

MARKETS

INTERNATIONAL

1/17

SCHÖNE ALTE WELT

Rüstige und sportliche Senioren: Hier kämpft David Glatfelter (80) bei den New Jersey Senior Olympic Games um eine Medaille.

Weltweit gibt es immer mehr Senioren, die fit sind. In Ländern wie Japan und Südkorea stellt die Generation 60+ bereits einen beträchtlichen Anteil, der weiter wächst. Eine Chance für Unternehmen, die sich darauf einstellen.

Chancencheck:
**Wie sich Mittelständler
um Aufträge für die Expo
2020 bewerben**

Seite 18

Hintergrund:
**Wie Kasachstan von
Chinas Seidenstraße
profitiert**

Seite 30

Exklusive Auswertung:
**Auf welchen Messen
kein Unternehmer
fehlen sollte**

Seite 40



»Das neue Magazin ist jetzt übersichtlicher und bietet Ihnen einen größeren Mehrwert – hoffen wir!«

Liebe Leserinnen und Leser,

neues Jahr, neues Glück, neue Markets International. Wir starten mit einem völlig überarbeiteten Heft in das Jahr 2017 und hoffen, dass es Ihnen gefällt. Ziel des Relaunches ist es, ein übersichtlicheres Magazin zu gestalten und mit einer stärkeren Kundenorientierung Ihnen einen größeren Mehrwert zu bieten. Ob uns das gelungen ist, können nur Sie beurteilen.

In unserem Schwerpunkt „Schöne alte Welt“ beschäftigen wir uns mit der weltweit alternden Gesellschaft und den Geschäftschancen, die sich daraus ergeben. Vereinfacht ausgedrückt: Die Menschen werden älter und reicher und konsumieren länger und mehr. Was das für deutsche Unternehmen bedeutet, können Sie in unserem Schwerpunkt ab Seite 6 lesen.

Das nette Gespräch beim Karaoke in Taiwan kann durchaus ein sinnvoller Weg sein, den potenziellen Geschäftspartner besser kennenzulernen. Wer sich allerdings einen realistischen Überblick über einen Markt und dessen Eigenheiten verschaffen will, sollte lieber auf den Messebesuch im Ausland setzen. In unserer neuen Rubrik Wissen erfahren Sie, welche Messen besonders erfolgreich sind und wie Sie vom Auslandsprogramm des Bundes profitieren können.

Viel Spaß mit der neuen Markets International

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

SCHWERPUNKT



Schöne alte Welt

Die Bevölkerung der Industriestaaten altert. Für Unternehmer birgt das Herausforderungen und Chancen.

Seite 6

MÄRKTE



Welt in der Wüste

Die Expo 2020 in Dubai nimmt Fahrt auf. Deutsche Unternehmen können sich jetzt um Aufträge bewerben.

Seite 18

MÄRKTE

Warten auf CETA

Dank des Freihandelsabkommens kommen EU-Unternehmen leichter an Ausschreibungen in Kanada.

Seite 22

MÄRKTE

Ruf nach Gleichbehandlung

Auf der Asien-Pazifik-Konferenz forderten Politik und Wirtschaft Reziprozität von China.

Seite 24



MÄRKTE

Schweizer Boom

Ob öffentliche Infrastruktur, Büro oder Mietshaus: Die Eidgenossen bauen. Und deutsche Unternehmen bauen mit.

Seite 26

MÄRKTE

Forderndes Umfeld

Nach fast einem Jahr Stillstand geht Spanien seine Reformagenda an. Nun kommt es auf Kontinuität an.

Seite 29

BRANCHEN

Auf neuen Wegen

Zwischen China und Europa entstehen neue Transportkorridore auf dem Landweg.

Seite 30

BRANCHEN

Shopping Animals

Haustiere sind den Tschechen lieb und teuer. Das bringt auch deutschen Händlern gute Umsätze.

Seite 34

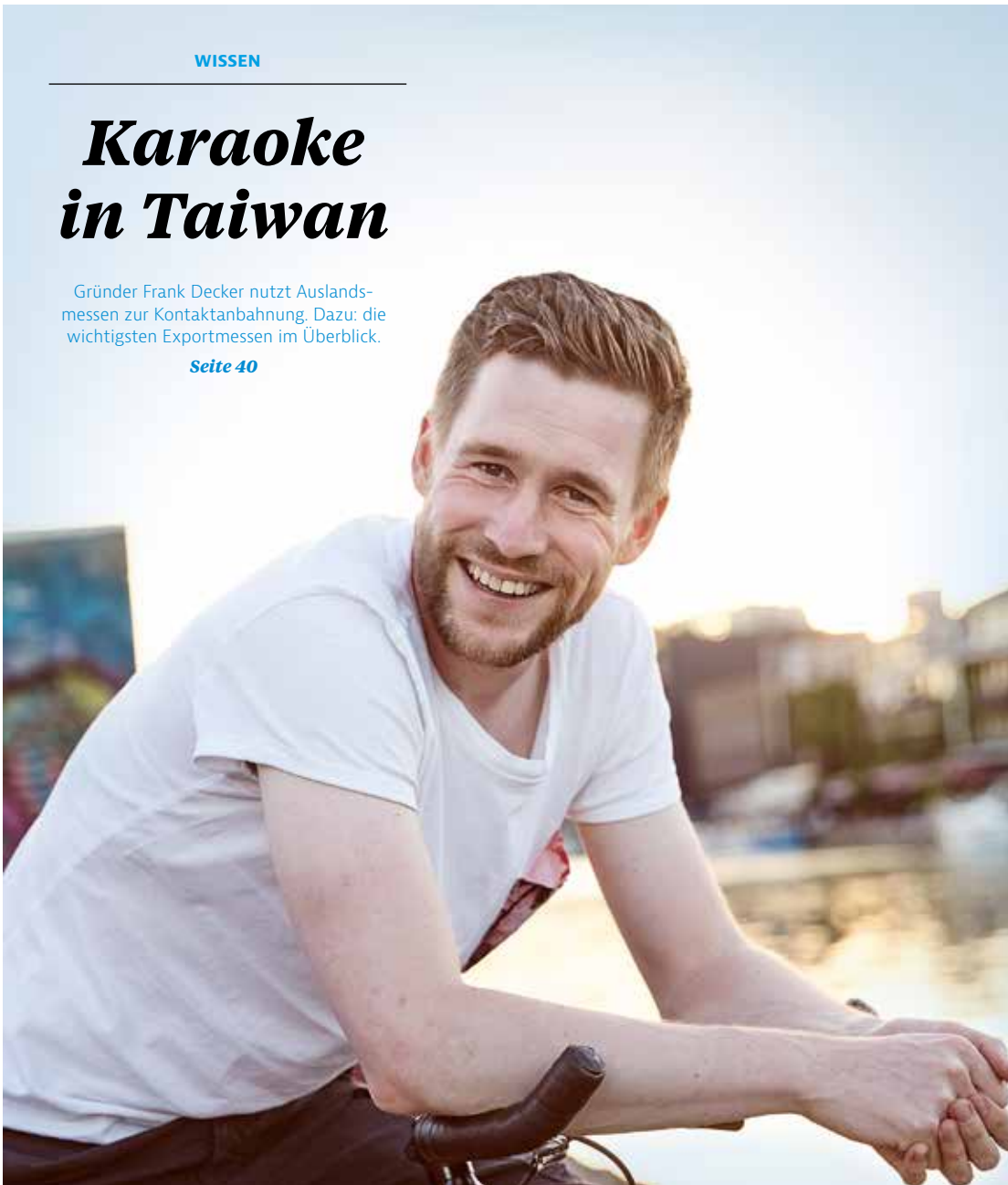


WISSEN

Karaoke in Taiwan

Gründer Frank Decker nutzt Auslandsmessen zur Kontaktabahnung. Dazu: die wichtigsten Exportmessen im Überblick.

Seite 40



WISSEN

**Scheidung auf Europäisch**

Großbritannien muss für den Brexit Artikel 50 des EU-Vertrages aktivieren. So funktioniert er.

Seite 44

WISSEN

Zoll kompakt: VR China

Die neue Reihe „Zoll kompakt“ fasst die wichtigen Fakten rund um Zoll und Einfuhrregeln zusammen.

Seite 46

WEITERE THEMEN

Markets-Barometer	Seite 4
Markets 360 Grad	Seite 5
Märkte kompakt	Seite 28
Wissen kompakt	Seite 48
First Mover	Seite 50
Impressum	Seite 51



— **Mehr zum Schwerpunkt**

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.

USA



BIP-Prognose 2017 (2016)

+2,2 (+1,6)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

JAPAN*



BIP-Prognose 2017 (2016)

+0,9 (+0,9)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VEREINIGTES KÖNIGREICH



BIP-Prognose 2017 (2016)

+1,2 (+2,0)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

FRANKREICH



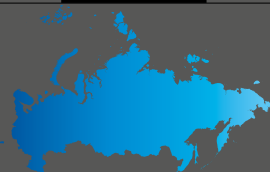
BIP-Prognose 2017 (2016)

+1,3 (+1,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

RUSSLAND



BIP-Prognose 2017 (2016)

+0,6 (-0,6)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VR CHINA



BIP-Prognose 2017 (2016)

+6,5 (+6,7)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

BRASILIEN



BIP-Prognose 2017 (2016)

+1,1 (-3,4)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

INDIEN*



BIP-Prognose 2017 (2016)

+7,5 (+7,6)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

KASACHSTAN



BIP-Prognose 2017 (2016)

+2,3 (+0,1)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

SCHWEIZ



BIP-Prognose 2017 (2016)

+1,5 (+1,2)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

TUNESIEN



BIP-Prognose 2017 (2016)

+1,9 (+1,1)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

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



»In China muss man eher Angst haben, dass die Wirtschaft zu viel als zu wenig wächst.«

Stefanie Schmitt/Beijing
stefanie.schmitt@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1

Wie wird sich das Bruttoinlandsprodukt 2017 in China entwickeln?

Die Prognosen reichen von 6,2 bis 6,5 Prozent. Allerdings könnte die Politik im Vorfeld des Parteitags im November das Wachstum wie schon 2016 künstlich hochhalten. Notwendige Reformen dürften sich dann weiter verzögern.

2

Welche Unternehmen haben jetzt die Chance auf einen Markteintritt?

Ein stabiles Wachstum verzeichnet der private Konsum. Deshalb konnten bei insgesamt fallenden Importen die Konsumgütereinfuhren 2016 sogar zulegen. Aus dem Ausland gefragt sind hochwertige Waren von Lebensmitteln über Mode bis hin zur Innenausstattung und ganz speziell Produkte für Kinder.

3

Was müssen Unternehmen beachten, die den chinesischen Markt jetzt erschließen möchten?

Sie müssen sich sehr gut vorbereiten, zum Beispiel prüfen, welche Zertifizierungen vorgeschrieben sind und ob ihr Produkt tatsächlich auf die Zielgruppe passt. Ganz wichtig ist es, sich vor Markteintritt alle gewerblichen Schutzrechte zu sichern. Danach ist es zu spät.

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



»Frankreich hofft auf neuen Schwung nach den Wahlen im Mai.«

Marcus Knupp/Paris
marcus.knupp@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1

Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr?

Mit prognostizierten 1,3 bis 1,4 Prozent wächst das französische BIP etwas langsamer als jenes der EU insgesamt, leidet sich aber auch keinen Einbruch.

2

Welchen Einfluss werden die Wahlen auf die Wirtschaftspolitik nehmen?

Für einen wahrscheinlichen Wahlsieg der Konservativen sind sowohl Steuersenkungen als auch eine Flexibilisierung der Arbeitszeitregelungen und eine teilweise Lockerung des Arbeitsrechtes zu erwarten. Auch eine Mitte-links-Regierung dürfte in diese Richtung tendieren.

3

Wie wird sich das auf deutsche Unternehmen auswirken, die in Frankreich aktiv sind?

Die Unternehmen könnten in den nächsten Jahren Bedingungen vorfinden, die jenen in Deutschland schrittweise ähnlicher werden. Sollten die genannten Pläne umgesetzt werden, würden einige der wesentlichen Nachteile des Standortes Frankreich entschärft.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Frankreich unter:
www.gtai.de/frankreich



»German Engineering steht bei den Amerikanern hoch im Kurs.«

Martin Wiekert/Washington D. C.
martin.wiekert@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1

Welchen Einfluss werden die Wahlen auf die Wirtschaftspolitik nehmen?

Mit dem US-Präsidenten Donald Trump könnte die Binnenwirtschaft von Steuererleichterungen und der angekündigten Infrastrukturoffensive profitieren. Inwieweit es im Außenhandel zu neuen protektionistischen Maßnahmen kommt, bleibt abzuwarten.

2

Welche deutschen Unternehmen sind derzeit gut in den USA vertreten und warum?

Trotz des Abgasskandals haben deutsche Autos, Investitionsgüter und German Engineering weiterhin einen sehr guten Ruf. Technologisches Know-how aus Deutschland wird noch stärker bei der Modernisierung industrieller Produktionsstrukturen gefragt sein.

3

In welche Branchen fließt derzeit das Kapital von Investoren?

Vor allem in den Hightechbranchen werden die USA weiter das Maß der Dinge sein. Den Investoren gefallen die gute Start-up-Kultur und die leistungsfähige und hervorragend mit der Wirtschaft verzahnte Hochschullandschaft.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu den USA unter:
www.gtai.de/usa

Goldene Zeiten: Die neuen Alten, von denen es immer mehr gibt, sind fitter und lebenslustiger denn je. Das Foto zeigt die Goldmedaillen für die Sieger bei den Senior Olympic Games in New Jersey. Inzwischen gibt es die Sportwettkämpfe für Ältere in 49 US-Bundesstaaten.





Schwerpunkt: Demografischer Wandel

Große Veränderungen

11

Die Alterung hat gravierende Auswirkungen auf Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Fünf Megatrends im Überblick.

Gemischte Teams

12

Alternde Belegschaften stellen Unternehmen vor Herausforderungen, bieten aber auch Chancen, sofern Personaler die Vielfalt nutzen.

Gute Geschäfte

14

Telemedizin, Haustiere als Partnersatz, smarte Krankenhaushemden: Senioren werden als Zielgruppe immer interessanter.

Schöne alte Welt

Die Weltbevölkerung altert – mit dramatischen Veränderungen für ganze Volkswirtschaften. Die Menschen leben länger und konsumieren mehr. Gleichzeitig steigen die Gesundheitsausgaben. Die Konsequenz: Neue Märkte entstehen und damit neue Absatzchancen für deutsche Unternehmen.

von **Corinne Abele, Alexander Hirschle, Oliver Höflinger, Christina Otte, Michael Sauermost, Bernhard Schaaf, Martin Wiekert**

Die am nächsten zum Himmel gelegene Einkaufsmeile“ nennen Japans Senioren die Jizo Dori Shopping Street, dabei lächeln sie zweideutig. Mitten in Tokio gelegen, im Stadtteil Sugamo, ist sie Treffpunkt für rüstige Rentner. Statt Mangas und den neuesten Smartphones finden sie hier ihre Lieblingsrestaurants, Tempel und Bekleidungsläden, wobei die mit den roten Unterhosen besonders auffallen. Derartige Unterhosen werden an Nahestehende im Rentenalter als Glücksbringer verschenkt. Gesundheit steht im Vordergrund: Die Läden werben mit hausgemachten Speisen oder Gebäck ohne Chemikalien und mit wenig Zucker. Am Kanganji-Tempel schrubben die Alten die Togenuki-Buddhafigur, um ihren Schmerz zu lindern.

Japan ist das Land, dessen Bevölkerung am schnellsten altert. Laut der Weltbank werden 36 Prozent der Japaner bis 2050 über 65 Jahre alt sein. Doch die Herausforderung einer alternden Gesellschaft ist eine globale. So dürfte der Anteil der über 65-Jährigen an der Weltbevölkerung von heute acht Prozent bis 2050 auf 16 Prozent steigen. Ob in den USA, der größten Volkswirtschaft, in Südkorea, wo es immer mehr Singlehaushalte gibt,

**Im Jahr 2050
werden
16 Prozent
der Welt-
bevölkerung
älter sein als
65 Jahre.**

in China, wo ein Alters-Tsunami droht, oder bei uns in Deutschland – in beinahe jedem Land wächst der Anteil der Älteren an der Gesellschaft. Dies trifft vor allem auf die entwickelten Volkswirtschaften zu, aber auch die Bevölkerung vieler Entwicklungsländer altert heute schneller als früher. Zwar wächst die Weltbevölkerung, gleichzeitig werden aber in vielen Ländern immer weniger Kinder geboren, während die Lebenserwartung steigt. Gründe hierfür sind vor allem der medizinische Fortschritt, eine geringere Kinder- und Müttersterblichkeit, ein Rückgang von körperlich belastenden Berufen und eine effektivere Familienplanung. Zudem wandelt sich das gesellschaftliche Bild von Frau und Familie.

Roboter, Medikamente, Telemedizin

Für Firmen eröffnen sich dadurch neue Perspektiven: So verfügen Ältere häufig über einen reichen beruflichen Erfahrungsschatz. Auch können Unternehmen neue Zielgruppen erschließen, etwa in Medizintechnik und Robotik. Für Ältere in entlegeneren Gebieten werden zudem telemedizinische Dienstleistungen immer wichtiger. Auch die Pharmaindustrie profitiert, wenn die Bevöl-

kerung altert und Krankheiten häufiger werden. Oft geht es aber auch einfach darum, die Produkte an die Bedürfnisse älterer Kunden anzupassen. So muss sich zum Beispiel die Möbelindustrie darauf einstellen, dass Kunden künftig kleinere Möbelstücke wünschen.

Japan: demografische Zeitbombe

Wie dramatisch sich eine alternde Bevölkerung auf Volkswirtschaften wie auch auf Unternehmen auswirken kann, ist schon heute in Japan zu beobachten, wo Medien den Begriff „demografische Zeitbombe“ geprägt haben. Das Land der aufgehenden Sonne gilt als die älteste Gesellschaft der Welt. Hier gibt es mehr als 65.000 Hundertjährige. Und Japan altert munter weiter: Die Lebenserwartung steigt, und die Geburtenrate sinkt. Die Bevölkerung schrumpft dadurch rapide: Jeder vierte Japaner hat mittlerweile bereits seinen 65. Geburtstag gefeiert. Und dieser Anteil steuert auf 40 Prozent zu. Im Jahr 2060 soll er erreicht sein. Dann wird es nur noch 87 Mio. Japaner geben, 40 Mio. weniger als heute.

Doch die Regierung will dagegensteuern. Japan soll auch 2060 noch 100 Mio. Einwohner haben. Premierminister Shinzo Abe kalkuliert dies im Rahmen seiner neu aufgelegten Wirtschaftspolitik „Abenomics 2.0“: Die Fertilitätsrate – also die Anzahl der Kinder, die eine Frau durchschnittlich in ihrem Leben gebärt – soll von mageren 1,4 auf 1,8 wachsen, dennoch kann die Alterung der Gesellschaft nicht mehr aufgehalten werden.

In Japan, wo das Senioritätsprinzip in allen Lebensbereichen zu spüren ist, hatten nach Angaben des Ministeriums für innere Angelegenheiten 2015 noch 7,3 Mio. Japaner im Alter von mindestens 65 Jahren einen Job. Das waren mehr als zehn Prozent der Erwerbstätigen. Baustellen werden regelmäßig von Rentnern mit Leuchtstäben abgesichert. Andere Senioren stehen in U-Bahn-Schächten gewissenhaft Spalier.

Doch die Alten arbeiten nicht nur viel, sondern sind auch eine wichtige Einnahmequelle: Funktionsnahrung, Fernsehsessel mit Toilettenfunktion, Elektrogeräte mit Riesentasten, Hightechunterwäsche mit kaum spür-

ALTERUNG IN ZAHLEN

Älter, reicher, länger am Leben

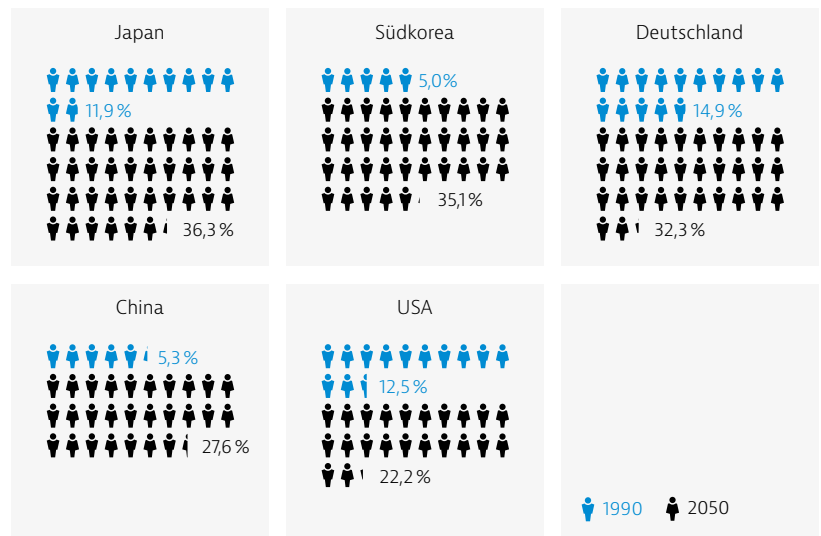
1,047

ist die Fertilitätsrate in der Volksrepublik China. Um die Bevölkerung konstant zu halten, wären 2,4 nötig.

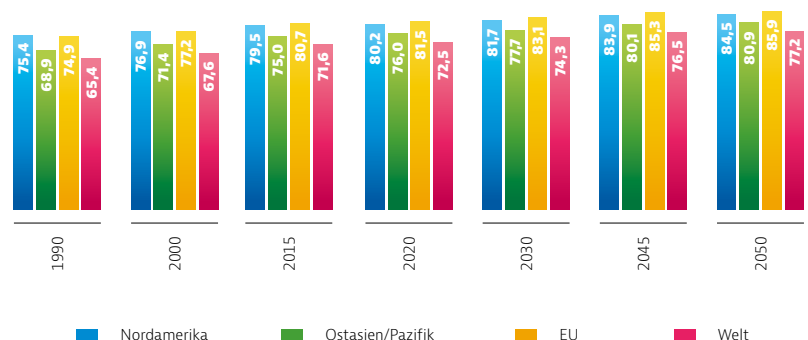
70 %

des verfügbaren Einkommens in den USA werden heute von den Babyboomern kontrolliert.

Anteil der Älteren (65+) nach Ländern¹



Lebenserwartung bei der Geburt¹



¹ In Jahren

Quelle: Weltbank, Health Nutrition and Population Statistics, Population Estimates and Projections, 2016



»Ein Paradigmenwechsel muss her: Ältere Mitarbeiter sind Leistungsträger!«

Leonora Fricker,

Leiterin des Programms „rebequa“, das kleine und mittelständische Unternehmen bei der Bewältigung des demografischen Wandels unterstützt.

baren Sensoren zum Permanent-Check-up – in allen Bereichen geben die Oldies die Richtung vor. In Convenience Stores gibt es mittlerweile Seniorenecken mit Komplettprogramm vom Blutdruckmessen bis zur Infobroschüre. Und Erwachsenenwindeln sind in den Regalen fast schon Standard.

Mit seiner Affinität zu Roboterpflegern → **Pfleger für Körper und Seele (re.)** schlägt Japan sogar zwei Fliegen mit einer Klappe, denn neben den Senioren wird auch die lokale Industrie gefördert.

Immerhin hat Japan ein Wohlstandsniveau erreicht, auf dem technische Lösungen wie die Stammzellentherapie oder Pflegeroboter überhaupt möglich werden. In China, der bevölkerungsreichsten Volkswirtschaft der Welt, könnte es größere Probleme geben. Das Land könnte altern, noch bevor es reich geworden ist. Bei einer Bevölkerung von 1,4 Mrd. Menschen waren im Jahr 2015 in der Volksrepublik etwa 222 Mio. im Rentenalter, sprich 60 Jahre oder älter. Dies entspricht einem Anteil von 16 Prozent. Und das Land altert rapide weiter.

China vor riesigen Problemen

Um die Bevölkerung einigermaßen konstant zu halten, wäre bei dem sehr ungünstigen Geschlechterverhältnis im Reich der Mitte eine Fertilitätsrate von rund 2,4 Kindern pro Frau im gebärfähigen Alter notwendig. Tatsächlich ist die Quote immer weiter gesunken, und zwar im Wesentlichen aufgrund der Einkindpolitik. Laut amtlichen Angaben ist sie seit dem Jahr 1990 von 2,1 auf 1,2 im Jahr 2015 gefallen. Das wäre eine der niedrigsten Fertilitätsraten der Welt.

JAPAN

Roboter: Pfleger für Körper und Seele

In Japan sind Pflegeroboter längst Normalität. Der Markt für solche Geräte wächst rasant.

Der Einsatz von rollenden Krankenschwestern, Roboterarmen, die Medikamente fehlerlos dosieren und verteilen, wird in Japan zum Klinikalltag. Bewegungshilfen erleichtern Senioren, aber auch Pflegern das „lästige Geschäft“. Im November 2015 erteilte das Gesundheitsministerium einer Robotergehilfe des Start-ups Cyberdyne, die an der Universität Tsukuba entstand, grünes Licht. In Kürze dürften zahlreiche weitere Robot Suits auf den Markt kommen.

Japan und Pflegeroboter – das passt. Die Industrie kennt sich bestens in dem Bereich aus, mechanische Hilfen werden angesichts des Personalmangels benötigt, und Japaner haben keine Berührungsängste mit Robotern. Daher sind auch „Streichelroboter“ beliebt, die sich um die Psyche einsamer Senioren kümmern, aber oft mit eingebauter Kamera auch eine Überwachungsfunktion haben.

Schätzungen des Marktforschungsinstituts Yano zufolge hat sich das inländische Marktvolumen für Pflegeroboter in Japan im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr auf umgerechnet 8,9 Mio. Euro fast verfünffacht. Für 2016 wird eine Steigerung auf 277 Mio. Euro prognostiziert. Bis 2020 erwartet Yano ein Wachstum auf knapp 122,2 Mio. Euro. Die Statistik des Ministeriums für Wirtschaft, Handel und Industrie weist bereits für 2012 ein Marktvolumen von 8,1 Mio. Euro aus. Dort liegen die Prognosen bei 3,3 Mrd. Euro für das Jahr 2035. ■

Beobachter fragen sich allerdings schon lange, wie angesichts der rigoros durchgeführten Einkindpolitik schon 1990 eine Fertilitätsrate von 2,1 erreicht werden konnte. Sogar die Vereinten Nationen gehen weiterhin von einer surrealen Quote von 1,6 für 2015 aus. Ende Oktober 2016 tauchten erstmals in der angesehenen Wirtschaftszeitung „Di Yi Caijing“ Meldungen auf, dass die Fertilität 2015 nicht bei 1,2 lag, sondern nur noch bei 1,047. Dabei berief sich das Blatt auf amtliche Meldungen auf Basis des Bevölkerungszensus 2015.

Die Presse geriet in helle Aufregung, und einen Monat später fanden sich in der Suchmaschine Baidu schon mehr als eine Mio. Treffer zum Schlagwort „Fertilitätsrate 1,047“. Schon vorher hatte die „Volkszeitung“ gemeldet, die Bevölkerung des Landes werde bis zum Jahr 2100 auf nur noch eine Mrd. sinken, und das, obwohl die Regierung die Einkindpolitik zum 1. Januar 2016 aufgehoben hat.

Ein Renten-Tsunami brandet an

Dass durch die Abkehr von der Einkindpolitik die Geburtenraten steigen, halten Bevölkerungsforscher ohnehin für unwahrscheinlich. Der Demograf Yi Fuxian von der Universität Wisconsin ist der Ansicht, dass die Fertilität aufgrund von Erfahrungen in Südkorea, Japan und Taiwan dauerhaft allenfalls auf 1,3 klettern wird.

Es ist völlig unklar, wie die Regierung diese demografischen Probleme in den Griff bekommen will. Schon im Jahr 2030 könnten die Alten etwa 30 Prozent der Bevölkerung ausmachen, berichtet das China Research Center of Aging. Ein wahrer Renten-Tsunami.

In Knollwood, einer Altenresidenz in der US-Hauptstadt Washington, ist ein Streichelroboter im Einsatz, der aussieht und sich anfühlt wie eine Babyrobbe. Das automatische Kuscheltier reagiert dank künstlicher Intelligenz auf die Senioren und wird vor allem bei Demenzpatienten eingesetzt.



Fünf Megatrends

So wirkt sich die Alterung der Gesellschaft aus

1. Weniger Nachwuchs

Für Unternehmen dürfte es schwerer werden, frei werdende Stellen mit adäquat ausgebildeten Kräften neu zu besetzen. Dies gilt insbesondere für Unternehmen in ländlichen Räumen, die zusätzlich zu den niedrigen Nachwuchszahlen unter einer starken Abwanderung leiden. Als Anpassungsstrategie ist hier Kreativität gefragt, etwa durch das Rekrutieren ausländischer Arbeitskräfte. Die rechtlichen Möglichkeiten hierfür bestehen.

2. Mehr ältere Beschäftigte

Schon heute ist das Durchschnittsalter in vielen Unternehmen weit über 40 Jahre. In den kommenden Jahren dürfte es weiter steigen. Entsprechend wichtiger wird es, Beschäftigte durch Weiterbildungen und Gesundheitsprävention länger produktiv zu halten.

3. Neue Zielgruppen

Rentner in Deutschland sind finanziell noch immer recht gut abgesichert. Je mehr Menschen den Ruhestand erreichen, desto stärker gewinnen ältere Menschen als Konsumenten an Bedeutung. Da sie aber häufig andere Produkte nachfragen als die jüngeren Altersgruppen, entstehen für Unternehmen hier neue Zielgruppen und Märkte.

4. Individuellere Rentenübergänge

Je länger das Erwerbsleben dauert, desto mehr Möglichkeiten gibt es, den Übergang in die Rente zu gestalten. In manchen Berufen ist es schlichtweg nicht möglich, in Vollzeit bis 67 zu arbeiten. Es wird daher in Zukunft mehr Varianten geben, schrittweise in Rente zu gehen oder auch Rente und Erwerbsleben zu verknüpfen, beispielsweise über Teilrenten. Um attraktiv für Fachkräfte zu bleiben, müssen sich Unternehmen flexibel auf diese Entwicklung einstellen.

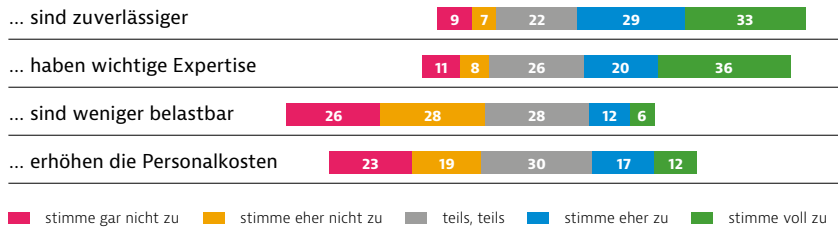
5. Schwieriges Umfeld für Neugründungen und Innovationen

Die meisten Firmen werden von Menschen zwischen 30 und 40 gegründet. Auch Innovationen finden häufig nicht im letzten Drittel des Erwerbslebens statt. Vor diesem Hintergrund kann sich die Alterung der Belegschaften negativ auf die Innovationskraft auswirken. Firmen müssen daher entsprechend stärker in der Innovationsförderung tätig werden.

Quelle:
Stephan Sievert vom Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, 2016

Mittelständler sehen ältere Beschäftigte mehrheitlich positiv¹

Ältere Beschäftigte ...



¹ Angaben in Prozent

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2014

mi wird dann über das Land hereinbrechen. Eine Rentenversicherung gibt es praktisch nicht. Bislang wurde das einigermaßen dadurch kompensiert, dass sich die Jungen um die Senioren kümmerten. Das wird bald kaum noch funktionieren: Dann müssen zwei Junge vier Alte unterstützen. Und 270 Mio. Wanderarbeiter können den Alten in ihren Familien allenfalls rudimentär helfen. Realität und Zukunft der Senioren sehen also düster aus.

Des einen Leid ist des anderen Freud. Die Ausbreitung von Zivilisationskrankheiten wie Krebs, Bluthochdruck oder Diabetes



„Altersgemischte Teams sind kein Allheilmittel“

Stephan Getzmann (li.) und Wladislaw Rivkin vom Leibniz-Institut für Arbeitsforschung an der TU Dortmund (IfAdo) über die Erfahrung älterer Mitarbeiter und das Für und Wider altersgemischter Teams.

Wie wirkt sich die Alterung auf den arbeitenden Menschen aus: Was wird schlechter, was wird besser?

STEPHAN GETZMANN: Die perzeptuellen und kognitiven Fähigkeiten lassen im Durchschnitt nach. So hören und sehen Ältere schlechter. Ferner sind sie häufiger weniger flexibel, das heißt, das Wechseln von einer Aufgabe zur anderen beziehungsweise das Anpassen an geänderte Rahmenbedingungen fällt ihnen schwerer. Es gibt aber auch Fähigkeiten, die sich mit dem Alter entwickeln; diese sind meist erfahrungsbezogen. Ein älterer Mensch weiß zum Beispiel eher, mit komplexen Situationen umzugehen, da er diese in seinem Leben häufiger erlebt hat. Ferner nehmen Fähigkeiten, wie zum Beispiel die Sprachverarbeitung und die Sprachinterpretation, zumeist nicht ab. Die sogenannte kristalline Intelligenz, das Weltwissen, hat ein Älterer also viel besser als ein Jüngerer. Schlechter schneiden Ältere bei der fluiden Intelligenz ab, also bei den eher auf Geschwindigkeit bedachten Funktionen.

Zwei Sachen möchte ich dabei jedoch betonen: Zum einen öffnet sich mit zunehmendem Alter die Schere zwischen den Älteren, die eine Sache gut können, und denen, die sie nicht so gut können. Zum anderen ist es schwierig, vom Durchschnitt auf die individuelle Alterung einer bestimmten Person zu schließen, denn auf den Alterungsprozess wirken sehr viele Dinge ein.

Sind altersgemischte Teams ein Allheilmittel, um den Folgen der Alterung der Belegschaft entgegenzuwirken?

WLADISLAW RIVKIN: Eine altersheterogene Zusammensetzung von Teams ist im Gegensatz zu populären Ansichten für die Arbeitsleistung und die psychische Gesundheit der Mitarbeiter wie auch für die Innovationsfähigkeit per se nicht gut. Es gibt dabei ein „Aber“. Und dieses betrifft die Rahmenbedingungen, unter denen die Teams arbeiten. Unsere Untersuchungen zeigen, dass es zum Beispiel von der Aufgabenschwierigkeit abhängt, ob altershomogene oder -heterogene Teams leistungsfähiger sind. Bei einfachen Aufgaben haben altershomogene Teams die Nase vorn, bei komplexen Aufgaben altersheterogene Teams. Mit dem Verbundprojekt INNOKAT hat das IfAdo einen neuartigen Lösungsansatz bereitgestellt, der speziell kleine und mittelständische Unternehmen dabei unterstützt, die Innovationsleistung altersgemischter Belegschaften zu fördern.



— Auch interessant

Das Interview in voller Länge finden Sie online unter:

www.gtai.de/markets

SÜDKOREA

Konsumgüter für kinderlose Singles

Weil es mehr Einpersonenhaushalte gibt, sind Convenience-Produkte gefragt.

Die Bevölkerung Südkoreas wird immer älter, die Menschen bleiben häufiger zu Hause und unternehmen mehr allein. Der Trend kann auf eine kurze Formel gebracht werden: OHA – Old, Home and Alone! Wer in Zukunft Konsumgüter in Südkorea verkaufen will, sollte das im Auge behalten – dann bieten sich ihm enorme Absatzchancen.

So steigt die Zahl der Haustiere als Familienersatz in Südkorea rapide an. Auch Convenience Stores sind beliebt, deren Umsätze 2015 um knapp 32 Prozent nach oben schossen. Die Verkäufe von Fertiggerichten stiegen in einigen Ketten im Jahr 2015 um fast 30 Prozent an. Auch Verpackungen und Verpackungsmaschinen dürften so künftig höhere Absatzraten erzielen.

Die Möbelindustrie muss sich darauf einstellen, dass Kunden künftig kleinere und praktischere Möbelstücke wünschen. Pflegeheime müssen ihre Kapazität erhöhen.

Kosmetika, Pharmazeutika und Medizintechnik für ältere Menschen werden häufiger nachgefragt werden. Die „Silberindustrie“ Südkoreas wächst zweistellig, das hat ein im Mai 2016 veröffentlichter Report des Hyundai Research Institute ergeben. Derzeit liegt ihr Umsatz bei umgerechnet 21,8 Mrd. Euro. Bis 2020 soll sich der Markt auf 63 Mrd. Euro fast verdreifachen.

Die gute Nachricht: Weil sich Deutschland seit Jahren mit ähnlichen Phänomenen auseinandersetzt, haben viele deutsche Firmen solche Lösungen und Produkte bereits im Angebot – die sie nun in Südkorea auf den Markt bringen können. ■

Nachwuchs. Wird nicht geheiratet, muss die Geburtenrate zwangsläufig sinken.

Der Anteil von Singles an allen Haushalten Südkoreas lag im Jahr 2015 schon bei 27,2 Prozent. Diese Wohnform ist dort mittlerweile die häufigste, gefolgt von Zweipersonenhaushalten mit einem Anteil von 26,1 Prozent. Noch im Jahr 2005 war der Vierpersonenhaushalt die gängigste Lebensform. Dieser Trend dürfte sich in den kommenden Jahren fortsetzen. Bis 2020 soll der Anteil

der Singlehaushalte gemäß Prognosen von Statistics Korea auf 32 Prozent anwachsen. Diese Individualisierung wirkt direkt auf die Konsumgütermärkte → [Konsumgüter für kinderlose Singles \(li.\)](#).

Die Folgen der Entwicklung für die Wirtschaft sind bereits spürbar: Im laufenden Jahr soll die Zahl der Erwerbspersonen in Südkorea nach Schätzungen der Deutsch-Koreanischen Industrie- und Handelskammer erstmals sinken. Die Industrievertreter befürchten dadurch negative Folgen für das wirtschaftliche Wachstum des asiatischen Landes.

Experten der Handelskammer befürchten, dass in Südkorea im Jahr 2026 mehr als 20 Prozent der Menschen älter sein werden als 65, was den Übertritt in eine sogenannte „Super-Aging Society“ markieren würde. Bis zum Jahr 2060 dürften den Hochrechnungen von Statistics Korea zufolge die über 65-Jährigen sogar mehr als 40 Prozent der Gesamtbevölkerung Südkoreas ausmachen.

Eine neue Ökonomie des Alterns

In diesen neuen, alten Gesellschaften der Industrienationen stellen sich für Unternehmen völlig neue Fragen. Einerseits lassen die geistigen und körperlichen Fähigkeiten von Mitarbeitern im Alter in der Regel nach. Wenn Kollegen, Vorgesetzte oder Kunden altern, wie können Unternehmen dann weiter innovativ und wettbewerbsfähig bleiben? Immer mehr Unternehmen lassen sich daher beraten, um ihren Betrieb demografiefit zu machen.

Laut einer bundesweiten Umfrage ist die Nachfrage nach der qualifizierten Demografieberatung seit 2013 um rund 30 Prozent gestiegen, weiß Leonora Fricker, Leiterin des

sorgt zusammen mit der stetigen Überalterung für weiter steigenden Bedarf an Medikamenten und Medizintechnik in China. Von dieser Entwicklung konnten bislang auch deutsche Hersteller und Lieferanten stark profitieren → [Arzneimittel für China \(S. 15\)](#).

Südkorea: Frauenbild im Wandel

Das traditionelle Rollenbild der Frau wandelt sich auch in Asien. Familie und Kinder verlieren an Bedeutung, die Zahl der Eheschließungen sinkt. Besonders ist das in Südkorea zu beobachten: Neben Japan oder auch Deutschland ist es das Land, das weltweit mit der niedrigsten Geburtenrate und einer stark alternden Bevölkerung zu kämpfen hat. Die Fertilitätsrate im Land der Morgenstille erreichte im Jahr 2015 mit 1,24 einen der niedrigsten Werte im internationalen Vergleich. Nur 439.000 Babys erblickten 2015 in Südkorea das Licht der Welt. Im Jahr 1980 war die Zahl noch etwa doppelt so hoch.

Und das hat eben auch damit zu tun, dass es in Südkorea immer weniger Eheschließungen gibt: 2015 zählte die koreanische Behörde Statistics Korea nur noch 5,9 Hochzeiten pro 1.000 Einwohner, der niedrigste Wert seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 1970. Seinerzeit lag die Quote noch bei fast zehn Heiraten pro 1.000 Koreaner.

Das liegt an der schwachen Konjunktur und daran, dass immer mehr junge Menschen Schwierigkeiten haben, Arbeit zu finden. Gleichzeitig konzentrieren sich südkoreanische Frauen verstärkt auf ihre berufliche Karriere. In der traditionell strukturierten südkoreanischen Gesellschaft ist eine Ehe häufig noch immer die unabdingbare Voraussetzung für die Akzeptanz von

Das Geschäft mit dem Alter

Die demografische Entwicklung bringt neue Geschäftschancen für Unternehmen in den unterschiedlichsten Branchen, allen voran in Medizintechnik und Pharmaindustrie. Doch auch IT- und Elektronikunternehmen, Biotechnologiefirmen oder Dienstleister können profitieren.



CHINA Hunger nach billigen Medikamenten

In der Volksrepublik China wächst ein gewaltiger Markt für Generika heran – also Medikamente, die von Konkurrenten nachgeahmt werden, sobald die Patente darauf ausgelaufen sind. Multinationale, auch deutsche Pharmakonzerne verfügen über weltweit lang erprobte Blockbuster speziell für die mit dem Alter steigenden Zivilisationskrankheiten Krebs, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, chronische Atemwegserkrankungen, Demenz oder Diabetes.

Sind die Patente abgelaufen, werden sie auch in China als Generika produziert. Ein Großteil der Medikamente, die im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung Chinas erstattet werden, sind solche preisgünstigen Generika. Neben der traditionellen chinesischen Medizin sind sie Chinas wichtigste Waffe im fast aussichtslos erscheinenden Kampf gegen die Kostenexplosion im Gesundheitswesen.

SÜDKOREA Geklonte Haustiere



Haustiere werden in Südkorea zum Familienersatz.

In Südkorea werden Haustiere immer mehr zum Familienersatz für einsame Singles. Der Markt für Haustierprodukte in diesem Land soll sich von geschätzten 1,5 Mrd. Euro im Jahr 2015 bis 2020 auf 4,9 Mrd. Euro mehr als verdreifachen.

Das bringt bisweilen extreme Geschäftsideen hervor: Das südkoreanische Unternehmen Soom Biotech in Seoul hat Presseberichten zufolge in den vergangenen zehn Jahren schon fast 800 Hunde geklont. Zu den Kunden des Unternehmens gehören Prominente und Millionäre, denn eine Kopie des toten Lieblings anfertigen zu lassen, ist nicht billig: Umgerechnet rund 90.000 Euro werden für den Klon eines Hundes fällig. Zum Klonen von Hunden nutzen die südkoreanischen Wissenschaftler die DNA des toten Tieres und pflanzen sie in eine Eizelle ein, deren eigenes Erbgut entfernt wurde. Dieser im Labor erzeugte Embryo wird dann einer Hündin eingepflanzt. Sie trägt ihn als Leihmutter aus und bringt den Welpen etwa zwei Monate später zur Welt.

JAPAN Das smarte Unterhemd



In Japan, dem Land mit der ältesten Bevölkerung, boomt Medizintechnik.

Weil Pflegepersonal fehlt, versuchen die Japaner, die medizinische Betreuung der immer älteren Patienten zu automatisieren. Zum Beispiel mithilfe smarter Kleidung. Ein smartes Unterhemd hat bereits von der Japan Pharmaceutical and Medical Devices Agency eine Lizenz erteilt bekommen. Die Unternehmen Toray Industries und NTT kooperieren im Bereich der Medizintechnik und haben mit dem Hitoe-Material ein smartes Unterhemd für Krankenhäuser entwickelt. 2017 kommt das intelligente Kleidungsstück, das am Körper medizinische Messungen durchführt, auf den Markt.

USA Take a Look at Me



Eine US-Medizinerin nutzt die Videokonferenz für eine Untersuchung.

Der Arztbesuch der Zukunft wird oft eher einer Videokonferenz ähneln als einer klassischen Untersuchung. Nach einer im Jahr 2015 durchgeführten Umfrage des Harris-Instituts sind immerhin 64 Prozent der US-Amerikaner bereit, sich per Video mit ihrem Arzt zu beraten. Sieben von zehn Befragten würden sich ihre Standardmedikamente lieber ohne persönliche Arztvisite verschreiben lassen. So hoffen die Amerikaner, auf diese Weise Zeit und Geld zu sparen. In vielen Gegenden der USA sind Mediziner rar – der nächste Arzt ist oft weit entfernt.

»Ältere im Ruhestand sind eine wertvolle Ressource für die Gesellschaft.«

Susanne Nonnen, Senior Experten Service

Programms „rebequa“, das kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im Umgang mit den Folgen des demografischen Wandels unterstützt. Im Rahmen des „rebequa“-Programms erfolgt die Beratung in drei Schritten: Am Anfang steht die Ermittlung der betrieblichen Demografie anhand der Altersstrukturanalyse. „Die Ergebnisse sind für viele Geschäftsführer und Personalleiter ein Augenöffner“, sagt Fricker.

Im zweiten Schritt werden geeignete Maßnahmen in allen betrieblichen Handlungsfeldern gemeinsam mit der Geschäftsführung und der Belegschaft entwickelt. Im letzten Schritt wird ein Demografiecontrolling etabliert. Das Ziel der Demografieberatung: „Eine altersausgewogene Personalstruktur im Betrieb“, erklärt Fricker. → [Das vollständige Interview lesen Sie online unter \[www.gtai.de/markets\]\(http://www.gtai.de/markets\)](#)

Ältere punkten mit Erfahrung

Andererseits zeichnen sich ältere Berufstätige aber auch durch einen wesentlich größeren Erfahrungsschatz aus, können besser mit komplexen Situationen umgehen.

→ [Interview auf S. 12](#)

Nicht umsonst machen Unternehmen mit sogenannten Senior Experten bereits gute Erfahrungen. Der Senior Experten Service (SES), 1983 als Pilotprojekt des Deutschen Industrie- und Handelskammertags gestartet, führt in seiner Kartei mittlerweile mehr als 12.000 Senior Experten, also Fach- und Führungskräfte, die bereits im Ruhestand sind und die aus allen kaufmännischen, technischen, handwerklichen, medizinischen und sozialen Berufen kommen. → [Interview und Case Study SES in voller Länge unter \[www.gtai.de/markets\]\(http://www.gtai.de/markets\)](#)

Auch die Unternehmensgründer werden unweigerlich älter. Der Deutsche Startup Monitor des Bundesverbands Deutsche Startups zeigt: Der Anteil der 45- bis 54-Jährigen unter den Gründern legt stetig zu. Zwischen 2013 und 2016 stieg er von 9,6 auf 15,2 Prozent. Des Weiteren sind bereits 4,5 Prozent der Gründer in Deutschland 55 oder älter. Das muss keineswegs ein Makel sein: Colonel Sanders, der Gründer von Kentucky Fried Chicken, war schon 50, als er sein Geheimrezept fertiggestellt hatte, und 62, als er mit dem Anwerben von Franchisepartnern be-

CHINA

Arzneimittel für die Volksrepublik

In China steigt die Zahl der Patienten mit altersbedingten Leiden. Das lässt den Pharmaumsatz explodieren.

Chinas gesetzliches Krankenversicherungssystem ist lückenhaft und jung, die es in Anspruch nehmende Bevölkerung immer älter. Etwa ein Fünftel der Todesfälle im Alter zwischen 30 und 70 Jahre in China ist laut WHO auf vier Krankheiten zurückzuführen – Krebs, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, chronische Atemwegserkrankungen oder Diabetes.

Am Beispiel der Demenzkrankheit Alzheimer lässt sich die Herausforderung für das Gesundheitswesen gut verdeutlichen: Sollte künftig in China ein ähnlicher Prozentsatz der Älteren an Demenz erkranken wie in den Industrieländern, dann dürfte die Zahl der Patienten im Jahr 2040 in etwa so hoch sein, wie in allen Hochlohnländern zusammen. Hierdurch steigt

die Nachfrage nach Medikamenten stark. Rund 64 Prozent des gesamten Pharmaumsatzes in China entfallen laut der International Trade Administration der USA bereits auf Generika. Im Jahr 2017 dürfte China weltweit an der Spitze stehen. Produziert werden sollen sie zunehmend im Land selbst.

Während in der Volksrepublik im ersten Halbjahr 2016 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 26 Prozent mehr Medikamente verkauft wurden, legte die Einfuhr nur um 5,5 Prozent zu. Mehr als ein Viertel der Medikamentenimporte stammt aus Deutschland, dessen Lieferungen um 21,1 Prozent gestiegen sind. Damit steht Deutschland im Vergleich zu anderen Lieferanten gut da. ■

gann. Ray Kroc war schon 52, als er, damals noch ein Vertreter von Milchshakemixern, erstmals das Hamburgerrestaurant der Gebrüder McDonald betrat, dessen großes Geschäftspotenzial erkannte und dieses dann zielstrebig realisierte.

USA: selbstbewusste Alte

In den USA steht man dem Altern generell offener gegenüber als in vielen anderen Industrienationen. Auch die amerikanischen Senioren selbst haben eine auffällig positive Einstellung zum Altern. Klarer Beleg für diesen Trend: Im US-Präsidentenwahlkampf im vergangenen Jahr waren die drei wichtigsten Kandidaten allesamt an die 70 Jahre oder älter.

Zwar altert die Gesellschaft in den USA nicht ganz so schnell wie die in Europa. Doch auch dort wird der Bevölkerungsanteil der über 65-Jährigen bis zum Jahr 2030 von rund 15 auf 21 Prozent zunehmen. Laut US-Zensus wird es im Land dann rund 72 Mio. Menschen in dieser Altersklasse geben (2015: 48 Mio.).

Die 68er wollen bis ins hohe Alter aktiv bleiben.

Treiber dieser Entwicklung sind vor allem die geburtenstarken Nachkriegsjahrgänge der Babyboomer. Die ersten dieser zwischen 1946 und 1964 Geborenen haben das Rentenalter bereits erreicht. Bis 2030 werden dann alle diese Schwelle überschritten haben. Das Zepter der größten Generation haben sie zwar schon an die aufstrebenden Millennials

abgegeben. Doch während Letztere noch mit der Abzahlung von Studienkrediten und den Spätfolgen der Finanzkrise kämpfen müssen, sitzen die Boomer immer noch an den ökonomischen Schalthebeln des Landes. Laut dem Marktforschungsinstitut Nielsen kontrollieren sie in den USA immerhin rund 70 Prozent des verfügbaren Einkommens. Darüber hinaus werden ihnen in den nächsten Jahren noch etliche Billionen US-Dollar an Erbschaften zufließen.

Als Kundenzielgruppe gewinnen die Oldies aber vor allem durch ihren Lebensstil an Bedeutung. Denn die häufig vom Zeitgeist der 68er geprägten Senioren wollen bis ins hohe Alter reisen und so lange wie möglich aktiv bleiben.

„Ein Rentnerdasein in unserem Vorstadthaus kann ich mir beim besten Willen nicht vorstellen“, sagt etwa die 61-jährige Anna B. aus dem Norden Virginias, die für ihren Beruf noch einige Jahre täglich nach Downtown-Washington pendeln wird. „Später möchte ich am liebsten in ein City-Apartment ziehen, um die örtliche Restaurant- und Kulturszene genießen zu können.“ Anna will nicht aufs Altenteil abgeschoben werden. Ein Umzug in ein betreutes Senioren-domizil wäre für sie ein Graus. „Solange ich kann, werde ich für meine gesundheitlichen Belange selber sorgen.“

Clevere Unternehmen machen sich dies zunutze, indem sie etwa spezielle Fitnesskurse für Silver Sneaker oder seniorenge-rechte Lebensmittelsortimente anbieten. Ein großer Wachstumsmarkt sind auch telemedizinische Versorgungskonzepte → **Fern-wartung statt Arztbesuch (li.)**.

Ratschläge bieten sich zuhauf

Am Ende dieser kleinen demografischen Weltreise steht also das Fazit: An der Alterung und ihren Folgen kommen Unternehmen in den wirtschaftlich starken Ländern nicht mehr vorbei. Es gilt also, das Beste daraus zu machen. „Die Notwendigkeit ist der beste Ratgeber“, wusste schon der alte Dichterstief Goethe.

USA

Fernwartung statt Arztbesuch

Senioren in den Vereinigten Staaten stehen der Telemedizin offen gegenüber.

Der US-Markt für Telemedizin brummt. Die Zahl der chronischen Erkrankungen steigt, der Trend zu einer stärker am Patientennutzen orientierten Versorgung und nicht zuletzt der technologische Fortschritt sorgen für schnelles Wachstum. Auch die immer dringlicher werdenden Sparzwänge im US-Gesundheitswesen beflügeln die Nachfrage nach telemedizinischen Produkten und Dienstleistungen.

Gerade bei der Behandlung chronischer Erkrankungen wie Herz-Kreislauf-Leiden oder Diabetes dürften telemedizinische Versorgungskonzepte künftig noch eine sehr viel stärkere Rolle einnehmen. Durch Informations- und Kommunikationstechnologie gesteuerte Patientenüberwachungssysteme, moderne Sensortechnik und smarte Dosierungs- und Pillenboxen ermöglichen bereits heute vielen Patienten ein unabhängigeres Leben. Und bei Bedarf kann in vielen Fällen auch

schon die medizinische Video-Hotline helfen, um die dringendsten Probleme zu lösen.

Die neuen technologischen Möglichkeiten kommen der neuen Senioren-generation entgegen. Gerade Menschen, die so lange wie möglich aktiv bleiben wollen, gelten sie als Segen. Die meisten Babyboomer sind vielleicht weniger technikaffin als ihre im digitalen Zeitalter aufgewachsenen Nachkommen. Aber sie wissen doch sehr wohl mit modernen technischen Geräten umzugehen.

Für die Wirtschaft ergeben sich aus dieser Entwicklung beachtliche Chancen. Neben Größen wie Siemens oder GE Healthcare können in dem Markt auch viele kleinere Akteure gut mitmischen. Für Softwareentwickler, Gerätehersteller und die Anbieter verschiedenartiger Versorgungsdienstleistungen besteht dabei ein breites Absatzpotenzial. ■

Und Ratschläge bieten sich ja zuhauf: Auf Branchenebene beispielsweise zeigt Japan, wie durch die Verschmelzung von Medizintechnik und Robotik neue Absatzpotenziale erschlossen werden können. Auf der Ebene des Kundenverhaltens stehen unter anderem die amerikanischen Senioren im Fokus: Diese Alten waren schon länger „jünger“ und sind mit ihren Aktivitäten und ihrer Konsumfreudigkeit stilbildend geblieben.

Nicht zuletzt kann der Umgang mit der stetig wachsenden Ressource „alternde Arbeitnehmer“ studiert werden, beispielsweise durch Forschungsergebnisse für den rich-

tigen Einsatz altersgemischter Teams oder durch die Erfahrungen des SES mit seinen zeitlich begrenzt tätigen Senior Experten.

Generell kann sich ein kleines oder mittleres Unternehmen laut Leonora Fricker, Leiterin des „rebequa“-Programms, an fünf Punkten orientieren, um sich auf die Alterung vorzubereiten: Erstens, sagt Fricker, müsse ein Paradigmenwechsel her. „Ältere Mitarbeiter sind Leistungsträger.“ Zweitens sei der demografische Wandel aus ihrer Sicht kein Personalproblem, sondern ein Querschnittsthema. Drittens müsse die Geschäftsführung voll und ganz hinter dem Projekt stehen und

bereit sein, Maßnahmen zu ergreifen. Viertens habe die Geschäftsleitung Vorbildfunktion. Fünftens müsse die Belegschaft für das Projekt gewonnen werden.

Auf betrieblicher Ebene gibt es also genügend Ansatzpunkte und Maßnahmen, um den negativen Folgen der Alterung zu begegnen und von den positiven zu profitieren. Und auf individueller Ebene gilt sowieso schon immer: Alt sind nur die anderen.



— **Noch mehr zum Schwerpunkt**

Online nachzulesen unter:

www.gtai.de/markets

UNSERE AUTOREN DES SCHWERPUNKTS



»Der Bedarf an hochwertiger Medizintechnik und Pharma steigt künftig an.«

Corinne Abele

GTAI-Korrespondentin China
corinne.abele@gtai.de



»Immer mehr Ältere sind alleinstehend und daher empfänglich für Convenience-Produkte.«

Alexander Hirschle

GTAI-Korrespondent Südkorea
alexander.hirschle@gtai.de



»Arbeitgeber werden umdenken müssen, denn die Belegschaften altern weiter.«

Oliver Höflinger

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



»Deutsche Exporteure kommen an den neuen Alten nicht mehr vorbei.«

Christina Otte

GTAI-Redakteurin Asien/Pazifik
christina.otte@gtai.de



»Die demografische Entwicklung lässt den Markt für Robotertechnik rasant wachsen.«

Michael Sauermost

GTAI-Korrespondent Japan
michael.sauermost@gtai.de



»Die Alterung bringt manche Volkswirtschaft in Bedrängnis. Viele Probleme sind nicht gelöst.«

Bernhard Schaaf

GTAI-Redakteur Asien/Pazifik
bernhard.schaaf@gtai.de



»Als Kundenzielgruppe gewinnen die Oldies vor allem durch ihren Lebensstil an Bedeutung.«

Martin Wiekert

GTAI-Korrespondent USA
martin.wiekert@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

Im März 2016 präsentierten die Expo-Veranstalter das Logo der Messe mit einer Lichtshow auf dem Burj Khalifa. Es symbolisiert einen antiken Goldring, der bei Ausgrabungen in Saroug Al Hadeed gefunden wurde, einem alten Karawanentreffpunkt.



Welt in der Wüste

Die Expo 2020 in Dubai ist keine vier Jahre mehr entfernt, und die Aktivitäten nehmen deutlich Fahrt auf. Unternehmer, die an Aufträge kommen wollen, müssen jetzt handeln. Gesucht werden Bauberater, Verkehrsmanager, Experten für Begrünung, Bewirtung und Gestaltung.

von **Katrin Pasvantis**, Germany Trade & Invest Dubai

An dem großen Kreisverkehr auf der Schnellstraße von Dubai nach Abu Dhabi stehen keine Sichtschutzwände mehr, der Blick auf das Expo-Gelände ist frei. 2020 sollen hier täglich bis zu 300.000 Besucher über beschattete Wege zu stahlglänzenden Pavillons flanieren. Noch gibt es hier vor allem sehr viel Sand. In den letzten Monaten wurden das Gelände geplant und Umspannwerke gebaut. Für die weitere Bebauung und die Ausrichtung der Expo 2020 ist Dubais Messegesellschaft Dubai World Trade Center (DWTC) zuständig, die bereits das Messegelände in Dubai-Stadt betreibt. Sehr lange wird es hier wohl nicht mehr so leer bleiben, denn bis zur Expo 2020 sind es nicht einmal mehr vier Jahre. Schon im Oktober 2019 sollen die Arbeiten weitge-

hend fertiggestellt sein, damit eine einjährige Testphase starten kann. DWTC hat als beratende Architekten für Design, Bau und Betrieb der Expo CH2M HILL aus den USA und Mace aus dem Vereinigten Königreich bestimmt. Die ersten Ausschreibungen sind bereits gelaufen, weitere werden in den nächsten Monaten folgen. Unternehmen müssen jetzt handeln.

„Die Expo 2020 Dubai wird stark von deutscher Expertise profitieren“, sagt Najeeb Al Ali, Executive Director des Dubai-Expo-2020-Büros. „Einige deutsche Unternehmen sind weltweit Marktführer, beispielsweise im Automobilbereich und der Bauindustrie.“ Und genau diese Fertigkeiten sucht die Messegesellschaft: Gefragt sind beispielsweise deutsche Limousinen für den Transport von

VIP-Gästen, Unternehmen, die Pavillons und andere Gebäude bauen oder sich auf die Nutzung von Sonnenenergie mittels Fotovoltaik spezialisiert haben. Außerdem benötigt DWTC für den laufenden Expo-Betrieb vor allem Dienstleistungen: Crowd Management, Traffic Control, Abfallmanagement, Bewirtung und Angebote rund um Technik für Großevents wie die Eröffnungs- und Schlussfeier. Und auch im Nachgang ist DWTC auf Expertise angewiesen, denn das Expo-Gelände muss nach der Ausstellung für eine weitere Nutzung umgebaut werden.

Dubais Ausschreibungen für die Expo drehten sich 2016 vor allem noch um das Design der Projekte. So wurden die Architekturaufträge für die drei großen Themenpavillons und den Länderpavillon der Vereinigten

»Britische und US-amerikanische Beratungsunternehmen und Architekten dominieren den Markt.«

Felix Neugart, Geschäftsführer der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer

Arabischen Emirate vergeben. In diesem Jahr wird die bauliche Umsetzung in den Fokus rücken. Das Expo Village, in dem die Aussteller untergebracht werden, soll Ende 2017 bezugsfertig sein. Im Anschluss sollen die Länder mit dem Bau ihrer Pavillons beginnen können.

Vorarbeit ist wichtig

„Wir bekommen viele Anfragen von deutschen Unternehmen zur Expo 2020“, sagt Felix Neugart, Geschäftsführer der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer. Der erste Schritt ist die Registrierung auf dem Beschaffungsportal der Expo 2020. Über das Portal werden Ausschreibungen und Auftragsvergaben abgewickelt. Außerdem sind dort Informationen zu beendeten Ausschreibungen verfügbar, um B2B-Möglichkeiten zu fördern.

„Es ist für deutsche Firmen nicht immer einfach, an Aufträge zu kommen“, ergänzt Felix Neugart. „Britische und US-amerikanische Beratungsunternehmen und Architekten dominieren den Markt und vergeben Aufträge natürlich bevorzugt an Firmen, die sie kennen. Wichtig ist es deshalb, schon vor einer Ausschreibung Kontakte zu knüpfen und sich ins Gespräch zu bringen.“ Gute Chancen hätten Unternehmen, die mehr als nur die Umsetzung eines vorgegebenen Konzepts liefern, die selbst eine innovative Idee jenseits ausgetretener Pfade einbringen und diese auch ansprechend präsentieren könnten.

Zurzeit gibt es etwa 1.000 deutsche Unternehmen in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Ein Sitz vor Ort ist aber keine Voraussetzung, um sich um Aufträge zu bewerben. Es ist noch nicht abschließend geklärt, welche rechtlichen Voraussetzungen Unter-

EXPO-Projekte

7 Mrd. US-Dollar

betragen Dubais geplante Ausgaben für die Expo 2020.

Themenpavillons

Die Pavillons zu den Expo-Themen „Sustainability“ (Grimshaw Architects), „Opportunity“ (Architekt: BIG – Bjarke Ingels Group) und „Mobility“ (Foster + Partners) sind jeweils zwischen 13.000 und 17.000 m² groß und mit 30 Mio. US-Dollar budgetiert. Die Vorarbeiten beginnen Anfang 2017, Hauptaufträge werden ab der zweiten Jahreshälfte vergeben.

VAE-Länderpavillon

12.500 m² Pavillon. Key Partner: Masdar/NMC. Architekt: Santiago Calatrava. Budget: 30 Mio. US-Dollar, Ausschreibung Hauptauftrag: Q2 2017; Vergabe: Q4 2017.

Expo Village

Unterkünfte für Aussteller und Freiwillige. Auftraggeber: DWTC; Infrastruktur: Tristar E&C; Budget: 30 Mio. US-Dollar; Vergabe: August 2016, geplante Fertigstellung: Ende 2017/Anfang 2018.

Metro-Route 2020

Verlängerung der Dubai Metro (Red Line) um 15 km bis zum Expo-Gelände. Auftraggeber: Dubai RTA. Architekten: Weston Williamson + Partners, CH2M Hill; Hauptauftrag: Expolink Consortium (Alstom, Acciona, Gülermak); Technologie: Thales Group; Budget: 2,9 Mrd. US-Dollar; Baubeginn: Ende 2016; geplante Fertigstellung: Mai 2020. ■

nehmen aus dem Ausland erfüllen müssen. Derzeit benötigt ein ausländisches Unternehmen, das als Contractor Aufträge ausführen möchte, eine lokale Trade License. Alternativ ist ein Joint Venture mit einem Unternehmen vor Ort möglich. Beratungsunternehmen sind flexibler, sie benötigen weder Trade License noch Joint-Venture-Partner.

KMU werden gefördert

Bei der Auftragsvergabe für die Expo 2020 sollen kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) bevorzugt behandelt werden. Insgesamt wird mindestens ein Fünftel des Gesamtauftragswerts von sieben Mrd. US-Dollar an lokale und internationale KMU vergeben. Rund 3.100 der bereits registrierten 8.000 Unternehmen sind kleine oder mittlere Unternehmen, 320 Aufträge wurden bereits an sie vergeben. „KMU können Nischen bedienen und die maßgeschneiderten Produkte und Dienstleistungen liefern, die wir brauchen, um das Erlebnis für unsere 25 Millionen Besucher zu verbessern“, sagt Najeeb Al Ali. „Wir wollen den kleinen Unternehmen gerechter werden und haben deshalb unseren Beschaffungsprozess angepasst. Es gibt jetzt günstigere Zahlungsbedingungen für kleinere Unternehmen.“ So müssen kleine Unternehmen keine Kauttionen für Ausschreibungen und keine Garantien zahlen.

Deutscher Pavillon noch in Planung

Für die Umsetzung der Länderpavillons sind die Ausstellerländer verantwortlich. Auch sie können das Procurement-Portal nutzen. Zudem haben sie Zugriff auf die Datenbanken der registrierten Nutzer. Bis jetzt haben 70 Länder ihre Beteiligung zugesagt, die Veranstalter planen mit 52 Länderpavillons.



Katrin Pasvantis
 GTAI-Korrespondentin Dubai
 katrin.pasvantis@gtai.de
 Twitter: @GTAI_de

Darüber hinaus können Länder einen vorgefertigten kleinen Pavillon in einem der drei Themenbereiche „Sustainability“, „Opportunity“ und „Mobility“ anmieten. Neben den Ländern werden auch internationale Konzerne ausstellen. Eingeplant sind bislang 22 solcher Pavillons. Unternehmen können sich auch über das Partnership-Programm an der Expo beteiligen und das Event sponsern.

Verantwortlich für die deutsche Expo-Beteiligung, deren Planung noch ganz am Anfang steht, ist das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Am 15. Oktober 2016 hat das Ministerium eine EU-weite Ausschreibung für die Durchführung gestartet. Mit der Auftragsvergabe ist etwa Ende März 2017 zu rechnen. Die Durchführungsgesellschaft wird mit dem BMWi die Vergabeverfahren für Design und Bau des Pavillons auf den Weg bringen. Bei der Weltausstellung in Mailand 2015 war die Messe Frankfurt Durchführungsgesellschaft.

Nach der Expo sollen etwa 80 Prozent der Strukturen, die für die Expo geschaffen wurden, weiter genutzt werden. Dazu zählen Infrastruktur, Straßen, öffentlicher Nahverkehr und Technologien. Dubais Messegesellschaft DWTC plant, das Konferenz- und Ausstellungszentrum der Expo als zusätzlichen Veranstaltungsort zum Messegelände in der Stadt zu nutzen. Auch für das übrige Expo-Gelände gibt es große Pläne: So soll ein gänzlich neuer Stadtteil mit Büro- und Wohnhäusern sowie Einkaufsmöglichkeiten entstehen. „Die Themenpavillons und andere Gebäude werden in Museen und Bildungs- und Kulturinstitutionen umgewan-

delt“, erläutert Marjan Faraidooni, die als Vice President of Legacy beim Expo-2020-Büro für die Planung der Zeit nach der Expo zuständig ist.

Die Länderpavillons müssen gemäß den Expo-Bestimmungen demontiert und entfernt werden, wenn die Expo beendet ist. „Einige Länder werden entscheiden, ihre Pavillons zu behalten und sie in ihren Heimatländern wieder aufzubauen“, sagt Faraidooni. Der von Norman Foster für die Expo in Mailand entworfene Sanddünen-Pavillon der Vereinigten Arabischen Emirate wird beispielsweise zum Besucherzentrum für Masdar City in Abu Dhabi. Sand wird es dann wohl nur noch auf Spielplätzen geben.



___ **Auch interessant**

Das offizielle Ausschreibungsportal zur Expo 2020 finden Sie unter:

<https://esource.expo2020dubai.ae>

Erste Weltausstellung in der arabischen Welt: Nachhaltigkeit, Wirtschaft, Logistik

Vom 20. Oktober 2020 bis zum 10. April 2021 wird in Dubai mit der Expo 2020 die erste Weltausstellung in der arabischen Welt stattfinden. Die Organisatoren erwarten 25 Millionen Besucher, davon 70 Prozent aus dem Ausland. Das Expo-Gelände ist Teil des neuen Distrikts Dubai South, der um Dubais zweiten Flughafen, Dubai World Central, herum entsteht.

Während der Expo soll jedes Land das Beste seiner Nation in drei Themenfeldern präsentieren:

Sustainability

Natürliche Ressourcen, Ökosysteme, Biodiversität, Beschränkung des Klimawandels, Nachhaltige Stadtentwicklung, Grüne Wirtschaft.

Opportunity

Hier geht es um Bildung, neue Arbeitsplätze, Finanzkapital, Regierungsaufbau.

Mobility

Güter- und Personentransport, Logistik und Digitale Welt.

Bauen auf CETA

Kanada muss im Rahmen des Freihandelsabkommens CETA sein öffentliches Beschaffungswesen für EU-Unternehmen öffnen. Gutes Timing, denn das Land will seine Infrastruktur in den kommenden Jahren mit Milliardeninvestitionen modernisieren.

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

Einhundertsiebzig Meter hoch, 3.400 Meter lang und fast 700.000 Tonnen schwer – das ist die neueste Sehenswürdigkeit von Montreal. In Kanadas zweitgrößter Stadt wurde im Juni 2015 der Spatenstich für eine rund drei Mrd. Euro teure Brücke über den Sankt-Lorenz-Strom gesetzt. Die New Champlain Bridge ist nicht nur eines der größten Infrastrukturprojekte, das derzeit in Nordamerika im Bau ist. Sie ist auch ein Symbol dafür, dass das Land die Modernisierung seiner Infrastruktur mit Hochdruck vorantreibt.

Die kanadische Regierung unter der Führung von Premierminister Justin Trudeau will die öffentlichen Investitionen drastisch erhöhen. In den nächsten zwölf Jahren sollen umgerechnet 125 Mrd. Euro unter anderem in die Verkehrsinfrastruktur, den Wohnungsbau sowie die Energie- und Wasserversorgung fließen. „Wir haben einen gewaltigen Nachholbedarf, weil dringende Projekte jahrelang nicht in Angriff genommen wurden“, sagt Kanadas Infrastrukturminister Amarjeet Sohi.

Für deutsche Bauunternehmen sind das gute Nachrichten, denn Kanada und die EU haben am 30. Oktober 2016 nach siebenjähriger Verhandlung das Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) unterzeichnet. In dem Freihandelsabkommen hat sich Kanada unter anderem dazu verpflichtet, europäischen Unternehmen den Zugang zu Ausschreibungen der Provinzen und Kommunen zu ermöglichen. Bisher sind viele Bauvorhaben für Unternehmen

aus Deutschland nur sehr schwer zugänglich. Während die Projekte der Bundesregierung gemäß den Vorschriften der Welthandelsorganisation ab einem bestimmten Investitionsvolumen international ausgeschrieben werden müssen, ist dies auf Provinz- und Kommunalebene in Kanada nicht zwingend vorgeschrieben. Damit fallen praktisch drei Viertel des öffentlichen Beschaffungsmarktes in Kanada weg, so die Einschätzung der EU-Kommission.

Das betrifft etwa den Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs in den kanadischen Großstädten. Allein in der Metropolregion um Kanadas größte Stadt Toronto sollen umgerechnet 30 Mrd. Euro in neue U-Bahn- und Stadtbahnlinien und den Ausbau des regionalen Zugverkehrs fließen. Die Projekte sind Teil eines 110 Mrd. Euro schweren Investitionsprogramms der Provinzregierung von Ontario.

»Öffentliche Ausschreibungen stehen künftig EU-Firmen offen.«

Raffael Fruscio
Geschäftsführer Reclay Group

Die Regierung Kanadas will mit ihrem Investitionsprogramm auch die Wettbewerbsfähigkeit des Landes stärken. „Eine unserer Hauptaufgaben ist es, die Handelswege zu unseren wichtigsten Absatzmärkten zu verbessern“, erklärt der kanadische Verkehrsminister Marc Garneau. Allein hierfür stehen bis zum Jahr 2027 umgerechnet sieben Mrd. Euro zur Verfügung.

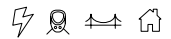
70 Prozent des Exports gehen in die USA

Ein gut funktionierender Warenverkehr ist vor allem mit Blick auf den großen Nachbarn USA wichtig: Rund 70 Prozent der kanadischen Exporte gehen in die Vereinigten Staaten. Die New Champlain Bridge in Montreal ist auch deshalb ein Schlüsselprojekt, weil sie Teil einer der wichtigsten Transportrouten zwischen den USA und Kanada ist. In die gleiche Kategorie fällt ein weiteres Großvorhaben. Die Gordie Howe International Bridge soll ab 2020 den Grenzübergang zwischen Windsor und Detroit entlasten. Die Kosten für die Brücke sowie die Grenz- und Zollabfertigungseinrichtungen liegen voraussichtlich bei 3,5 Mrd. Euro.

Zwar müssen noch das kanadische und das EU-Parlament sowie die 28 EU-Mitgliedstaaten dem Abkommen zustimmen, bis CETA endgültig in Kraft tritt. Dann aber könnten auch deutsche Unternehmen von den enormen Infrastrukturinvestitionen profitieren. „CETA würde europäischen Dienstleistern Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in Kanada gewähren“, erklärt Raffael Fruscio, geschäftsführender Gesell-



Nationale Investitionen



2016–2028

125
Mrd. Euro

Infrastrukturprojekte in Kanada



1 Site C Clean Energy Project

2015–2024
6,5 Mrd. US\$
Staudamm und Wasserkraftwerk mit einer Kapazität von 1.100 MW



2 Eglinton Crosstown LRT

2010–2021
4,0 Mrd. US\$
20 km lange Stadtbahnlinie in Toronto mit 25 Stationen



3 Southwest Calgary Ring Road

2015–2022
3,7 Mrd. US\$
Ausbau der Ringautobahn von Calgary über eine Länge von 30 km



4 Gordie Howe International Bridge

2016–2020
3,6 Mrd. US\$
Neue Grenzbrücke zwischen Kanada und USA (Windsor–Detroit)



5 Green Line LRT

2017–2025
3,3 Mrd. US\$
40 km lange Stadtbahnlinie in Calgary mit 25 Stationen



6 New Champlain Bridge

2015–2019
3,1 Mrd. US\$
3,5 km lange Brücke über den Sankt-Lorenz-Strom in Montreal



7 Scarborough Subway Extension

2018–2022
2,7 Mrd. US\$
Anbindung Scarboroughs über eine Verlängerung der Toronto U-Bahn



8 George Massey Tunnel Replacement

2017–2022
2,6 Mrd. US\$
Bau einer zehnspurigen Autobahnbrücke über den Fraser River nahe Vancouver



9 Ottawa LRT – Stage 2

2018–2023
2,2 Mrd. US\$
Zweite Ausbauphase der Stadtbahn in Ottawa über 30 km mit 19 Stationen

schafter des Hessischen Recycling-Dienstleisters Reclay Group. „Das bedeutet, unser Unternehmen könnte sich bei den jeweiligen Provinzregierungen in Kanada um öffentliche Verträge bewerben und – wenn die Bewerbung erfolgreich ist – dort in den Markt eintreten. Das bringt uns enorme Geschäftschancen.“

Die Reclay Group ist bereits seit 2012 in Kanada tätig, bislang allerdings nur beratend für internationale Konsumgüterhersteller, Händler und öffentliche Institutionen zum Thema erweiterte Produzentenverantwortung. Durch das Freihandelsabkommen hätte die Reclay Group nun die Möglichkeit, auch operativ in den Markt einzutreten.

Vieles soll jetzt besser werden. „Wir erwarten, dass durch CETA auch kleinere kommunale Projekte wie Krankenhäuser und andere öffentliche Einrichtungen oder der Wassersektor das Interesse von Unter-

nehmen aus der EU wecken“, sagt etwa Lou Serafini, Geschäftsführer der kanadischen Investitionsgesellschaft Fengate.

Das fängt künftig schon mit den Ausschreibungsunterlagen an. Bislang ist es sehr schwierig, überhaupt an Informationen zu Ausschreibungen auf Provinz- und Kommunalebene heranzukommen. Sie müssen zum Teil nicht überregional bekannt gemacht werden. Allerdings hat sich Kanada im Rahmen des Freihandelsabkommens dazu verpflichtet, eine landesweite Ausschreibungsdatenbank für das öffentliche Beschaffungswesen einzurichten – und darauf haben dann künftig auch alle Unternehmen aus der EU Zugriff.

Auch andere Hürden, mit denen sich deutsche Unternehmen bei öffentlichen Ausschreibungen konfrontiert sehen, werden durch das Abkommen kleiner. Ein Beispiel hierfür sind die künftigen Regelungen zu

Ausschreibungen über das sogenannte rollende Material – also Züge und Waggons – für Schienenverkehrsprojekte.

Die beiden Provinzen Ontario und Quebec hatten hier bislang Local-Content-Anforderungen von 50 beziehungsweise 60 Prozent an die potenziellen Lieferanten gestellt. Eine eigene Fertigung für nur einen Auftrag aufzubauen, wäre für europäische Konkurrenten des kanadischen Transportkonzerns Bombardier einfach unrentabel gewesen. Durch die Lockerung der Vorschriften zur lokalen Wertschöpfung könnten solche Großaufträge auch für deutsche Hersteller interessant werden.



— Auch interessant

Eine SWOT-Analyse (Stärken und Schwächen) zu Kanada finden Sie unter:

www.tinyurl.com/swot-kanada

Ruf nach Gleichbehandlung

Gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen für deutsche wie chinesische Firmen, kurz: Reziprozität, war eines der vorherrschenden Themen auf der letzten Asien-Pazifik-Konferenz in Hongkong.

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

Ob in den offiziellen Foren oder erst recht in den Pausen – ein Thema kochte immer wieder hoch bei der letzten Asien-Pazifik-Konferenz (APK) im November 2016 in Hongkong: Während chinesische Investoren in Deutschland mit offenen Armen empfangen werden, sehen sich deutsche Unternehmen in China einem zunehmend unfreundlichen Klima ausgesetzt. „Kein deutscher Arbeitnehmer muss Nachteile befürchten, wenn er in Deutschland für ein chinesisches Unternehmen arbeitet. In China beschäftigen deutsche Unternehmen 1,1 Millionen Menschen. Wir haben es verdient, gegenüber lokalen Firmen gleich behandelt zu werden“, so der Vorsitzende des Asien-Pazifik-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (APA), Hubert Lienhard, Geschäftsführender Vorsitzender der Voith GmbH.

„Trotz wiederholter anderslautender Absichtserklärungen – nicht zuletzt der Reformbeschlüsse des 3. Plenums von 2013 – sehen wir keinen Fortschritt beim Marktzugang, im Gegenteil, der Marktzugang für deutsche Firmen wird immer weiter einge-

ZAHLEN & FAKTEN

44

chinesische Beteiligungen und Übernahmen deutscher Unternehmen wurden in den ersten zehn Monaten 2016 in Deutschland gezählt.

9,5 Mrd. Euro

betrug das chinesische Investitionsvolumen bei diesen Übernahmen. Zum Vergleich: Im Gesamtjahr 2015 gab es 46 chinesische Übernahmen und Beteiligungen an deutschen Firmen für ca. 700 Mio. Euro, wobei bei 13 das Transaktionsvolumen nicht veröffentlicht wurde.

Quelle: Unternehmeredition M&A China/Deutschland

schränkt“, stellte der deutsche Botschafter in Beijing, Michael Clauß, fest. Und so stand die Forderung nach Reziprozität im Zentrum der APK: Was für chinesische Unternehmen in Deutschland möglich ist, soll umgekehrt auch für deutsche in China gelten.

Die Zahl der Übernahmen deutscher Unternehmen durch chinesische Firmen ist seit Jahresbeginn 2016 deutlich gestiegen. Unter den Übernahmezielen finden sich so klangvolle Namen wie das Industrieunternehmen KraussMaffei oder der Roboterhersteller Kuka. Deutschland zeigt sich Auslandsinvestoren gegenüber eben als ausgesprochen offenes Land. Von den seit 2001 rund 230 Transaktionen chinesischer Firmen in Deutschland haben die Behörden bisher lediglich zwei einer Prüfung unterzogen – und noch keine einzige abgelehnt. Dabei handelt es sich beim jüngsten Fall des Spezialmaschinenherstellers Aixtron keineswegs um einen Sonderfall. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hatte die Übernahme durch die chinesische Fujian-Gruppe zwar vorerst gestoppt, folgte damit jedoch dem bei Sicher-

APK IM ÜBERBLICK

15. Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft 2016

Die alle zwei Jahre stattfindende Asien-Pazifik-Konferenz (APK) ist das Flaggschiffereignis für die deutsche Wirtschaft in der Region. Mehr als 1.000 Teilnehmer aus 16 Ländern trafen sich vom 3. bis 11. November 2016 auf der in Hongkong (SVR) veranstalteten 15. APK. Die Themen reichten von Freihandelsabkommen über Mobilität und Urbanisierung bis hin zum Markteintritt in Deutschland.

Hochrangige Teilnehmer

Neben Führungskräften aus der deutschen Unternehmens- und Bankenwelt kamen beispielsweise auch asiatische Firmenvertreter wie Foxconn-Gründer Terry Gou oder der Vorsitzende von Hitachi, Hiroaki Nakanishi. Der Premierminister aus Sri Lanka, die thailändische Industrieministerin, der australische Finanzminister sowie die Handelsminister aus Malaysia, Neuseeland und Hongkong nahmen ebenso teil wie der deutsche Vizekanzler und Bundesminister für Wirtschaft und Energie Sigmar Gabriel (Foto). Die nächste APK ist für 2018 in der indonesischen Hauptstadt Jakarta geplant. ■



heitsbedenken gesetzlich vorgeschriebenem Prozedere einer erneuten Überprüfung.

Umgekehrt unterliegen ausländische Firmen in China nach wie vor einer Vielzahl von Beschränkungen. Seit der Öffnungspolitik des Landes herrscht beispielsweise ein Joint-Venture-Zwang in aus chinesischer Sicht strategisch wichtigen Bereichen wie der Automobilindustrie. Ein regelmäßig aktualisierter Investitionskatalog listet auf, in welchen Sparten Auslandsinvestoren erwünscht, lediglich erlaubt oder wo sie verboten sind.

In jüngster Zeit beobachten Unternehmen auf allen Ebenen einen neuen „ökonomischen Protektionismus“ in China. Viele kleine Nickeligkeiten benachteiligen deutsche und andere internationale Firmen vor Ort zusätzlich. Bei der letzten Geschäftsklimauffrage der EU-Kammer vom Juni 2016 gaben 70 Prozent der europäischen Unternehmen in China an, sich heute weniger willkommen zu fühlen als noch vor zehn Jahren. „In keinem Land der Welt wird so stark nach lokalen Unternehmen und solchen mit ausländischem Hintergrund unterschieden“,

sagt eine Vertreterin einer deutschen Firma. Dies gilt insbesondere bei öffentlichen Beschaffungen. So wäre es beispielsweise in China undenkbar, dass ein ausländisches Unternehmen den chinesischen Telekommunikationssektor in dem Umfang beliefert, wie es Huawei in Deutschland macht, oder in die lokale Telekommunikationsinfrastruktur investiert. In bestimmten Segmenten – wie bei Zulieferungen für Hochgeschwindigkeitszüge – gilt neuerdings sogar ein Punktesystem. Danach erhalten lokale Anbieter die Höchstpunktzahl, gemischt finanzierte Firmen müssen einen Punktabschlag hinnehmen und rein ausländisch finanzierte Unternehmen gehen gänzlich leer aus, selbst wenn sie komplett vor Ort produzieren.

Trotz des offensichtlichen Missverhältnisses zeigen viele Chinesen Unverständnis für die neue Haltung der deutschen Seite und sprechen ihrerseits – nicht selten empört – von Benachteiligung und Protektionismus. Mancher Unternehmer warnt daher davor, das „Unwort Reziprozität“ in den Mund zu nehmen – aus Sorge vor möglichen weiteren

Repressalien. „Bislang konnte man immer guten Gewissens auf Deutschland verweisen“, sagt ein Teilnehmer, da dort bisher kein chinesischer Investor abgelehnt worden war. Andere halten die neue, entschiedener Linie dagegen für „seit Langem überfällig“, „wenn nicht sogar für zu spät, denn eigentlich brauchen uns die Chinesen doch gar nicht mehr“. Seit Jahrzehnten verlagern sich die ökonomischen und politischen Kräfteverhältnisse weg von Europa in Richtung Asien. „Wir sind Zeugen einer neuen Vermessung der Welt mit Asien als kommendem Zentrum“, beschrieb Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel die Situation in seiner Rede auf der APK.

Die Frage ist: Wie gehen Europa und Deutschland mit dieser Veränderung um? China setzt sich klare Ziele bei wichtigen Zukunftstechnologien und betreibt mit Nachdruck deren Realisierung. Das konnten viele Teilnehmer unterschreiben. Auch in zwei anderen Punkten herrschte weitgehend Einigkeit: „Wir werden wohl nie Reziprozität haben.“ Und trotzdem werde sich „kein Unternehmen deshalb aus China zurückziehen“.

Ordentlicher Baufortschritt

Nach einer kleinen Flaute herrscht in der Schweizer Baubranche wieder Hochkonjunktur: Überall wird gebaut. Das bietet auch deutschen Firmen Chancen.

von **Axel Simer**, Germany Trade & Invest Bonn

Arbeiter feiern Vortriebsmaschine „Sissi“. Im Oktober 2010 brach der Bohrer zum letzten Abschnitt des 57 km langen, neuen Gotthardtunnels durch.



Wirtschaftsprognose Entwicklung der Bauaufwendungen



Quelle: Bakbasel, „Hochbauprognose 2016-2022“, September 2016

Die Firma Winterhalter Stahlbau ist ein Freiburger Traditionsunternehmen. 1963 gegründet, hat der Familienbetrieb inzwischen 80 Mitarbeiter, ist spezialisiert auf anspruchsvolle Konstruktionen aus Stahl, Aluminium, Edelstahl und Glas. Seit einiger Zeit haben die Freiburger immer öfter auch im Nachbarland zu tun: „Die Schweiz ist für uns ein wichtiger Absatzmarkt“, sagt Geschäftsführer Michael Winterhalter. „Unser Know-how wird dort immer stärker nachgefragt.“ Für den Bau des Actelion Business Center in Allschwil hat Winterhalter im Jahr 2011 sogar den Schweizer Stahlbaupreis Prix Acier erhalten.

Deutsche profitieren vom Boom

Winterhalter ist nicht die einzige deutsche Stahlbaufirma in Grenznähe, die dank Aufträgen aus der Schweiz gut zu tun hat. In der Eidgenossenschaft wird wieder mehr gebaut, sowohl im Hochbau wie auch im Tiefbau. Niedrige Zinsen, steigender Wohnungsbedarf und die zunehmende logistische Vernetzung sind nur einige Faktoren, die der Branche neue Dynamik verleihen. Auch deutsche Bauunternehmen und Bauhandwerker können so am Aufschwung im Nachbarland teilhaben.

Beispiel: privater Wohnungsbau. Hier investieren die Schweizer fleißig. Die Wohnungsmieten im Nachbarland sind teuer, die Einkommen vergleichsweise hoch und die anhaltende Zuwanderung sorgt dafür, dass Wohnungen noch begehrter werden. Die niedrigen Zinsen ermutigen viele private Bauherren, sich zu verschulden, die Tilgungsraten sind gering. Das niedrige Zinsniveau lockt zudem Investoren an, die sich deutlich höhere Renditen durch Mieten als durch Kapitalanlagen erhoffen. „In den Jahren 2017 bis 2019 wird sich der Wohnungsbau gut entwickeln. Wir rechnen mit jeweils etwa 50.000 Wohnungen pro Jahr“, schätzt Klaus Jank vom Konjunkturinstitut Bak Basel.

In den ersten neun Monaten 2016 wuchs der Umsatz im Hochbau um sieben Prozent und im Tiefbau um acht Prozent, und für das vierte Quartal erwartete der Schweizer Baumeisterverband sowohl beim Auftragsbestand als auch beim Umsatz ein Ergebnis

BAUVORHABEN IN DER SCHWEIZ

Hier sind deutsche Unternehmen dabei

Aussichten: Chancen ergeben sich besonders für deutsche Handwerksbetriebe aus dem Baunebengewerbe wie Hersteller von Fenstern, Türen, Einbauküchen und Treppenhäusern. Besonders gefragt sind Nischenspezialisten mit interessanten Referenzprojekten, beispielsweise Architekten, Planungsbüros oder Lieferanten technischer Ausrüstung. Deutsche Gebäudetechnik genießt in der Schweiz einen guten Ruf, beispielsweise bei modernen Gas- oder Ölheizkesseln sowie den in der Schweiz beliebten Wärmepumpen. Hier sieht sich der deutsche Hersteller Stiebel Eltron als langjähriger Marktführer.

Projekte: Die großflächige Modernisierung der Stadt- und Logistikinfrastruktur dürfte für viele deutsche Unternehmen spannend sein. Das Architektenteam um die Berliner Professorin für Krankenhausbau, Christine Nickel-Welle, zog gleich mehrere Aufträge an Land. Das Kölner Büro JSWD Architekten erhielt für das Stadtentwicklungsprojekt „Green City“ vom Generalunternehmer eine Einladung, an einem Wettbewerb für ein Bürogebäude teilzunehmen. „Wahrscheinlich, weil wir über profunde Erfahrung im Segment Arbeitswelten/Büro verfügen und gute Referenzen vorweisen können“, sagt Konstantin Jaspert, Gesellschafter bei JSWD Architekten. In der Schweiz sind viele Bürogebäude veraltet und müssten dringend mit moderner Gebäudetechnik, Kommunikationstechnik und Energieeffizienzmaßnahmen saniert werden. Besonders die Energiestandards Minergie und LEED sind gefragt.

Chancen und Risiken: Insbesondere Unternehmen nahe der Grenze profitieren, doch auch für Betriebe aus anderen Regionen lohnt sich der Weg in die Schweiz: Bayern Handwerk International ist regelmäßig mit einem Gemeinschaftsstand auf der größten Baumesse des Landes vertreten, der Swissbau in Basel. Für viele Handwerker ist sie das Eingangstor zum Schweizer Markt. Deutsche Unternehmen, die vom Bauboom in der Alpenrepublik profitieren wollen, müssen allerdings mit einem erhöhten administrativen Aufwand rechnen – schließlich gehört die Schweiz nicht zur EU, Kontrollen auf grenznahen Baustellen sind üblich. ■

über dem des Vorjahres. Diese positive Entwicklung soll sich fortsetzen.

Im gewerblichen Bereich fällt die Prognose für 2017 etwas nüchterner aus, da zwar neu gebaut, aber kaum noch renoviert oder umgebaut wird. Dennoch sind einige Großprojekte geplant, besonders im Bürobau. So baut der Versicherungs- und Bankkonzern Baloise bis 2020 seinen Büro-Hotel-Komplex Baloise Park in Basel. Der Pharmariese Hoffmann-La Roche hat im November die Baugenehmigung für den Roche Tower II eingereicht. „Roche will am Standort Basel in den nächsten Jahren über zwei Mrd. Euro investieren“, erklärt Konjunkturforscher Jank.

Große Infrastrukturprojekte

Im öffentlichen Bereich gibt es zwei Schwerpunkte. Mehrere Kantone planen neue Kliniken, denn der demografische Wandel lässt den Bedarf deutlich steigen. Außerdem sind verschiedene Verkehrsprojekte angedacht: So soll der 5,4 km lange Ceneri-Tunnel den St.-Gothard-Basistunnel in Richtung Italien ergänzen. Das gesamte Projekt ist 20 Mrd. Euro schwer und wird voraussichtlich im Jahr 2019 abgeschlossen. Davon profitiert auch eine deutsche Firma: Hochtief hat sich einen Auftrag für die Rohbauarbeiten gesichert. Außerdem ist ein neuer Eisenbahntunnel geplant, der ebenfalls in den Gotthard gebohrt wird. Baubeginn: 2020, Kosten: 2,5 Mrd. Euro.

Und das Land hat noch ambitionierte Pläne. So soll in den kommenden Jahren ein unterirdisches Warentransportsystem entstehen, bei dem landesweit unbemannte Güter-U-Bahnen Paletten zwischen automatisierten Hubs hin- und hertransportieren – das sogenannte Cargo Sous Terrain (CST). Es wird mindestens 30 Mrd. Euro kosten und soll ausschließlich von privaten Investoren und Unternehmen finanziert werden, neben Versicherungen, Pensionsfonds und Banken auch von den großen Einzelhandelsketten Migros, Coop und Manor, von Swisscom, der Post und der Schweizer Bundesbahn. Die Projektierungs- und Baubewilligungsphase soll im Jahr 2019 anlaufen. An Bauaufträgen dürfte also erst einmal kein Mangel sein.



Automatischer Kleinbus „Olli“, mit dem die Deutsche Bahn bald Touristen befördern will.

Zukunft der Arbeit

Die neue Sendung von „Markets on Air“ steht ganz im Zeichen von Industrie 4.0.

Der Maschinen- und Anlagenbau gilt als eine der deutschen Vorzeigedisziplinen schlechthin und trägt maßgeblich zum Status Deutschlands als „Exportüberschuss-Weltmeister“ bei. Für das abgelaufene Geschäftsjahr erwartet der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau einen Umsatzrekord von 12,5 Mrd. Euro. Doch der strukturelle Umbruch im Zeichen von Industrie 4.0 läutet auch einen Paradigmenwechsel ein. Die neue Ausgabe von „Markets on Air“, der monatlichen von der Deutschen Welle produzierten Nachrichtensendung der GTAI, dreht sich deshalb rund um das Thema Digitalisierung und die Zukunft der Arbeit. Ein Beispiel: Bei der Schnaithmann Maschinenbau GmbH im schwäbischen Remshalden wurden im Zuge der Digitalisierung sogar zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Auch die Ausbildung erfolgt zum Teil digital, indem Auszubildende Arbeitsschritte mithilfe computergesteuerter Maschinen lernen und üben. Wie bei Schnaithmann sorgt auch in anderen Unternehmen die Digitalisierung für Aufbruchstimmung. Die Deutsche Bahn etwa möchte bis 2018 rund eine Mrd. Euro in die Digitalisierung investieren. Ende 2016 stellte sie den autonom fahrenden Kleinbus „Olli“ vor. Er soll den Nahverkehr revolutionieren und Touristen im bayerischen Bad Birnbach vom Bahnhof zum Kurhaus chauffieren. ■



— Gut zu wissen

Weitere Themen, Zahlen und Fakten präsentiert „Markets on Air“ unter:

www.tinyurl.com/markets-on-air

Büro im Irak

Nisrin Khalil ist die neue Leiterin des Deutschen Wirtschaftsbüros Irak (DWI). Das DWI besteht seit 2009 mit Niederlassungen in Bagdad, Erbil und Dubai (Vereinigte Arabische Emirate). Es ist erste Anlaufstelle für deutsche und irakische Firmen, wenn es darum geht, Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und dem Irak aufzubauen. Der Wiederaufbau Iraks eröffnet laut Khalil neue Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen. Jetzt sei eine gute Zeit, seine Netzwerke auszubauen, sagt Khalil. ■



— Kontakt

nisrin.khalil@ahkuae.com,
dwie@dw-irak.com, www.dw-irak.com

Telefon Irak: +964/750 325 8542

Dubai: +971/55 609 5791

Datenbank für Subsahara

Die Arbeitsgruppe Afrika der IHK Hannover hat eine kostenlose Onlinedatenbank für Unternehmen eingerichtet, die sich für den afrikanischen Kontinent interessieren. Dort können Angebote oder Gesuche für Projekte in der Region Subsahara eingestellt werden. Dabei kann es sich um konkrete Produkte oder Dienstleistungen für laufende oder geplante Projekte handeln, aber auch Expertisen für Afrikaprojekte sind denkbar. Die Vernetzung der Unternehmen steht im Vordergrund.

Wissensaustausch von Praktikern

Die bundesweit offene Kooperationsdatenbank ergänzt die vor zwei Jahren gestartete Arbeitsgruppe mit inzwischen mehr als 160 an Afrika interessierten Unternehmen. „Unser Ziel ist es, Unternehmer für die Märkte Afrikas zu sensibilisieren und ihnen die

Ängste zu nehmen. Das können Unternehmer untereinander am allerbesten“, erklärt Tilman Brunner, Leiter der Abteilung International bei der IHK Hannover.

Die Arbeitsgruppe Afrika ist ein spezialisierter Kreis von Unternehmern, die über Erfahrung mit Projekten in Afrika verfügen. Die Teilnehmer tauschen ihr Wissen aus und verfolgen tagesaktuelle Entwicklungen auf dem afrikanischen Kontinent. Die Gruppe trifft sich drei- bis viermal pro Jahr in der IHK, um sich zu vernetzen und auszutauschen. ■



— Gut zu wissen

Mehr über die Arbeitsgruppe Afrika der IHK Hannover unter:

www.tinyurl.com/arbegruppe-afrika

Spaniens Ministerpräsident Mariano Rajoy – nach der Regierungsbildung muss er nun Reformen im Königreich anschieben.

Forderndes Umfeld

Nach fast einem Jahr politischen Stillstands geht Spanien seine Reformagenda an. Unternehmen müssen mit höheren Steuern und mehr Mindestlohn rechnen.

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

Mariano Rajoy ist Spaniens alter und neuer Ministerpräsident und symbolisiert wirtschaftspolitische Kontinuität. Anders als früher verfügt seine Regierung jedoch über keine absolute Mehrheit im Parlament und ist stark auf den Dialog angewiesen: mit der Opposition, allen voran den Sozialisten, und mit den Regionen, besonders dem nach Unabhängigkeit strebenden Katalonien. Einen breiten Konsens brauchen besonders die großen Reformbrocken Rentensicherung, Bildungspakt und regionale Finanzierung.

Um den Haushaltsrahmen 2017 abzusichern, gab es ein Zugeständnis an die Linken: Der Mindestlohn wurde um acht Prozent auf 708 Euro erhöht. Keine größere Rücknahme soll es bei der Arbeitsmarktreform aus dem Jahr 2012 geben, die die Unternehmen loben, die aber den Oppositi-

WIRTSCHAFT WÄCHST

Während Spanien 2016 auf der Stelle trat, überraschte die Wirtschaft mit ungebrochener Dynamik weit über EU-Durchschnitt. Nun geht es darum, diesen kräftigen Erholungsprozess in Fahrt zu halten.

BIP-Entwicklung

+3,2%

2015

+3,2%

2016

+2,3%

2017

Quelle: Spanisches Statistikinstitut INE; Eurostat (Schätzung 2016, Prognosen 2017)

onsparteien ein Dorn im Auge ist. Auch die mit Brüssel vereinbarten Sparziele stehen nicht zur Debatte. Um das Haushaltsdefizit 2017 auf –3,1 Prozent des Bruttoinlandsprodukts eindämmen zu können, wurde ein Steuerpaket verabschiedet. Es streicht abzugsfähige Kosten bei der Körperschaftsteuer, erhöht Verbrauchsteuern auf Tabak sowie Spirituosen und bekämpft Steuerbetrug. Eine Besteuerung zuckerhaltiger Getränke und höhere Umweltsteuern sollen folgen.

Das Umfeld bleibt herausfordernd. Die Arbeitslosenrate liegt über 18 Prozent, die Staatsverschuldung bei 100 Prozent des BIP. Bemerkenswert robust hingegen entwickelt sich die Konjunktur. Die Wirtschaft wünscht sich in erster Linie Stabilität. Das ergab auch eine Umfrage der Deutschen Handelskammer für Spanien. ■

Alte Seidenstraße auf neuen Wegen

Die alten Handelswege zwischen Europa und Asien erwachen zu neuem Leben. Immer mehr Firmen nutzen den Landweg für Transporte aus und nach China. Diese neue Seidenstraße ist auf den ersten Blick zwar teurer als der Seetransport. Der Zeitgewinn macht die höheren Kosten in vielen Fällen aber wett. Kasachstan will besonders von der Entwicklung profitieren.

von **Fabian Nemitz**, Germany Trade & Invest Almaty

Kanat Alpysbajew hat noch einiges vor. Der Chef der kasachischen Eisenbahn will sein Land zu einem zentralen Verkehrsknotenpunkt machen – zum Tor zwischen China und Europa. Im Jahr 2020, so die Pläne, sollen bereits 1,7 Mio. Container über Kasachstan nach Europa, in die Türkei und den Iran befördert werden. Rund vier Mrd. US-Dollar möchte die staatliche Bahngesellschaft dann mit dem Transit pro Jahr verdienen – eine willkommene Einkommensquelle für das Land, das unter den niedrigen Ölpreisen leidet.

Kasachstan wird Dreh- und Angelpunkt

Die Stadt Chorgos an der kasachisch-chinesischen Grenze ist ein Herzstück dieser Strategie. Mit der Sonderwirtschaftszone „Khorgos – Eastern Gate“ und dem grenzüberschreitenden Handelszentrum ICBC entsteht hier derzeit ein zentraler Punkt der neuen Seidenstraße für den Handel zwischen China, Europa und dem Nahen Osten.

Zwar ist vieles noch Zukunftsmusik, doch am Transportaufkommen der kasachischen Eisenbahn ist der Aufschwung schon zu spüren. Im Jahr 2011 wurden gerade einmal 1.100 Container aus China über Kasachstan nach Europa transportiert. Im vergangenen

Jahr waren es schon 95.000. Firmen wie der Automobilhersteller BMW und der IT-Konzern Hewlett Packard nutzen die Strecke für Transporte zwischen ihren Werken und zu Kunden.

Ein Grund für den Optimismus der kasachischen Bahn ist die Seidenstraßeninitiative der chinesischen Regierung. Zwar gibt es schon seit dem Fall des Eisernen Vorhangs Pläne, die historische Seidenstraße wiederzubeleben – wie das 1993 von der EU gestartete TRACECA-Projekt. Damit wollte die Union die Verkehrswege von Europa über den Kaukasus nach Zentral- und Ostasien ausbauen.

Doch erst mit der im Herbst 2013 verkündeten chinesischen „Belt and Road Initiative“ bekam die neue Seidenstraße wieder historische Dimensionen. Die Initiative umfasst den Ausbau von See- und Landverbindungen zwischen Asien, Europa und Ostafrika und ist mit 40 Mrd. US-Dollar dotiert, die Beijing im Rahmen des Silk Road Fund zur Verfügung stellt. Hinzu kommen Mittel der gerade gegründeten Asiatischen Infrastrukturinvestitionsbank – mit einer Kapitalausstattung von 100 Mrd. US-Dollar.

Beijing hat mehrere Gründe für das Engagement. Die Volksrepublik erhofft sich von dem Projekt die Erschließung neuer

Infrastrukturinvestitionen wirken als Konjunkturprogramm.

Absatzmärkte. Die heimische Wirtschaft wächst nicht so stark, die Industrie leidet unter Überkapazitäten. Da wirken Investitionen in die Infrastruktur als willkommenes Konjunkturprogramm. Hinzu kommen sicherheits- und geopolitische Überlegungen. Beim Ausbau der Transportkorridore in Eurasien hat die Regierung die unruhigen Westprovinzen im Blick.

Rund um die Seidenstraße soll ein Gürtel entstehen, in dem Wohlstand, Zusammenarbeit und Frieden herrschen. Weil sie zunehmend als Kapitalgeber und Wirtschaftspartner auftritt, kann die Volksrepublik ihren Einfluss in der Region erhöhen. Gleichzeitig stellt China mit dem Aufbau eines Netzes

neuer Transportrouten sicher, dass die eigene Volkswirtschaft weiter mit den nötigen Rohstoffen versorgt werden kann.

Dank seiner Lage im Herzen Eurasiens und den kürzesten Transitverbindungen hat Kasachstan tatsächlich gute Chancen, zur zentralen Drehscheibe für den Landverkehr zwischen China, Europa und dem Nahen Osten zu werden. Das wirtschaftliche Kalkül dahinter: Statt mehr als einen Monat über See braucht ein Container über die Straße oder Schiene von China nach Europa nur rund zwei Wochen. Bei vielen Produkten kann dieser Vorteil die im Vergleich zum Seetransport höheren Kosten ausgleichen. Dies gilt besonders für Lieferungen aus oder nach West- und Zentralchina.

Die Regierung in Astana investiert bereits seit Jahren kräftig in den Ausbau der Transportinfrastruktur. Von 2010 bis 2015 ließ sie mehr als 1.800 km neue Bahnstrecken bauen, um Lücken im Bahnnetz zu schließen. Dadurch verkürzen sich Transporte von Ost nach West um rund 1.000 km.

Hoher Zuwachs dank Subventionen

Aktuelle Schwerpunkte der Regierung neben dem Aufbau von Lager- und Verkehrsinfrastruktur am Knotenpunkt Chorgos sind die Häfen Aktau und Kuryk am Kaspischen Meer. Auch will Kasachstan das Straßennetz zwischen den wichtigsten Städten des Landes verbessern. Im Bau befindet sich etwa ein neuer Straßenverkehrskorridor von Westchina nach Westeuropa mit stolzen 2.800 km auf kasachischem Territorium. Es werden aber noch Jahre vergehen, bis der Gesamtkorridor bis Europa fertig ist. Die Ausbaurbeiten in Russland haben noch gar nicht begonnen. China hingegen hat sein 3.425 km langes Teilstück bereits im Jahr 2011 in Betrieb genommen.

Ob die ehrgeizigen Pläne zur Steigerung des Frachtaufkommens auf den transeurasischen Korridoren Wirklichkeit werden, bleibt abzuwarten. Die jüngsten, hohen Zuwachsraten kommen auch durch die Subventionen chinesischer Provinzregierungen zustande, die Landtransporte fördern wollen. Es bleibt zudem eine offene Frage, womit Logistiker all die Container auf dem Rückweg nach



Fabian Nemitz
GTAI-Korrespondent Kasachstan
fabian.nemitz@gtai.de
Twitter: @GTAI_GUS

China füllen sollen. Laut Angaben von Eurostat standen im Jahr 2015 den EU-Importen aus dem Reich der Mitte in Höhe von 351 Mrd. Euro nämlich nur Ausfuhren von 170 Mrd. Euro gegenüber.

Praktiker äußern sich jedenfalls verhalten. Hans-Peter Otto etwa, Geschäftsführer des auf Transporte von Europa in die GUS-Staaten, den Nahen Osten und nach Asien spezialisierten Logistikunternehmens C. Spaarmann. Bislang spürt das Unternehmen noch keinen nennenswerten Aufschwung auf der neuen Seidenstraße. „Als Nutzer dieser neuen Möglichkeiten befinden wir uns noch in einer frühen Phase“, sagt Otto. Er lässt seine Kollegen in Kasachstan, Usbekistan und China gerade prüfen, ob sich Sammelgutverkehre zwischen China und Zentralasien lohnen könnten.

Das Hauptgeschäft des mittelständischen Unternehmens in den GUS-Staaten besteht im Transport von Maschinen und Anlagen bis hin zu kompletten Fabriken.

Zuletzt sind die Umsätze hier stark zurückgegangen, weil der Ölpreis gesunken ist und Währungen in der Region abgewertet haben. Der Logistiker sieht indes gute Chancen, dass sich Kasachstan zur Drehscheibe für Transporte von China in die GUS-Staaten entwickelt, vorausgesetzt, bestehende Hemmnisse wie Korruption und Bürokratie würden weiter abgebaut, während die Regierung die Infrastruktur modernisiert. Noch sind auch wenig effiziente und unplanbare Zollkontrollen ein Hindernis. Zudem fehlt es an gut ausgebildetem Logistikpersonal. Immerhin bildet die Deutsch-Kasachische Universität in Almaty seit geraumer Zeit in diesem Bereich aus. „Von dort haben wir schon Absolventen für uns gewinnen können“, freut sich Otto.

Während der Landtransport über Kasachstan für zeitkritische Güter schon heute eine gute und zunehmend genutzte Alternative ist, hält Praktiker Otto es für unwahrscheinlich, dass auf absehbare Zeit das Gros der Güter zwischen China und Europa, insbesondere aber auch zwischen China und dem Nahen Osten auf Straße und Schiene befördert werden. Dafür ist der Seeweg dann doch noch zu kostengünstig.



— **Weitere Informationen**
www.gtai.de/kasachstan

HINTERGRUND

Die antike Seidenstraße



Von Kaiser Konstans II. (641–648) geprägte Münze. Er soll der erste byzantinische Herrscher gewesen sein, der Botschafter zur chinesischen Tang-Dynastie sandte.

Die Seidenstraße gilt als berühmteste und älteste Handelsroute der Welt. Sie verläuft nicht wie eine klassische Route, sondern besteht aus netzartig angelegten Karawanenwegen und verband das Mittelmeer schon zu römischer Zeit über Mittelasien mit Ostasien. Das Gesamtnetz der historischen Seidenstraße ist rund 140.000 km lang.

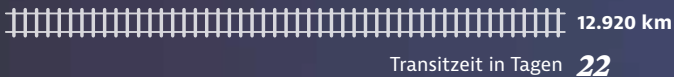
Die Bezeichnung „Seidenstraße“ stammt von dem im 19. Jahrhundert lebenden deutschen Geographen Ferdinand von Richthofen. Allerdings verwendeten auch schon die Byzantiner eine ähnliche Bezeichnung. Seide war damals ein attraktives chinesisches Handelsgut und im Westen sehr begehrt. ■

Auf dem Landweg von Ost nach West

Die Volksrepublik China treibt den Bau trans-
eurasischer Transportkorridore voran. Davon
profitieren die Länder Zentralasiens und des Süd-
kaukasus. Vor allem Kasachstan könnte so zur
zentralen Drehscheibe für Landtransporte
zwischen China, Europa und dem Nahen Osten
werden.

Vergleich der Transportrouten*

Nordroute



Südroute



Transkaspische Route



Frachtkosten-/Zeitvergleich für den Transport eines Notebooks von Zentralchina in die Niederlande**

 ***			
3,8 US\$	1,9 US\$	18 US\$	9 US\$
22 Tage	38 Tage	4 Tage	24 Tage

* Jeweils Angaben für den Transport von West-/Zentralchina nach Duisburg; bei Transkaspischer Route von Ostchina bis Istanbul (über Südkasachstan)

** Zug und Schiff: abhängig von der Menge pro 40-Fuß-Container. Beispiel basiert auf 3.000 Einheiten (Stand 2015).

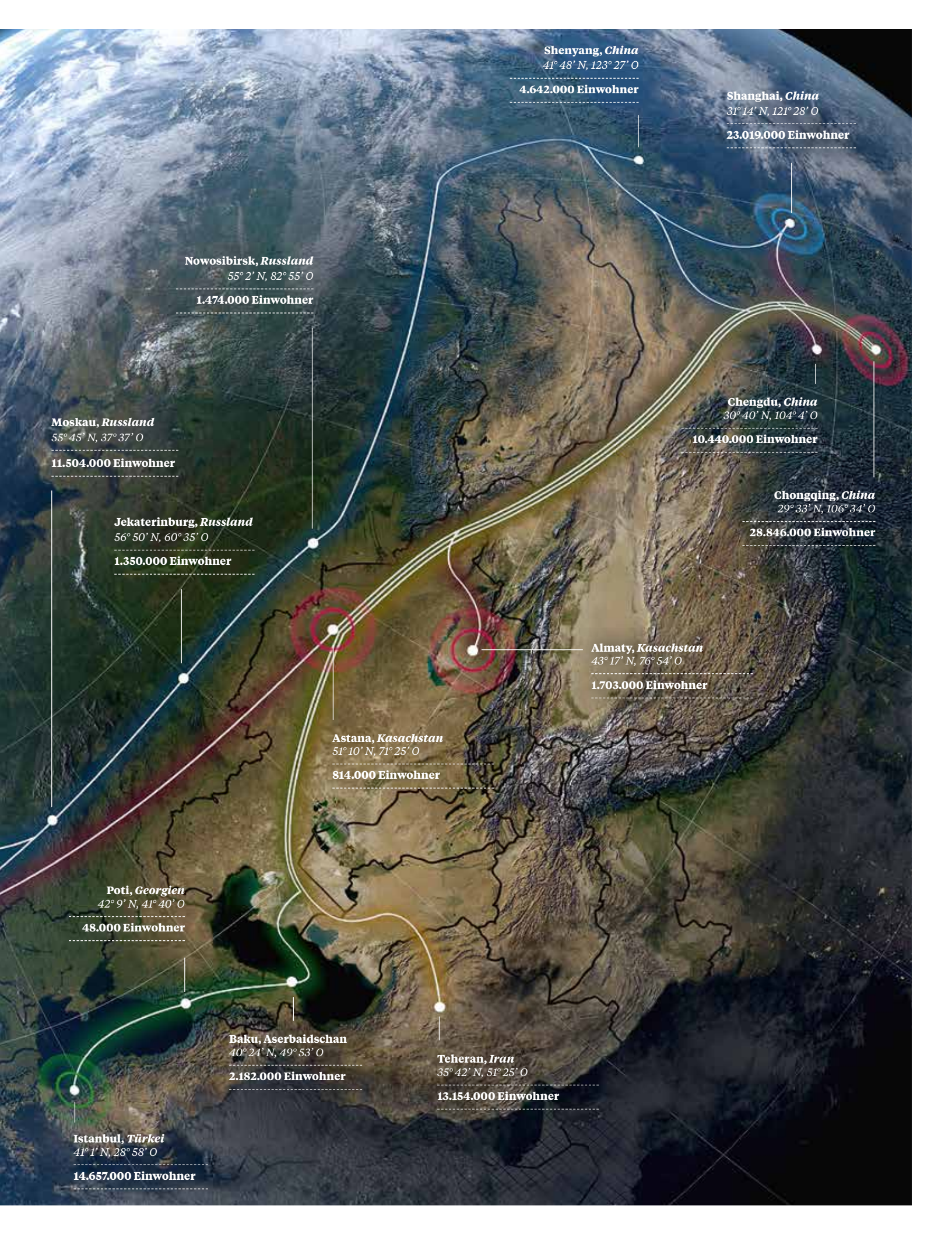
*** Blockzug (verkehrt vom Start- zum Zielbahnhof als Einheit)

Quellen: DB Schenker und Kazlogistics, Koordinaten und Einwohnerzahlen: Wikipedia

LEGENDE

— Nordroute — Südroute — Transkaspische Route  Verteilzentren





Shenyang, China
41° 48' N, 123° 27' O

4.642.000 Einwohner

Shanghai, China
31° 14' N, 121° 28' O

23.019.000 Einwohner

Nowosibirsk, Russland
55° 2' N, 82° 55' O

1.474.000 Einwohner

Moskau, Russland
55° 45' N, 37° 37' O

11.504.000 Einwohner

Chengdu, China
30° 40' N, 104° 4' O

10.440.000 Einwohner

Chongqing, China
29° 33' N, 106° 34' O

28.846.000 Einwohner

Jekaterinburg, Russland
56° 50' N, 60° 35' O

1.350.000 Einwohner

Almaty, Kasachstan
43° 17' N, 76° 54' O

1.703.000 Einwohner

Astana, Kasachstan
51° 10' N, 71° 25' O

814.000 Einwohner

Poti, Georgien
42° 9' N, 41° 40' O

48.000 Einwohner

Baku, Aserbajdschan
40° 24' N, 49° 53' O

2.182.000 Einwohner

Teheran, Iran
35° 42' N, 51° 25' O

13.154.000 Einwohner

Istanbul, Türkei
41° 1' N, 28° 58' O

14.657.000 Einwohner

Neue Kundschaft auf vier Beinen

Mit Futter, Katzenstreu und Hundehotels lässt sich in Tschechien gutes Geld verdienen. Das Land gehört zu Europas Spitzenreitern bei der Zahl der Vierbeiner.

von **Gerit Schulze**, Germany Trade & Invest Prag

Tschechien hat offiziell nur zehneinhalb Mio. Verbraucher. Doch ein wichtiger Kundenkreis wird häufig vergessen: die Vierbeiner. In drei von vier Haushalten wohnt ein Haustier, darunter drei Mio. Hunde und Katzen. Nach Angaben des europäischen Haustierfutterverbands Fediaf erreicht auf dem Kontinent nur Rumänien eine höhere Pro-Kopf-Dichte an Hunden.

Die Vierbeiner werden in Tschechien verwöhnt: Fast 500 Euro pro Jahr geben Herrchen und Frauchen für ihren Liebling aus, überwiegend für Futter. Dabei bekommen die haarigen Mitbewohner mehr und mehr Delikatessen serviert, bestätigen Marktexperten. Zunehmend gefragt sind Spezialzubereitungen, etwa Fleischbeutelchen für kastrierte Katzen.

Deutsche Handelsketten profitieren

Für deutsche Exporteure ergeben sich so enorme Marktchancen. Sie konnten ihre Exporte seit 2009 um die Hälfte ausweiten und verkaufen jährlich Haustierfutter für über 30 Mio. Euro in Tschechien. Wichtigster Lieferant ist indes Polen. Auch ungarische und italienische Wettbewerber sind stark.

Bei einzelnen Baumarktketten entfallen derzeit acht Prozent des Umsatzes auf Tierfutter. Sie rüsten ihre Filialen auf, erweitern Regalreihen und platzieren den Heimtierbedarf an prominenten Stellen. „Wichtig für die Kundenbindung sind Probierpackungen für die kleinen Lieblinge“, erklärt der Manager eines Baumarkts.

Nach Berechnungen des Marktforschungsinstituts GfK hat Tschechiens Heim-

tiermarkt ein Volumen von jährlich 260 Mio. Euro. Rund 300 Zoofachgeschäfte gibt es im Land. Führende Kette ist PetCenter mit rund 110 Filialen. Das Unternehmen ist auf Expansionskurs, Ziel sind mindestens 200 Läden. Die nächstgrößeren Zoohändler betreiben jeweils zwischen 15 und 50 Geschäfte.

Wie weit die Tierliebe reicht, zeigt die neueste Erfindung des Marktführers: Im Sommer 2016 hatte PetCenter sein erstes Hundehotel in Prag eröffnet, weitere sollen folgen. Kleinere Rassen können dort für elf Euro die Nacht verbringen, größere Exemplare kosten 17 Euro. Die Zahl der Veterinärpraxen steigt, zunehmend populär sind außerdem Kosme-

tiksalons für Haustiere. Bisher profitieren von der tschechischen Tierliebe vor allem deutsche Lebensmittelhändler. So verzeichnet Globus beispielsweise steigende Umsätze mit Heimtierbedarf. Die Warenhauskette betreibt zwischen Karlsbad und Ostrava 15 Hypermärkte. „Für die Kunden ist dabei immer wichtiger, dass die Portionen einfach zu servieren sind“, sagt Sprecherin Pavla Hobikova. Darum wachse die Nachfrage nach kleinen Einwegbeutel und Leckerlis. Globus setzt in Tschechien auf Eigenmarken und Rabatte.

Konkurrenz aus Ungarn

Zu den größten deutschen Anbietern von Heimtierbedarf gehört nach eigenen Angaben Kaufland. „Die Nachfrage wächst jedes Jahr um mehrere Prozent, besonders stark bei Katzenfutter in zweistelligen Raten“, erklärt Marketingchef Michael Sperl. Kaufland ist mit 120 Filialen ein wichtiger Lebensmittelhändler in Tschechien, deshalb bietet es sich für die Kunden an, beim Einkauf auch gleich an die Haustiere zu denken. Die Produkte stammen überwiegend aus Tschechien und teilweise aus Ungarn, so Sprecher Sperl. „Ein zweistelliger Prozentanteil kommt aus Deutschland.“

Die führenden deutschen Handelsketten für Haustiere, Fressnapf und Das Futterhaus, planen momentan keine Expansion nach Tschechien. Der Münchener Onlinehändler Zooplus AG bietet seine Produkte über eine tschechischsprachige Website im Nachbarland an. Allein 2015 konnte das Unternehmen seine Umsätze dort um ein Drittel steigern – auf 15 Mio. Euro. Der Nachbarmarkt ist also auch mit wenig Aufwand schnell erschließbar.

AUF DEN HUND GEKOMMEN



Die böhmischen Länder waren bevorzugtes Jagdrevier der Monarchie Österreich-Ungarn. Hier gab es schon früh eine starke Tradition der Aufzucht von Jagdhunden. Später galten die Vierbeiner als Statussymbol des Adels und anschließend der aufstrebenden Bürgerschicht in der Ersten Republik. Während des Kommunismus flüchteten sich die Tschechen in ihre Wochenendhäuser – und da gehörte ein Hund oft mit dazu. ■

Zizkov, das aufstrebende Szeneviertel in Prag, zieht Kreative, Künstler und Studenten an – und ihre extravaganten Vierbeiner.



Hungrige Mäuler im Nachbarland: Tierfutter für Tschechien

Mio. Euro
Veränderung Vorjahr

Für deutsche Hersteller von Tierfutter ist der Haustierboom im Nachbarland ein gutes Geschäft. Sie konnten ihre Exporte seit 2009 um die Hälfte ausweiten und haben im Jahr 2015 Haustierfutter für mehr als 31 Mio. Euro in Tschechien abgesetzt. Das ist ein Fünftel der gesamten Tierfuttereinfuhren. Wichtigste Konkurrenten sind Produzenten aus Polen, Ungarn und Italien.

Einfuhr von Tierfutter für Haustiere nach Tschechien

	2011	2012	2013	2014	2015
Importe an Haustierfutter insgesamt	109,8	125,5	134,1	143,6	162,7
	3,4 %	14,3 %	6,9 %	7,1 %	13,3 %
Davon aus Deutschland	24,1	28,9	33,1	30,4	31,1
	7,6 %	19,9 %	14,5 %	-8,2 %	2,3 %

Quelle: Eurostat

Tunesiens junge Gründer starten durch

Das Ben-Ali-Regime hat nicht nur die bürgerlichen Freiheiten unterdrückt, sondern auch innovative Ideen. Heute ist es anders: Eine junge Gründerszene für neue Ideen, kombiniert mit anspruchsvollen Technologien, ist entstanden. Deutsche Unternehmen können die Entwicklung unterstützen und auch von dieser profitieren. GTAI-Korrespondent Fausi Najjar hat mit jungen Gründern und Experten gesprochen.

von **Fausi Najjar**, Germany Trade & Invest Tunis

YallaRead, das heißt soviel wie: „Lies doch endlich“. Gründer der jungen tunesischen Bücherverleihbörse ist der Marketingabsolvent Ahmad Hadhri. Sein Start-up-Konzept ist typisch für die hiesige Gründerszene: technisch versiert, innovativ und pragmatisch → **Der Lese-Helfer (re.)**.

Der 24-jährige Gründer ist einer von vielen, die mit ihren Visionen die Unternehmenswelt bereichern. Seit einigen Jahren gründen immer mehr Tunesier ein eigenes Start-up. Statistiken zu Gründern oder Umfragen zur Start-up-Szene in Tunesien gibt es nicht. Eine hohe Dynamik sei allerdings unverkennbar, sagt Rym Baouendi, die unter anderem eine tunesische Bank in Sachen Start-ups berät und ein sogenanntes Co-Working-House namens Cogite mitgegründet hat; ein Haus, in dem junge Unternehmensgründer Büroarbeitsplätze finden und Kontakte knüpfen können. „Wir mussten unseren Co-Working-Raum seit 2013 verzehnfachen.“


Den tunesischen Start-up-Boom hat auch die Enpact aus Berlin unterstützt. Sebastian Rubatscher, Mitgründer der Berliner Organisation, die weltweit Start-ups fördert, formuliert es so: „2013 war da nicht viel. Die Awareness-Phase ist nun vorbei. Tunesien ist auf der Weltkarte der internationalen Start-up-Szene zunehmend sichtbar, aber

auch bei talentierten Tunesiern ist jetzt das Bewusstsein da, mit einer guten Idee ein Unternehmen gründen zu können.“

Die Qualität derjenigen, die sich in den vergangenen Jahren bei Enpact für eine Förderung beworben haben, sei enorm gestiegen, sagt Rubatscher. „Gleichzeitig gibt es mehr Kooperationsmöglichkeiten mit Deutschland und anderen Ländern.“

Deutsche Organisationen beteiligt

Förderungen für junge tunesische Start-ups sind neu. Vor dem Sturz des Ben-Ali-Regimes im Januar 2011 gab es den größten Teil der heutigen Fördermöglichkeiten noch nicht. Im November 2015 hat sich sogar das bekannte Founders Institute aus dem Silicon Valley mit einem Gründerprogramm in Tunesien niedergelassen. Der tunesische Akzelerator „Boost“, der Start-ups mit erfahrenen Coaches auf die Beine hilft, legt ebenso ein Programm für Gründer auf. Zudem haben sich tunesische Mentoren organisiert, die den jungen Unternehmen beistehen: Sie sind beispielsweise unter den Namen Carthage Business Angel (CBA) und Flat8Labs bekannt. CBA hat 2011 das Gründerzentrum Wiki Start Up in Tunis ins Leben gerufen und 2012 einen Fonds für Start-ups namens Capital Ease Seed Fund aufgelegt. Ende 2013



Das in der Innenstadt von Tunis gelegene „Startuphaus Tunis“ ist als Anlaufstelle und zentraler Treffpunkt für Existenzgründer und junge, wirtschaftlich interessierte Menschen gedacht. Es ist das erste Gründerzentrum seiner Art in Tunesien. Getragen wird es von Enpact e.V. und der Westwelle Foundation – Stiftung für internationale Verständigung.



Ahmad Hadhri: Der Lesehelfer

»Als Studenten kamen wir nicht an Lehrbücher heran.«

Ahmad Hadhri's Konzept ist eher aus der Not entstanden. „Als Studenten hatten wir immer das Problem, an unsere Lehrbücher ranzukommen. Ich wollte das beheben“, so der Marketing-absolvent. Yalla Read ist ein Start-up, das sich in Tunesien als Tauschbörse für Bücher etabliert hat. Den Gründer, den 24-jährigen Ahmad Hadhri, trifft man im von der Westerwelle Foundation finanziell geförderten „Startuphaus Tunis“. Im Mai 2016, zwei Jahre nach Hadhri's Studium, ist Yalla Read offiziell online gegangen. „Wir haben mehr als 2.000 eingeschriebene User“, so Hadhri. Und, betont er, es gebe „Ideen, den Service zu erweitern“. Bei Yalla Read geht es aber nicht nur um ein betriebswirtschaftliches Konzept. In der arabischen Welt wird zu wenig gelesen, Bibliotheken sind schlecht ausgestattet, und Studenten und jungen Leuten fehlt es oftmals an Geld für Bücher. „Wir wollen expandieren und somit auch anderswo den gesellschaftlichen Wandel unterstützen.“ Es ist fast unnötig hinzuzufügen: Zu Zeiten der Regierung Ben-Alis wäre ein Konzept wie Yalla Read nicht möglich gewesen. ■



»Mein Vater hatte Probleme mit seinen Bienen.«

„Der Job war verantwortungsvoll, aber die Routine war nicht mein Ding“, sagt Khaled Bouchoucha. Außerdem verdiente er gerade mal 750 Tunesische Dinar im Monat, umgerechnet rund 375 Euro. Nach seinem Informatikstudium hatte er als Ingenieur für eine ausländische Fluggesellschaft gearbeitet, in der Flugzeugwartung. Als sein Vater, ein leidenschaftlicher Hobbyimker, Probleme mit seinen Bienen hatte, fing Bouchoucha an, die Temperatur im Stock zu messen, baute eine Klimatisierung ein. Nach zwei Berufsjahren gründete er seine eigene Firma IRIS Technologies. Hilfreich war vor allem der Preis eines Ideenwettbewerbs im Jahr 2014, dotiert mit 7.000 Euro. „Jetzt arbeiten bei IRIS Biologen und Informatiker, und wir bieten Bienenzüchtern ein komplettes Paket an“, berichtet der Gründer. „Wir analysieren den Gesundheitszustand der Bienen, ihre Bewegungen, die inneren und äußeren Bedingungen um den Bienenstock, aber auch ein Trainingsprogramm für Bienenzüchter gehört dazu.“ Inzwischen hat er schon zehn Bienenzüchter beliefert, IRIS überwacht rund 1.000 Bienenstöcke. Zielmarkt ist vor allem Afrika. ■



Khaled Bouchoucha: Der Bienentechniker



Khaled Ben Younes

»Wir brauchen uns nicht zu verstecken.«

Khaled Ben Younes plädiert für mehr Kooperationen zwischen tunesischen Start-ups und deutschen Unternehmen. Der Unternehmensberater war bis vor Kurzem Geschäftsführer und Gründer der tunesischen Start-up-Fördergesellschaft IntilaQ und bis August 2016 offizieller Regierungsberater. Ben Younes hat in Erlangen Informatik mit Schwerpunkt Telekommunikation studiert, wo er auch als Dozent tätig war. Er war bei mehreren internationalen Telekommunikationsunternehmen in leitender Managementfunktion.

Was zeichnet die tunesischen Gründer besonders aus?

Tunesische Gründerinnen und Gründer sind stark technisch ausgerichtet und in ihrem Fach kompetent. Mit diesen Fähigkeiten können wir international punkten. Viele Gründer wissen aber nicht, wie aus einer Idee ein funktionierendes Geschäftsmodell entwickelt wird. Hochschulabsolventen und ihr Umfeld sind häufig auf Jobs bei öffentlichen oder privaten Arbeitgebern fokussiert. Damit können wir die hohe Arbeitslosigkeit bei den Hochschulabsolventen nicht beheben. Wir haben ein großes Potenzial, aber in Sachen Gründergeist können wir von Deutschland lernen.

Wie können tunesische Start-ups und deutsche Unternehmen zusammenarbeiten?

Wir haben niedrige Lebenshaltungskosten und können deswegen unser gutes Know-how zu stark wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. Das Problem ist aber auch, dass selbst unsere eigenen Unternehmen im Lande viel zu wenig

erkennen, wie sie von innovativen Start-ups profitieren könnten. Von den Deutschen können wir lernen, wie ein Zusammenspiel zwischen innovativen Gründern mit schon etablierten Unternehmen besser funktionieren kann. Nicht zuletzt sind deutsche Unternehmen in der Regel ideale Partner bei einer gemeinsamen Erschließung von Drittmärkten.

Was muss sich für die Start-ups in Tunesien verbessern?

Nach der Revolution gab es sehr viele Initiativen mit dem Ziel, junge Menschen beim Aufbau von Start-ups zu unterstützen. Leider ist unsere Förderlandschaft zu unstrukturiert. Das Ministerium für Beschäftigung und Berufsbildung hat eine Initiative gestartet, um die Unterstützung effizienter zu gestalten. Neben diesem strukturellen Problem gibt es auch einige Felder, wo es Verbesserungsbedarf gibt: Dazu zählen vor allem die Finanzierung und der Schutz geistigen Eigentums.

In welchen Branchen sind tunesische Start-ups besonders stark?

Wir brauchen uns im technisch-naturwissenschaftlichen Bereich nicht zu verstecken. Wir haben eine Reihe guter Universitäten und gute tunesische Absolventen aus dem Ausland. Ich habe auch große Achtung vor denjenigen, die ohne Hochschulabschluss in ihrem eher innovationsfeindlichen Umfeld etwas erfolgreich auf die Beine stellen. Nicht zuletzt müssen wir auch in den wirtschaftlich schwachen Regionen Innovationen fördern, auch dort gibt es talentierte Hochschulabsolventen und potenzielle Gründer.

haben der Qatar Friendship Fund, Ooredoo Tunisie und Microsoft Tunisie ein Innovationszentrum namens IntilaQ gegründet.

„Startuphaus Tunis“ als Infozentrum

Enpact hat Mitte März 2016 gemeinsam mit der deutschen Stiftung Westerwelle Foundation ein internationales Gründerzentrum eröffnet. „Im ‚Startuphaus Tunis‘ wollen wir helfen, die Ideen der Gründer Wirklichkeit werden zu lassen“, sagt Alexander Vogel, Generalsekretär der Westerwelle Foundation. Das in der Innenstadt gelegene Zentrum bietet unter einem Dach alle relevanten Informationen, Beratung und Dienstleistungen für Existenzgründer. Hier arbeiten Start-up-Gründer auf rund 500 Quadratmetern. Das Zentrum bündelt in Kooperation mit lokalen Partnern bestehende Initiativen und Angebote an einem Ort. „Seit Eröffnung ist eine neue Dynamik bei unserer Arbeit mit tunesischen Start-ups zu verspüren“, sagt Enpact-Mitgründer Sebastian Rubatscher. „Wir haben inzwischen 24 Co-Worker und drei komplette Gründerteams in separaten Büros in unserem Space.“ Trotz des Wandels sind tunesische Gründer immer noch mit Hürden konfrontiert. „Ich glaube, speziell an den tunesischen Start-ups ist, dass sie gegen viele Widerstände angehen müssen“, sagt die Start-up-Expertin Rym Baouendi. „Es gibt auch viele Start-ups, die gegründet wurden, um der Arbeitslosigkeit zu entgehen“, so Baouendi. Ein Großteil der Gründer scheitert in den ersten Jahren.

Hohe bürokratische Hürden

Amel Saidane, Mitgründerin einer Plattform für lebenslanges Lernen, schätzt, dass der Anteil derjenigen, die es nicht schaffen, bei mehr als den üblichen 20 Prozent liegt. Unsere Gesprächspartnerin, die in Hannover



Fausi Najjar

GTAI-Korrespondent Maghreb-Länder

fausi.najjar@gtai.de

Twitter: @GTAI_de

Elektrotechnik und an der Universität Maryland (USA) Digitale Betriebswirtschaft studiert hat, klagt zudem: „Die Zusammenarbeit zwischen öffentlichen Forschungseinrichtungen und Gründern ist noch ausbaufähig. Das liegt vor allem daran, dass die Nachfrage tunesischer Unternehmen nach Input bei Forschung und Entwicklung so gering ist. Außerdem lehren die Unis nicht unbedingt das, was die Privatwirtschaft nachfragt, und speziell, was Gründer wissen sollten. Auch die bürokratischen Hürden für Kooperationen sind hoch.“ Allerdings scheinen sich die Universitäten immer mehr zu öffnen, sagen Beobachter: So haben die Privathochschulen Esprit und die Mediterranean School of Business ein Innovationszentrum eingerichtet.

Insbesondere die tunesische IT-Branche gilt schon jetzt als ausgesprochen wettbewerbsfähig. Das bestätigt etwa Martin Stork, Vizepräsident des SAP Africa Growth Plan. Das SAP-Programm hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2020 in Afrika 10.000 neue Arbeitsplätze für junge Absolventen zu schaffen. „Mit Kosten im Jahr von rund 26.000 Euro pro Entwickler sind die Leistungen vergleichbar mit Indien.“ Zu den weiteren Standortvorteilen zählten die geografische Nähe zu Deutschland und der Umstand, dass es keine oder kaum eine Zeitverschiebung zu Europa gebe. Der Talent-Pool sei mit 13.000 IT-Absolven-

ten pro Jahr sehr groß. Diese Softwareentwickler bräuchten meist gute Englischkenntnisse mit.

Tunesische Erfolgsgeschichten

Mittlerweile sind in Tunesien etliche Start-ups mit internationaler Relevanz entstanden. Dazu zählen der 2002 als Start-up lancierte Technologieanbieter für Online-reisebuchungen Cybersea, der über zwei Drittel seines Umsatzes in Nordafrika und Mittelost macht. Oder Webradar, ein Unternehmen, das Tools für die Analyse von Big Data in der arabischen Welt anbietet. Chifco hat ein System zur intelligenten Steuerung zwischen Netzgeräten entwickelt. Das Start-up war im Jahr 2011 mit einem Kapital von umgerechnet 2.500 Euro gestartet und hat 2015 mit 30 Angestellten und Partnern in Algerien, Marokko, Südafrika sowie den USA umgerechnet rund 1,3 Mio. Euro umgesetzt. Zu nennen wäre auch der Spieleproduzent Digital-Mania, den der Tunesier Walid Sultan Midani 2012 gegründet hat. Ein weiterer Gründer mit Starpotenzial ist nicht zuletzt der gerade mal 19 Jahre alte Yahya Bouhlel. Dieser ist Geschäftsführer einer Programmierschule. Sein Entwicklungskonzept hat er auf einer großen Investorenkonferenz Anfang Dezember 2016 vorgestellt, die die tunesische Regierung organisiert hat. Das zeigt: Tunesiens Gründerszene ist in Bewegung und wird es bleiben.



— Auch interessant

Das GTAI-Start-up-Portal mit Kompaktinformationen ausgewählter Länder finden Sie unter:

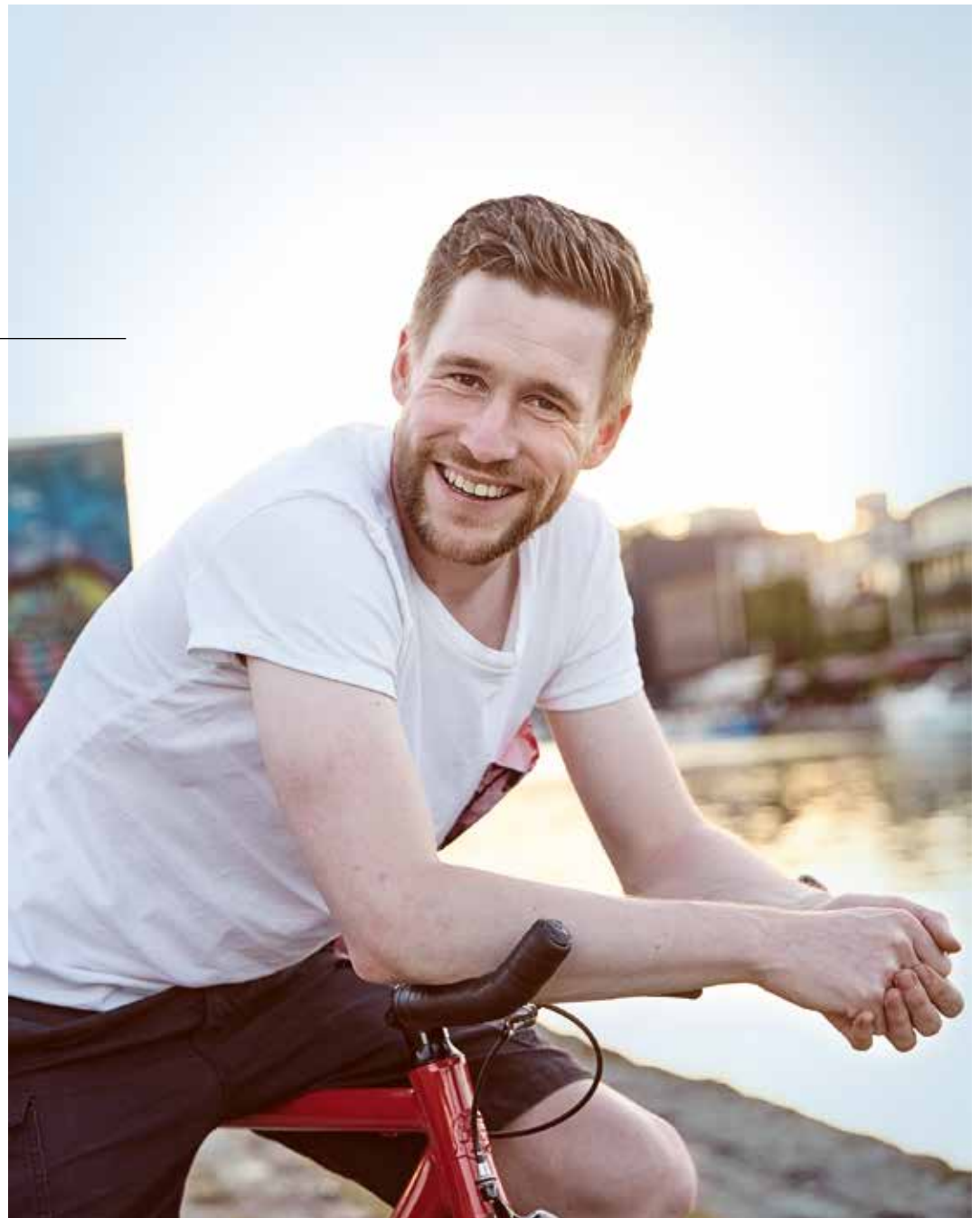
www.tinyurl.com/gtai-startupportal

Hier steht der Mittelstand

Germany Trade & Invest hat mit Daten des Messeverbands AUMA die wichtigsten Exportmessen des Jahres 2017 ermittelt. Warum Auslandsmessen für deutsche Unternehmen so wichtig sind. Und welche Unterstützung Aussteller erhalten.

von **David Selbach**, wortwert Köln

Frank Decker hat die Firma Leeze in Havixbeck bei Münster gegründet. Für die Produktion seiner Rennrad-Räder arbeitet er mit asiatischen Lieferanten zusammen. Seine Ansprechpartner trifft er einmal jährlich auf der Fahrradmesse im taiwanesischen Taipeh.



Eben saß er noch an einem großen runden Tisch mit 20 fröhlichen Taiwanesen, kurz darauf fand er sich in einem Keller mit Karaokemaschine wieder. Frank Decker kann sich noch gut an diesen Abend erinnern, es war an seinem dritten Tag auf der Fahrradmesse in der taiwanesischen Hauptstadt Taipeh. Gemeinsam mit seinem Studienkollegen Florian Otterpohl hatte der heute 28-Jährige im Jahr 2012 die Firma Leeze in Havixbeck bei Münster gegründet. „Leeze“ ist Münsterländer Platt für „Fahrrad“. Ein passender Name, denn die beiden Fahrradfans wollten hochwertige Rennrad-Räder – in der Fachsprache Laufäder genannt – herstellen. Einzelne Bauteile sollten aus Kostengründen von Spezialisten aus Asien kommen, die Montage dann allerdings vollständig in Havixbeck passieren. „Im Laufäderbau liegt unsere klare Kompetenz“, sagt Decker.

In Deutschland trifft man den Vertrieb

Zunächst recherchierten sie im Internet nach möglichen Lieferanten und knüpften erste Kontakte per Skype und E-Mail. Bald arbeiteten sie mit Unternehmen aus der Volksrepublik China und Taiwan zusammen, die ihnen bis heute die Naben und Felgen für ihre Rennradräder liefern. „Wir haben unsere Lieferanten jedes Jahr einmal auf der Messe Eurobike in Friedrichshafen getroffen“, sagt Decker. „Aber dort sind meist nur ein oder zwei Mitarbeiter aus dem Vertrieb vor Ort.“

Im vergangenen Jahr machten sie es erstmals anders – und reisten selbst nach Asien, zur Taipei Cycle Show, einer der wichtigsten Zulieferermessen für die Fahrradbranche in der Region. Frank Decker flog in die taiwanesischen Hauptstadt, nahm

AUSLANDSMESSEPROGRAMM

Türöffner für neue Märkte

Im German Pavilion stellen KMU unter der Marke „Made in Germany“ aus.

Bund und Länder unterstützen die Messeauftritte kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) durch unterschiedliche Instrumente. Das bekannteste ist das seit dem Jahr 1949 existierende Auslandsmesseprogramm des Bundes (AMP). Träger sind die Bundesministerien für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL). Koordinator der Interessen der ausstellenden Wirtschaft der Programme ist der Messeverband AUMA. Das Prinzip: Spezielle Durchführungsgesellschaften mieten auf den Veranstaltungen im Auslandsmesseprogramm Standflächen an und bereiten für den Aussteller einen schlüsselfertigen Messestand vor. Auf diesen Gemeinschaftsständen, auch German Pavilions genannt, können deutsche Exporteure dann unter der Marke „Made in Germany“ ausstellen. Sie zahlen einen Beitragsbeitrag, der durchschnittlich 50 Prozent unter den anfallenden Kosten für eine Bundesbeteiligung liegen. Die konkreten Kosten hängen von der jeweiligen Messe und von Wechselkursen ab. Teilnehmen können insbesondere Unternehmen, bei denen die Wertschöpfung zu mehr als 50 Prozent in Deutschland stattfindet – oder bei denen zumindest die wesentlichen Merkmale ihrer Produkte aus heimischer Herstellung stammen. ■

Exportmessen von Morgen

Im Jahr 2015 haben mittelständische Exporteure insgesamt 4,7 Mrd. Euro Exportumsatz zusätzlich gemacht, weil sie am Auslandsmesseprogramm des Bundes (AMP) teilgenommen haben – das hat eine Umfrage im Auftrag des Messeverbands AUMA ergeben. 2017 wird es auf 34 Messen erstmals einen German Pavilion geben.

Hier finden Sie die AMP-Premieren:
www.gtai.de/markets

Alle AMP-Termine und Entwicklungsdaten zu den Messen:
www.auma.de

Ausstellerlisten:
www.german-pavilion.com

den Speedtrain ins 180 Kilometer entfernte Taichung, um sich die Fabriken einiger ihrer bisherigen Partner anzuschauen. Danach verbrachte er drei Tage auf der Messe.

Leeze hat bei diesem Messebesuch nicht nur weitere asiatische Partner gefunden. „Wir haben bei unseren bestehenden Lieferanten auch mal die ganzen Leute kennengelernt, die man sonst nur über Skype kannte“, sagt Decker. „Auf so einer Messe vor Ort trifft man die halbe Belegschaft und kann eine persönliche Beziehung aufbauen.“ Für Geschäftsbeziehungen mit Asiaten sei das enorm wichtig, weiß der Jungunternehmer jetzt. Dazu gehört es auch, nach Messeschluss mit potenziellen Lieferanten essen zu gehen. Und manchmal in einen Karaokekeller.

Viele deutsche Unternehmen nutzen Messen, um ausländische Märkte zu sondieren, Lieferanten oder Abnehmer für ihre Produkte zu finden. Von durchschnittlich 8,3 Messebeteiligungen, die sie in den Jahren 2016 und 2017 planen, finden 3,5 auf Auslands-messen statt, hat der Messeverband AUMA im Frühjahr in einer Umfrage ermittelt. Das ist vernünftig, sagt Marco Spinger, Geschäftsbereichsleiter Globale Märkte beim AUMA. „Messen sind eines der wichtigsten Instrumente, um auf ausländischen Märkten Fuß zu fassen.“

Die wichtigsten Auslands-messen

GTAI arbeitet mit dem AUMA zusammen. Im Rahmen dieser Kooperation hat Markets die Messedatenbank des Verbands ausgewertet. Ergebnis: Eine Übersicht über die wichtigsten Auslands-messen im Jahr 2017, an denen sich Mittelständler zuletzt besonders stark beteiligt haben → [Auslands-messeprogramm – Türöffner für neue Märkte \(li.\)](#). Die ausführlichen Rankings nach Zahl der

»Auslandsmessen sind bestens geeignet zur Kontaktanbahnung.«

Marco Spinger, Geschäftsbereichsleiter „Globale Märkte“ beim Messeverband AUMA

Aussteller am German Pavilion der jeweiligen Vorveranstaltung mit allen AMP-Messen gibt es online unter www.gtai.de/markets.

Eine Liste mit Veranstaltungen für alle 61 Branchen, die in den Auslandsmesseprogrammen des Bundes enthalten sind, ist in der Onlinedatenbank des AUMA veröffentlicht. Darin sind auch Messen zu finden, die je nach Größe der Branche auch geringere Ausstellerzahlen ausweisen oder erstmalige beziehungsweise jüngere German Pavilions, die noch im Aufbau sind.

Das Bundeswirtschaftsministerium plant in Kooperation mit dem AUMA für 2017 auf 239 Messen weltweit derartige Gemeinschaftsstände in 47 Ländern. Dafür steht ein Budget von rund 44 Mio. Euro zur Verfügung. Das Auslandsmesseprogramm des Bundeslandwirtschaftsministeriums umfasst 2017 mit einem Etat von 8,8 Mio. Euro speziell Messen für die Agrar- und Ernährungswirtschaft mit 33 German Pavilions in 17 Ländern. Diese Messen wurden in die Auswertung einbezogen. Beide Bundesprogramme ermöglichen zusammen unterstützte Messeauftritte in rund 50 Ländern.

Auslandsmessen, betont AUMA-Experte Marco Spinger, sind bestens geeignet zur Kontaktanbahnung. Noch wichtiger: „Nirgendwo sonst haben Unternehmer die Möglichkeit, einen kompletten Markt innerhalb von zwei oder drei Tagen kennenzulernen.“ Spinger empfiehlt deutschen Ausstellern und Messebesuchern im Ausland deshalb: „Reisen Sie mindestens zu zweit oder zu dritt an.“ Der Grund: Wer allein zu einer Auslandsmesse fährt – zumal als Aussteller – kann kaum gleichzeitig seine Firma repräsentieren, Gespräche führen und auch noch das Messegelände erkunden, um sich

anzuschauen, wie andere Anbieter die Messe nutzen. Dabei ist genau das wichtig, sagt Experte Spinger. „Unternehmer sollten prüfen, wie sich Konkurrenten präsentieren, wie sie ihre Produkte zeigen, mit welchen Neuerungen sie kommen.“

Vor Ort lernt man die Anwender kennen

Wer auf Messen in ausländischen Wachstumsmärkten in China, Indien oder Lateinamerika präsent ist, profitiert – wie das Münsterländer Start-up Leeze – noch von einem anderen wichtigen Aspekt solcher Veranstaltungen, betont Spinger. „Auch wenn viele Messen in Deutschland schon viele internationale Besucher bieten, trifft man in Deutschland von dort eben die erste Führungsebene“, sagt der AUMA-Experte. „Im Land selbst erreichen Sie dagegen auch die zweite und dritte Ebene, also die Anwender der Produkte.“ Auf diese Weise kämen echte Fachgespräche zustande. „Exporteure können so erfahren, was in dem Land wirklich gefordert wird und was an ihrem Produkt vielleicht noch verbesserungsfähig ist.“

Wer seine Produkte in einen neuen Markt exportieren will, sollte sich ohnehin auf einer der einheimischen Messen zeigen, rät der AUMA-Experte: „So schafft man nämlich Vertrauen. Ein Messeauftritt ist schließlich mit Kosten verbunden.“ Wer das auf sich nimmt, zeigt: Ich meine es ernst.

Geringer Aufwand, großer Ertrag

„Auslandsmessen helfen uns, ohne großen Aufwand länderspezifisch zu kommunizieren“, bestätigt Tanja Kanzy, Marketingleiterin des Herstellers von Industriebürsten Kullen-Koti aus dem schwäbischen Reutlingen. Der Mittelständler ist auf Messen in Dubai,

Brünn und Shanghai vertreten. Kanzy weiß: „Viele Kanäle, die in Deutschland gut funktionieren, lassen sich nicht so einfach auf andere Märkte übertragen.“ Im Heimatmarkt seien Mailings, Anrufe oder Google-Werbung vielleicht Mittel der Wahl. Doch in Übersee würde all das einfach zu hohe Kosten bedeuten, so Kanzy. „Gerade für einen Mittelständler.“

Auf den Auslandsmessen bekommt Kullen-Koti die Zielgruppen direkt an den Stand. So ließen sich mit vertretbarem Aufwand „Schwingungen und Stimmungen“ aufnehmen, sagt Kanzy. Der Bürstenhersteller nutzt immer wieder auch das Auslandsmesseprogramm und nimmt an den Gemeinschaftsständen, den German Pavilions, teil – unter der Marke „Made in Germany“. „Unsere Erfahrung zeigt, dass das Made-in-Germany-Prädikat gerade dort unverzichtbar ist, wo man selbst noch keine Marke ist“, sagt Marketingleiterin Kanzy.

Auch Fahrradunternehmer Frank Decker will Messen weiter nutzen, um den persönlichen Kontakt zu seinen internationalen Partnern zu pflegen. 2017 wird er deshalb nicht nur zur Eurobike nach Friedrichshafen reisen, sondern auch wieder zur Taipei Cycle Show nach Taiwan. In diesem Jahr möchte er außerdem die Gelegenheit nutzen, weitere Partner in der Volksrepublik China zu besuchen. Das Visum ist auf jeden Fall beantragt.




— Auch interessant

Die ausführlichen Rankings mit allen AMP-Messen 2017 gibt es online unter: www.gtai.de/markets



Exportmessen 2017

Im Jahr 2015 haben mittelständische Exporteure insgesamt 4,7 Mrd. Euro Exportumsatz zusätzlich gemacht, weil sie am Auslandsmesseprogramm des Bundes teilgenommen haben – das hat eine Umfrage im Auftrag des Messeverbands AUMA ergeben. 2017 wird es auf 34 Messen erstmals einen German Pavilion geben.



 Teilnehmer am Gemeinschaftsstand German Pavilion auf der Vorveranstaltung; ältere Statistik als 2015 nicht berücksichtigt, da für Prognose nicht mehr relevant. Stand: 12/2016

AFRIKA



Juli **FILDA**


Messe für Investitions- und Konsumgüter
Luanda *Angola*
  28

7.6.–9.6. **Africa Health**



Midrand/Johannesburg *Südafrika*
  23

18.4.–23.4. **SIAM – Internationale Agrarmesse**



Fachmesse für Land- und Forstwirtschaft, Garten- und Landschaftsbau, Fischerei, Nutztierhaltung
Meknes *Marokko*
  21

21.11.–23.11. **FPPE – Food Processing & Packaging Expository**
Nairobi *Kenia*
  16

November **SITP**



Bautechnik, Baustoffe, Baumaschinen
Algier *Algerien*
  16

28.9.–30.9. **Automechanika Johannesburg**



Johannesburg *Südafrika*
  14

OSTEUROPA/TÜRKEI



24.1.–27.1. **Interplastica – International Trade Fair Plastics and Rubber**
Moskau *Russische Föderation*
  114

20.2.–23.2. sowie 30.8.–2.9. **CPM – Collection Première Moscow Internationale Modemesse**
Moskau *Russische Föderation*
  103

14.11.–17.11. **WOODEX**

Internationale Fachausstellung für die Holzindustrie
Moskau *Russische Föderation*
  48

7.2.–10.2. **Aquatherm Moscow/ World of Water & Spa**



Internationale Fachmesse für Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär-, Umwelt- und Schwimmbadtechnik
Moskau *Russische Föderation*
  48

23.10.–26.10. **KHIMIA (CHEMIE)**

International Exhibition for the Chemical Industry and Science
Moskau *Russische Föderation*
  47

LATEINAMERIKA



November **FIHAV**

Internationale Messe
Havanna *Kuba*
  64

18.9.–22.9. **EXTEMIN**

Mining Technology Exhibition (Part of PERUMIN – Mining Convention)
Arequipa *Peru*
  31

3.10.–5.10. **Wire South America – International Wire and Cable Fair**

São Paulo *Brasilien*
  21



7.11.–10.11. **PLASTIMAGEN – Internationale Ausstellung der Plastikindustrie**

Mexiko-Stadt *Mexiko*
  19

14.6.–16.6. **INA PAACE**


Automechanika Mexico City
Mexiko-Stadt *Mexiko*
  17

26.9.–28.9. **ANALÍTICA Latin America – International Exhi-**



bition of Laboratory Technology, Analysis, Biotechnology and Quality Control
São Paulo *Brasilien*
  15

NAHER/MITTLERER OSTEN

30.10.–1.11. **Gulfood Manufacturing**

Dubai *Vereinigte Arabische Emirate*
  133



20.3.–23.3. **ARAB LAB**

Ausrüstungen, Technologien und Dienstleistungen für Laboratorien
Dubai *Vereinigte Arabische Emirate*
  120



7.5.–9.5. **Automechanika Dubai**

Dubai *Vereinigte Arabische Emirate*
  96



14.2.–16.2. **M.E. ELECTRICITY – Int. Fachmesse für Elektrotechnik, elektrische Energieerzeugung**

Dubai *Vereinigte Arabische Emirate*
  88


6.5.–9.5. **IRAN OIL SHOW**

International Oil, Gas, Refining & Petrochemical Exhibition
Teheran *Iran*
  78



3.10.–6.10. **TIE – Internationale Industriemesse**



Teheran *Iran*
  75

NORDAMERIKA



1.5.–4.5. **OTC – Offshore Technology Conference and Exhibition**
Houston *USA*
  92


31.1.–2.2. **Photonics West**

San Francisco *USA*
  59



12.3.–15.3. **SXSW South by Southwest – Kreativwirtschaft**
Austin *USA*
  51



19.6.–22.6. **BIO International Convention – Biotechnologie**
San Diego *USA*
  46


26.11.–29.11. **GNYDM – Greater New York Dental Meeting**
New York *USA*
  42

25.6.–27.6. **IFPCS**
Nahrungs- und Genussmittel
New York *USA*
  28

SÜDOSTASIEN


16.5.–19.5. **CHINAPLAS – International Exhibition on Plastics and Rubber Industries**
Kanton *China*
  157

5.12.–8.12. **MARINTEC CHINA**
International Maritime Conference & Exhibition
Shanghai *China*
  106

9.6.–12.6. **Sino Dental**
International Dental Equipment and Affiliated Facilities Exhibition
Peking *China*
  67

13.9.–19.9. **JGF – September Hong Kong Jewellery and Gem Fair**
Hongkong *China SVR Hongkong*
  64

24.10.–27.10. **KORMARINE (within Marine Week)**
International Shipbuilding & Marine Equipment Exhibition
Busan *Südkorea*
  58

25.10.–28.10. **DenTech China – International Exhibition for the Dental Industry**
Shanghai *China*
  55

Scheidung auf Europäisch

Das Vereinigte Königreich wird aller Voraussicht nach über Artikel 50 des EU-Vertrages aus der Europäischen Union austreten. Die Regeln dieses „europäischen Scheidungsrechts“ zeigen, wie der Brexit in den kommenden Jahren vor sich gehen dürfte.

von **Karl Martin Fischer**, Germany Trade & Invest Bonn

Brexit-Befürworter und Gegner während der Verhandlung vor den Royal Courts of Justice in London.



Für die meisten Europäer – viele Briten eingeschlossen – dürfte die Entscheidung unerwartet gekommen sein. Die Bevölkerung Großbritanniens hat im Juni 2016 für den Austritt aus der Europäischen Union gestimmt. Das sorgte für zeitweise heftige Reaktionen an den Börsen, das britische Pfund verlor deutlich an Wert. Der damalige britische Regierungschef David Cameron warnte seine Landsleute vor wirtschaftlich schweren Zeiten.

Seitdem ist viel passiert, aber es ist noch lange nicht klar, wie genau die Trennung des Vereinigten Königreichs von den verbleibenden 27 EU-Staaten vorstattgehen soll. Die neue britische Premierministerin Theresa May sucht nach einer Strategie, Gerichte klären, wer überhaupt für welche Entscheidung zuständig ist. Halbwegs sicher ist eigentlich nur eins: Die „Scheidung“ wird über Artikel 50 des EU-Vertrages geregelt werden.

Austrittsrecht für alle

Alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union haben nach diesem Artikel ein freies Austrittsrecht, das heißt, jeder Staat darf ohne irgendwelche Voraussetzungen oder Vorbedingungen seinen Austritt aus der EU beschließen und sodann erklären. Bevor allerdings der Austritt tatsächlich erfolgen kann, gilt es, eine Pflicht zu erfüllen, und zwar die Pflicht, über ein Austrittsabkommen zu verhandeln. Hierfür ist eine Frist von zwei Jahren vorgesehen, die zwar verlängert werden kann, aber nur, wenn alle zustimmen.

Einstieg in die Verhandlungen

Wenn die Austrittserklärung eingegangen ist, können die Austrittsverhandlungen beginnen. Worüber konkret verhandelt wird, ist in Artikel 50 des Vertrages über die Europäische Union (EUV) inhaltlich kaum vorbestimmt. Zwei Vorgaben gibt es immerhin: Erstens geht es um die „Einzelheiten des Austritts“, wobei – zweitens – der „Rahmen für die künftigen Beziehungen“ berücksichtigt wird.

Diese Formulierungen lassen vieles offen, so zum Beispiel die Frage, ob gleichzeitig mit den Einzelheiten des Austritts schon die zukünftigen Handelsbeziehungen verhandelt werden können. Der austretende

Staat hat natürlich ein vitales Interesse daran, ein neues Regelwerk vorzufinden, wenn das alte seine Geltung verliert. Allerdings: Handelsbeziehungen verhandelt die EU exklusiv im Namen ihrer Mitglieder, und ein austretender Staat ist (noch) Mitglied, also gilt das Exklusivrecht der EU, bis der Austritt vollzogen ist.

Überdies: Die Verhandlung neuer Handelsbeziehungen ist sehr kompliziert und zeitaufwendig und dürfte in zwei Jahren wohl nicht zu bewältigen sein. Wie die Austrittsverhandlungen dann tatsächlich gehandhabt werden, wird in der Praxis in erster Linie vom politischen Willen und sicherlich auch vom Verhandlungsgeschick der Parteien abhängen.

Der Austritt kann auch ohne Abkommen wirksam werden.

Wie kommt ein Abkommen zustande?

Einem Austrittsabkommen, so es denn trotz der Kürze der Zeit zustande kommen sollte, müssen seitens der EU das Parlament und der Europäische Rat zustimmen, Letzterer mit qualifizierter Mehrheit: das heißt mindestens 72 Prozent der Mitglieder des Rates, deren Staaten zudem mindestens 65 Prozent der EU-Bevölkerung ausmachen müssen. Für die Zustimmung des Parlaments genügt hingegen eine einfache Mehrheit.

Der Rat fällt seine Entscheidung ohne Vertreter des austretenden Landes. Unklar ist, ob Entsprechendes auch für das EU-Parlament gilt. Vieles spricht dagegen, denn Abgeordnete des Europaparlaments sind nicht als Repräsentanten ihres Landes, sondern der gesamten EU gewählt.

Zu bedenken ist schließlich, dass auch der Europäische Gerichtshof angerufen werden könnte, denn bei einem Austrittsabkom-

men würde es sich um eine völkerrechtliche Übereinkunft der Union handeln. Der Europäische Gerichtshof prüft solche Übereinkünfte auf Vereinbarkeit mit EU-Recht, und zwar auf Antrag eines Mitgliedstaats, des Europäischen Parlaments, des Rats oder der Kommission.

Was passiert, wenn es nach zwei Jahren kein Abkommen gibt?

Wenn die Verhandlungen innerhalb von zwei Jahren ab der Austrittserklärung noch kein Ergebnis haben, gibt es zwei Möglichkeiten. Entweder soll weiterverhandelt werden: Dann können sich die Verhandlungsparteien „Zeit kaufen“, indem sie die Frist einvernehmlich verlängern – dazu wäre allerdings die Zustimmung aller EU-Mitgliedstaaten erforderlich.

Oder es gibt kein Einvernehmen, und ein Austrittsabkommen wird nicht geschlossen: Dann endet die Mitgliedschaft trotzdem, aber ohne Regelung – ein Horrorszenario für alle Beteiligten, aber ganz besonders für den austretenden Staat, mit entsprechenden Auswirkungen für die Verhandlungstaktik.

Denn der austretende Staat stünde bei erfolglosen Verhandlungen „mit leeren Händen“ da, während die verbleibenden EU-Mitgliedstaaten auch nach dem Austritt eines Mitglieds über ein funktionierendes Regelwerk verfügen, das sie in den Welthandel einbindet.

Diese Erkenntnis wirft eine wichtige Folgefrage auf: Kann eine einmal abgegebene Austrittserklärung eigentlich einseitig wieder zurückgenommen werden? Falls ja, hätte der austretende Staat je nach Gang der Verhandlungen die Möglichkeit, die Reißleine zu ziehen und so das Schlimmste zu verhindern. Dies hätte wiederum eine erhebliche Auswirkung auf die Verhandlungsstärke, denn wer jederzeit aussteigen kann, agiert gemeinhin entspannter und selbstbewusster.

Die Antwort auf diese Frage ist allerdings alles andere als klar, denn die Meinungen der Gelehrten sind geteilt, und (europa-)rechtsverbindlich kann uns nur der Europäische Gerichtshof Auskunft geben. Dieser ist aber – jedenfalls bei Redaktionsschluss – noch nicht einmal gefragt worden. Es bleibt also spannend!

Zoll kompakt: VR China

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 Volksrepublik China.

von **Klaus Möbius**, Germany Trade & Invest Bonn

Abgaben

Die Zölle in der VR China sind relativ hoch, etwa für Wein (14 Prozent), Antibiotika (sechs Prozent), Bekleidung (16 bis 25 Prozent), Druckmaschinen (zehn bis zwölf Prozent), Pkw (25 Prozent), Kfz-Teile (zehn Prozent), Möbel sind zollfrei. Verbrauchsteuern gibt es auf Tabakwaren, Alkoholika, Kosmetika, Luxusuhren, Schmuck, Golfschläger und Bälle, Kraftstoffe und Kraftfahrzeuge. Der Regelsatz der Umsatzsteuer beträgt 17 Prozent. In der VR China gibt es zahlreiche Zollfreigebiete, darunter zwölf Freihandelszonen, 15 Freizonen zur Herstellung von Exportwaren sowie vier Freihäfen.

Einfuhrvorschriften

Für die Einfuhr von Lebensmitteln ist ein Pflanzen- beziehungsweise veterinärärztliches Gesundheitszeugnis erforderlich. Für viele Waren gelten Kennzeichnungsvorschriften in der Landessprache (Lebensmittel, Kosmetika, Bekleidung etc.). Für zahlreiche technische Waren ist eine vorherige Zertifizierung (CCC) erforderlich. Verpackungsholz muss der internationalen Norm ISPM 15 entsprechend behandelt und gekennzeichnet sein. Für einige Waren müssen Unternehmen zudem „echte“ Einfuhrlicenzen beibringen. Daneben gibt es sogenannte „automatische Importlicenzen“, die primär der statistischen

ZAHLEN & FAKTEN

71,3 Mrd. Euro

ist der Gegenwert der Waren, die deutsche Unternehmen im Jahr 2015 nach China exportiert haben.

CHECKBOX: Volksrepublik China

Nein

Freihandelsabkommen mit der EU

9,7%

Anteil zollfreier Waren an allen Warengruppen

14,8%

Durchschnittlicher Zollsatz Agrarwaren

8,6%

Durchschnittlicher Zollsatz Nichtagrarwaren

10,5%

Durchschnittlicher Zollsatz (alle zu verzollenden Waren)

Quellen: WTO, Statistisches Bundesamt

Überwachung dienen. Diese gelten als erteilt, wenn die Lizenzbehörde nicht innerhalb von zehn Arbeitstagen widerspricht.

Zollabfertigung

Importe müssen vorab angemeldet werden. Im Seeverkehr gilt eine Frist von 24 Stunden vor Verladung, im Luftverkehr von vier Stunden vor Ankunft oder bei Flugzeit unter vier Stunden bei Abflug. Die Kommunikation läuft elektronisch über das China-E-Port-System. Neben der chinesischen Zollverwaltung sind das Wirtschafts- und das Finanzministerium sowie Kontrollbehörden (zum Beispiel AQSIQ) und Zollagenten angeschlossen. Grundsätzlich stehen folgende Abfertigungsmöglichkeiten zur Wahl: Abfertigung zum freien Verkehr, Versandverfahren, vorübergehende Verwendung, Veredelung, Zolllager, Verbringen in ein Zollfreigebiet, Vernichtung, Wiederausfuhr. Unternehmen, die wenig Erfahrung mit der Zollabwicklung in der VR China haben, sollten die Hilfe eines kompetenten Zollagenten in Anspruch nehmen.



Gut zu wissen

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

www.gtai.de/zollmerkblaetter

Containerumschlag in Yangshan, 90 Kilometer südlich von Shanghai. Mit dem Tiefwasserterminal stieg die chinesische Wirtschaftsmetropole 2005 zum internationalen Transithafen auf.

Überblick *Chinas Freihandelsabkommen*

Bereits in Kraft

Hongkong (2003), Macau (2003), Asean (2005), Chile (2006), Pakistan (2007), Neuseeland (2008), Singapur (2009), Peru (2010), Taiwan (2011), Costa Rica (2011), Island (2014), Schweiz (2014), Australien (2015), Südkorea (2015)

Laufende Verhandlungen

Golfkooperationsrat, Norwegen, Südkorea und Japan, Asean plus Australien, Neuseeland, Indien, Sri Lanka, Malediven, Georgien

Vorgespräche

Indien, Kolumbien, Moldau, Fidschi, Nepal

Internationale Messen (im Bild die Messe Berlin) sind die ideale Plattform für Start-ups, um sich weltweit zu präsentieren.

Start-up-Hilfe

Dank des Förderprogramms von AUMA und Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bekommen Gründer im Jahr 2017 auf 58 internationalen Messen bis zu 60 Prozent der Kosten für Standbau und Standmiete erstattet.

Die deutschen Messeveranstalter planen in diesem Jahr nach gegenwärtigem Stand auf 58 internationalen Messen in Deutschland geförderte Beteiligungen für junge innovative Unternehmen. Das Förderprogramm richtet sich an Start-ups aus Industrie, Handwerk und technologieorientierten Dienstleistungsbereichen.

Ziel des Programms ist es, die Vermarktung und insbesondere den Export neuer Produkte und Verfahren von Unternehmen aus Deutschland zu unterstützen. Die teilnehmenden Unternehmen bekommen bei

KONTAKT

Eine **Übersicht** inklusive Förderbedingungen, Antragsformulare finden Sie unter www.bafa.de, www.tinyurl.com/startup-messeprogramm

Informationen des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA) zum Thema finden Sie unter www.auma.de, www.tinyurl.com/auma-messeprogramm

den ersten zwei Messebeteiligungen 60 Prozent der Kosten für Standmiete und Standbau erstattet. Aussteller auf den entsprechenden Gemeinschaftsständen werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie finanziell unterstützt. Voraussetzung für die Aufnahme von Messen in das Förderprogramm ist unter anderem, dass sie mindestens 15 Prozent ausländische Aussteller und zehn Prozent ausländische Besucher haben und durch die FKM – Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen zertifiziert sind. ■

Suisse Public: Hier shoppen die Kantone



Alle zwei Jahre zeigen Anbieter auf der Suisse Public alles für Kommunen: von Straßenschildern bis Feuerwehrausrüstung.

Alle zwei Jahre bringt die Beschaffungsmesse des öffentlichen Sektors, Suisse Public, über 600 Anbieter und 20.000 Fachbesucher in Bern zusammen. In einer Pressemitteilung zitiert der Veranstalter Renate Amstutz, Direktorin des Schweizerischen Städteverbandes: „Die Suisse Public ist ein echtes Erfolgsrezept – vergleicht man sie mit ähnlichen Messen im Ausland, erreicht sie die Entscheidungsträger überdurchschnittlich

gut.“ Nur wenige ausländische Aussteller präsentierten sich 2015 in der Schweizer Hauptstadt, zu den deutschen zählen beispielsweise Dräger, MAN Truck & Bus, Jungheinrich, Mercedes-Benz und VW. Die 23. Auflage öffnet vom 13. bis 26. Juni 2017 ihre Tore.



— Gut zu wissen

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.suissepublic.ch

Tweets zur Umwelttechnik

Weltweit steigt die Nachfrage nach umweltfreundlichen Technologien – und das nicht erst seit dem Pariser Klimaabkommen. Unter www.twitter.com/gtai_umwelt hat die GTAI dem Thema Umwelttechnik einen ganzen Twitterkanal gewidmet. Wer bei Elektromobilität, Energieeffizienz und Co. auf dem

Laufenden bleiben will, findet auf dem Kanal täglich aktuelle Meldungen und nützliche Hinweise.



— Auch interessant

Aktuelle Tweets zum Thema erhalten Sie unter:

www.twitter.com/gtai_umwelt

Energieeffizienz in der Produktion

Ein Online-Special der GTAI liefert Informationen zum Energieverbrauch, zu gesetzlichen Regeln und Marktchancen für deutsche Unternehmen.

WUSSTEN SIE?

29%

des Endenergieverbrauchs in Deutschland entstehen laut Umweltbundesamt in der Industrie – etwa für Prozesswärme. Das waren im Jahr 2014 fast 700 Terawattstunden.

Die Energiepreise steigen – vor allem der Industrieproduktion wird Energieeffizienz deshalb wichtiger. Selbst wenn einzelne Vorreiter hier bereits sehr weit sind, gibt es auch in westlichen Industrieländern noch enorme Einsparpotenziale. Ein Online-Special der GTAI mit dem Titel „Energieeffizienz in der Produktion“ liefert detaillierte Informationen zum Thema: politische Zielstellungen, derzeitiger Energieverbrauch in der Industrie, Förderinstrumente, Energieaudit und Beratung, Marktchancen für deutsche Unternehmen.

Ebenfalls enthalten sind Informationen zu gesetzlichen Regelungen, wichtigen Messen und Internetadressen. Dafür haben die GTAI-Experten sich mit folgenden Märkten beschäftigt: Ägypten, Belgien, China, Deutschland, Finnland, Frankreich, Italien, Kanada, Mexiko, Schweden und Türkei.



— Auch interessant

Die aktuelle Ausgabe der GTAI-Trends finden Sie unter:

www.tinyurl.com/energieeffizienz-kompakt



Erfolgreich mit nachhaltigem Tourismus: Die Initiatoren und Geschäftsführer der Explorer Hotels, Jürnjacob Reisigl und Katja Leveringhaus, wollen bis 2020 20 Explorer Hotels im deutschsprachigen Alpenraum eröffnet haben.

Nachhaltiger Alpenrausch

Umweltbewusst und speziell für Outdoorfans gemacht: Die deutschen Explorer Hotels richten sich an aktive, sportorientierte Gäste und sind damit in den Alpen Pioniere.

Explorer Hotels wollen den Alpen-tourismus neu erfinden. Trendiges Ambiente in Passivhausbauweise mit umweltfreundlicher Energieversorgung, bunte Ausstattung, funktionale Designzimmer und budgetschonende Preise. Offenbar spricht dieses Konzept der bayrischen Hoteliers Katja Leveringhaus und Jürnjacob Reisigl die Zielgruppe an: junge Familien, junge Paare und Singles sowie jung gebliebene Alte. Menschen, die in den Alpen ihren Urlaub beim Wandern oder Skifahren verbringen wollen – aber ohne Knickerbocker und Luis-Trenker-Alpenbarock. Im November 2016 eröffnete in Kitzbühel das für

25 Mio. Euro erbaute fünfte Explorer Hotel – das zweite in Österreich, nach dem Pionierhotel 2012 in Montafon. Und 2017 sollen bereits zwei weitere ihre Pforten öffnen, dieses Mal im Zillertal und in Oberösterreich. Weitere sind in Planung. Warum Österreich? Wer auf Wandern und Skifahren in den Alpen setzt, kann nur in die Alpenrepublik exportieren. Die Schweiz ist zu teuer für Budget-Hotels. Doch nicht nur das Publikum springt auf die Explorer Hotels an. 2013 erhielten die Allgäuer Hotelentwickler den Innovationspreis des Deutschen Tourismusverbandes. Denn: „Explorer Hotels sind die ersten Passivhaushotels Europas und

klimaneutral“, betont Reisigl. Die Expansion geht weiter: 2020/20 lautet die Vision der beiden Initiatoren und Geschäftsführer. „In drei Jahren, also 2020, möchten wir 20 Explorer Hotels im deutschsprachigen Alpenraum eröffnet haben. Es ist mittlerweile keine Seltenheit mehr, dass sich Destinationen direkt bei uns melden, weil sie auch ein Explorer Hotel haben möchten“, so Leveringhaus.

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

IMPRESSUM

Markets International wird verlegt von Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, Villemombler Straße 76, 53123 Bonn, Tel.: +49/228/249 93-0, Fax: +49/228/249 93-212, info@gtai.de, www.gtai.de

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, Robert Matschoß, Klaus Möbius, Dorothea Netz, Christina Otte, Verena Saurenbach

Autoren: Corinne Abele, Boris Alex, Karl Martin Fischer, Alexander Hirschle, Oliver Höflinger, Marcus Knupp, Fausi Najjar, Fabian Nemitz, Klaus Möbius, Miriam Neubert, Christina Otte, Katrin Pasvantis, Michael Sauermost, Bernhard Schaaf, Stefanie Schmitt, Gerit Schulze, David Selbach, Axel Simer, Martin Wiekert

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

Produktion: 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: 4. Januar 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: Roger Kisby/ReduxRedux/laif, S. 2–3: Roger Kisby/ReduxRedux/laif, Getty Images/Expo 2020, Ruetschi/Keystone Schweiz/laif, Dagmar Schwelle/laif, Frank Decker/Leeze GmbH, S. 6–7: Roger Kisby/ReduxRedux/laif, S. 10: Oliver Höflinger/GTAI, S. 11: Stephen Crowley/NYT/ReduxRedux/laif, S. 12: Oliver Höflinger/GTAI, S. 14: Brad Calkins/Dreamstime, Joseph/Fotolia, Tory Industries/NTT, Verbask Studio/Thinkstock by Getty Images, S. 17: Stephan Fengler/GTAI, S. 18: Getty Images/EXPO 2020, S. 21: Iakov Kalinin/Fotolia, S. 25: APK Hongkong, S. 26: Ruetschi/Keystone Schweiz/laif, S. 28: Deutsche Bahn AG, S. 29: dpa picture alliance/Marsical, S. 31: Classical Numismatic Group, Inc., S. 32/33: Dataset Visible Earth, NASA, S. 34: Manushot/Fotolia, S. 35: Dagmar Schwelle/laif, S. 37: Enpact e. V., IMG, Photothek, Westerwelle Foundation, S. 38: Ben Younes (privat), S. 40: Frank Decker/Leeze GmbH, S. 44: Ben Stevens/Polaris/laif, S. 47: Patrick Foto/Fotolia, S. 48: Messe Berlin, S. 49: Bernexpo AG/Suisse Public, S. 50: Jörg Schneider (Illustration). 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:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ihr GTAI-Archiv auf einen Klick

„My GTAI“ steht Ihnen rund um die Uhr unter www.gtai.de zur Verfügung. Über Such- und Speicherfunktionen haben Sie stets die Informationen zur Hand, die Ihnen wichtig sind.

Legen Sie unter „My GTAI“
Ihr Profil an, und tauchen
Sie in das Wissensarchiv von
GTAI ein.



Diese Services bietet Ihnen „My GTAI“:

- Vorschlagsfunktion, die bereits beim Eintippen von Suchbegriffen eine Auswahl relevanter Suchergebnisse als Vorschlag anzeigt.
- Speichern von ausgewählten Seiten und Suchergebnissen.
- Einrichten und verwalten von Newsletter und Alert-Services.
- Inhalte der Webseite per Mausklick weiterverbreiten oder Feedback geben.

Melden Sie sich heute noch für „My GTAI“ an unter: www.gtai.de/registrierung

Mehr wissen – das Ganze sehen: mit **Markets International**

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

Weltweite, exklusive
Exportinformationen der
GTAI-Korrespondenten.
Alle zwei Monate neu!

Insider-Investmentnews zum
Standort Deutschland.
Alle vier Monate neu!



Wirtschaft kompakt, wo
Sie wollen, wann Sie wollen
– gedruckt und online.

Länder- und Branchen-
Features in Markets on Air,
der monatlichen Online-
Nachrichtensendung der GTAI.

So geht's! Für die kostenlosen Markets-Abos besuchen Sie uns auf www.gtai.de/markets-international-abo oder www.gtai.de/markets-germany-abo, Kontaktdaten in Ihrem persönlichen „My GTAI“-Bereich hinterlegen – fertig.

www.gtai.de/markets-digital

Ihre kostenlosen Markets-Abos mit Service aus erster Hand:

Markets International:

Export und Außenhandel mit den Insiderinformationen der GTAI zum kostenlosen Abonnement unter: www.gtai.de/markets-international-abo

Markets Germany:

Investieren in Deutschland mit dem Expertenblick der GTAI zum kostenlosen Abonnement unter: www.gtai.de/markets-germany-abo