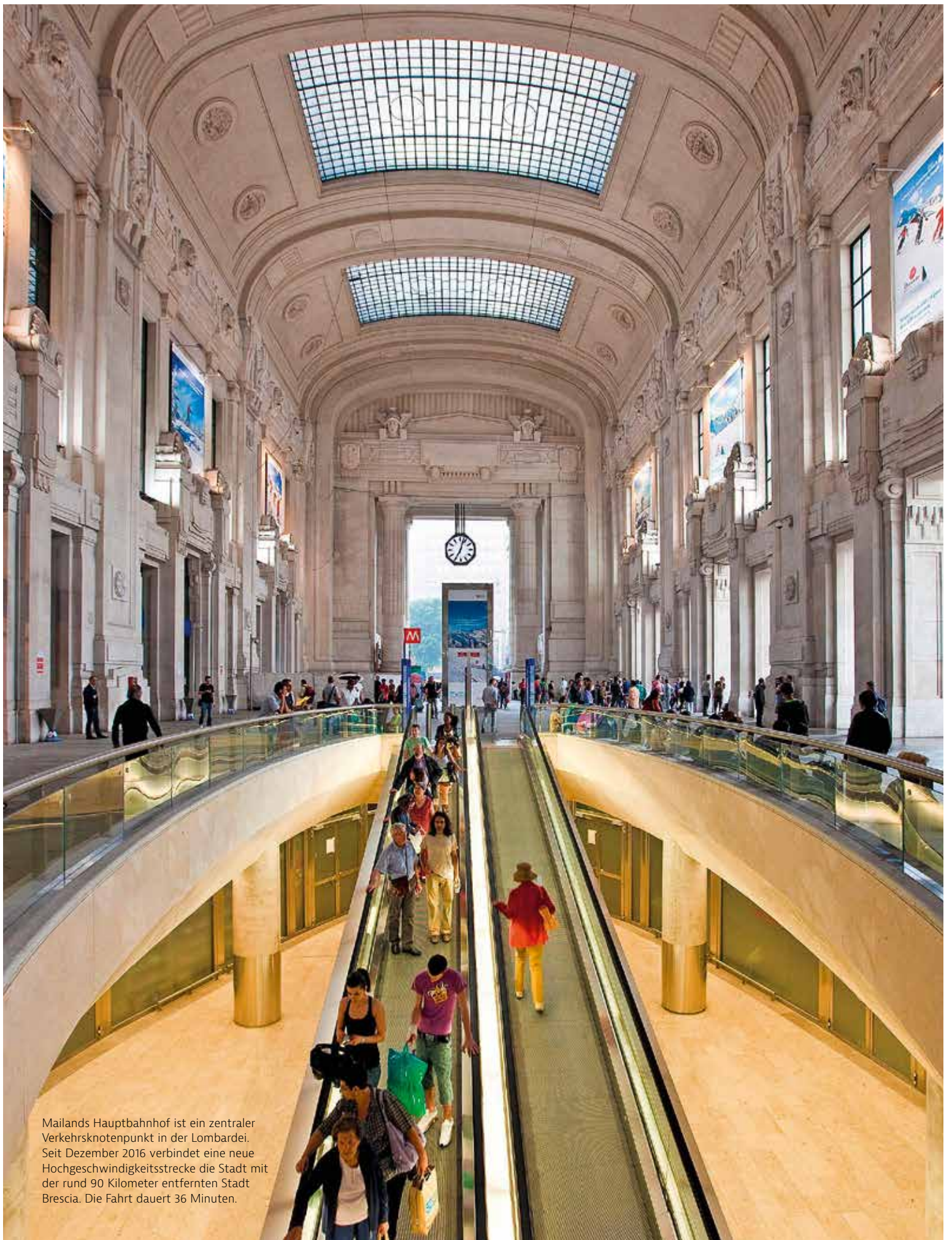
— Auch interessant

SWOT-Analyse, Wirtschaftsausblick und Produktmärkteanalyse zu Kamerun:

www.tinyurl.com/kamerun-swtot
www.gtai.de/kamerun



Holzlaster vor der Zollabfertigung am Hafen von Douala. Kamerun ist dank der Holzwirtschaft einer der größten Lkw-Absatzmärkte in Subsahara-Afrika.



Mailands Hauptbahnhof ist ein zentraler Verkehrsknotenpunkt in der Lombardei. Seit Dezember 2016 verbindet eine neue Hochgeschwindigkeitsstrecke die Stadt mit der rund 90 Kilometer entfernten Stadt Brescia. Die Fahrt dauert 36 Minuten.

Italiens Vorzeigeregion

Innovative, familiengeprägte mittelständische Unternehmen, hohe Kaufkraft und eine gute Verkehrsanbindung: Die Lombardei hat sich unter Europas Spitzenindustrieregionen längst etabliert. Deutsche Firmen sind ein wesentlicher Teil der Erfolgsgeschichte.

von **Robert Scheid**, Germany Trade & Invest Mailand

Während sich auf Mailands futuristischem Gae-Aulenti-Platz Investmentbanker auf einen abendlichen Aperitif treffen und Models durch die glamouröse Via Monte Napoleone mit ihren Luxusboutiquen flanieren, tritt im 25 Kilometer entfernten Rosate ein Arbeiter am Ende seiner Schicht bei Schattdecor Italien aus dem Werk und genießt den Sonnenuntergang, der einem Da-Vinci-Gemälde entsprungen scheint. Die Modestadt Mailand und die kleine Gemeinde Rosate sind Teil der Lombardei: Hier präsentiert sich Italiens Wirtschaft vielseitig, lebendig und pulsierend. Die Lombardei hält auch in schwierigen Zeiten die Konjunktur des Landes in Gang.

Das Unternehmen Schattdecor aus dem bayerischen Thansau ist Weltmarktführer für bedruckte Dekorpapiere und kam 1995 in die

Lombardei: Damals übernahm das Unternehmen die Tiefdruck- und Imprägniersparte der traditionsreichen italienischen Firma Cartiere Sottrici Binda und baute anschließend in Rosate eine eigene Fabrik. „Die Lombardei und Norditalien haben logistisch gesehen deutliche Vorteile gegenüber den meisten europäischen Regionen“, sagt Dieter Schuckmann, Kaufmännischer Leiter bei Schattdecor Italien. Er bezieht sich dabei auf die gut ausgebauten Autobahnen, das Eisenbahnnetz und zahlreiche nahe gelegenen Häfen.

Schattdecor ist bei Weitem nicht das einzige deutsche Unternehmen, das die Vorzüge der Lombardei nutzt und die Region weiter voranbringt. Rund 3.000 deutsche Firmen haben sich in Italien niedergelassen, davon rund die Hälfte in der Lombardei. Auch sie stärken die Region und unterstützen sie in Krisenzeiten.

Produktion rund um die Uhr

Die italienische Tochtergesellschaft von Schattdecor beschäftigt in ihrem lombardischen Werk mehr als 170 Mitarbeiter. Aktuell erwirtschaftet sie etwa 60 Millionen Euro, 20 Prozent mehr als noch vor drei Jahren. Die meisten Kunden kommen aus der Küchen-, Möbel- und Laminatfußbodenindustrie.

Seit 2012 hat das Unternehmen mehr als 20 Millionen Euro investiert, weiteres Geld soll fließen. „Die Investitionen zeigen bereits ihre positive Wirkung. Wir konnten nicht nur unsere Produktionskapazitäten und Absatzmengen ausweiten, sondern haben 30 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen“, sagt Schuckmann. „Zurzeit produzieren wir rund um die Uhr, sieben Tage die Woche.“

»Die Lombardei und Norditalien haben logistisch gesehen deutliche Vorteile gegenüber den meisten europäischen Regionen.«

Dieter Schuckmann, Kaufmännischer Leiter von Schattdecor Italien

Heterogenes Italien

Italien ist geprägt von Gegensätzen: Das Land ist zum Teil traditionsbehaftet und voller Strukturprobleme, andererseits aber auch sehr zukunftsorientiert. Beim wirtschaftlichen Entwicklungsstand gibt es ein starkes regionales Gefälle: Neben der Lombardei liegen auch Südtirol, die Emilia-Romagna, das Piemont und Venetien besonders weit vorn, während andere Landesteile äußerst strukturschwach daherkommen. Seit einem Jahrzehnt grassiert mehr oder minder im ganzen Land eine tief greifende Wirtschaftskrise. Seit 2015 wächst das Bruttoinlandsprodukt zwar wieder, das Vorkrisenniveau ist aber noch lange nicht wieder erreicht. Nach wie vor muss Italien Herkulesaufgaben meistern: Die Banken ächzen unter einem Berg fauler Kredite, die Staatsschulden türmen sich auf Rekordhöhe, Tausende Firmen und Geschäfte sind pleitegegangen, mehr als ein Drittel aller jungen Menschen haben keine Arbeit. Auch die Lombardei ist betroffen, kann die Herausforderungen aber deutlich besser meistern als die anderen Regionen im Land.

Daneben stärkt auch die Finanz- und Modebranche die norditalienische Region. Mit Unicredit verfügt die Lombardei über die größte Bank des Landes, Modehäuser wie Armani sind weltweit bekannt. Das große Plus der Lombardei aber ist ihre stabile und

ZAHLEN & FAKTEN

1/3

aller multinationalen Unternehmen in Italien haben ihren Sitz in der Wirtschaftsmetropole Mailand.

22 %

ist der Anteil der Lombardei am italienischen BIP.

35 %

beträgt der Anteil am italienischen Handel mit Deutschland.

1.500

deutsche Unternehmen haben sich in der Lombardei angesiedelt.

Quellen: Istat, Camera di Commercio di Milano, GTAI

breit aufgestellte Industrie, die auf einem starken Mittelstand basiert. Ähnlich wie in Deutschland dominieren produzierende Unternehmen die Lombardei, viele von ihnen sind in Familienbesitz. Besonders starker Motor der Region: Industrierwerke. Die Bruttowertschöpfung der verarbeitenden Industrie in der Lombardei liegt auf Platz vier in Europa. Nur besonders starke Bundesländer

wie Baden-Württemberg, Bayern und Nordrhein-Westfalen produzieren mehr als die Unternehmen der Lombardei. Mit Mailand, Brescia und Bergamo finden sich in der Region drei der vier wichtigsten und wirtschaftlich stärksten Provinzen des Landes. Zum Vergleich: Mailand liegt auf dem Niveau von München, Brescia und Bergamo rangieren jeweils vor Frankfurt am Main und knapp hinter Wolfsburg. Stark vertreten sind die mechanische, elektronische und Metall verarbeitende Industrie, Chemie, Petrochemie und Pharmazie, außerdem die Textil-, Schuh, Mode- und Möbelindustrie.

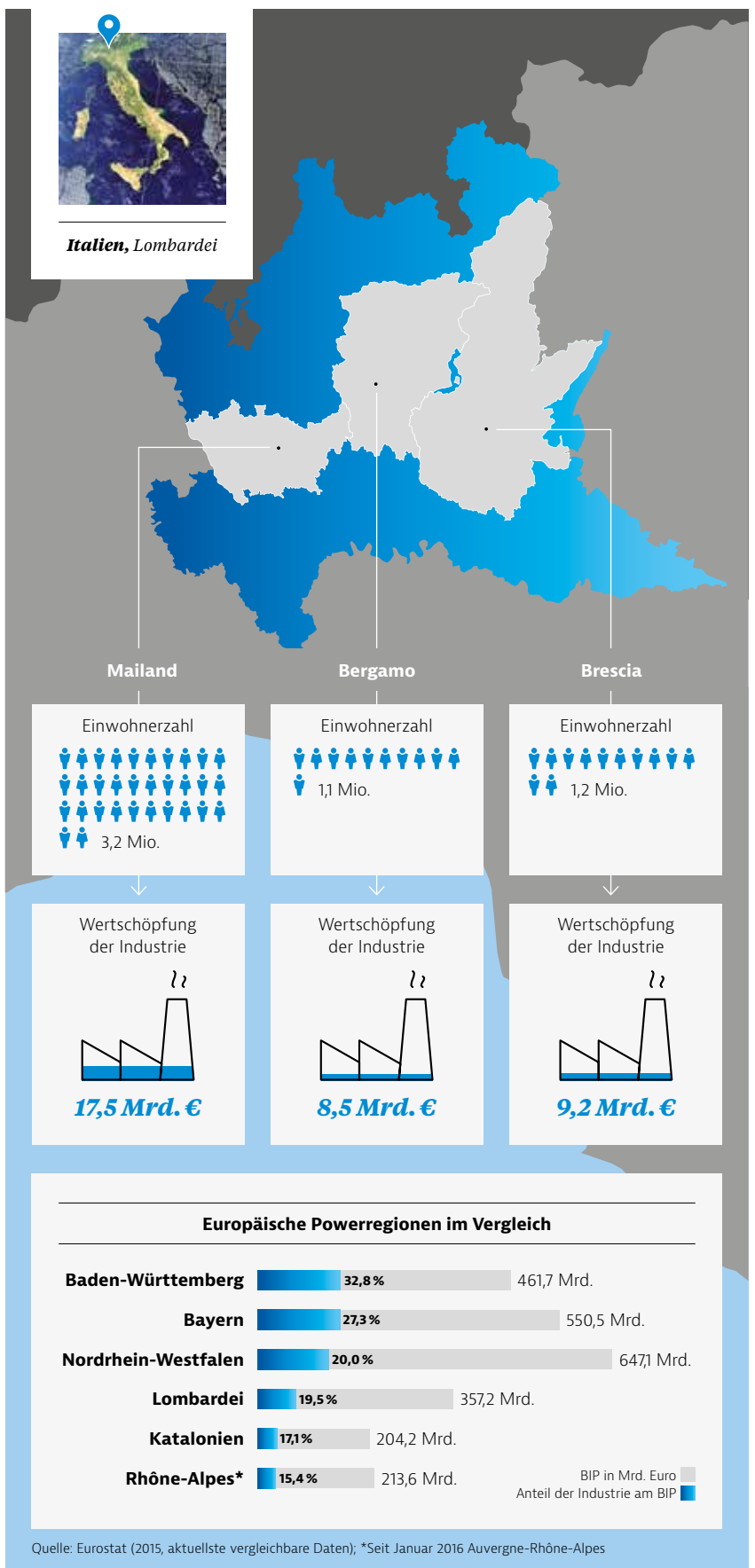
Die Lombardei erzielte 2016 ein Bruttoinlandsprodukt von etwa 359 Milliarden Euro, das entspricht 22 Prozent des gesamten italienischen BIP. Damit übertrifft sie sogar Österreich. Seit 2014 legt die lombardische Wirtschaft weiter zu, inzwischen hat sie das Vorkrisenniveau übertroffen. Die Arbeitslosenquote liegt mit 7,4 Prozent deutlich unter dem italienischen Durchschnitt von 11,7 Prozent, die Kaufkraft der Haushalte liegt deutlich über EU-Schnitt. Die starke Industrie sorgt für einen florierenden Außenhandel und ist der Schlüssel für die Handelsbeziehung mit Deutschland: Als Handelspartner Deutschlands ist die Lombardei mit einem Austausch von knapp unter 40 Milliarden Euro im Jahr 2016 vergleichbar mit Japan.



Robert Scheid
 GTAI-Korrespondent Mailand
 robert.scheid@gtai.de
 Twitter: @GTAI_Italien

Das solide Fundament der Industrie und die anhaltend hohen Exporte haben Unternehmen motiviert, in die Region zu investieren. Gleichzeitig verbessern sich die Rahmenbedingungen für Industrieunternehmen: So hat die Weltausstellung 2015 in Mailand die Italiener noch einmal motiviert, die Infrastruktur der Region zu modernisieren. Auf nationaler Ebene hat die italienische Regierung Ende 2016 einen Plan für die Industrie 4.0 vorgestellt: Großzügige öffentliche Anreize für Investitionen in die Produktion, Digitalisierung und Forschung stehen im Vordergrund. Ein Schwerpunkt ist der Ausbau des Breitbandnetzes, was vor allem Industriegebieten außerhalb der Städte zugutekommen soll. Zudem entsteht in Mailand eins der ersten Kompetenzzentren für die Industrie 4.0. Hier sollen Industrie und Forschungseinrichtungen besser vernetzt werden. Das bayrische Unternehmen Schattdecor profitiert schon jetzt vom italienischen Auftrieb: „Für uns hat sich der Sprung über die Alpen in die Lombardei auf jeden Fall gelohnt“, sagt Dieter Schuckmann.

DIE WICHTIGSTEN INDUSTRIECLUSTER DER LOMBARDEI



Gut zu wissen
 Weitere Informationen zum Standort:
www.tinyurl.com/lombardei



Offizielles Pressefoto des 45. US-Präsidenten Donald Trump. Der 70-Jährige hat versprochen, die Industrie in den USA zu stärken. Seine Rezepte sind umstritten – und könnten sogar das Gegenteil bewirken.

Zurück in die Zukunft?

US-Präsident Donald Trump will das verarbeitende Gewerbe in den USA zu neuer Blüte führen und Millionen verlorener Arbeitsplätze in die USA zurückholen. Nach einem jahrzehntelangen Niedergang ist die amerikanische Industrie davon im Augenblick noch weit entfernt. Doch die Erwartungen sind groß.

von **Christian Janetzke**, San Francisco, und **Martin Wiekert**, Washington D. C., beide Germany Trade & Invest

Bei seiner Antrittsrede als US-Präsident zeichnete Donald Trump ein düsteres Bild: Die Globalisierung habe verrostete Fabriken hinterlassen. „Wie Grabsteine“ lägen sie im ganzen Land verstreut.

Bei aller überspitzten Rhetorik: Das verarbeitende Gewerbe ist derzeit tatsächlich weit davon entfernt, eine tragende Säule der US-Wirtschaft zu sein. Sein Anteil am Bruttoinlandsprodukt ging zwischen 2000 und 2011 von 15,1 auf 12,3 Prozent zurück und hat sich seither auf einem Niveau um zwölf Prozent stabilisiert. Nach Angaben der Vereinten Nationen rangieren die USA damit unter den Industrieländern im unteren Mittelfeld.

Im selben Zeitraum haben die USA drastisch Arbeitsplätze im verarbeitenden Gewerbe verloren. Neben einer verstärkten Au-

tomatisierung von Fertigungsprozessen war der Einbruch bei den Beschäftigtenzahlen signifikant auf die fehlende Wettbewerbsfähigkeit des US-Sektors zurückzuführen, berichtet Robert Atkinson, Präsident des Thinktanks Information Technology and Innovation Foundation (ITIF).

Seit 2012 wächst die Anzahl der Beschäftigten im Sektor wieder langsam, aber stetig. Der Branchenverband National Association of Manufacturers (NAM) führt dies unter anderem darauf zurück, dass in Fertigungsstandorten wie China und Mexiko die Lohnkosten stark gestiegen sind.

Trumps Mantra: „Jobs, Jobs, Jobs“

Geringe Beschäftigungszuwächse passen allerdings nicht in die „Make America Great Again“-Agenda. Um die Dynamik zu forcie-

ren, will Trump Unternehmen deshalb durch eine drastische Absenkung der Körperschaftsteuer des Bundes entlasten. Im Vergleich zu vielen anderen Industrienationen ist diese mit 35 Prozent relativ hoch. Eine Deregulierungsoffensive, einschließlich reduzierter Umweltvorschriften, soll ebenfalls zu einem unternehmerfreundlichen Umfeld beitragen.

„Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes zeigen sich aufgrund Trumps Ankündigungen mehrheitlich sehr optimistisch“, berichtet Chad Moutray, Chefökonom bei der NAM. Moutray geht davon aus, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Sektors steigt, wenn Trump seine Vorhaben umsetzen kann.

Ab dem Frühjahr 2017 dürften die Investitionen in Fertigungstechnologie anziehen, erwartet Patrick McGibbon, Chefvolkswirt



Christian Janetzke
GTAI-Korrespondent San Francisco
christian.janetzke@gtai.de
 Twitter: @GTAI_de

der Association for Manufacturing Technology (AMT). Die Manufacturers Alliance for Productivity and Innovation (MAPI) prognostiziert zudem, dass der Industrie-Output zwischen 2017 und 2020 um durchschnittlich etwa 1,5 Prozent pro Jahr steigen wird. Im Jahr 2016 stagnierte der Wert noch.

Obama setzte auf moderne Fertigung

Die Reindustrialisierung der USA war auch für Trumps Vorgänger Barack Obama ein wichtiges Anliegen. Seine Administration erhoffte sich durch die Stärkung innovativer Fertigungsverfahren Impulse für die Schaffung von Arbeitsplätzen. Im Jahr 2012 legte die damalige Regierung ein Programm zur Errichtung eines nationalen Netzwerkes („Manufacturing USA“) an Innovationszentren auf. Bis dato ist unklar, ob die Trump-Administration den Ansatz weiterverfolgen wird.

Für die US-Wirtschaft seien Effizienzgewinne durch innovative Fertigungslösungen von entscheidender Bedeutung, um als Produktionsstandort an Attraktivität zu gewinnen, betont Patrick Bressler, Executive Vice President von Fraunhofer USA. Auf diesem Weg könnte dem Marktexperten zufolge die Arbeitsproduktivität im Sektor erhöht werden. Die geringe Produktivitätsdynamik sehen Experten wie er als zentrales Problem im verarbeitenden Gewerbe.

ITIF-Präsident Robert Atkinson befürchtet, dass die Trump-Administration nicht strategisch vorgeht, um den Sektor nachhaltig zu stärken. Eine gezielte Förderung von Zukunftsbranchen zeichne sich bislang jedenfalls nicht ab. „Nach den bisherigen Aussagen ist zu befürchten, dass das ideale Unternehmen von Trump ein Aluminium- oder Stahlhersteller ohne Auslandsfertigung ist“, erklärt Atkinson.

Trumps Budgetplanungen sind ITIF zufolge wenig vielversprechend. „Bedeutende Förderprojekte für kleine und mittelgroße Unternehmen sowie für diverse Forschungs- und Entwicklungsprogramme sollen deutlich gekürzt werden“, sagt Atkinson. Zur Ankurbelung des Sektors schein die neue Administration stattdessen stark auf protektionistische Maßnahmen zu setzen.

Handelshemmnisse mit Bumerangeffekt?

Die US-Regierung scheint fest entschlossen zu sein, gegen das hohe Außenhandelsbilanzdefizit vorzugehen. Bei Produkten des verarbeitenden Gewerbes wiesen die USA 2016 ein Defizit von fast 650 Milliarden US-Dollar aus.

Bei Trumps Marschroute sehen viele Experten im Land jedoch mehr Risiken als Potenziale. So könnten die von Trump in Aussicht gestellten protektionistischen

Maßnahmen wie hohe Importzölle Handelskonflikte mit anderen Staaten auslösen und US-Firmen den Zugang zu Auslandsmärkten erschweren. Zudem droht eine Beschädigung etablierter globaler Zuliefererketten. Dies könnte in der US-Wirtschaft zu Kostensteigerungen führen.

Fachkräfte dringend gesucht

Um eine breite Reindustrialisierung zu initiieren, muss vor allem die sogenannte „Skills Gap“ – also die zu geringe Anzahl gut ausgebildeter Arbeitnehmer – geschlossen werden, so der Tenor vieler Unternehmen. Nach Auswertungen von The Manufacturing Institute und der Beratungsgesellschaft Deloitte braucht das verarbeitende Gewerbe zwischen 2015 und 2025 rund 3,4 Millionen neue Fachkräfte. Davon werden voraussichtlich zwei Millionen Stellen nicht besetzt werden können.

„Der Mangel an Fachkräften, die in modernste Fertigungsverfahren eingebunden werden können, ist eine Herausforderung für den Sektor im Land“, sagt Mike Mansueti, Geschäftsführer der indirekten US-Tochtergesellschaft der Robert Bosch GmbH. „Wir gehen dieses Problem an, indem wir unter anderem bei der Weiterbildung unserer Arbeitskräfte mit Fachschulen zusammenarbeiten.“

Deutschland könnte bei der Fachkräfteproblematik ein bedeutender Partner werden. Trump zeigte sich beim Besuch von Bundeskanzlerin Angela Merkel im Weißen Haus im März 2017 angetan vom deutschen System der dualen Ausbildung.

Mit der „Skills Initiative“ fördert die Deutsche Botschaft in Washington D. C. in Kooperation mit weiteren Institutionen regionale Partnerschaften zwischen deutschen Unter-

Laserschweißroboter „TruLaser“ des schwäbischen Unternehmens Trumpf. Wenn US-Industriebetriebe ihre Fertigung modernisieren, werden sie Experten zufolge nicht an den Hightechanlagen deutscher Maschinenbauer vorbeikommen.

FORUM

Deutsch-Amerikanischer Wirtschaftstag

Am 22. Juni 2017 findet der 4. Deutsch-Amerikanische Wirtschaftstag in Düsseldorf statt. Die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern und die IHK Düsseldorf laden Unternehmen ein, sich über Chancen und Industrietrends in den USA zu informieren und mit Unternehmensvertretern über mögliche Hürden im täglichen US-Geschäft auszutauschen.

Anmeldung und Programm:
 → www.da-wt.de



Ulrich Ackermann »Stark, wo die USA Schwächen haben«

Interview mit Ulrich Ackermann, Leiter der Abteilung Außenwirtschaft im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau. Er beobachtet: Hiesige Maschinenbauer blicken gelassen in die USA.

Herr Ackermann, wie ist derzeit die Stimmung unter deutschen Maschinenbauern mit Blick auf den US-Markt?

Die USA waren auch 2016 der wichtigste Exportmarkt in Euro gemessen und nahmen fast elf Prozent der wertmäßigen Ausfuhren Deutschlands im Maschinensegment auf. Von daher wird die außenwirtschaftliche Agenda der Trump-Administration mit Spannung verfolgt. Allerdings herrscht eine gewisse Gelassenheit vor. Maschinenbauer erwarten auch bei protektionistischen Maßnahmen der Trump-Administration keinen kompletten Einbruch ihrer Geschäfte auf dem US-Markt. Zudem erhoffen sich deutsche Unternehmen, dass im Zuge von Deregulierung sowie der Modernisierung von Industrie und Infrastruktur die Nachfrage nach Maschinen anziehen wird.

Wie bewerten Sie die Diskussionen um die hohen Handelsbilanzüberschüsse Deutschlands gegenüber den USA?

Auch das sehen wir relativ entspannt, denn der deutsche Maschinenbau ist in den USA stark verwurzelt. So produzieren mehrheitlich in deutscher Hand befindliche Maschinenbauunternehmen in den USA wertmäßig in etwa doppelt so viel, wie aus Deutschland in das Land an Maschinen exportiert wird.

Ist die optimistische Grundhaltung auf einen Mangel an Schlüsseltechnologien der USA zurückzuführen, um die Industrie modernisieren zu können?

Das ist ein bedeutender Faktor. Die USA decken rund ein Drittel ihrer wertmäßigen Nachfrage mit Maschinen aus dem Ausland. Der Anteil

hat über die letzten 20 Jahre kontinuierlich zugenommen. Gerade bei Fertigungstechnologie und bei der Prozessautomatisierung in Fabriken fehlt es im Land an Hochtechnologieanbietern. Adäquate Lösungen finden Unternehmen meist nur im Ausland, beispielsweise bei Werkzeugmaschinen. Mittelständische US-Maschinenbauunternehmen hinken technologisch meist erheblich hinter unseren Firmen her. Das verarbeitende Gewerbe ist bei der Modernisierung also dringend auf Importe angewiesen. Diesbezügliche Restriktionen würden daher der US-Industrie schaden, da die benötigten Ausrüstungen zu höheren Kosten zu beziehen wären. Deutschland hat im Maschinenbau letztlich dort seine Stärken, wo die USA ihre Schwächen haben – das sorgt für Optimismus.

Zudem kommen zahlreiche Nachfragetrends dem weitgehend auf Hochtechnologie setzenden deutschen Maschinenbau entgegen, richtig?

Definitiv. Gefragt ist in bedeutenden Segmenten des verarbeitenden Gewerbes wie der Automobil-, Luftfahrt- und Lebensmittelindustrie, die stark auf eine Automatisierung ihrer Prozesse setzen, eine Kombination an Eigenschaften der Maschinenparks. Diese sollen möglichst flexibel, hochautomatisiert und zugleich zuverlässig eine hohe Geschwindigkeit der Bearbeitung garantieren. Bei derartigen komplexen Lösungen sind deutsche Anbieter sehr gut aufgestellt. Daher erhoffen wir uns auch vom Trend zur Industrie 4.0 Potenziale. Auch wenn die USA im Bereich Datenverarbeitung und neuer Geschäftsmodelle stark sind, fehlt es ihnen im Land an der zur Umsetzung benötigten Hightechprozess-technologie. Insgesamt erwarten wir auf dem US-Markt im Bereich Robotik und Automation sehr gute Geschäftschancen.

BRANCHENCHECK

Chemie und Energie im Aufwind

Kfz-Industrie

Der Absatz von Pkw und leichten Lkw stieg in den USA 2016 um 0,4 Prozent auf einen Rekordwert von 17,5 Millionen Einheiten. Marktexperten prognostizieren für 2017 mehrheitlich eine Stagnation auf dem Niveau des Vorjahres. Deutsche Konzernmarken erzielten 2016 zusammengenommen einen Absatzanteil von 7,7 Prozent. Automobilhersteller in den USA müssen aufgrund der Standards zur Corporate Average Fuel Economy (CAFE) die Treibstoffeffizienz der Fahrzeuge mittelfristig deutlich erhöhen. In den letzten Jahren dienten sie als Katalysator, um den Leichtbau zu forcieren und Automobile mit alternativen Antrieben in den Markt einzuführen. Die Trump-Administration scheint derweil auf eine Aufweichung der CAFE-Standards hinzuwirken.

Chemieindustrie

Die Chemieindustrie steht vor einem Wachstumsschub. Die Produktion soll laut dem American Chemistry Council im Jahr 2017 um 3,3 Prozent zulegen. Unternehmen haben rund 270 Projekte mit Gesamtinvestitionen von 170 Milliarden US-Dollar bekannt gegeben. Ankündigungen von Megaprojekten zur Errichtung von Ethylen Crackern und Downstream-Anlagen reißen nicht ab. Die Firmen begrüßen die Ankündigungen der Trump-Administration, Regularien im Energiesektor lockern und Genehmigungsprozesse straffen zu wollen. Unter anderem Kunststoff- und Düngemittelhersteller setzen auf ein Anziehen der Erdgasproduktion und dadurch günstige Ausgangsstoffe. Welche Umweltvorschriften der Obama-Administration fallen werden, ist noch unklar.

Energiewirtschaft

In der Öl- und Gasförderung ist der Fracking-Boom nach Meinung der meisten Experten noch lange nicht vorbei. Seit Ende 2016 zeichnet sich eine Stabilisierung der Erdölpreise ab. Hält diese an, darf mit einer wachsenden Produktion und anziehenden Investitionen gerechnet werden. Deutsche Ausrüstungslieferanten und Infrastrukturspezialisten können dabei auf wachsende Aufträge hoffen. In der US-Stromversorgung, und zwar nicht nur bei fossilen Energien, dürften deutsche Firmen ebenso gefragte Partner bleiben. Für die Modernisierung der Netzinfrastruktur oder auch für den weiteren Ausbau von Solar- und Windkraft sind sie gut im Markt positioniert.

nehmen und US-Institutionen der beruflichen Bildung. Die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern (AHK USA) unterstützen im Land die Implementierung des deutschen Modells einer Lehre mit begleitender Berufsschulbildung, und das aus gutem Grund: „Laut unserer Umfrage ‚German American Business Outlook‘ haben rund 70 Prozent der deutschen Firmen in den USA Schwierigkeiten, geeignete Fachkräfte zu finden“, so ein gemeinsames Statement von Stefanie Jehlitschka, Geschäftsführerin der AHK USA Atlanta, und Mark Tomkins, Geschäftsführer der AHK USA Chicago.

KMU oft nicht auf der Höhe der Zeit

Die Verschmelzung der IT-Welt mit Maschinenparks schreitet in erster Linie in Produktionsstätten von Großunternehmen voran. Vor allem renommierte US-Unternehmen um General Electric forcieren im Land die sogenannte Vierte Industrierevolution.

Während Großunternehmen ihre Werkshallen zunehmend mit modernster Fertigungstechnologie ausrüsten, seien zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen (KMU) des Sektors noch weit davon entfernt, in ein neues Zeitalter der Fertigung einzutreten, sagt Patrick Bressler. Deren Maschinenparks weisen oftmals einen niedrigen Automatisierungsgrad auf, und der Modernisierungsbedarf ist erheblich. Die Produktivitätszuwächse seien entsprechend gering.

„Seit 2015 ist allerdings ein positiver Trend mit verstärkten Investitionen in die Automatisierung der Prozesse auch seitens der KMU zu verzeichnen“, so AMT-Chefvolkswirt McGibbon. Die Produzentenvereinigung MAPI zeigt sich bezüglich der Modernisierung der oftmals veralteten Maschinenparks

optimistisch. Demnach werden die Investitionen in Industrieausrüstungen in den Jahren 2017 und 2018 um 4,9 beziehungsweise 5,5 Prozent zulegen.

Positiv: Start-ups und Energiepreise

Einige Standortfaktoren lassen auf ein Manufacturing Revival hoffen. Im „2016 Global Manufacturing Competitiveness Index“ rangieren die USA hinter China und vor Deutschland auf Rang zwei. Für die USA spricht unter anderem ein innovatives Ökosystem mit zahlreichen Clustern von Industrieunternehmen, Start-ups, Laboren und Universitäten – beispielsweise das Automobilcluster in Detroit. „Wir profitieren von der Innovationsstärke im Land, indem wir unter anderem mit Universitäten und nationalen Laboren kooperieren“, sagt Bosch-Mann Mansueti. Energieintensive Branchen genießen in den USA zudem den Vorteil niedriger Preise von Ausgangsstoffen.

Es tut sich etwas: Seit Trumps Wahlsieg haben zahlreiche Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes milliardenschwere Investitionspläne verkündet. Dazu zählen Automobilhersteller und Firmen im Chemiesektor. Ob dieser Trend mit der neu gewählten Regierung zu tun hat, ist nicht klar. Denn teilweise handelt es sich um Projekte, die bereits vor der US-Wahl beschlossen waren. Insgesamt ist es laut AMT-Experte McGibbon jedenfalls noch zu früh, um von einem sich anbahnenden Manufacturing Revival zu sprechen.



— Gut zu wissen

Weitere Informationen zur US-Wirtschaft und zu Branchenentwicklungen unter:

www.gtai.de/usa

100 TAGE TRUMP

»America First«: immer noch viele Fragezeichen

Donald Trump ist mit dem Versprechen angetreten, die Interessen seines Landes nach vorn zu stellen. Was seine Amerika-First-Politik für die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen bedeutet, ist bisher noch nicht klar abzusehen. Die Aktienmärkte haben auf die US-Wahlen positiver reagiert als von vielen Experten vorhergesagt. So kam es in den ersten Monaten nach seinem Amtsantritt erst einmal zu einem stattlichen Kursaufschwung. Die Börsianer zeichneten damit ein Zukunftsbild, das wieder von höheren Unternehmensgewinnen, einem anziehenden Wirtschaftswachstum und einer Überwindung der hartnäckigen Deflationsprobleme begleitet wird.

Der neue Optimismus für die weltgrößte Volkswirtschaft wird maßgeblich durch die wirtschaftspolitischen Versprechungen Trumps geschürt. Steuersenkungen, eine Deregulierungsoffensive und ein eine Billion US-Dollar schweres Infrastrukturpaket könnten die Konjunktur im Lande kräftig beflügeln. Aspekte seines Regierungsprogrammes, die eher wachstumsschädlich sein könnten, wurden an den Märkten zunächst ausgeblendet.

Zu diesen gehört neben der härteren Linie beim Thema Einwanderung vor allem der von Trump propagierte Paradigmenwechsel in der Handelspolitik. Mit einer Agenda des „America First“ will er aus seiner Sicht „unfaire“ Handelsverträge aufkündigen und das hohe

US-Außenhandelsdefizit senken. Dabei schreckt er auch nicht vor der Androhung hoher Importzölle oder anderer Handelshemmnisse zurück. Die jüngsten Maßnahmen gegen Stahlimporte aus Europa zeigen bereits, in welche Richtung dies gehen kann.

Auch Deutschland muss sich bei solchen Drohungen angesprochen fühlen. Im Jahr 2016 war der deutsche Handelsbilanzüberschuss gegenüber dem Vorjahr insgesamt zwar um rund 13 Prozent rückläufig, betrug aber immer noch stattliche 65 Milliarden US-Dollar (davon entfielen 62,1 Milliarden auf die Industrie; siehe Tabelle unten). Dass der US-Präsident letztlich auf die Moderateren in seinem Beraterkreis hören wird, klingt nach seiner bisherigen Rhetorik eher unwahrscheinlich. Nichtsdestotrotz ist nach den ersten 100 Tagen im Amt ungewiss, ob und inwieweit Donald Trump seine außenwirtschaftlichen Vorstellungen im von den Republikanern dominierten US-Kongress umsetzen können. Traditionell waren es gerade die Abgeordneten seiner „Grand Old Party“, die sich eher für eine handelspolitische Öffnung ausgesprochen haben. Bei den anderen Eckpfeilern des Trump'schen Wirtschaftsplans – der Steuerreform, dem Infrastrukturprogramm oder der Neuregelung des Gesundheitswesens – gibt es nach den ersten 100 Tagen ebenso noch viele Fragezeichen. Nicht nur wegen der Kosten sind bei den Vorhaben längst nicht alle republikanischen Kongressabgeordneten auf Linie.

US-Handel mit Gütern des verarbeitenden Gewerbes¹⁾

Land	Alle Länder	China	Mexiko	Kanada	Japan	Deutschland
Handelsbilanz 2016 ²⁾	-647,7	-367,2	-55,1	34,2	-75,6	-62,1
Veränderung (2015/16)	2,8%	-4,5%	14,1%	-13,4%	1,4%	-15,0%

1) Nach North American Industry Classification System. 2) In Milliarden US-Dollar; Exporte-Importe; U.S. Department of Commerce

Anzeige



WELCHES VISUM IST DAS RICHTIGE? WIR WAPPEN SIE FÜR DIE USA.

Eine sichere Einreise ist die Grundvoraussetzung für einen reibungslosen Markteinstieg oder einen erfolgreichen Ausbau Ihrer USA-Projekte. Seit mehr als 20 Jahren beraten und betreuen wir Unternehmen bei der Beschaffung von US-Visa. Vertrauen Sie unseren Visa-Experten.

Jetzt auf www.usvisaservice.de informieren

The American Dream - US Visa Service GmbH – Ihre Full-Service-Agentur für Visa-Beratung und -Abwicklung

Reservieren Sie Ihren Termin für eine kostenfreie Erstberatung unter (030) 398 20 40 00 oder info@usvisaservice.de

Rettender Riesenwall

Ausgerechnet Jakarta könnte zum Venedig des Ostens werden. Es ist allerdings eine Horrorvision: Denn die indonesische Hauptstadt droht im Meer zu versinken, weil der Boden absackt. Ein riesiger Damm soll die Metropole vor den Fluten retten.

von **Frank Malerius**, Germany Trade & Invest Bonn

Dämmerung in Jakarta. Bei 33 Grad Celsius und 98 Prozent Luftfeuchtigkeit drängt ein nicht endender Strom aus Autos und Motorrädern durch die Straßen und Gassen der Zehn-Millionen-Metropole. Auf einmal bricht ein Tropenregen los, eine halbe Stunde lang prasseln Wassermassen auf die Erde. Und wo vorher Parkplätze und Straßen waren, liegt nun ein knietiefer See. Nichts geht mehr. Alltags in Jakarta.

Für die Stadt sind die Fluten zum existenziellen Problem geworden. Denn weite Teile Jakartas liegen schon heute um zwei bis drei Meter unter dem Meeresspiegel. Und der Boden sinkt immer weiter ab: um fünf bis 15 Zentimeter jährlich. Nach starken Niederschlägen, besonders in der Regenzeit um den Jahreswechsel, sind auf der Hauptverkehrsstraße Jalan Thamrin immer öfter Menschen in Schlauchbooten statt in japanischen Mittelklassewagen unterwegs. Im Jahr 2007 kamen bei einer besonders starken Überflutung Dutzende Einwohner ums Leben, Hunderttausende mussten ihre Häuser verlassen. Der wirtschaftliche Schaden wurde auf Hunderte Millionen US-Dollar geschätzt. Ohne Gegenmaßnahmen könnten solche Katastrophen zukünftig häufiger eintreten.

Hauptgrund für die Bodenabsenkungen sind Wasserentnahmen. Nur ein kleiner Teil der Stadt ist an das öffentliche Leitungsnetz angeschlossen. Also wird das Wasser nach oben gepumpt, wo man es braucht. Der Druck der städtischen Gebäude lässt den Untergrund zusätzlich nachgeben. Verschlimmert wird das Problem dadurch, dass viele Kanäle mit Müll verstopft sind und Rückhalteflächen bebaut werden.

Die Zeit drängt

Doch nicht nur der Regen ist eine Bedrohung, sondern vor allem das Meer: Bis 2050 könnte nach Projektionen von Wissenschaftlern der

an die Küste angrenzende Norden Jakartas bereits fünf Meter unter dem Meeresspiegel liegen. Die 13 Flüsse, die heute aus der Stadt ins Meer münden, würden schon lange vorher nicht mehr abfließen können und die Situation verschärfen. Was Jakarta droht, zeigt sich schon heute geradezu surreal im Stadtteil Pluit: Dort werden ganze Straßenzüge notdürftig durch hohe Mauern vor dem Meer geschützt, das um mehrere Meter höher liegt als die nebenstehenden Wohnhütten.

Nur noch hohe Ingenieurskunst kann Jakarta vor dem Untergang retten. Und die Zeit drängt. Schon jetzt wird die bestehende Staumauer an der Küstenlinie erhöht. Doch das schafft nur Aufschub. Deshalb ist ein Megaprojekt in Planung: Ein 32 Kilometer langer Damm um die Bucht von Jakarta – die sogenannte Giant Sea Wall – soll das Meer auf Distanz halten und gleichzeitig eine riesige Lagune entstehen lassen. Die Regierung lässt aktuell Spezialisten aus den Niederlanden, Südkorea und Japan eine Machbarkeitsstudie erstellen.

Damm muss in zehn Jahren fertig sein

Victor Coenen, Direktor des beauftragten Infrastruktur-Consultants Witteveen + Bos aus dem niederländischen Deventer, wird deutlich: „Wir müssen die Staumauer binnen

»Wir müssen die bestehende Staumauer binnen zwei Jahren erhöhen.«

Victor Coenen
Direktor des Infrastruktur-Consultants
Witteveen + Bos

zwei Jahren erhöhen, und der Damm muss in etwa zehn Jahren fertig sein“, sagt Coenen. „Je nachdem, wie schnell der Boden weiter absinkt, haben wir etwas mehr oder weniger Zeit.“ Inmitten dieses dramatischen Szenarios ist ein schillerndes Projekt entstanden, das für die Retter zugleich Ärgernis und Hoffnungsträger ist: Zwischen Küste und Damm wollen Investoren Land aufschütten – in Form des mythischen Vogels Garuda, dem Wappentier Indonesiens.

Wohnraum für Zehntausende Menschen

Auf dessen gigantischen Schwingen soll Wohnraum für Zehntausende Menschen entstehen, mit Luxushotels und Shoppingmalls. Modellanimationen zeigen eine antiseptische Glitzerwelt, die das eigentliche Jakarta mit seinem wuchernden Wachstum, dem Schmutz und der Armut zum buckligen Verwandten degradieren würde. Vor al-

lem aber wäre das Projekt ein Eldorado für internationale Baufirmen aller Art. Von der Landgewinnung über den Hoch- und Infrastrukturbau bis hin zum Innenausbau mit Gebäude- und Sicherheitstechnik würde sich ein Milliardengeschäft auftun. Kapital zur Realisierung gibt es in Indonesien reichlich. Hinzu kommt, dass die Wachstumsraten der Wirtschaft seit 30 Jahren durchschnittlich bei mehr als fünf Prozent liegen. Bisher gibt es von Regierungsseite keine offiziellen Planungen, doch Infrastrukturberater Coenen rechnet damit, dass mit dem Projekt privates Kapital angelockt werden soll, um damit teilweise den Dammbau zu finanzieren. Deshalb ist Garuda ein Hoffnungsträger. Einerseits.

Kosten: 30 bis 50 Milliarden US-Dollar

Andererseits betrachten diejenigen, die sich um das nackte Überleben Jakartas sorgen,

das Projekt auch mit Argwohn. Denn in der medialen Präsenz überdeckt es die dramatische Lage. „Die Garuda-Insel ist nicht Teil unseres Planes, auch wenn wir mit der Lagune erst die Möglichkeit zu ihrer Realisierung schaffen würden“, erklärt Coenen mit Nachdruck. Die Kosten für alle Maßnahmen des reinen Küstenschutzes veranschlagt der Experte mit 30 bis 50 Milliarden US-Dollar über einen Zeitraum von 25 bis 40 Jahren. „Die Insel würde die eigentliche Aufgabe ungleich komplexer machen“, resümiert Coenen, „deshalb konzentrieren wir uns zunächst ausschließlich auf die Rettungsarbeiten.“



— Auch interessant

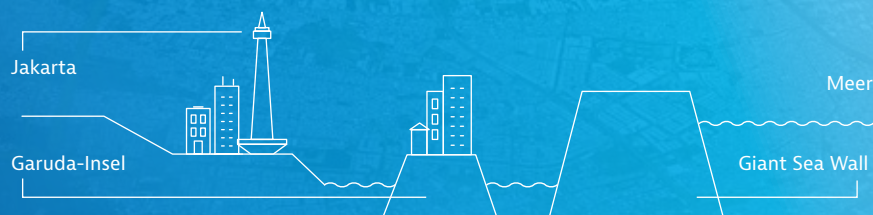
Die technische Dokumentation des Küstenschutzprojektes von Jakarta: www.docs.ncicd.com

Eine aufgeschüttete Insel in Form des mythischen Vogels Garuda soll eine Stadt im Meer entstehen lassen.



Giant Sea Wall Jakarta sinkt unter den Meeresspiegel

Jakarta sinkt jährlich fünf bis 15 Zentimeter ab und ist dem Meer schutzlos ausgeliefert. Die Giant Sea Wall soll die Stadt vor dem Untergang bewahren.



Uber-Macht

Weltweit revolutionieren Taxi-Apps wie Uber den Stadtverkehr und erleichtern Menschen das Leben. In Deutschland sind die Apps nicht erlaubt – im Ausland profitieren deutsche Reisende schon jetzt von den neuen Möglichkeiten.

von **Edwin Schuh**, Germany Trade & Invest São Paulo

Das Prinzip ist kinderleicht: Smartphone rausholen, App öffnen, Standort und gewünschtes Ziel eingeben, bestätigen und in wenigen Augenblicken kommt der Wagen vorgefahren. Den Preis verrät die App schon im Voraus. Meist sind die App-Fahrten deutlich günstiger als reguläre Taxis. In São Paulo beispielsweise kostet die Fahrt mit dem US-amerikanischen Anbieter Uber vom Internationalen Flughafen ins Stadtzentrum umgerechnet 20 Euro, während klassische Taxis das Dreifache verlangen. Nicht nur für die Kunden ist das ein Segen: „Uber war meine Rückkehr ins Arbeitsleben“, sagt Marcio dos Reis aus São Paulo. Der 47-Jährige arbeitete in einem Telekommunikationsunternehmen, bis er in der Wirtschaftskrise seinen Job verlor. Nach zwei Jahren erfolgloser Jobsuche fing er an, mit seinem Auto für Uber zu fahren. „Wenn ich sechs Tage die Woche arbeite, verdiene ich abzüglich Benzin etwa 800 Euro“, erzählt er. Damit kann er seine Frau und seine drei Kinder versorgen und verdient etwas mehr als ein durchschnittlicher Brasilianer.

ZAHLEN & FAKTEN

**68 Mrd.
US-Dollar**

ist Uber aktuell wert. Zum Vergleich: Volkswagen hatte zuletzt einen Marktwert von etwa 73 Milliarden Euro, Tesla kommt auf 47 Milliarden Euro. Damit hat Uber auch andere Internetgiganten wie Netflix, Ebay oder Paypal überholt.

Quelle: CB Insights

Uber ist in 81 Ländern vertreten und mit einem Marktwert von 68 Milliarden US-Dollar fast so wertvoll wie Volkswagen. Allerdings ist das Unternehmen vor allem in den USA dominant, in anderen Ländern liefert sich Uber oft einen heftigen Wettbewerb mit lokalen Anbietern. Von dem Boom profitieren vor allem die Kunden dank besserer und

günstigerer Mobilität. Bei einheimischen Taxifahrern sind die neuen Anbieter dagegen in Verruf geraten.

Rosalino Moises aus Rio de Janeiro ist einer von denen, die Uber kritisch beobachten. Er fährt seit 15 Jahren Taxi, doch jetzt ruinieren die neuen digitalen Start-ups ihm das Geschäft: Als Uber nach Brasilien kam, haben sich seine Einkünfte halbiert, nun kommt er kaum noch über die Runden. „Man sollte die App hier auch verbieten wie in Deutschland“, sagt er. Schon mehrmals schloss er sich mit Kollegen zusammen, um gegen das US-Unternehmen zu demonstrieren. Vereinzelt kam es in Brasilien sogar zu Gewalt gegenüber Uber-Fahrern.

Globale Anti-Uber-Allianz

In China hingegen kämpfte Uber vergeblich um Marktmacht. Dort verbrannte das Unternehmen zwei Milliarden US-Dollar, bis es im August 2016 aufgab und sein Geschäft an den chinesischen Konkurrenten Didi verkaufte, der mit einem Marktwert von 34 Milliarden US-Dollar weltweit nach Uber auf dem zwei-

APP-VERGLEICH

Die wichtigsten Mobilitäts-Apps für deutsche Reisende

ten Platz steht. Seitdem schmiedet Didi eine globale Anti-Uber-Allianz, die Erfolg zu haben scheint: Im Gegensatz zu dem amerikanischen Konkurrenten, der immer nach demselben Muster aggressiv in Märkte eintritt, investiert Didi in bereits existierende lokale Unternehmen. Der Vorteil: Die etablierten Anbieter kennen die regionalen Gepflogenheiten oft besser. So hat Didi 350 Millionen US-Dollar in das südostasiatische Unternehmen Grab investiert, das auch Fahrten mit dort üblichen Motorradtaxi anbietet. Weitere 500 Millionen US-Dollar investierte Didi in das indische Unternehmen Ola und 100 Millionen US-Dollar in das US-amerikanische Lyft, womit es Uber auch auf seinem Heimatmarkt attackiert.

Zuletzt steckte der chinesische Anbieter im Januar 2017 Geld in die brasilianische Mobilitäts-App 99. Mit einer Kapitalspritze von 100 Millionen US-Dollar soll 99 bis Jahresende an Uber vorbeiziehen. Bislang hat das amerikanische Unternehmen in Brasilien einen Marktanteil von 65 Prozent, 99 kommt auf einen Marktanteil von 15 Prozent. Brasilien ist für beide Anbieter besonders attraktiv: Mit neun Millionen Nutzern ist das Land nach den USA der zweitwichtigste Markt weltweit. 99 setzt aktuell auf Rabattaktionen und einen guten Service, um neben der Konkurrenz zu punkten. So bemüht sich das Unternehmen deutlich mehr um die Schulung der Fahrer als Uber. Im April trat noch ein dritter Kandidat in den Kampf um die Vorherrschaft in Brasilien an: Die spanische App Cabify kündigte ein Investment von 200 Millionen US-Dollar an, um sich zu etablieren. Damit investiert Cabify sogar mehr als seine beiden Konkurrenten Uber und 99.

Ausländer drehen eine Extrarunde

Als Deutscher im Ausland sollte man die neuen Möglichkeiten nutzen. Die öffentlichen Verkehrsmittel sind in Ländern wie Indien oder Brasilien oft nicht gut ausgebaut, sodass viele Geschäftsreisende ohnehin auf Taxis angewiesen sind. Allerdings drehen die Fahrer mit dem ahnungslosen Ausländer gern mal eine Extrarunde oder verlangen einen Fantasiepreis. Noch ernster



USA, Australien: Uber, Lyft

Uber hat einen Marktanteil von rund 80 Prozent, Lyft kommt auf 20 Prozent. In New York ist Uber stärker, in Los Angeles und San Francisco beide Anbieter gleichauf. Lyft ist etwas teurer.



China: Didi

Die App ist in über 400 Städten verfügbar, der Marktanteil beträgt 99 Prozent. Didi bietet auch Carpooling mit Minivans an.



Indien: Ola, Uber

Ola kommt auf rund 50 Prozent Marktanteil, Uber auf 30 Prozent. Das Angebot umfasst auch Minivans, Hop-on-Busse, Rickschas und die Vermietung von Fahrzeugen mit Chauffeuren auf Stundenbasis.



Brasilien: Uber, 99, Cabify

99 ist etwas günstiger als die Konkurrenz und bietet auch Fahrten mit normalen Taxis mit Discount an. Uber ist in 41 Städten aktiv, 99 bislang nur in São Paulo, expandiert aber stark. Cabify will 2017 ebenfalls wachsen.



Südostasien: Grab

In Malaysia, Singapur, den Philippinen, Thailand, Vietnam und Indonesien ist Grab aktiv. GrabBike bietet Fahrten mit Motorradtaxi an, um im Stau schneller durchzukommen – eine Unfallversicherung ist inklusive.



Russland, Israel: Gett

Die App ist in 67 russischen und zehn israelischen Städten aktiv. Volkswagen investierte 2016 rund 300 Millionen US-Dollar in das israelische Unternehmen.



Naher Osten: Careem

Careem ist in 53 Städten aktiv. Für Frauen gibt es einen speziellen Service namens Ameera („Prinzessin“), bei dem Frauen fahren und ausschließlich Frauen mitnehmen. Die Scheiben sind stets verdunkelt. Careem darf in Saudi-Arabien keine Flughafenfahrten machen.

sind Expressentführungen, die gelegentlich bei Taxifahrten in Südamerika vorkommen. Fahrten per Mobilitäts-App sind deutlich sicherer, da Fahrer und Auto registriert sind und die Fahrt per GPS festgehalten wird. Ein weiterer Vorteil ist die automatische Zahlung per Kreditkarte über die App, dank der man nicht gleich bei der Ankunft am Flughafen Bargeld fürs Taxi braucht. Nach Fahrtende wird die Rechnung per E-Mail verschickt, was Geschäftsreisenden bei der Kostenabrechnung das Leben erleichtert. Inzwischen bieten viele Apps auch Firmenaccounts an, bei denen automatisch über das Firmenkonto abgerechnet wird.

Eigenes Auto wird überflüssig

Experten zufolge sind die Auswirkungen der neuen Mobilitäts-Apps auf den Stadtverkehr überwiegend positiv. Zwar könnten kurzfristig mehr Autos auf die Straßen kommen, da sich die öffentlichen Verkehrsmittel gegenüber den Privattaxis kaum noch lohnen. Allerdings wird es mittelfristig immer weniger notwendig, ein eigenes Auto zu besitzen. Dann wägen die Leute je nach Situation ab, ob sie lieber öffentliche Verkehrsmittel nutzen oder ein Taxi rufen.

Der neueste Coup von Uber nennt sich Carpooling: Wer diese Option anklickt, lässt während seiner Fahrt andere zusteigen, die in dieselbe Richtung müssen. Der Preis wird geteilt, die Umwelt geschont.

Die große Zukunftsvision von Uber und den anderen App-Betreibern ist es, eine Flotte selbstfahrender Autos zu betreiben – damit würde Uber sich die Gehälter für die Fahrer komplett sparen. „Mit der Technologie der selbstfahrenden Fahrzeuge wollen wir die Städte sicherer, sauberer und zugänglicher machen“, sagt Uber-Chef Travis Kalanick. Für den Kunden wären komplett fahrerlose Taxifahrten Experten zufolge rund 70 Prozent günstiger. Sollte es so weit kommen, wird auch Marcio dos Reis wieder ohne Job dastehen.



Auch interessant

Welche Trends Brasilien derzeit prägen, lesen Sie unter

www.gtai.de/brasilien

Manhattan an der Save

Die Bauwirtschaft in Serbien zieht an. Besonders die Hauptstadt Belgrad gewinnt: Hier entsteht das neue Stadtviertel Belgrade Waterfront. Auch andernorts wachsen hochwertige Wohn- und Gewerbeflächen. Wie deutsche Unternehmer davon profitieren, zeigt Markets.

von **Christian Overhoff**, Germany Trade & Invest Bonn

Ein neues Vorzeigeviertel im Blitzlichtgewitter:
Für Serbiens Präsidenten Aleksandar Vučić
(Mitte, mit Brille) ist Belgrade Waterfront ein
Prestigeobjekt. Finanziert wird es von einem
Investor aus Abu Dhabi.





»2016 war das stärkste Jahr seit 2010«

Claus Graggaber ist Geschäftsführer des Immobilieninvestors Erste Group Immorent Serbia. Im Interview erklärt er, warum die Baubranche in Serbien sich so vielversprechend entwickelt.

Warum ist Belgrad gerade jetzt so interessant für Projektentwickler?

Wir haben Belgrad immer als einen Markt mit viel Potenzial betrachtet. Ausschlaggebend ist die zentrale Lage in der Region, die gute Verkehrsanbindung wie etwa die Kreuzung zweier europäischer Verkehrskorridore und insbesondere die Verfügbarkeit von preiswerten und gut ausgebildeten Arbeitskräften.

Wie entwickelt sich das Angebot in Belgrad?

Der Neuzugang an Bürofläche steigt deutlich, seit drei Quartalen in Folge. 2016 war das stärkste Jahr seit 2010. Ungefähr 50.000 Quadratmeter kamen innerhalb des Jahres auf den Markt. Der Bestand an modernem Büroraum wuchs auf 812.000 Quadratmeter vermietbarer Gesamtfläche.

Wie steht es um den Leerstand?

Der hohe Angebotszuwachs führte zu einer leichten Zunahme des Leerstands auf rund 7,5 Prozent Ende 2016. Mit Blick auf die relativ starke und stabile Nachfrage sollte die Leerstandsquote in nächster Zeit nicht weiter ansteigen.

Wann wird der zweite Bauabschnitt von Sirius starten?

Das hängt von der Marktlage ab. Es gibt die Option, mit Phase zwei im vierten Quartal 2017 zu starten. Die Phase sieht Büroflächen von weiteren rund 10.000 Quadratmetern sowie 130 Tiefstellplätzen vor.

Welche Qualitätsanforderungen stellen Sie an das Gebäude?

Ein Hauptaugenmerk war Nachhaltigkeit und Gebäudeeffizienz, die sich positiv auf die Betriebskosten auswirkt. Die Haustechnik entspricht dem modernsten Stand der Technik. Unser Ziel ist darüber hinaus eine Zertifizierung als „Excellent“ durch das britische Nachhaltigkeitszertifikat BREEAM.

Kommen bei der Ausführung auch internationale Unternehmen zum Zug?

Das Design stammt von österreichischen Architekten. Unser Generalauftragnehmer ist Strabag Österreich. Die Gebäudetechnik wie Aufzüge, Heizung, Lüftungs- und Klimatechnik kommt von internationalen Zulieferern.

nerhalb von 156 Tagen. Im Hochbau ziehen die Auftragswerte spürbar an. Der Wert der 2016 neu genehmigten Vorhaben stieg um rund ein Viertel auf 1,4 Milliarden Euro.

Fenster und Pumpen aus Deutschland

Neben dem Prestigeprojekt entsteht in Belgrad viel neuer Büroraum. Als Vorzeigeprojekt gilt der neue Komplex Sirius, der von der österreichischen Erste Group Immorent Serbia entwickelt wird und 28.000 Quadratmeter Fläche haben soll. Bisher hat Sirius 39 Millionen Euro gekostet, die zweite Bauphase ist mit 20 Millionen Euro veranschlagt. Aufträge gingen auch an deutsche Anbieter: So kommen Ventilatoren von dem Unternehmen Gebhardt, OBO Bettermann sorgt für Installationssysteme, Schüco für Fenster und Türen und Wilo für Pumpen.

Auch der deutsche Kunststoffsystemhersteller Rehau ist in Serbien gut im Geschäft. Rehau erzielte 2016 einen Umsatz von acht Millionen Euro, den Großteil davon mit Fenstern, Wasserinstallationen und Heizungssystemen. „Es gibt kein größeres Bauprojekt in Serbien, bei dem Rehau nicht vertreten ist“, sagt Nikola Ivošević, Geschäftsführer des Rehau-Vertriebsbüros in Serbien. „Ein enormes Potenzial sehen wir in der energetischen Sanierung von bestehenden Objekten.“ Der Wettbewerb gestaltet sich ähnlich wie in anderen europäischen Ländern. Bei privaten Investoren stünden Eignung und Qualität im Vordergrund, während bei öffentlichen Ausschreibungen allein der Preis zähle.

Zukünftig möchte das Land vor allem seine Infrastruktur verbessern: Die serbische Regierung investiert in den Ausbau von Verkehrswegen, Wasserversorgung und -entsorgung. So ist etwa der Bau einer U-Bahn in Belgrad für 800 Millionen Euro geplant, Ende 2018 soll es losgehen. Geld für Infrastrukturprojekte stammt oft von der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung oder der Weltbank, was transparente Ausschreibungen voraussetzt.



— Gut zu wissen

Warum Serbien für Unternehmen aus der Baubranche zukünftig interessant bleibt: www.tinyurl.com/bauwirtschaft-serbien

Auf der Großbaustelle von Belgrade Waterfront ragen Kräne in den Himmel. Die Bauarbeiter in den oberen Stockwerken der Rohbauten arbeiten am Herzstück des Areals, dem 200 Meter hohen Wolkenkratzer Kula Belgrade. Die Pläne für das Geschäftszentrum sind so gewaltig, dass einige schon vom „serbischen Manhattan“ sprechen. Insgesamt soll das futuristische Neubauviertel auf einer Fläche von 1,8 Millionen Quadratmetern 6.000 Wohn- und Büroeinheiten und 600 Hotelräume sowie mehrere Shoppingmalls beherbergen. Ein Großteil des Kapitals kommt aus den Vereinigten Arabischen Emiraten. Der Investor Eagle Hills aus Abu Dhabi hat mehr als 2,7 Milliarden Euro versprochen. Aktuell ist das Unternehmen an Milliardenprojekten in sechs Ländern beteiligt. Bisher soll Eagle Hills dem Wirtschaftsmagazin „Forbes“ zufolge über 146 Millionen Euro in Belgrade Waterfront investiert und weitere 275 Millionen Euro an Serbien ausgeliehen haben. Bis 2030 sollen alle Gebäude stehen.

Prestigeprojekt des Präsidenten

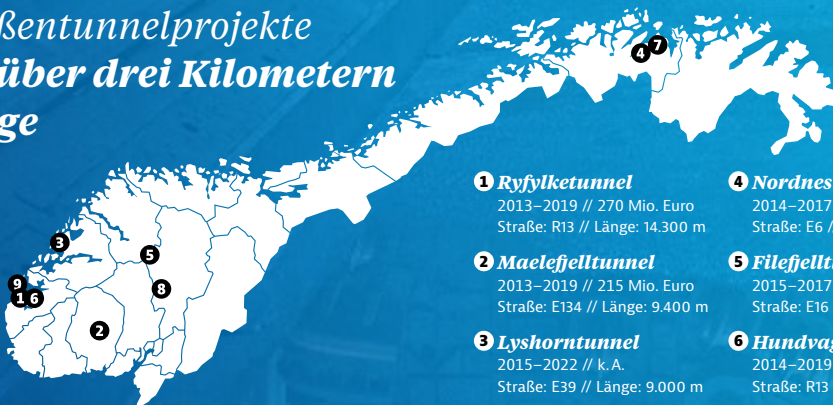
Politisch rangiert das Vorhaben ganz oben. Belgrade Waterfront gilt als persönliches Prestigeprojekt von Serbiens Präsidenten Aleksandar Vučić. In der Öffentlichkeit kam es zu heftigen Protesten: Vor allem das Verhalten der Behörden hat viele empört. In einer Nacht-und-Nebel-Aktion wurden die letzten Bewohner des Areals vertrieben, auf Hilferufe reagierte die Polizei nicht. Kritiker argumentieren, solch ein neues Stadtviertel der Superlative sei in dem verarmten Balkanstaat unsinnig.

In welchem Umfang und wie schnell Belgrade Waterfront tatsächlich realisiert wird, muss sich erst noch zeigen. Sicher ist: Für die Bauwirtschaft hat sich das Klima in Serbien deutlich verbessert. Die Wirtschaftsleistung des Landes wuchs 2016 um 2,8 Prozent, dieses Jahr dürften es 3,0 Prozent werden. Die Mieten für hochklassige Büroimmobilien in Belgrad sind stabil und liegen auf einem ähnlichen Niveau wie in Bukarest oder Bratislava. A-Klasse-Flächen kosten derzeit zwischen 14,50 und 16,50 Euro pro Quadratmeter im Monat. Auch das administrative Klima ist seit 2016 freundlicher: Baugenehmigungen vergibt nur noch eine einzige Stelle, meist in-

Tunnelbohrmaschine Anna im Follo-Bahntunnel. Seit Ende 2016 fräsen sich vier Bohrer des deutschen Spezialisten Herrenknecht durch das Gestein östlich des Oslofjords. Die Follo-Bahn ist das derzeit größte Infrastrukturprojekt Norwegens und soll zwei Milliarden Euro kosten.



Straßentunnelprojekte mit über drei Kilometern Länge



1 Ryfylketunnel
2013–2019 // 270 Mio. Euro
Straße: R13 // Länge: 14.300 m

2 Maelefjelltunnel
2013–2019 // 215 Mio. Euro
Straße: E134 // Länge: 9.400 m

3 Lyshorntunnel
2015–2022 // k. A.
Straße: E39 // Länge: 9.000 m

4 Nordnestunnel
2014–2017 // 118 Mio. Euro
Straße: E6 // Länge: 5.810 m

5 Filefjelltunnel
2015–2017 // 97 Mio. Euro
Straße: E16 // Länge: 5.800 m

6 Hundvagtunnel
2014–2019 // 118 Mio. Euro
Straße: R13 // Länge: 5.500 m

7 Sorkjosfjelltunnel
2014–2018 // 43 Mio. Euro
Straße: E6 // Länge: 4.600 m

8 Bagnskleivtunnel
2016–k. A. // k. A.
Straße: E16 // Länge: 4.300 m

9 Eiganestunnel
2017–2020 // k. A.
Straße: E39 // Länge: 3.700 m

Wechselkurs: 1 Euro = 9,2906 Norwegische Kronen
im Jahresdurchschnitt 2016; k. A. – keine Angabe;
Quellen: Statens vegvesen, eigene Recherchen;
Nord-Süd-Ausrichtung von Norwegen angepasst



Unten durch

Das Königreich Norwegen betritt verkehrstechnisches Neuland. Mit schwebenden Unterwassertunneln. Und mit einer Riesenröhre für Hochseeschiffe.

von **Heiko Steinacher**, Germany Trade & Invest Stockholm

Was haben **Königin** Eufemia, Königin Ellisiv, Anna von Klopapa und Magda Flåtestad gemeinsam? Alle vier sind besonders stark. Und alle vier stammen vom badischen Hersteller Herrenknecht. Tunnelbohrmaschinen erhalten oft weibliche Namen, angelehnt an Santa Barbara, die Schutzpatronin der Mineure und Tunnelbauer. In früheren Zeiten war die Tunnelpatin als Vertreterin der Heiligen Barbara während der Bauzeit die einzige Frau, die den Tunnel betreten durfte.

Deutsche Technik für die Follo-Bahn

Die vier starken Damen fräsen sich seit Ende 2016 durch den Granit östlich des Oslofjords. Der dadurch entstehende Follo-Bahn-

tunnel zwischen Oslo und Ski ist nicht nur der längste Eisenbahntunnel in ganz Skandinavien, sondern auch das derzeit größte Infrastrukturvorhaben in Norwegen – etwa 19 Kilometer lang, wobei die Kosten für das Follo-Bahn-Gesamtprojekt auf umgerechnet mehr als zwei Milliarden Euro geschätzt werden.

„Die Follo Line ist eines der anspruchsvollsten Infrastrukturprojekte im Hartgesteins-Tunnelling“, sagt Martin Herrenknecht, Gründer und Vorstandsvorsitzender des deutschen Maschinenbauunternehmens, der den Auftraggeber Acciona Ghella Joint Venture mit Vortriebstechnik beliefert. Bauherr ist Jernbaneverket. Bis Dezember 2021 soll die neue Bahnlinie fertig sein.



»Die Follo Line ist eines der anspruchsvollsten Infrastrukturprojekte im Hartgesteins-Tunnelling.«

*Martin Herrenknecht,
Gründer und Vorstandsvorsitzender der Herrenknecht AG*

Norweger sind Tunnelbaumeister. Die meisten Tunnel und Stollen werden sprengtechnisch ausgebrochen. 2016 wurden in Norwegen insgesamt 7,2 Millionen Kubikmeter Fels gesprengt, davon 4,4 Millionen für den Straßen- und mehr als 0,8 Millionen für den Eisenbahn- und U-Bahn-Bau. „Damit markierte das letzte Jahr für uns ein Allzeithoch im Tunnelbau“, sagte Thor Skjeggedal von der Norwegian Tunnelling Society (Norsk Forening for Fjellsprengningsteknikk) kürzlich in einem Interview.

Schwebender Unterwassertunnel

Und noch ist kein Ende in Sicht. Eines der Neubauprojekte stellt sogar den bisher längsten Straßentunnel der Welt, den Laerdal-Tunnel in Sogn og Fjordane (24,5 Kilometer) in den Schatten: Der Rogfast-Tunnel durch den Sognefjord soll mit etwa 27 Kilometern nicht nur noch länger, sondern auch als schwebender Unterwassertunnel gebaut werden. Vorgesehen sind dazu 1,2 Kilometer lange, parallel verlaufende Betonröhren (je eine pro Spur). Sie werden an Pontons befestigt und eventuell zur Sicherheit auch am Grund des Fjords noch verankert. Dann sollen sie etwa 30 Meter unter der Wasseroberfläche schweben. Die Investitionskosten werden mit rund 37 Milliarden Euro

bezziffert. Durch die Umgehung von 14 Fährüberfahrten würde sich die Fahrtzeit von Kristiansund bis Trondheim damit in etwa halbieren.

Auch in der Hochseeschifffahrt will Norwegen durch den Bau eines Riesentunnels Standards setzen. So soll durch die Halbinsel Stadlandet nördlich von Maloy ein 1,7 Kilometer langer Tunnel entstehen. Mit einer Höhe von 49 Metern und einer Breite von 36 Metern wird er sogar für Fracht- und Kreuzfahrtschiffe der Hurtigruten-Flotte reichen. Die als nautisch besonders anspruchsvoll geltenden Gewässer um Stadlandet lassen sich auf diese Weise in Zukunft umschiffen. Die Bauarbeiten dürften im Jahr 2019 beginnen, bis 2023 soll der Schiffstunnel fertiggestellt sein. Die Baukosten dürften bei etwa 300 Millionen Euro liegen.

Allein um die Sicherheit längerer Tunnel zu verbessern, will das norwegische Straßenverkehrsamt rund 110 Millionen Euro pro Jahr ausgeben. Dazu arbeitet die Behörde für jeden einzelnen Tunnel einen Plan aus. Meist geht es um Lüftung, Brandschutz, Notrufeinrichtungen und Beleuchtung. Ob Planung, Bau oder Sicherheit von Tunneln – Norwegen bietet hier ein lukratives Geschäftsfeld, das deutschen Unternehmen gute Chancen eröffnet, ihre Kompetenzen einzubringen.

Solche öffentlichen Infrastrukturbauaufträge gehen nämlich zunehmend auch an Auftragnehmer außerhalb Norwegens. So hat Hochtief gemeinsam mit dem norwegischen Unternehmen Veidekke Entreprenor einen Abschnitt der Europastraße 6 (E6) nördlich von Oslo sowie ein Teilstück der Bahnstrecke Oslo–Trondheim modernisiert. Das insgesamt 5,6 Kilometer lange Autobahnteil umfasste zwei Tunnel, der 6,8 Kilometer lange Gleisabschnitt einen. 2016 war alles fertig.

Zusammen mit seinem norwegischen Partner Stangeland baut der deutsche Bau- und Industriedienstleister Bilfinger den rund fünf Kilometer langen Eiganestunnel in Stavanger. Neben mehreren Auf- und Abfahrampen baut Bilfinger dafür weitere Verbindungstunnel. Bis 2018 soll der Doppelröhrentunnel fertiggestellt sein.

PNC Norge, eine Tochter des österreichischen Bauunternehmens Porr, sicherte sich im August 2016 einen Auftrag im Wert von umgerechnet circa 36 Millionen Euro für den Bau eines 5,5 Kilometer langen Abschnitts der Landstraße 17 in der Provinz Nordland, der durch zwei Tunnel verlaufen wird. Strabag wurde 2016 in Norwegen erstmals als Alleinauftragnehmer für ein Teilstück der E16 von Oslo nach Bergen ausgewählt, das einen fast zwei Kilometer langen Tunnel beinhaltet.



Heiko Steinacher
GTAI-Korrespondent Stockholm
heiko.steinacher@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

TUNNELPROJEKTE

Spektakuläre Schwimmröhren

Der Rogfast-Tunnel durch den Sognefjord (1) soll ab 2035 die Westroute von Kristiansand nach Trondheim beschleunigen. In einer neuartigen Technik planen die Architekten zwei Tunnelröhren, die 30 Meter unter der Wasseroberfläche an schwimmenden Pontons hängen. Die Schwimmkörper sollen so weit auseinanderliegen, dass Schiffe hindurch-

fahren können. Durch jeden Tunnel soll eine zweispurige Straße laufen (2). Dem umgekehrten Prinzip folgt der Schiffstunnel von Maloy (3): 49 Meter hoch und 36 Meter breit soll die wassergefüllte Röhre quer durch die Halbinsel Stadlandet führen. Nach der Fertigstellung im Jahr 2023 können dann Fracht- und Kreuzfahrtschiffe hindurchfahren.



Und Implania hat Anfang des Jahres 2017 ein weiteres Los für den Ausbau der E39 von Bergen nach Trondheim erhalten, das einen 2,5 Kilometer langen Tunnel unter dem Kjosnesfjord umfasst. Zuvor hatte das Schweizer Unternehmen bereits den Zuschlag für den Bau eines anderen Abschnitts entlang der E39 bekommen, der mehrere Tunnel mit einer Länge von insgesamt sieben Kilometern beinhaltet. Auch bei einem Teilstück der E134 bei Kongsberg inklusive Tunnelbau ist Implania 2016 zum Zuge gekommen.

Die Norweger bauen ihr Verkehrsnetz also fleißig aus. Und nicht nur Tunnel werden dabei eine Hauptrolle spielen. Sondern auch viele deutsche Spezialisten.



Auch interessant

Straßenbauprojekte (Datenbank mit Suchfunktion, auf Norwegisch):

www.vegvesen.no/vegprosjekter



Schiensbauprojekte (auf Norwegisch):

www.banenor.no/prosjekter/prosjekter



Nationale Datenbank für öffentliche Ausschreibungen (Norwegisch, Englisch):

www.doffin.no

»Moralisches Verhalten zahlt sich langfristig aus«

Die Nationale Kontaktstelle (NKS) soll die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen bekannter machen. Matthias Machnig, Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, erklärt, wie die NKS dabei hilft, die Leitsätze einzuhalten.

von **Andreas Bilfinger**, Germany Trade & Invest Berlin

Was sind die Aufgaben der NKS?

Die wichtigste Aufgabe der NKS ist es, die Leitsätze der OECD zur verantwortungsvollen Unternehmensführung bekannter zu machen und deren Einhaltung zu fördern. Die Leitsätze gelten für jedes Unternehmen mit Auslandsaktivitäten, völlig unabhängig von seiner Größe. Wenn ein Unternehmen also im Import oder Export tätig ist oder im Ausland investiert, finden die Handlungsanleitungen Anwendung. Sie decken eine große Bandbreite von Themen ab. Seien es Menschen- und Arbeitnehmerrechte, Umweltstandards bis hin zu Vorgaben gegen Korruption. Dabei tragen Unternehmen nicht nur Verantwortung für ihr eigenes Verhalten, sondern auch für ihre Lieferketten. Die NKS informiert interessierte Unternehmen über verantwortungsvolle Unternehmensführung nach den Leitsätzen und dient zugleich als Beschwerdestelle bei potenziellen Verstößen gegen die Leitsätze.

Wie können Unternehmen von der NKS profitieren?

Die NKS steht den Unternehmen gern für Fragen zur verantwortungsvollen Unternehmensführung zur Verfügung – sei es im Rahmen von Vorträgen und Diskussionen bei Veranstaltungen oder individuell. Auch

SCHLICHTUNGSSTELLE NKS

NKS schlichten und vermitteln



Staatssekretär Matthias Machnig: „Reputation ist wichtiger denn je.“

Die Einrichtung einer Nationalen Kontaktstelle (NKS) ist in den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen vorgesehen. Diese enthalten Empfehlungen der OECD für verantwortungsbewusste Unternehmensführung. Die NKS soll zum einen die OECD-Leitsätze bekannter machen.

Zugleich dient sie als Beschwerdestelle, falls jemand Verstöße gegen die Leitsätze prüfen lassen möchte. Sie bietet den Streitparteien ein neutrales Schlichtungsverfahren, an dessen Ende eine öffentliche Abschlusserklärung steht. Die deutsche NKS ist im Bundeswirtschaftsministerium angesiedelt. → www.oecd-nks.de

ein Beschwerdeverfahren kann sich unter Umständen günstig für ein Unternehmen auswirken. So gab es bereits Fälle, in denen Unternehmen zügig und entschlossen die notwendigen Maßnahmen ergriffen haben – manchmal sogar noch vor der Annahme der Beschwerde durch die NKS – und sich dementsprechend in der Abschlusserklärung positiv präsentieren konnten.

Warum sollte sich ein Unternehmen an die OECD-Leitsätze halten? Deren Befolgung kann nicht gerichtlich durchgesetzt werden.

Zunächst: Es gibt durchaus Sanktionsmechanismen. Ein Unternehmen, das nicht an einem Beschwerdeverfahren bei der NKS teilnimmt, wird öffentlich als solches benannt. Die NKS veröffentlicht in diesem Fall eine Erklärung, die darauf hinweist, dass sich das Unternehmen nicht mit möglichen Verstößen auseinandersetzt. Die Reputation ist für den Erfolg eines Unternehmens heute wichtiger denn je. Sie beeinflusst nicht nur Entscheidungen der Verbraucher, sondern auch der Geschäftspartner und Investoren. All diese Akteure legen zunehmend Wert auf den Schutz von Menschenrechten und die Einhaltung sozialer oder ökologischer Standards. Die Verweigerung der Teilnahme an



ZAHLEN & FAKTEN

50 %

aller Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten sollen bis zum Jahr 2020 feststellen, ob ihr Engagement im Ausland negative Auswirkungen auf die Menschenrechte hat. Das sieht der Nationale Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte vor.

Michael Arretz im Gespräch mit einer Näherin im indischen Dhaka. Arretz hat sich bei Kik jahrelang um Nachhaltigkeit gekümmert, nachdem das Unternehmen für seine Produktionsbedingungen in die Kritik geraten war. Inzwischen arbeitet er als selbstständiger Berater, unter anderem für Kik.

einem Beschwerdeverfahren findet auch bei der Übernahme von Hermesbürgschaften und Investitionsgarantien Berücksichtigung.

Ist es nicht zu viel verlangt, dass Unternehmen sich über das jeweilige nationale Recht hinaus für die OECD-Leitsätze einsetzen, die möglicherweise der Realität in vielen Ländern nicht entsprechen?

Wenn Unternehmen von ihren Aktivitäten in einem bestimmten Land profitieren, sollten sie auch zur Verbesserung der Zustände vor Ort beitragen. Dass die Wirklichkeit nicht überall den Anforderungen der OECD-Leitsätze entspricht, ist sicher richtig. Dies unterstreicht aber aus meiner Sicht nur, dass Handlungsbedarf besteht. Im Übrigen setzen die OECD-Leitsätze keineswegs unrealisti-

sche Maßstäbe an. Sie stellen zum Beispiel beim Thema Beschäftigungsbedingungen auf den im Gastland üblichen Standard ab. Die Bundesregierung hat jedenfalls die feste Erwartung, dass im Ausland engagierte deutsche Unternehmen sich gemäß den Handlungsanleitungen der Leitsätze verhalten.

Können ethische Überlegungen bei den Aktivitäten eines Unternehmens überhaupt eine Rolle spielen?

Natürlich müssen Unternehmen Geld verdienen. Dies kann aber nicht dazu führen, dass moralische Überlegungen bei ihren Aktivitäten irrelevant sind. Ganz im Gegenteil: Die Werte unserer gesellschaftlichen Grundordnung gelten natürlich auch für unsere Unternehmen. Darüber hinaus kann sich ethisches

Verhalten langfristig auch rein wirtschaftlich für die Unternehmen auszahlen. Nicht nur ein etwaiger Reputationsschaden kann immens teuer werden. Auch ein monatelanger Arbeitskampf in Indien, der nicht nach europäischen Maßstäben und Vorstellungen verläuft, kostet viel Geld – ganz zu schweigen von Entschädigungszahlungen und Schadenersatzforderungen. Im Übrigen bin ich davon überzeugt, dass die große Mehrzahl der deutschen Unternehmen einen moralischen Anspruch an sich selbst hat.



Auch interessant

Die vollständigen OECD-Leitlinien für multinationale Unternehmen finden Sie hier: www.tinyurl.com/oecd-leitlinien

Gut beraten?

Ohne professionelle Hilfe haben Mittelständler es auf ihrem Weg ins Ausland oft schwer. Allerdings sind gute Berater kaum von schwarzen Schafen zu unterscheiden. Wie man sie dennoch erkennt.

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

Ein guter Berater kennt sich mit den Gepflogenheiten vor Ort perfekt aus. So wie Ming Huang: Sie ist Unternehmerin mit chinesischen Wurzeln und hat deutsche Firmen beraten, die in China Fuß fassen wollten. Heute ist sie bayrische Auslandsrepräsentantin.



Polen, China, Mexiko: Die Länder, in denen Detlev Moritz in den vergangenen Jahren mit seinem Unternehmen Gemo neue Werke eröffnet hat, könnten kaum unterschiedlicher sein. Das Unternehmen stellt Seilzüge und biegsame Wellen her, die beispielsweise in Autos verbaut werden und dafür sorgen, dass Sitze verstellt werden können. „Es ist unmöglich, sich überall gut auszukennen. Um vor Ort schnell Fuß zu fassen, greifen wir auf Beratung zurück“, sagt Moritz.

Ähnlich wie Gemo lassen sich viele Mittelständler von Profis beraten, wenn es darum geht, in einem weitestgehend unbekanntem Land einen geeigneten Standort zu finden, eine Gesellschaft zu eröffnen oder die Feinheiten des nationalen Steuersystems zu kennen. Diesen Trend kann auch der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) bestätigen. Er beobachtet ein starkes Interesse an entsprechenden Dienstleistungen. „Das Auslandsgeschäft ist ein wichtiges Thema. Die Nachfrage kommt vermehrt von kleinen und mittelständischen Firmen, die sich internationalisieren wollen oder müssen“, sagt BDU-Präsident Ralf Strehlau.

Vorbereitung entscheidet über den Erfolg

Wer Berater beauftragt, muss allerdings vielen Fallstricken ausweichen. Das hat auch Andreas Vieweg erfahren. Er war bereits für verschiedene Firmen bei der Standortgründung tätig und ist aktuell Geschäftsführer des Kfz-Zulieferers Geiger Automotive in Mexiko. „Als ich ins Unternehmen kam, stellte sich heraus, dass der Berater für die Geschäftsentwicklung nicht an unserem mexikanischen Standort saß, sondern in einer ganz anderen Region im Land“, sagt Vieweg. „Der war vor Ort natürlich kaum vernetzt.“ Das Unternehmen trennte sich und suchte

KONTAKTE & LINKS

Tipps & Recherchemöglichkeiten

Neben persönlich gewonnenen Kontakten gibt es verschiedene Institutionen, die in Deutschland die Beraterauswahl kostenlos unterstützen:

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU)

Neben zahlreichen Tipps bietet die Website des BDU eine Beraterdatenbank, in der passende Dienstleister anhand verschiedener Suchkriterien recherchiert werden können. Alle Mitglieder des BDU sind zur Einhaltung der vom Verband formulierten Berufsgrundsätze angehalten.

→ www.bdu.de

Bundesverband freier Berater

Die Mitglieder des Verbandes sind auf die Beratung von KMU spezialisiert. Die Internetseite bietet eine Suchfunktion.

→ www.kmu-berater.de

Deutsche Auslandshandelskammern (AHK)

Auf deutsche Kunden spezialisierte Berater sind im Ausland häufig Mitglieder der AHK. Ein Blick in die Mitgliederverzeichnisse kann passende Kontakte liefern.

→ www.ahk.de

Germany Trade & Invest (GTAI)

Die GTAI bietet eine Übersicht zu Anwälten im Ausland. Die Anwaltslisten wurden jeweils von der deutschen Botschaft vor Ort erstellt. → www.tinyurl.com/anwaelte-im-ausland

Bundessteuerberaterkammer

Die Datenbank der Kammer bietet die Möglichkeit, in Deutschland ansässige Steuerberater zu suchen, die auf das Steuerrecht verschiedener Länder spezialisiert sind.

→ www.bstbk.de

Deutsche Notarankunft

Die Deutsche Notarankunft bietet eine Suche nach Notaren mit verschiedenen Fremdsprachenkenntnissen.

→ www.deutsches-notarverzeichnis.de

sich einen neuen Berater. Vieweg empfiehlt anderen Mittelständlern, zunächst im eigenen Unternehmen festzulegen, wie sie sich am neuen Standort strategisch ausrichten wollen, welche Beratungsleistungen eingekauft werden müssen und was man selbst machen kann. Außerdem sollten sie klären, wer im Unternehmen als Ansprechpartner für den Berater dient.

Einige externe Leistungen benötigt nahezu jeder Mittelständler, der ins Ausland geht. „Spätestens bei der Gesellschaftsgründung sollte man Experten einschalten“, sagt Andreas Vieweg. Er empfiehlt einen deutschen sowie einen ortsansässigen Anwalt, einen Wirtschaftsprüfer, einen Zollexperten sowie einen Dienstleister für die Buchhaltung. „Ohne deren spezielle Kenntnisse kann die neue Gesellschaft schnell auf Probleme stoßen“, so Vieweg. Einige dieser Aufgaben, beispielsweise Lohnbuchhaltung und Zollabwicklung, können Mittelständler später nach und nach ins eigene Unternehmen integrieren, sobald geeignete Mitarbeiter bereitstehen.

Ob weitere Hilfe von außen notwendig ist, hängt jeweils vom Projekt ab. In einigen Ländern unterstützen die nationalen Investitionsfördergesellschaften bei der Standortwahl, in anderen Staaten ist dafür die Hilfe eines Beraters notwendig. Ist der Arbeitsmarkt am neuen Firmensitz angespannt, können Personalberater und Headhunter bei der Suche nach neuen Mitarbeitern helfen. In einigen Branchen wie dem Dienstleistungsbereich ist darüber hinaus die Suche nach Kunden durch spezialisierte Agenturen sinnvoll. In anderen Sektoren wie der Automobilindustrie ist diese Akquise hingegen oft kein Thema, da kleine und mittlere Unternehmen (KMU) am neuen Produktionsort meist für einen bestehenden Kunden arbeiten.

CHECKLISTE

Was macht einen guten Berater aus?

Erfahrung



Erfahrung auf dem anvisierten Markt ist ein Grundpfeiler guter Beratung. Sie wird am besten durch passende Referenzen nachgewiesen.

Qualifikation



Gute Berater kennen sich in der jeweiligen Branche aus und sind fachlich für ihre Aufgabe qualifiziert.

Vertrauen



Vertrauen ist wichtig, daher sollte der Berater überzeugen können und sympathisch sein.

Problemverständnis



Gute Berater zeichnen sich durch ein ausgeprägtes Problemverständnis aus und sprechen bereits vor Auftragsvergabe Lösungsmöglichkeiten an.

Sachkenntnis



Das abgegebene Angebot sollte fundiert und der vorgeschlagene Zeitrahmen sachgerecht sein.

Preis-Leistungs-Verhältnis



Zu guter Letzt sollten Honorarbildung, Nebenkosten und Zahlungstermine angemessen sein und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis ergeben.

jeweiligen Auslandsmarkt hat“, sagt Ralf Strehlau vom Branchenverband BDU. „Im Optimalfall verfügt er über einen Partner vor Ort.“ Hat sich das Unternehmen bereits vor Ort etabliert, kann es Sinn machen, die Beratung komplett in die Hände des lokalen Dienstleisters zu legen. Wer von Beginn an eine lokal ansässige Beratungsfirma beauftragt, sollte darauf achten, dass es internationale Referenzen gibt und dass das Unternehmen bereits für deutsche Kunden gearbeitet hat.

Die Qual der Auswahl

Unternehmer sollten nicht mehr als drei Anbieter in die engere Wahl nehmen. Ist die Vorauswahl getroffen, stehen tiefer gehende Gespräche an – die normalerweise kostenlos sind. „Zuerst sind natürlich Referenzen wichtig. So kann man abklopfen, ob jemand Erfahrung hat und vor Ort vernetzt ist“, sagt der Geschäftsführer für Mexiko der Firma Geiger Automotive, Andreas Vieweg. „Vor allem aber muss der Berater verstehen, wobei er unterstützen soll.“ Daneben ist zu klären, ab wann eine Dienstleistung kostenpflichtig ist und wie hoch das Honorar ausfällt. Bei kleinen Aufträgen sind schriftliche Angebote üblich. Handelt es sich um ein großes Projekt, präsentieren die Berater ihren Vorschlag häufig direkt im Unternehmen. Bei dieser Vorstellung sollten bereits die Mitarbeiter anwesend sein, die später mit dem Dienstleister zusammenarbeiten: So können sie ihre Präferenz äußern.

Große Spanne bei Honoraren

Honorare fallen in Stunden- oder Tagessätzen an. Sie sind je nach beruflicher Position und Tätigkeitsfeld des eingesetzten Beraters unterschiedlich und variieren stark zwischen den Auslandsmärkten. Auch innerhalb eines Landes gibt es eine große Spanne. So kostete ein Berater in Deutschland in der Prozess- und Organisationsberatung im Jahr 2016 etwa 800 bis 1.800 Euro pro Tag, das hat der Branchenverband BDU erhoben. Für die Arbeit eines Projektleiters in diesem Beratungsfeld wurden 1.050 bis 2.125 Euro fällig. Personalberater berechnen etwas weniger, dort lagen die Tageshonorare bei 750 bis 1.900 Euro. Unternehmer sollten auch darauf ach-

Beratersuche über Kontakte

Ist die Vorarbeit getan, beginnt die Suche nach einem geeigneten Berater. „Wenn wir einen Experten für einen unserer Auslandsstandorte brauchen, spreche ich zunächst mit befreundeten Unternehmen“, sagt Detlev Moritz von Gemo. „Häufig sind es ja ähnliche Herausforderungen, bei denen der Berater unterstützen soll.“ Auf solche Empfehlungen verlässt sich ein Großteil aller

Unternehmer: Laut einer Studie der Beratungsfirma Cardea vertrauen 91 Prozent der Befragten auf Empfehlungen. Auch Messen sind eine gute Kontaktbörse. Zudem gibt es einige Onlinedatenbanken, die als Kontaktbörse dienen können.

Ob ein Berater besser in Deutschland oder im Zielland sitzen soll, ist umstritten. „Wenn der Berater in Deutschland sitzt, ist es wichtig, dass er einen klaren Bezug zum

ten, wie Beratungsfirmen Reisezeiten und Nebenkosten abrechnen: Hier unterschieden sich die Gepflogenheiten von Land zu Land.

Pakete kosten mehr

Große Beratungsgesellschaften bieten oft mehrere Dienstleistungen aus einer Hand an. Allerdings sind solche Paketangebote in der Regel teurer als die Dienste einzelner Experten zusammengenommen. „Wir beauftragen verschiedene Dienstleister für Gründung, Lohn- und Finanzbuchhaltung sowie für Zollfragen, um einen neuen Auslandsstandort zu erschließen“, sagt Detlev Moritz von Gemo. „Bucht man diese Leistungen zusammen, kann das meiner Erfahrung nach bis zu drei Mal so viel kosten.“ Ist der richtige



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

Berater gefunden, sollten Unternehmen unbedingt einen schriftlichen Vertrag abschließen. Dieser hält die wichtigsten Dienstleistungen fest und benennt die Schnittstellen zwischen Berater und Unternehmen. So wird im Personalbereich zum Beispiel vereinbart, dass der Berater das Recruiting übernimmt, woraufhin die eigene Personalabteilung den Anstellungsvertrag ausarbeitet. Damit die

Zusammenarbeit gelingt, sollten allerdings auch die weichen Faktoren stimmen, sagt BDU-Präsident Ralf Strehlau. „Im Laufe des Projekts müssen Entscheidungen von Auftraggeber und Berater gemeinsam gefällt werden. Eine passende Chemie zwischen beiden kann entscheidend zum Projekterfolg beitragen.“ Damit das klappt, sollten sich Unternehmer viel Zeit für die Auswahl nehmen und in Ruhe den neuen Geschäftspartner bestimmen.



Auch interessant

Ausführliche Marktinformationen zu bestimmten Ländern finden Sie hier:
www.gtai.de/weltkarte

Anzeige

Stay on top of
 the latest projects
 in Plant Engineering and Construction worldwide

↓
 15 new/updated projects per week guaranteed
 ↑

↓
 Access to over 5,200 projects within 13 categories
 ↑

↓
 Set your individual email-alert for regular updates
 ↑

↓
 Export your data as PDF or Excel
 ↑

Test now for free
www.groab.net

Use www.groab.net, the project database for international major Plant Engineering and Construction to find the latest information on international Plant Engineering and Construction projects.



Zoll kompakt: USA

Vorschriften, Formulare und Verbote – der Export deutscher Waren ins Ausland kann kompliziert sein. In unserer Reihe erklären wir die wichtigsten Fakten rund um ein Land. Diesmal: die Vereinigten Staaten von Amerika.

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

Abgaben

Grundsätzlich gilt: In den USA darf nur der sogenannte „Importer of Record“ Waren zu einem Zollverfahren anmelden. Dies kann der Eigentümer der Waren, der Käufer, ein lizenzierter Zollagent oder eine ausländische Handelsgesellschaft ohne Niederlassung in den USA sein.

Das Zollniveau ist niedrig. 36,8 Prozent aller Waren sind zollfrei. Weitere 31,4 Prozent der Waren unterliegen einem Zollsatz von weniger als fünf Prozent, Pkw werden mit 2,5 Prozent berechnet. Bemessungsgrundlage ist im Regelfall der Free-on-Board-Wert. Verbrauchsteuerpflichtig sind Alkohol und Tabakwaren. Für Sendungen mit einem Wert von mehr als 2.500 US-Dollar gilt eine Zollabfertigungsgebühr von 0,3464 Prozent. Im Seeverkehr wird zudem eine Hafeneinstandhaltungsgebühr von 0,125 Prozent erhoben.

Einfuhrvorschriften

Alle Waren müssen mit dem Namen des Herstellungslandes auf Englisch gekennzeichnet sein, und zwar so, dass es sich gut lesen lässt. Typische Ursprungsbezeichnungen beginnen mit „Made in“. Wenn ein Produkt aus Materialien besteht, die aus mehreren Ländern stammen, sollte das Land ausgewiesen werden, in dem das Produkt verarbeitet wurde. Wenn Waren nicht vollständig in einem Land hergestellt wurden, müssen Hersteller detailliertere Angaben machen. Sonst gilt die Kennzeichnung als irreführend.

ZAHLEN & FAKTEN

114 Mrd. Euro

ist der Gegenwert der Waren, die deutsche Unternehmen im Jahr 2015 in die USA exportiert haben.

CHECKBOX: Vereinigte Staaten von Amerika

Noch kein

Freihandelsabkommen mit der EU

36,8 %

Anteil zollfreier Waren an allen Warengruppen

9,1 %

Durchschnittlicher Zollsatz Agrarwaren

4,0 %

Durchschnittlicher Zollsatz Nichtagrarwaren

7,6 %

Durchschnittlicher Zollsatz aller nicht zollfreier Waren

Quellen: Statistisches Bundesamt, WTO

Zollabfertigung

Für die Zollabfertigung werden verschiedene Papiere benötigt: Eingangsdeklaration, Zollantrag, Transportnachweis sowie Bürgschaftsdokument, Handelsrechnung oder Proformarechnung in englischer Sprache, Packliste sowie weitere Dokumente, die für die Warenabfertigung benötigt werden, beispielsweise Ursprungszeugnis, Einfuhrlicenzen und Gesundheitszeugnisse. Ausländische Hersteller und Zulieferer von Verbraucherprodukten sind dafür verantwortlich, dass ihre Produkte alle geltenden Regeln, Standards und Verordnungen der Verbraucherschutzbehörde Consumer Product Safety Commission (CPSC) erfüllen. Das muss durch eine Konformitätserklärung verdeutlicht werden. Elektrische Geräte müssen gemäß US-Normen zugelassen sein. Die Prüfung und Zertifizierung können nur Prüf- und Zertifizierungsinstitute vornehmen, die vom Bundesamt für Sicherheit und Arbeitsschutz (OSHA) akkreditiert sind. Die endgültige Entscheidung über die Inbetriebnahme ist einer lokalen Kontrollstelle überlassen.



Gut zu wissen

Details liefert das „Merkblatt über gewerbliche Wareneinfuhren“. Nach kurzer Registrierung kostenlos unter:

www.gtai.de/zollmerkblaetter

Der US-amerikanische Konzern FedEx hat seit einigen Jahren Schwierigkeiten, sein Expressgeschäft profitabel zu betreiben. Viele Kunden nehmen aus Kostengründen lieber lange Wartezeiten in Kauf.

Überblick Amerikas Freihandelsabkommen

Bereits in Kraft

Australien, Bahrain, Chile, Costa Rica, Dominikanische Republik, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Jordanien, Kanada, Kolumbien, Marokko, Mexiko, Nicaragua, Oman, Panama, Peru, Singapur und Südkorea.

Laufende Verhandlungen

Europäische Union (Transatlantic Trade and Investment Partnership, kurz TTIP). Aus dem bereits unterzeichneten Trans-Pacific Partnership (TPP) mit Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru und Singapur haben sich die USA zurückgezogen.



Beweis für die Digitalisierung gibt es überall: Mit diesem Roboter hat Media Markt automatische Lieferungen in einem Projekt mit 1.000 Haushalten getestet.
→ www.tinyurl.com/roboterzustellung

Roboter gesucht

Ein GTAI-Portal informiert über weltweite Digitalisierungstrends in der Wirtschaft.

Der Megatrend Digitalisierung verändert die Wirtschaft weltweit. Auf dem Weg zu einer Industrie 4.0 setzt Frankreich vor allem auf Investitionskredite, damit Unternehmen ihre Produktion digital aufstellen. In Italien stellt die Regierung dagegen 18 Milliarden Euro zur Verfügung und bietet Steuererleichterungen für Investitionen an: Aktuell kommen auf 10.000 Arbeitnehmer 160 Multifunktionsroboter. Deutschland ist in dieser Hinsicht noch etwas weiter: Dort gibt es derzeit schon 301 Roboter je 10.000 Arbeitnehmer. Das Portal „Wirtschaft Digital – Trends von Industrie 4.0 bis E-Health“ bietet Ihnen diese und viele weitere Informationen zu Entwicklungen auf Auslandsmärkten auf einen Blick. Recherchieren Sie hier zum Stand der Digitalisierung weltweit, zu Industrie 4.0 und anderen thematischen Schwerpunkten. Außerdem können Sie sich auf dem Portal zu Projekten und Ausschreibungen sowie Veranstaltungen zum Themenbereich informieren.



— Gut zu wissen

Mehr zum Portal Wirtschaft Digital – Trends von Industrie 4.0 bis E-Health unter:
www.gtai.de/wirtschaft-digital



— Gut zu wissen

Die kostenlose Broschüre „Wirtschaft digital. Trends von Industrie 4.0 bis E-Health“ (Bestell-Nummer 20892) können Sie kostenlos downloaden unter:
www.gtai.de

Nachrichten on Air

Jeden Monat produziert die Deutsche Welle im Auftrag von GTAI eine Nachrichtensendung, in der Themen aus Markets International und Markets Germany noch einmal in einem neuen Format aufbereitet werden. In den fünf bis siebenminütigen Beiträgen geht es um den Unternehmensstandort Deutschland, aber auch um ausländische Märkte und Chancen für deutsche Exporteure. Die aktuellen Beiträge beschäftigen sich beispielsweise mit Marktchancen in Ägypten, aber auch mit interessanten deutschen Wirtschaftsstandorten wie Rostock-Warnemünde oder das Nahe-tal in Rheinland-Pfalz.



— Gut zu wissen

Markets on Air finden sie hier:
www.gtai.de/markets-on-air

Mit Indien im Dialog

Deutschland und Indien sind wirtschaftlich eng verbunden: Etwa 3.000 deutsche Unternehmen sind in Indien tätig. In den vergangenen Jahren haben beide Länder viele Barrieren abgebaut – aktuell plant Indien ein deutlich einfacheres Steuersystem, das auch deutschen Unternehmern das Leben erleichtern soll. Der 2. Deutsch-Indische Wirtschaftsdialog am 28. Juni bietet eine Plattform, um über diese und viele weitere Aspekte zu sprechen: In der Indischen Botschaft in Berlin tauschen sich deutsche und indische Unternehmer und Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft über die Zusammenarbeit aus. Die Veranstaltung wurde vom Bundestagsabgeordneten Mark Hauptmann (CDU) initiiert und wird von vielen Organisationen unterstützt: Dazu gehören auch die Konrad-Adenauer-Stif-

tung, der Deutsche Industrie- und Handelskammertag, die Confederation of Indian Industry, der Ostasiatische Verein und die Bertelsmann Stiftung. Den Rahmen bildet ein Programm aus Paneldiskussionen und Impulsvorträgen. Interessierte können nicht nur an der Konferenz teilnehmen, sondern sich auch als Aussteller am Wirtschaftsdialog beteiligen.

→ **Wann: 28. Juni 2017**

→ **Beginn: 17.00 Uhr**

→ **Wo: Indische Botschaft Berlin, Tiergartenstraße 17, 10785 Berlin**



— Gut zu wissen

Mehr Informationen zu Programm und Anmeldung finden Sie hier:
www.indien-dialog.de



Im japanischen Tokio messen sich 90 Nachwuchshacker in einem zweitägigen Wettbewerb zu Cybersicherheit, darunter auch viele aus China. Das Land verpflichtet ab Juni viele Unternehmen dazu, wichtige Geschäftsinformationen auf chinesischen Servern zu speichern.

Verschärfte Sicherheit

China plant ein neues Gesetz zur Cybersicherheit, das chinesische Nutzer in ihren Rechten stärkt und ausländische Unternehmen zur Datenspeicherung verpflichtet.

von **Robert Herzner**, Germany Trade & Invest Bonn

Ab dem 1. Juni tritt in China ein Gesetz in Kraft, das die Cybersicherheit neu regeln soll. Viele Details sind bisher noch offen, allerdings sollten sich deutsche Unternehmen schon jetzt mit dem Gesetz befassen. Im Kern sind zwei wesentliche Regelungen vorgesehen: Zum einen werden die Rechte von Endnutzern gestärkt. Für Unternehmen bedeutet das: Die Datenerfassung muss auf das Wesentliche beschränkt werden, die Identität eines Nutzers darf nur mit dessen Einverständnis erfasst und gespeichert werden. Die zweite Regelung betrifft Kundendaten und wichtige Geschäftsinformationen, die Unternehmen in China erheben. So verpflichtet das neue Gesetz dazu, diese Daten auch in China zu speichern.

Gleichzeitig dürfen sie nur unter bestimmten Bedingungen exportiert werden, chinesische Behörden werden das genau kontrollieren. Diese Regelung betrifft vor allem Unternehmen, die als Key Information Infrastructure Operator eingestuft werden, also Unternehmen, bei denen im Fall von Datenverlusten öffentliche Interessen beeinträchtigt werden. Das können Unternehmen aus den Bereichen Energie, Verkehr, Finanzen oder der öffentlichen Verwaltung sein.



Gut zu wissen

Mehr zum neuen Gesetz lesen Sie unter:
www.tinyurl.com/cybergesetz



Geschäfte mit einem Abfallprodukt: Aus dem Kernholz der Kiefer, das in vielen Möbelwerken sonst verbrannt wird, destillieren Katharina und Heinrich Wilms einen Extrakt, der hauteigene Heilungsmechanismen verbessern soll. Daraus entstand eine Serie rein biologischer Pflegeprodukte für Menschen, Tiere und Pflanzen.

Kamele und der Kern der Kiefer

Hautpflege aus Holzspänen: Der Holzverpackungshersteller Wilms aus Bad Essen hat Naturkosmetik für Mensch und Tier erfunden – aus Kiefernextrakt.

Zugegeben: Ein Shampoo für arabische Rennkamele aus dem Osnabrücker Land – das klingt bestenfalls gut erfunden. Und tatsächlich hat die Geschichte hinter diesem höchst ungewöhnlichen Exporterfolg der Firma Wilms aus Bad Essen etwas Märchenhaftes. Eigentlich produziert Wilms nämlich Holzpaletten, der 105-Mann-Betrieb ist zuallererst ein Sägewerk. „Bei der Palettenproduktion fielen immer viele Späne an, die uns die Bauern aus der Umgebung irgendwann regelrecht aus den Händen gerissen haben – als Streu für ihre Ställe“, erzählt Katharina Wilms, die das Familienunternehmen gemeinsam mit Vater Heinrich leitet. Die Tiere hatten deutlich weniger Hautprobleme, die Landwirte kaum noch Stress mit Milben. Rötungen und Risse heilten schneller. „Da sind wir drauf gekommen,

dass etwas im Kiefernholz stecken muss.“ Vor allem Heinrich Wilms ließ der Gedanke nicht mehr los. Er kontaktierte die Biologische Bundesanstalt für Land- und Forstwirtschaft und das Deutsche Institut für Lebensmitteltechnik, ließ die Späne wissenschaftlich untersuchen. Und tatsächlich: Spezielle chemische Verbindungen aus dem Kernholz der Kiefer, sogenannte Terpene, entfalten offenbar heilsame Kräfte. In der 1990er-Jahren gelang es dann, die Stoffe zu destillieren. Seither produziert Wilms Kiefern-Kernholz-Extrakt, setzt es Hautcremes und Zahnpasta zu, hat ein Spray zur Abwehr von Pilzbefall bei Pflanzen entwickelt – und produziert kanisterweise Tierpflegemittel. Sie helfen Hunden, Katzen, Pferden und mittlerweile auch edlen Rennkamelen. „Die Idee dazu kam über die Universität Osnabrück, die Kontakt zur Al-Ain-Uni-

versität in Abu Dhabi hatte“, sagt Katharina Wilms. Dort intensivierte man die Forschung am Kiefernextrakt an den Tieren, die sich nach Rennen oft schweißnass im Wüstensand wälzen und entsprechend raue Haut bekommen. Als „Wirkkosmetik“ bezeichnet Katharina Wilms die Kiefernholzpflegemittel. So hat sich ein völlig neuer Geschäftszweig entwickelt. „Jetzt strecken wir gerade die Fühler nach China aus“, verrät die Unternehmerin. Die Aussichten scheinen erfolgversprechend. Schließlich ist die Kiefer in China ein Symbol für langes Leben.

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 3/17: Bestell-Nr. 20917 (Print), Bestell-Nr. 20918 (PDF)
Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

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

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

Autoren: Corinne Abele, Samira Akrach, Andreas Bilfinger, Martin Böll, Carsten Ehlers, Robert Herzner, Oliver Höflinger, Thomas Hundt, Rainer Jaensch, Christian Janetzke, Werner Kemper, Frank Malerius, Jürgen Maurer, Christian Overhoff, Josephine Pabst (wortwert), Annika Pattberg, Robert Scheid, Susanne Scholl, Edwin Schuh, Heiko Steinacher, Florian Steinmeyer, Martin Wiekert, Olaf Wittrock (wortwert)

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

Projektleitung: Jürgen Jehle und David Selbach

Kreativdirektion: Arne Büdts, Verena Matl

Schlussredaktion: Elke Weidenstraß

Produktion: Verena Matl, Jörg Schneider

Druck: inpuncto:asmuth druck + medien gmbh

Anzeigen: Luxx Medien GmbH, Jörn Bickert, +49/228/688 314 12, bickert@luxx-medien.de

Auflage: 10.000 Exemplare

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 2. Mai 2017

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführer: Dr. Benno Bunse, Erster Geschäftsführer, Dr. Jürgen Friedrich

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titelbild: Deng gang/Imaginechina/laif, S. 6–7: Wu dongjun/Imaginechina/laif, S. 10: picture alliance/ASIAN NEWS NETWORK, S. 13: Lang zi/Imaginechina/laif, S. 14: Mikel Bilbao/VWPics/Redux/laif und doraclub/Shutterstock, S. 15: noiz/architecture, design and planning/Bio Architecture Formosana/Daici Ano, S. 16: picture alliance/AP Photo, S. 19: Patrick WALLETT/GAMMA-RAPHO/laif, S. 20: Pierre Jacques/hemis.fr/laif, S. 24: The White House/President Donald J. Trump, S. 27: Trumpf, S. 31: Giant-Sea-Wall/NCICD-KuiperCompagnons, S. 34: ANDREJ ISAKOVIC/Staff, S. 36: AGJV/Nicolas Tourrenc, S. 38: Cira Moro/laif, S. 39: Statens vegvesen, Kystverket, S. 40: Michael Voigt/Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, S. 41: Kathrin Harms/laif, S. 42: Catherina Hess, picture alliance/Sueddeutsche Zeitung Photo, S. 47: Frederic Legrand – COMEO/Shutterstock, S. 48: Dirk Kruell/laif, S. 49: YOSHIKAZU TSUNO/GAMMA-RAPHO/laif, 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 kartografischen Darstellungen enthalten keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.



Markets International ist IVW-geprüft.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Jubiläumsausgabe – Nr. 200
Jetzt am Kiosk!



WO GAB ES FORTSCHRITTE UND WAS IST NOCH ZU TUN?



Jetzt scannen, lesen und Probeabo bestellen.
Oder direkt unter www.brandeins.de

2. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis



20. SEPTEMBER 2017, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

SAVE THE
DATE

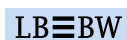
VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



PARTNER



MEDIENPARTNER



FÖRDERER

