

MARKETS

INTERNATIONAL

1/19

HAUS- AUFGABEN

Immer mehr Menschen leben in Städten, das Spiel um die besten Lösungen für Megacities ist in vollem Gange. Unser Schwerpunkt erforscht die Potenziale der Urbanisierung.

Begrünte Hochhäuser in Mailand. In Zukunft werden Gebäude immer öfter bewachsen sein.

Gelegenheiten:

Wie Unternehmen über den Senegal ganz Westafrika erreichen.

Seite 24

Gründer:

Was das niederländische Amsterdam zum Mekka für Start-ups macht.

Seite 32

Games:

Warum die deutsche Computerspielebranche Schützenhilfe braucht.

Seite 40



»Welche Herausforderungen bringt die Urbanisierung? Wie wird die Stadt der Zukunft aussehen?«

Liebe Leserinnen und Leser,

der moderne Mensch möchte in einer anständigen Wohnung in einer Stadt wohnen, er möchte saubere Luft atmen und sauberes Wasser trinken. Das Internet sollte schnell sein, Abwasser und Müll sollen effektiv entsorgt werden. Was sich selbstverständlich anhört, dürfte eine der größten globalen Herausforderungen überhaupt sein. Denn weltweit wachsen die Städte in einem enormen Tempo, genauso wie die Müllberge und Staus – beispielsweise. Im Schwerpunkt „Welt der Städte“ beschäftigt sich das Team von Markets International mit der zunehmenden Urbanisierung weltweit: Wie können die damit verbundenen Herausforderungen gemeistert werden, wie werden die Städte der Zukunft aussehen und weshalb ist dieser Trend auch eine riesige Chance für deutsche Unternehmen?

Was tun, wenn einem ein Freihandelsabkommen schlecht und ungerecht vorkommt? Man ersetzt es durch ein neues, so man dazu in der Lage ist. Genau das hat die US-Regierung getan. Das bisherige Freihandelsabkommen Nafta wird voraussichtlich vom USMCA abgelöst. Was das für die Autoindustrie bedeutet, erklären wir in unserem Artikel „Beziehungsstatus: Es ist kompliziert“.

Unkompliziert und schnell sollen Unternehmen in Zukunft an sogenannte Hermes-Bürgschaften kommen. Welche Neuerungen die digitale Lieferantenkreditdeckung enthält, wie Unternehmen davon profitieren und welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, erfahren Sie in dieser Ausgabe von Markets International.

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

SCHWERPUNKT



Welt der Städte

Weltweit stehen Metropolen vor Herausforderungen. Der Markt rund um die Urbanisierung wächst.

Seite 6

MÄRKTE



Beziehungsstatus: Es ist kompliziert

Der Nachfolger des Freihandelsabkommens Nafta steht in den Startlöchern. Ein komplexes Unterfangen.

Seite 18

MÄRKTE

Wegbereiter

Über den Senegal verschaffen sich Unternehmen Zutritt zu einem Markt mit rund 170 Millionen Kunden: frankofones Westafrika.

Seite 24



MÄRKTE

BRANCHEN



Volle Fahrt voraus

Indien rüstet den öffentlichen Transport in den Metropolen auf. Eine Lösung für drängende Probleme.

Seite 28



Start-ups willkommen!

Amsterdam ist eine Hochburg für Start-ups. Die Stadt zieht Gründer und Tüftler aus aller Welt an.

Seite 32

Freier Handel: Nafta wird USMCA

Teil 1 der Serie über wichtige Freihandelsabkommen: die Zollunion zwischen den USA, Mexiko und Kanada.

Seite 44

Mehr Tempo bei der Export- absicherung

Als Exportnation lebt die deutsche Wirtschaft vom Auslandsgeschäft. Lieferantenkreditdeckungen helfen.

Seite 46



BRANCHEN

Elektrisierende Partnerschaft

Deutschland und Schweden, Partnerland der Hannover Messe, entwickeln gemeinsam die E-Mobilität.

Seite 36



Sonnige Aussichten

Unter der Sonne Südamerikas machen Deutsche gute Geschäfte. Partnerschaften sorgen für Schub.

Seite 48

WEITERE THEMEN

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



BRANCHEN

Ins nächste Level

Deutsche Entwickler von Computerspielen haben es schwer. Fördergelder und eine Digitalinitiative sollen unterstützen.

Seite 40

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 2019 (2018)

+2,6 (+2,9)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

JAPAN*



BIP-Prognose 2019 (2018)

+0,8 (+1,2)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VEREINIGTES KÖNIGREICH



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,2 (+1,2)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

FRANKREICH



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,6 (+1,5)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

RUSSLAND



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,3 (+1,6)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

VR CHINA



BIP-Prognose 2019 (2018)

+6,2 (+6,6)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

BRASILIEN



BIP-Prognose 2019 (2018)

+2,6 (+1,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

INDIEN*



BIP-Prognose 2019 (2018)

+7,4 (+7,3)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

SENEGAL → SEITE 24



BIP-Prognose 2019 (2018)

+6,2 (+7,0)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

NIEDERLANDE → SEITE 32



BIP-Prognose 2019 (2018)

+2,4 (+2,8)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

SCHWEDEN → SEITE 36



BIP-Prognose 2019 (2018)

+1,8 (+2,4)

Marktpotenzial

Kfz	●
Maschinenbau	●
Chemie	●
Bau	●

WICHTIGE AUSSENHANDELSPARTNER

EXPORTMÄRKTE DIESER AUSGABE

● Rückgang ● Stagnation ● Wachstum

* Fiskaljahr (1.4.–31.3.)

Quelle:
Eigene Recherchen Germany Trade & Invest

Markets 360 Grad

Drei Experten – und ihre Prognosen



»Deutschland ist mit Abstand der wichtigste Handelspartner Indonesiens in Europa.«

Frank Malerius/Jakarta
frank.malerius@gtai.de
Twitter: @GTAI_de



1 Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt?

Der Internationale Währungsfonds hat die Wachstumsaussichten für 2018 um 0,2 Prozentpunkte und für 2019 um 0,4 Prozent herabgestuft – auf jeweils 5,1 Prozent. Grund ist vor allem die Abwertung der Rupiah gegenüber dem US-Dollar im vergangenen Jahr.

2 Wie hat sich das Ranking der Handelspartner in den vergangenen Jahren verändert?

Die Asien-Pazifik-Region wird wichtiger, besonders China. Der Importanteil der Volksrepublik hat sich in zehn Jahren auf 22 Prozent verdoppelt. Deutschland liegt auf Platz elf und ist mit großem Abstand wichtigster Handelspartner in Europa.

3 In welche Branchen fließt derzeit das Kapital von Investoren?

Die größten ausländischen Direktinvestitionen fließen in den Bergbau, die Elektronikindustrie, den Ausbau der Gas-, Wasser- und Stromversorgung sowie in die Chemie- und Nahrungsmittelbranche.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Indonesien unter:
www.gtai.de/indonesien



»Nach den Zwischenwahlen in den USA droht eine gegenseitige Blockade.«

Ullrich Umann/Washington D.C.
ullrich.umann@gtai.de
Twitter: @GTAI_USA



1 Was für Pläne verfolgt die Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik?

Präsident Trump setzt auf prosperierende Unternehmen. Dazu nutzt er Marktabschottung, Deregulierung und Steuersenkung. Wachstum und sinkende Arbeitslosigkeit benötigt er zur Wiederwahl 2020.

2 Wie wird sich das Ergebnis der Wahlen auf deutsche Unternehmen auswirken?

Die Zwischenwahl hat eine demokratische Mehrheit im Repräsentantenhaus gebracht, das Weiße Haus unterliegt einer stärkeren Kontrolle. Im Senat dominieren die Republikaner. Gegenseitige Blockade droht. Entwarnung für die deutsche Wirtschaft gibt es keine.

3 Eignet sich das Land auch als Produktionsstandort?

Die USA sind die weltgrößte Volkswirtschaft, konsumfreudig, technologiegetrieben und in vielen Branchen führend. Derzeit drängt die Politik auf eine vertiefte Wertschöpfung im Land. Deutsche Unternehmen sind dazu bereit, etwa im Fahrzeug- und Maschinenbau, in der Chemie und Elektrotechnik.

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



»Die Produktion läuft auf Hochtouren, der Fachkräftemangel könnte jedoch bremsen.«

Niklas Becker/Warschau
niklas.becker@gtai.de
Twitter: @GTAI_Polen



1 Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr?

Polens Wirtschaft entwickelt sich weiter dynamisch. Mit einem Wachstum von 3,6 Prozent wird der Anstieg 2019 allerdings geringer ausfallen als in den beiden Vorjahren. Das liegt vor allem am geringeren Anstieg des Privatkonsums und der Investitionsausgaben.

2 Eignet sich das Land auch als Produktionsstandort?

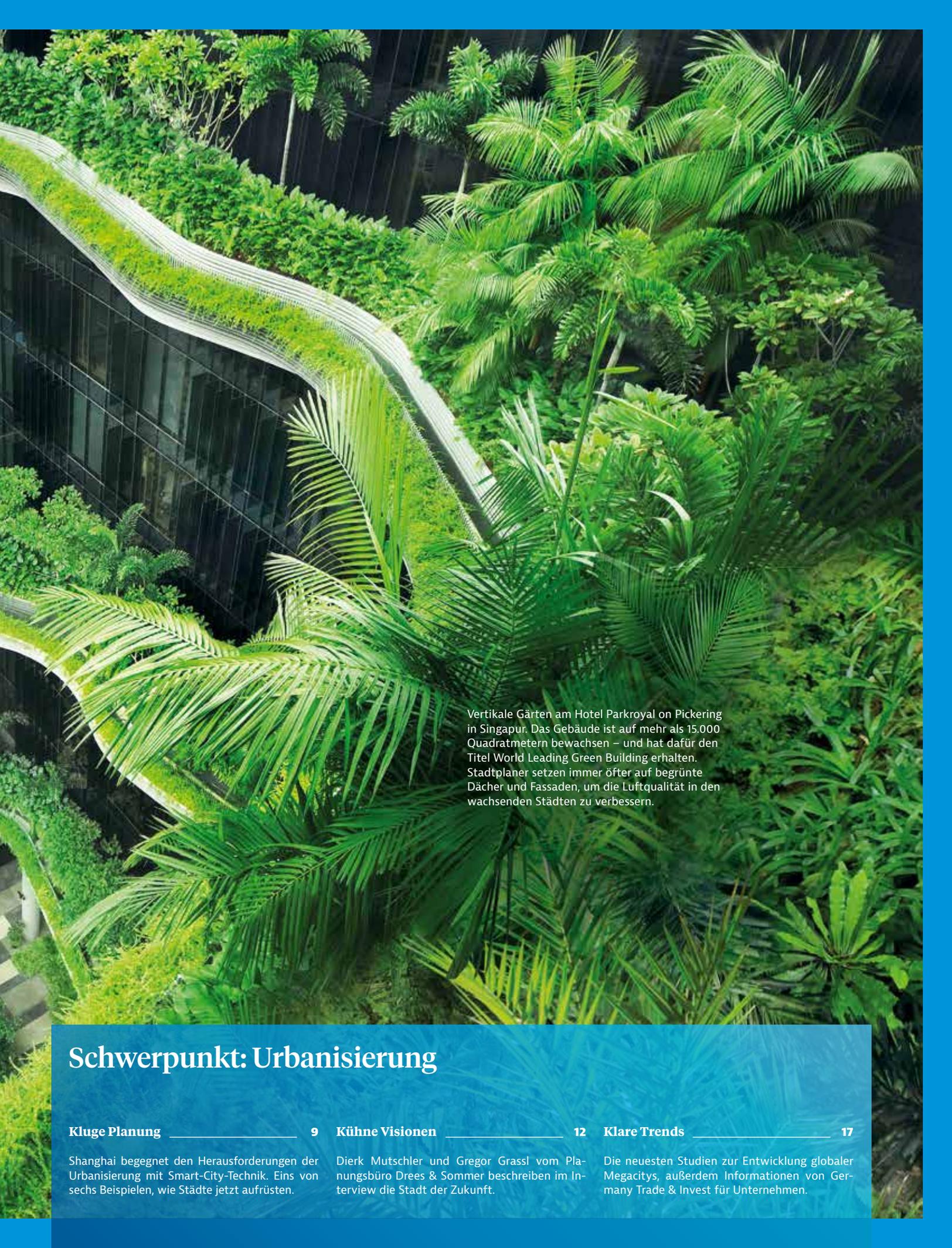
Absolut. Polen zählt bei deutschen Unternehmen zu den beliebtesten Produktionsstandorten in Europa. Seine geografische Lage sowie die qualifizierten und motivierten Arbeitnehmer zählen zu den größten Pluspunkten. Auch die breite Basis an Zulieferern wird geschätzt. Allen voran die Automobilindustrie investiert.

3 Wo liegen die größten Hürden – und welche Chancen ergeben sich?

Die mangelnde Vorhersehbarkeit der Wirtschaftspolitik und der wachsende Arbeitnehmermangel stellen die Unternehmen vor Probleme. Chancen bieten EU-Fördermittel und die Ausweitung der Sonderwirtschaftszonen.

Weitere Markt- und Brancheneinschätzungen zu Polen unter:
www.gtai.de/polen





Vertikale Gärten am Hotel Parkroyal on Pickering in Singapur. Das Gebäude ist auf mehr als 15.000 Quadratmetern bewachsen – und hat dafür den Titel World Leading Green Building erhalten. Stadtplaner setzen immer öfter auf begrünte Dächer und Fassaden, um die Luftqualität in den wachsenden Städten zu verbessern.

Schwerpunkt: Urbanisierung

Kluge Planung

9

Kühne Visionen

12

Klare Trends

17

Shanghai begegnet den Herausforderungen der Urbanisierung mit Smart-City-Technik. Eins von sechs Beispielen, wie Städte jetzt aufrüsten.

Dierk Mutschler und Gregor Grassl vom Planungsbüro Drees & Sommer beschreiben im Interview die Stadt der Zukunft.

Die neuesten Studien zur Entwicklung globaler Megacities, außerdem Informationen von Germany Trade & Invest für Unternehmen.

Welt der Städte

Zum ersten Mal leben mehr Menschen in der Stadt als auf dem Land, bis 2050 werden es mehr als zwei Drittel sein. Ohne innovative Unternehmen sind die Herausforderungen dieser Transformation nicht zu bewältigen. Deutsche Firmen gehören dazu.

von **Oliver Döhne, Achim Haug und Oliver Idem**, Germany Trade & Invest

Schon immer zog es den Menschen in die Stadt – doch das Tempo der modernen Landflucht ist atemberaubend. Die Weltbevölkerung wächst, und in den Städten wächst sie noch schneller, besonders in den ländlich geprägten Kontinenten Asien und Afrika. Die Folge: Bis zum Jahr 2050 müssen die Metropolen es schaffen, dass 2,5 Milliarden zusätzliche Bewohner geregelt, komfortabel und nicht zuletzt menschlich leben und zusammenleben können.

Die neuen und alten Bürger brauchen angemessenen Wohnraum, eine verlässliche Energieversorgung, sauberes Wasser, funktionierende Verkehrsmittel, schnelles Internet, sie wollen möglichst gesund, angenehm und sicher leben und sich dabei möglichst wenig in die Quere kommen. Und das alles, während sie immer mehr Müll, Abwasser und Schadstoffe produzieren.

Für diese Transformation gibt es keine Blaupausen. Städte befinden sich im dauerhaften Umbruch, ständig sind neue Lösungen gefragt, der Handlungsdruck ist hoch, Planungsfehler rächen sich sofort. In der Stadt gibt es keinen Platz und keine Zeit für Ineffizienz. Zum Glück strömen junge, motivierte Menschen aus allen Winkeln der Welt

in die Metropolen und bringen frische Ideen mit. Überall bilden sich Initiativen, die das urbane Leben neu erfinden wollen, tun sich Verwaltung, Architekten, Stadtentwickler, Forscher, Dienstleister und Industrieunternehmen zusammen.

Das macht urbane Ballungsräume gleichzeitig zu Epizentren der Innovation. Städte

Urbane Ballungsräume werden zum Geburtsort technologischer Revolutionen.

werden zum Geburtsort neuer Konzepte und zum Testlabor technologischer Revolutionen.

In diesem Schwerpunkt von Markets International zeigen wir, wie sich Großstädte in unterschiedlichen Entwicklungsstadien und in unterschiedlichen Teilen der Welt für die Zukunft wappnen und wie deutsche Unter-

nehmen sich daran beteiligen. Da 90 Prozent des Bevölkerungswachstums auf Asien und Afrika entfallen, widmen wir uns im Schwerpunkt besonders diesen Regionen.

Die Stadt als Zukunftslabor

Lesen Sie auf den folgenden Seiten, mit welchen Herausforderungen moderne Städte zu kämpfen haben. Wie Shanghai zur Smart City wird → [rechts](#) und die Megacity Kairo ihre 20 Millionen autoversessenen Einwohner in die U-Bahn locken will → [Seite 10](#). Wie das mondäne Hongkong einen Mülltsunami verhindert → [Seite 11](#), die mongolische Hauptstadt Ulan-Bator mit einer sogenannten Entlastungsstadt auf der grünen Wiese neu anfängt → [Seite 14](#) und wie sich Küstenstädte wie Manila und Bangkok vor Überschwemmung schützen → [Seite 15](#). Außerdem: Die italienische Wirtschaftsmetropole Mailand blüht nach vielen mausgrauen Jahren grün auf → [Seite 16](#).

Im Interview → [Seite 12](#) erläutern Dierk Mutschler und Gregor Grassl vom Planungsbüro Drees & Sommer in Stuttgart, wo die Reise in Sachen Stadtentwicklung hingeht und worauf sich die Manager zukünftiger Megacities, ihre Einwohner und Unternehmen vorbereiten müssen.



Shanghai, China

Der Prototyp des autonomen Mercedes F 015 vor der Skyline von Shanghai. Die chinesische Metropole gilt in vielerlei Hinsicht als Vorreiter – nicht zuletzt technisch.



Steigende Komplexität Smart City

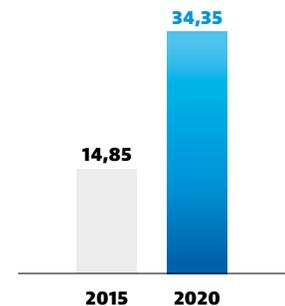
Die asiatische Metropole Shanghai will zur Smart City werden. Dazu setzen die Chinesen auf digitale Verwaltung, autonome Elektroautos und Carsharing.

Die 24-Millionen-Einwohner-Metropole Shanghai will sich zur Smart City umbauen. Die Bevölkerung ist offen für Technologie, die Regierung geht mit Daten locker um, und innovative Technologiekonzerne wie Alibaba und Huawei sind in der Stadt ansässig. Die Stadtverwaltung setzt auf Digitalisierung und Big Data, um die öffentliche Infrastruktur effizienter zu nutzen – wie Verkehrsnetze oder auch Krankenhäuser. Schon heute können Shanghaier Bürger von der Steuererklärung über die Geschäftsregistrierung bis hin zur Zollerklärung vieles online abwickeln. Shanghai hat so viele Einwohner wie ganz Australien, das 1.000-mal größer ist. Verkehrsstaus und ver-

schmutzte Luft gehören zum Alltag. Dabei hat die Stadt schon das größte U-Bahn-Netz der Welt und gräbt fleißig weiter. Smarte Mobilitätskonzepte sollen die Situation noch verbessern: Elektroautos zum Beispiel – kein Land hat so viele auf den Straßen wie China –, außerdem Sharing-Konzepte wie Mietfahräder. Den großen Sprung soll aber das autonome Fahren bringen. Im Stadtteil Anting ist bereits eine kleine Testfläche in Betrieb, ab 2019/2020 soll ganz Anting zu einer Demonstrationszone für autonomes Fahren werden. Deutsche Automobilhersteller sind dabei und kooperieren beim autonomen Fahren mit lokalen Partnern.

250

Smart-City-Projekte sind derzeit weltweit in Arbeit – in 178 Städten.¹⁾ Experten schätzen den Markt für Produkte und Dienstleistungen in dem Sektor bis 2026 auf 98 Milliarden US-Dollar.



Weltweite Ausgaben für Smart Cities (in Mrd. US-Dollar)²⁾

1) Navigant Research 2017; 2) Statista



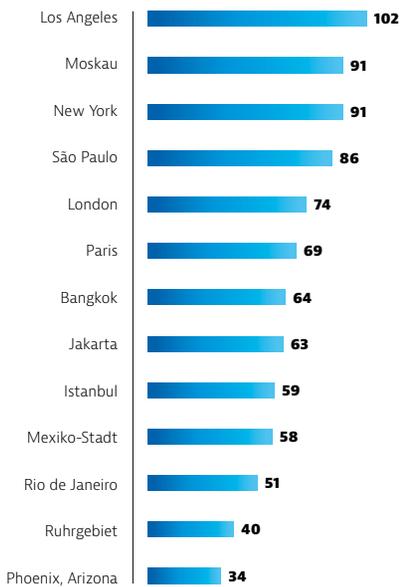
6 Mio.

Fahrgäste sollen einer Schätzung zufolge im Jahr 2020 die Kairoer Metro nutzen.¹⁾ Derzeit sind es 3,5 Millionen.



Kairo, Ägypten

Baustelle der Metrostation Heliopolis in Kairo. Die ägyptische Hauptstadt erweitert ihr U-Bahn-Netz, um dem Verkehr Herr zu werden.



So viele Stunden stehen Pendler in Megacity (>10 Mio. Einwohner) pro Jahr im Stau.²⁾

Verkehrsinfarkt Neue Wege

Kairo erneuert und erweitert sein Metrosystem. Das ist auch dringend nötig, denn wie viele andere Riesenstädte erstickt auch die ägyptische Hauptstadt am Verkehr.

Die Menschen in einer Megacity in Bewegung zu halten, ist eine Herkulesaufgabe. Ein gutes Beispiel ist Kairo mit seinen 20 Millionen Einwohnern: Pkw, Busse und Minibusse verstopfen fast durchgängig die Straßen. Fast 3,5 Millionen Fahrgäste nutzen täglich die Metro. Jetzt will die Stadt die ersten beiden Linien modernisieren, eine dritte befindet sich im Bau beziehungsweise Testbetrieb. Eine vierte Strecke wird vorbereitet und eine fünfte und sechste sind geplant. Das bringt Geschäftschancen, denn die Ägypter brauchen ausländische Technik und Expertise für die Bauvorhaben. Auch deutsche Unternehmen beteiligten sich bereits an Projekten. Die Bauer AG führte laut der Ausschreibungsplatt-

form MEED mechanische Arbeiten für die ersten beiden Phasen der Linie 3 aus. Bei einem anderen Auftragspaket agierte Vossloh Cogifer als Hauptauftragnehmer, Bauer setzte wiederum mechanische Arbeiten um.

In Zukunft könnte ein weiterer deutscher Name auftauchen: Im August 2018 traf der ägyptische Präsident Abdel Fattah al-Sisi den Gründer der Herrenknecht AG, Martin Herrenknecht. Dieser hat mit seinem Unternehmen Tunnel unter dem Suezkanal gebaut, was in Ägypten ein großes Echo fand. Medienberichten zufolge wird er auch beim Metroausbau mitwirken.

Müllberge

Recycling

Hongkong ist eine der am dichtesten besiedelten Städte der Welt, die Müllkippen stehen kurz vor dem Kollaps. Technik aus Berlin soll jetzt Abhilfe schaffen.

Viele Menschen produzieren viel Müll. Im September 2018 warnte die Weltbank, dass ein Mülltsunami die Megacities der Welt überschwemmen wird, wenn sie nicht bald ihre Entsorgung regeln. Bis zum Jahr 2050 könnte die Abfallmenge um über 70 Prozent auf dann 3,4 Milliarden Tonnen pro Jahr anschwellen. Besonders viel davon fällt in den wohlhabenden Ländern des Westens an – die Schwellenländer holen aber schnell auf.

In Hongkong, einer der am dichtesten besiedelten Städte der Welt, ist das Problem besonders drängend. Jahrelang hat die Verwaltung nichts unternommen, und nun stehen die Müllkippen kurz vor dem Kollaps. Daher suchen die Hongkonger fieberhaft nach Lösungen, Müll zu vermeiden und möglichst viel zu recyceln. Das bietet vielfältige Chancen für deutsche Anbieter, gilt Deutschland nicht zuletzt als Weltmeister im Recycling. Dem Entsorger Alba brachte Hongkong gerade den größten Auftrag der Firmengeschichte ein: Die Spezialisten aus Berlin kümmern sich seit Mitte 2018 um den Elektroschrott der Metropole. Alba baut eine große Recyclinganlage und organisiert auch das Einsammeln von Kühlschränken und Fernsehern. Dieses Jahr startet in Hongkong der Bau einer riesigen Müllverbrennungsanlage – alles mit modernster Technik.



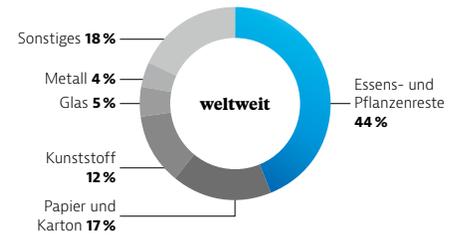
Hongkong, China

Recyclinganlage für Elektroschrott in Hongkong: Sie gilt nicht nur als die modernste in ganz Südostasien, sondern auch als weltweit größter zusammenhängender Betrieb seiner Art.



2 Mrd.

Tonnen Müll pro Jahr fallen weltweit in den Städten an.¹⁾
Tendenz: steigend. 2050 könnten es schon 3,4 Milliarden Tonnen sein.



Das steckt im Stadtmüll.¹⁾



¹⁾ Weltbank, What a Waste 2.0

Häuser wie Bäume

Dierk Mutschler und Gregor Grassl vom Stuttgarter Planungsbüro Drees & Sommer beschäftigen sich täglich mit der Stadt der Zukunft. Sie soll nachhaltig sowie effizient sein und braucht deshalb gute Planung.

Herr Mutschler, Herr Grassl, wie sieht sie aus, die Stadt der Zukunft?

DIERK MUTSCHLER: Da gibt es eine schöne Metapher. Häuser wie Bäume und Städte wie Wälder. Damit meinen wir nicht nur begrünte Fassaden oder Urban Farming, sondern auch Stoffkreisläufe, bei denen der Abfall wieder dazu dient, neue Nahrung, Produkte oder Immobilien herzustellen. Wir müssen die Städte fit für den Klimawandel machen. Wir müssen grüner werden und weniger Flächen versiegeln, einen positiven Beitrag zur Klimapolitik leisten.

GREGOR GRASSL: Es wird auch in Europa viel mehr Hochhäuser geben als heute. Wenn wir

STADTENTWICKLER

Von der Skizze zur Blue City

Drees & Sommer gehört mit 3.200 Mitarbeitern zu den führenden Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen in Europa. An 40 Standorten weltweit beraten die Experten zu Fragen rund um Immobilien, entwickeln Infrastruktur- und Mobilitätskonzepte für private und öffentliche Bauherren bis hin zu kompletten Stadtquartieren. Ihren Ansatz nennen sie The blue Way. Von der ersten Idee bis zur Nachnutzung wollen sie den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie im Blick haben.

nicht noch die letzten Äcker bebauen wollen, bleibt nur die Höhe. Das Wichtige ist, dass man Stadt anders denkt: Wir können in so ein Hochhaus zusätzliche Funktionen aufnehmen. Die Fassade kann die Luft reinigen, an ihr kann etwas wachsen.

MUTSCHLER: Bäume und Begrünung sorgen für Schatten, Kühle und Befeuchtung. Gleichzeitig mildern die Grünflächen aber auch Wetterextreme und dienen zum Beispiel als eine Art Schwamm und Auffangbecken bei Starkregen.

Woher kommt die Energie?

GRASSL: Als Plusenergiehäuser werden Gebäude künftig mehr Energie produzieren, als sie selbst brauchen. Die Gebäudehülle ist im Passivhausstandard, auf dem Dach und an der Fassade gibt es Fotovoltaikanlagen, geheizt und gekühlt wird mit Grundwasser. Dank Fotovoltaikanlagen, die den Strom für Licht und Wärme aus Abwärme von Rechenzentren liefern, gibt es das ganze Jahr über Obst und Gemüse aus städtischen Gewächshäusern. Besonders eignen sich hierfür vertikale Farmen. Der beste Weg ist es jedoch, den Energieverbrauch von vornherein möglichst gering zu halten. Dafür setzen wir auf künstliche Intelligenz. Sie steuert die Prozesse und Anlagen im Gebäude vorausschauend und lernt vom Verhalten der Nutzer.

Und die Heizung?

GRASSL: Gebäude brauchen keine Heizung im klassischen Sinne mehr. Erneuerbare Energien wie Fotovoltaik und Geothermie liefern Strom und Energie zum Heizen und Kühlen. Eine Kombination von Geothermie und Bauteilaktivierung sorgt für die gewünschte Temperatur. In der Decke werden Rohre ein-

Ganzheitliche Planung bei Drees & Sommer: Die Stuttgarter haben unter anderem die Stadt Kopenhagen beraten, ein Stadtviertel im Westen Moskaus entwickelt und das Quartier Heidensee in Berlin – auf einer ehemaligen Brache.





»Wir müssen die Städte fit für den Klimawandel machen.«

»Smart City kann auch bedeuten, eine Stadt intelligent zu planen.«

Dierk Mutschler (links), Vorstand, und Gregor Grassl, Eco-City-Experte, von Drees & Sommer. Das Interview mit Markets International fand im Firmensitz Dresco City in Stuttgart-Vaihingen statt.

gebaut, in denen Wasser zirkuliert. Abhängig von der herrschenden Temperatur nimmt es die Wärme der Umgebung auf oder gibt sie ab.

Fahren wir mit dem Auto zwischen diesen grünen Hochhäusern umher?

GRASSL: Ja, aber viel weniger Menschen als heute werden eigene Autos besitzen. Auch hier hilft Effizienz: Wieso muss eine Person allein in einem Auto sitzen? Das Thema Sharing wird noch mehr an Bedeutung gewinnen, das Gleiche gilt für öffentliche Verkehrsmittel.

MUTSCHLER: Dort, wo früher Parkplätze und Steinwüsten waren, gibt es in der Stadt der Zukunft begrünte öffentliche Plätze, umrahmt von Gebäuden für Freizeit, Gastronomie, Begegnung und Kultur. Dort kann man über neuartige Aufzüge und Rolltreppen ein vernetztes Tunnelsystem erreichen, in dem automatisch gesteuerte Personenzüge mit neuartigem, leisem Antrieb die Passagiere mit hoher Geschwindigkeit in entlegene Stadtteile transportieren. Zusätzlich gibt es

Seilbahnen als Zubringer von Park-and-ride-Parkhäusern am Stadtrand. Elektrische, autonom fahrende Busse und Taxis bestimmen das Bild, Privatfahrzeuge gibt es immer weniger. Auch Drohnen und Lufttaxis mit elektrischem Antrieb kommen zum Einsatz. Der Warenverkehr in die Stadt erfolgt über ein tief liegendes Tunnelsystem.

GRASSL: Die Gebäude sind intelligent und sowohl mit den eigenen Bestandteilen als auch mit den Nutzern und der Stadt vernetzt. Deshalb braucht es ohnehin weniger Verkehr: Wir planen heute digitale Netzwerke für Gebäude, sodass Menschen in 20 Jahren dort einwandfrei im Homeoffice arbeiten können. Dafür schaffen wir die notwendige digitale Infrastruktur in Gebäuden, denn traditionelle Arbeitsumgebungen werden in Zukunft immer seltener.

Woher wollen Sie wissen, dass sich die Menschen in Zukunft nicht doch wieder vom Konzept Homeoffice abwenden?

MUTSCHLER: Weil es ein Megatrend ist, die Vereinbarkeit von Beruf und Privatem zu erleichtern. Es wird immer wichtiger, dem Arbeitnehmer die Wahl des Arbeitsortes zu lassen. Das beginnt schon mit der freien Platzwahl im Büro beim Desksharing und reicht bis hin zu Homeoffice oder Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams in Coworking-Spaces oder Kreativräumen.

Weltweit werden Planstädte vom Reißbrett gebaut. Stehen sie in 20 Jahren leer, weil keiner dort leben will?

MUTSCHLER: Ach ja, Washington oder Karlsruhe waren auch mal Planstädte, die am Reißbrett entstanden sind. Heute finden wir sie sehr schön. Das braucht Zeit.



— Gut zu wissen

Das vollständige Interview finden Sie auf:
www.marketsinternational.de



Mairdar City, Mongolei

So wird die Ökostadt Mairdar City aussehen, wenn sie fertig ist. Planer ist der Kölner Architekt Stefan Schmitz. Das Projekt soll die Hauptstadt Ulan-Bator entlasten, die für 600.000 Menschen ausgelegt ist, inzwischen aber 1,2 Millionen Einwohner hat.



Bevölkerungswachstum

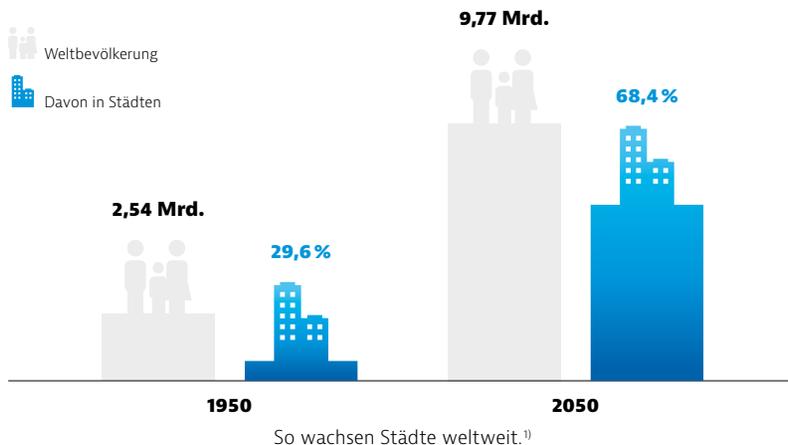
Entlastungsstädte

Weltweit planen Regierungen von Grund auf neu und bauen sogenannte Entlastungsstädte vor den Toren ihrer wuchernden Megacitys. Deutsche Planer helfen ihnen dabei.

Auf der grünen Wiese liegt die Zukunft der Stadt. So stellen sich das immer mehr Regierungen weltweit vor und planen sogenannte Entlastungsstädte vor den Toren der Megacitys. Xiongan vor Beijing, New Clark City bei Manila oder Neom in Saudi-Arabien – so heißen die Städte der Zukunft. Schlechte Bausubstanz, Staus und Verschmutzung: All das soll in den neuen Zentren der Vergangenheit angehören.

Der Kölner Architekt Stefan Schmitz plant in der Mongolei mit Mairdar City so eine nachhaltige Metropole. „Ulan-Bator braucht dringend Entlastung, die Menschen aus den Jurtenvierteln an den Rändern der Stadt wollen weg aus dem Dreck.“ Mairdar City, sagt Schmitz, verspreche eine lebenswerte Umgebung, mit guter Infrastruktur und Jobs vor Ort.

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen hat das Vorhaben zertifiziert, jetzt geht es an die Pläne für Einzelaspekte wie Verkehr und Umwelt. Schmitz hat bereits Erfahrungen mit ökologischen Städten in China gesammelt und kennt daher das Problem, dass nicht unbedingt nachhaltig gebaut wird, nur weil Grün draufsteht. Für Mairdar City ist er aber optimistisch. „Die Mongolen sind ein Nomadenvolk, mit einer sehr starken Verbundenheit zur Natur.“ Er hofft, dass sie deshalb keinen Etikettenschwindel in Sachen ökologische Stadt Mairdar City dulden würden.



200

sogenannte Planstädte mit jeweils mehr als einer Million Einwohner will China bis 2025 bauen. Die Megacity Beijing soll mit acht umliegenden Städten zusammengelegt werden, damit die gigantische Planstadt Jing-Jin-Ji mit 130 Millionen Einwohnern entsteht.

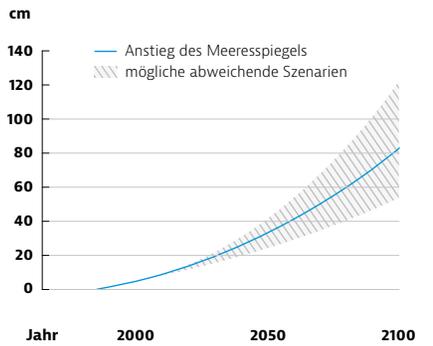
1) UN, World Urbanization Prospects 2018

570

Städte weltweit liegen so niedrig, dass sie bei einem Anstieg des Meeresspiegels um 50 Zentimeter überflutet würden. 800 Millionen Menschen sind betroffen.¹⁾

Klimaerwärmung Schutzwände

Der Klimawandel verursacht Wetterturbulenzen und lässt den Meeresspiegel steigen. Küstenstädte wie Bangkok oder Manila setzen auf deutsche Hochwasserwände.



Meeresspiegelanstieg: Das sagen Forscher für die Ozeane voraus.²⁾

Das Wasser steigt. Jetzt muss es schnell gehen. Rasch setzen Helfer Pfähle ein, schieben die Schlitzwände dazwischen. Denn wenn in Bangkok der große Regen kommt, steigt der Wasserpegel. Schutzwände der deutschen Firma IBS Technics sichern wichtige Bauten vor Hochwasser. Dazu zählen Umspannwerke, U-Bahn-Eingänge und Fabriken, aber auch ganze Stadtviertel. Die Wände der Bayern sind nicht nur in Köln und Regensburg installiert, auch Bangkok oder Paris setzen auf die Hochwasserschutzsysteme von IBS. Der Klimawandel zeigt sich schon heute in extremen Wetterphänomenen wie Taifunregen. Dies trifft asiatische Megacities wie Manila und Ho-Chi-Minh-

Stadt. Solche Metropolen liegen häufig am Meer und sind durch steigende Meeresspiegel besonders bedroht – Dhaka in Bangladesch ist ein Extrembeispiel. Städte weltweit tun sich daher im Kampf gegen den Klimawandel zusammen. Besonders bekannt geworden ist die C40-Allianz, in der sich bis Ende 2018 mehr als 90 progressive Metropolen zusammengeschlossen hatten. Neben New York oder Beijing sind auch Berlin und Heidelberg dabei. Dass der Kampf gegen den Klimawandel auch Geschäftschancen bietet, beweist die Firma Green City Projects. Das Münchner Beratungsunternehmen ist über eine Städtepartnerschaft an Aufträge in Afrika gekommen.



Bangkok, Thailand

Hauptallee im Norden Bangkoks bei einer Überschwemmung im Jahr 2011. Die Straße wird zum Fluss, Lastwagen und Busse kämpfen sich durch die Fluten.

1) www.c40.org; 2) Universität Potsdam





Mailand, Italien

Das Viertel Porta Nuova mit den bewaldeten Wohntürmen ist auf einem ehemaligen, unübersichtlichen Bahnhofsvorplatz entstanden.



Strukturwandel

Urbane Gärten

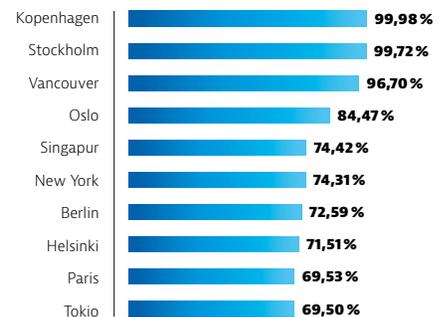
Mailand tat sich lange schwer mit urbanem Strukturwandel, gewann dann aber 2018 den renommierten Mipim-Award: für das beste städtische Revitalisierungsprojekt.

Das norditalienische Mailand steht exemplarisch für den Strukturwandel in Europas alten Großstädten. Ausrangierte Güterbahnhöfe, verlassene Fabrikareale, abgeschnittene Stadtviertel: Die Ausgangslage war alles andere als einfach, als Ende der 1970er-Jahre die Industrie Mailand verließ. Erst im Jahr 2003 stieß der US-Immobilienentwickler Hines das inzwischen preisgekrönte Projekt Porta Nuova an. Die Wahrzeichen des neuen Stadtviertels sind ein vertikaler Wald, zwei Wohntürme mit komplett bepflanzter Fassade, und seine Bibliothek der Bäume, ein einladender, vom deutschen Landschaftsarchitekten Andreas Kipar designer Park inmitten

glitzernder Zukunftsarchitektur. Die Bauten sind längst Symbole für das neue, lebenswerte Mailand geworden. „Ziel ist es nicht, möglichst viel zu begrünen“, sagt Architekt Giuseppe Marinoni, von dem die ersten Entwürfe für Porta Nuova stammen. „Es geht darum, die Stadt über kompakte, verbindende Grünflächen zu verdichten.“ Außer Porta Nuova wuchsen auf verlassenen Gewerbeflächen drei weitere Stadtviertel und schufen neue Zentren und Entwicklungsachsen. Mailands nächste Hausaufgabe wird es nun sein, die deaktivierten Güterbahnhöfe und die von Autobahnen zerteilte Peripherie einzubinden.

68%

beträgt der Anteil öffentlicher Grünflächen am Stadtgebiet in Oslo. Das ist Weltrekord: Die Metropole auf Rang zwei – Singapur – kommt schon nur noch auf 47 Prozent.¹⁾



Diese Städte sind besonders nachhaltig (Expertenbewertung in Prozent).²⁾

Wollen Sie mehr wissen?

Ihr Weg ins Geschäftsfeld Urbanisierung: Studien, Trendberichte und Statistiken über die Verstädterung, dazu ein Report von Germany Trade & Invest mit Artikeln über konkrete Projekte. Hier finden Unternehmen vertiefende Informationen zum Thema.



Chancen für Unternehmen

Im **GTAI-Themendossier Urbanisierung** berichten unsere Marktbeobachter über aktuelle Entwicklungen, Projekte und Trends in ausgewählten Metropolen der Welt, aus denen sich Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen ergeben könnten. In der laufend ergänzten **Artikelsammlung** finden Sie viele Informationen: vom Ausbau des U-Bahn-Netzes in Kiew über Sydneys Weg zur polyzentralen Metropolregion bis zu Chinas höchsten Wolkenkratzern in Shenzhen.

→ www.gtai.de/urbanisierung

Stadt von morgen



In ihrer **Morgenstadt-Initiative** stellt die Fraunhofer-Gesellschaft Technologiekonzepte und kreative Lösungsstrategien für nachhaltige und adaptive Städte vor. In der Initiative arbeiten Städte, Industrie und Forschung zusammen, entwickeln und erproben Werkzeuge und konkrete Umsetzungsstrategien für eine innovative und nachhaltige Stadtentwicklung, zum Beispiel im Rahmen von City Labs, Smart Districts oder Innovationspartnerschaften. Die beteiligten Kommunen können Pilotprojekte starten, bei denen sie die Fraunhofer-Forscher dann begleiten. Das Ziel: innovative Lösungen für urbane Herausforderungen auf dem Weg hin zu einer nachhaltigen Stadt zu entwickeln.

→ www.morgenstadt.de

Städte in Zahlen

In ihrem Data-Booklet **The World's Cities in 2016** listen die Vereinten Nationen alle Metropolen der Welt mit Einwohnerzahl, Bevölkerungswachstum und Urbanisierungsgrad auf. Dazu gibt es viele Statistiken zur Entwicklung von Städten. Die Zahlen zeigen, dass die große Mehrheit der Städter in Metropolen lebt, die von Naturkatastrophen bedroht sind.

→ www.tinyurl.com/the-worlds-cities

Urbanisierungstrends

Auch das Zukunftsinstitut, einer der einflussreichsten Thinktanks der europäischen Trend- und Zukunftsforschung, widmet sich dem **Megatrend Urbanisierung** und geht der Frage nach, welche Veränderungen dadurch unsere Gegenwart prägen und welche Rückschlüsse sich daraus für die Zukunft von Wirtschaft und Gesellschaft schließen lassen.

→ www.tinyurl.com/studieurbanisierung

UNSERE AUTOREN DES SCHWERPUNKTS



»In Zukunft leben die meisten Menschen in Städten. Das hat es in der Geschichte noch nie gegeben.«

Oliver Döhne,
GTAI-Korrespondent Mailand
oliver.doehne@gtai.de



»Die Urbanisierung bringt riesige Herausforderungen, aber auch große Chancen für deutsche Firmen.«

Achim Haug,
GTAI-Redakteur Bonn
achim.haug@gtai.de



»Megacities ersticken im Stau. Ohne öffentliche Verkehrsträger ist das Problem nicht zu lösen.«

Oliver Idem,
GTAI-Korrespondent Kairo
oliver.idem@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



Kanadas Premierminister Justin Trudeau, Chefverhandler Steve Verheul und Außenministerin Chrystia Freeland (von links) auf dem Weg zu einer Pressekonferenz in Ottawa Anfang Oktober 2018, um das neue Handelsabkommen USMCA anzukündigen.

Beziehungsstatus: Es ist kompliziert

Das United States-Mexico-Canada Agreement, kurz: USMCA, steht in den Startlöchern. Der Nachfolger des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens Nafta bringt neue Vorgaben, die wesentlich komplexer sind als die bisherigen. Ein Blick auf die Automobilindustrie.

von **Robert Matschoß**, **Florian Steinmeyer** und **Daniel Lenkeit**, *Germany Trade & Invest*

Kurz vor dem 25. Jahrestag seines Inkrafttretens hat das Nordamerikanische Freihandelsabkommen Nafta auf Druck von US-Präsident Donald Trump ein Upgrade bekommen. Die Regierungschefs Mexikos, Kanadas und der USA haben am Rande des G20-Gipfels im argentinischen Buenos Aires ein Nachfolgeabkommen für Nafta unterzeichnet – das sogenannte United States-Mexico-Canada Agreement, kurz: USMCA. Während des Wahlkampfs hatte Trump das bestehende Abkommen als schlechtesten Handelsdeal aller Zeiten für die USA gezeichnet und in den Verhandlungen mehrfach

mit einem Nafta-Ausstieg gedroht. Die neuen Bestimmungen im USMCA sollen mehr Industriearbeitsplätze in den USA bringen, vor allem in der jobträchtigen Automobilindustrie.

Nafta ist eine Freihandelszone, die ganz Nordamerika umfasst, vom Süden Mexikos über die USA bis in den nördlichsten Zipfel Kanadas – ein riesiger Markt mit rund 490 Millionen Menschen. Waren können überwiegend zollfrei zwischen den drei Ländern gehandelt werden. Das hat dazu geführt, dass sich der Handel zwischen ihnen seit Abschluss des Abkommens mehr als vervierfacht hat. Die Geschichte von Nafta, der Stand

der Reform und die Änderungen im Einzelnen hat Markets International in einem eigenen Text analysiert. → **Freier Handel: Nafta wird USMCA, siehe Seite 44**

Intensiver Handel, hohe Produktion

Innerhalb der Nafta-Zone lockt vor allem der absatzträchtige US-Automarkt. Nach China ist er der größte nationale Automarkt der Welt: 2018 wurden mehr als 17 Millionen Pkw und leichte Nutzfahrzeuge verkauft. Dazu kommen die rund 3,4 Millionen Fahrzeuge in Mexiko und Kanada. Die Wertschöpfungsketten zwischen den drei Ländern sind in der

Automobilbranche inzwischen eng verflochten. Entsprechend intensiv ist der Handel mit Kraftfahrzeugen sowie deren Teilen. Für die USA macht der Automobilhandel gut ein Fünftel des kompletten Handelsvolumens mit den Nachbarn aus.

Eine besondere Rolle spielen die Grenzübergänge: Ein Bauteil beispielsweise passiert dem Herstellerverband Auto Alliance zufolge etwa achtmal die Grenze zwischen den USA und Mexiko, bevor es in einem Fahrzeug verbaut wird. Ein Ende des Abkommens ohne Ersatz hätte daher für die Automobilbranche eine empfindliche Störung der internationalen Lieferketten bedeutet.

Eins steht fest: Die Bestimmungen des neuen Abkommens sind komplex.

Die Kosten steigen

Die großen deutschen Hersteller Daimler, Volkswagen und BMW betreiben Werke in Mexiko und den USA. Der Verband der Automobilindustrie (VDA) meldet, dass sie dort im Jahr 2017 rund 1,4 Millionen Fahrzeuge produziert haben. Das entspricht 8,5 Prozent ihrer weltweiten Pkw-Produktion. Kein Wunder also, dass sich zahlreiche Zulieferfirmen in Mexiko, den USA oder Kanada eine Präsenz aufgebaut haben. Der VDA zählte 2015 bei seinen Mitgliedern mehr als 430 Produktionsstandorte deutscher Zulieferer in der Region. Zum Vergleich: In den frühen 1990er-Jahren waren es lediglich 140.



Die North American International Auto Show in Detroit gehört für Autobauer zum Pflichtprogramm, so auch für BMW. Geht es nach Donald Trump, sollen die deutschen Automobilhersteller künftig stärker in den USA investieren.



Robert Matschoß,
GTAI-Redakteur Bonn
robert.matschoss@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

Insgesamt dürfte die Autoproduktion in Nordamerika mittelfristig stabil bleiben. Davon geht zumindest das Marktforschungsinstitut IHS Markit aus. Viele Autobauer und Zulieferer bauen allerdings vor allem in Asien Kapazitäten auf, deshalb könnte der Anteil Nordamerikas an der weltweiten Autoproduktion von 18 Prozent im Jahr 2017 auf 16 Prozent im Jahr 2025 sinken. Dennoch wird die Region ihren Rang als drittgrößter Standort für die Automobilproduktion hinter Asien und Europa halten.

Eins steht allerdings fest: Die Bestimmungen des neuen Abkommens sind komplex. Es geht darum, was genau ein „nord-amerikanisches“ Auto ausmacht und unter welchen Bedingungen es gefertigt werden muss. Das erhöht tendenziell die Produktionskosten der Kfz-Industrie in Kanada, Mexiko und den USA. Ein weiterer Kostentreiber dürften die neuen Lohnvorgaben sein: Bisher profitieren Industrieunternehmen innerhalb der Nafta-Zone vom zollfreien Zugang zum lukrativen Absatzmarkt in den USA und dem kaufkräftigen Kanada. Zugleich nutzen sie das relativ günstige Lohnniveau für manuelle Arbeit in Mexiko. Durch die neue Lohnvorgabe unter USMCA wird dieser Vorteil für die Kfz-Branche abgeschwächt.

Komplexes Szenario für Mexiko

Wie stark die Kfz-Zulieferer in Mexiko unmittelbar von den neuen Regelungen betroffen sind, hängt auch davon ab, wie weit sie in der Herstellerhierarchie vom Endprodukt, also dem Fahrzeug, entfernt sind. Vereinfacht gesagt: Je näher sie am Endprodukt sind, desto eher dürfte es brenzlich werden. Denn je höher der Anteil des eigenen Produkts am Gesamtwert des Autos, desto wichtiger dürfte es sein, die neuen Regeln für das eigene Unterneh-

men in allen möglichen Szenarien durchzurechnen. Die Firmen in der Region tun sich bisher noch schwer damit, genau einzuschätzen, wie stark sie betroffen sein werden. Die einen hoffen, dass Sie nicht so stark im Fokus stehen, andere stellen sich bereits jetzt darauf ein. → **Beispielunternehmen, siehe Seite 23** Die Unternehmen stellen nun Rechnungen mit vielen Unbekannten auf. Einerseits dürften die Autobauer vor Ort versuchen, mehr Komponenten aus dem Nafta-Raum zu beziehen statt aus anderen Ländern. Der mexikanische Zuliefererverband erhofft sich daher auch Vorteile vom neuen Abkommen, wenn die Produktion von Komponenten ins Land verlagert wird, um die Vorgaben zur regionalen Wertschöpfung zu erfüllen.

Wichtigstes Argument für Mexiko sind dabei nach wie vor die vergleichsweise geringen Löhne. Sie liegen in der Kfz-Branche unter Berücksichtigung von Zusatzleistungen im Schnitt bei fünf bis sechs US-Dollar pro Stunde. In der Spitze zahlen Fahrzeughersteller rund zehn US-Dollar pro Stunde. In den USA und Kanada sind die Löhne deutlich höher. Aufgrund der vergleichsweise geringen Lohnkosten in Mexiko liegt derzeit ein Schwerpunkt auf der Fertigung von Kompo-

nenten, die noch viel Handarbeit benötigen wie etwa Kabelbäume.

Kernkomponenten wie Motoren oder Getriebe importieren europäische und asiatische Hersteller dagegen oft aus Übersee in ihre Nafta-Standorte. Die USMCA-Regelung, dass bestimmte Kernkomponenten in den Hochlohnregionen gefertigt werden müssen, kann dazu führen, dass Autobauer beispielsweise ihre Motorenfertigung aus Asien und Europa eher in die USA oder nach Kanada verlegen statt nach Mexiko. Dass bestehende Fertigungsschritte aus Mexiko in diese beiden Länder abgezogen werden, ist allerdings unwahrscheinlich.

Kein Problem in Kanada?

Kanada spielt die Lohnaufgabe im neuen Abkommen zunächst in die Karten, ist es doch ohnehin nicht der günstigste Standort in der Region. Im Mikrokosmos Nordamerika bereitet das USMCA-Abkommen Kanada daher keine Bauchschmerzen. Doch: Neue Montagewerke sind in den vergangenen Jahren eher in den USA oder Mexiko gebaut worden. Kanadas Provinz Ontario punktete im Vergleich mit Mexiko und den USA-Standorten im Süden vor allem im Bereich Qualität, Produkti-



»Die Autobauer üben noch keinen Druck auf uns aus, Produktionskapazitäten in die USA zu verlegen.«

Bernd Schroiff, Witzenmann Gruppe

Reger Austausch

Das Nafta-Abkommen hat den Handel der USA mit Mexiko und Kanada enorm beflügelt. Die Warenströme 1997 – und 20 Jahre später.



Quelle: U.S. International Trade Administration

BEISPIELUNTERNEHMEN



*Bernd Schroiff,
Witzenmann Gruppe*
**»Wir müssen
nah an unseren
Kunden sein.«**

Die Pforzheimer Witzenmann Gruppe, die weltweit rund 4.600 Mitarbeiter beschäftigt, befindet sich in Wartestellung. Sie ist ihren Kunden aus der Automobilbranche nach Mexiko und in die USA gefolgt. „Von den Autobauern hat noch keiner Druck auf uns ausgeübt, mehr Produktion in die USA zu verlegen“, sagt Bernd Schroiff, der bei Witzenmann die Produktionsplanung leitet und den Aufbau des Werks im mexikanischen Guanajuato verantwortet hat. „Auch von anderen Zulieferern haben wir nicht gehört, dass sie aufgefordert wurden, die regionale Wertschöpfung zu erhöhen und ihre Löhne anzupassen.“ Er vermutet, dass sich die großen Automobilhersteller selbst noch sortieren.

Schroiff rechnet damit, dass die neuen USMCA-Regeln die gesamte Wertschöpfungskette betreffen werden. „Aber die Zulieferer werden das erst in zwei oder drei Jahren zu spüren bekommen.“ Witzenmann steht auf der zweiten Stufe der Zuliefererkette: Die Firma stellt flexible metallische Elemente her, die dann zum Beispiel in Abgasanlagen verbaut werden. Im Vergleich zum Gesamtfahrzeug haben diese Produkte einen relativ geringen Wert.

In Mexiko vermute man, dass die Regelungen zur Wertschöpfung noch strenger werden könnten, wenn trotz USMCA das Handelsdefizit mit Mexiko im Kfz-Bereich hoch bleibt. Für Schroiff überwiegen dennoch die Vorzüge des mexikanischen Standorts. „Für uns ist die gute logistische Lage entscheidend. Wir müssen nah an unseren Kunden sein. Im dortigen Industriepark finden wir gute Bedingungen.“

von Ulrich Binkert, GTAI Bonn

→ vität und Qualifikation der Arbeitskräfte in Bezug auf komplexe Aufgaben. Weitere Pluspunkte sind der Zugang zu Spitzenforschung aus Ontarios Universitäten sowie zu Kollaborationshubs wie dem Advanced Manufacturing Supercluster.

Die im USMCA geforderten regionalen Herkunftsbedingungen erfüllt Kanada entweder bereits oder ist sehr dicht davor. Nach Angaben der Scotiabank liegt der Regionalanteil der kanadischen Autoproduktionen aktuell bei 71 Prozent. Die drei US-amerikanischen Hersteller Ford, General Motors und Fiat-Chrysler, die alle Werke in Kanada betreiben, erfüllen gar eine lokale Wertschöpfung von über 80 Prozent. Der Autostandort Kanada steht somit kurzfristig nicht infrage.

Autobauer und Zulieferer werden also in erster Linie den Anteil ihrer importierten Vorprodukte prüfen, die nicht aus Nordamerika stammen. Ausländische Zulieferprodukte könnten künftig weniger nachgefragt werden. So kann für etablierte deutsche Zulieferer zur nordamerikanischen Automobilproduktion eine Ausweitung der Produktionsstätten nach Kanada unter Umständen attraktiv werden.

Beispiele wie das der Paul Kauth GmbH zeigen, dass deutsche Unternehmen den kanadischen Standort weiter schätzen. Das baden-württembergische Unternehmen baut Teile für die Automobilindustrie. In der Stadt Windsor im Bundesstaat Ontario findet die Firma für den Bau ihrer Nordamerikazentrale gute Bedingungen vor: Die US-Autostadt

Detroit ist nur einen Katzensprung entfernt. Für den Standort sprachen neben der guten Logistik vor allem die hoch qualifizierten Arbeiter und die berechenbaren Sozialleistungen. Und nicht zuletzt der leichte Marktzugang in die USA.

Kein Done Deal

Die Auswirkungen des USMCA-Abkommens sind letztlich aber für jeden Hersteller oder sogar jedes Modell verschieden. Wie sehen die Beschaffungsmärkte aus? Wie verändern sich die Produktionskosten konkret? Die Folgen für die Unternehmen in den drei Ländern werden sich erst mit der Zeit zeigen. Ob Donald Trump mit dem Abkommen sein Ziel erreicht, dass mehr Autobauer und Zulieferer ihre Produktion in die USA verlagern, ist noch offen. Hinzu kommt die Ungewissheit, ob das Abkommen am Ende tatsächlich in Kraft tritt. Dafür muss in den USA der US-Kongress zustimmen. In ihm haben sich die Machtverhältnisse seit den Wahlen im November 2018 zugunsten der Opposition, der Demokraten, verändert. USMCA steht damit im Mittelpunkt der politischen Debatte und wird zur innenpolitischen Verhandlungsmasse. Kein Wunder also, dass viele in den USA niedergelassene deutsche Firmen sich bislang mit öffentlichen Bewertungen zurückhalten.



— Auch interessant

Aktuelle Zoll- und Rechtsbestimmungen finden Sie hier:

www.gtai.de/recht-zoll

Gute Verbindung

Techniker besprechen den Baufortschritt der Bahntrasse TER in den Vororten von Dakar. Eins von vielen Projekten, die zeigen, wie dynamisch sich der Senegal entwickelt.

36

Der erste, 36 Kilometer lange Abschnitt verläuft zwischen Dakar und Diamniadio, einer Planstadt, die derzeit vor den Toren Dakars entsteht.

3 Mio.

Ende 2018 ist der Vorortzug TER in Betrieb gegangen, der täglich drei Millionen Einwohner der senegalesischen Hauptstadt Dakar befördern soll.

160

Die Züge des TER erreichen eine Höchstgeschwindigkeit von 160 Stundenkilometern. Sie verbinden das Zentrum Dakars mit dem kürzlich errichteten Internationalen Flughafen Blaise Diagne.



Wegbereiter

Senegal entwickelt sich zur regionalen Drehscheibe für das französischsprachige Westafrika. Von der Hauptstadt Dakar aus hat man Zugang zur Westafrikanischen Wirtschafts- und Währungsunion – und einem Markt mit fast 170 Millionen Menschen.

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

Als der deutsche Mittelständler Bauer Resources sich im Jahr 2012 dazu entschied, den westafrikanischen Markt zu erschließen, fiel die Wahl für eine Niederlassung auf die senegalesische Hauptstadt Dakar. Bauer Resources agiert als Dienstleister in den Bereichen Wasser, Umwelt und Bergbau. „Die Gründe, Dakar als Sitz des Regionalbüros für Westafrika zu wählen, lagen vor allem in der politisch relativ stabilen Lage des Landes“, erläutert Frank Weimert, Regionaldirektor des Unternehmens in Dakar. Inzwischen boomt der Senegal – im Gegensatz zu damals – auch wirtschaftlich: Das Land am westlichsten Zipfel Afrikas gehört zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften in Afrika. Für das Jahr 2019 erwartet die Economist Intelligence Unit ein Wachstum des Brutto-

inlandsprodukts von 6,2 Prozent. Ab dem Jahr 2021, wenn die Ölförderung vor der Küste beginnt, dürfte die Dynamik noch einmal deutlich zunehmen. Die Ölvorkommen sind derart attraktiv, dass sich die Großkonzerne BP, Total und Petronas kürzlich Bohrrechte gesichert haben. „Wir hoffen sehr, in naher Zukunft auch Aufträge aus dem Öl- und Gassektor zu erhalten“, fügt Weimert hinzu.

In anderen Sektoren gibt es jetzt schon reichliche Möglichkeiten. Für deutsche Unternehmen dürfte besonders der Ausbau der Infrastruktur von Interesse sein. Im Großraum Dakar wird aktuell viel gebaut, etwa der Vorortzug TER vom französischen Bauunternehmen Eiffage. Geber wie die Weltbank, die Afrikanische Entwicklungsbank, die EU, Frankreich, Türkei, China und auch Deutschland stellen reichlich Kapital für Projekte zur

Verfügung. Vor den Toren Dakars entsteht die neue Vorstadt Diamniadio mit Konferenzzentrum, Sporthalle, Hotels, Universität und Industrieparks. Das soll das aus allen Nähten platzende Dakar entlasten. Deutsche Baufirmen sind nicht vor Ort präsent und kommen so kaum in die Verlegenheit, Großprojekte selbst abzuwickeln. Aber sie können deutsche Produkte liefern: Baumaschinen, Werkzeuge, Baustoffe oder Chemikalien.

Maschinenbauer werden aufmerksam

Absatzmöglichkeiten bietet auch die schnell wachsende lokale Konsumgüterindustrie. Neben Abidjan in der Côte d'Ivoire hat sich Dakar zum zweiten großen Industriezentrum im französischsprachigen Westafrika entwickelt. Noch vor zehn Jahren musste fast alles importiert werden. Inzwischen pro-



»Ab 2019 werden wir verstärkt Unternehmen beim Gang nach Senegal begleiten.«

Noémie Simon,
Regionalbeauftragte AHK Ghana
noemie.simon@ghana.ahk.de
www.ghana.ahk.de

ZAHLEN & FAKTEN

167,4 Mio.

So viele Menschen leben in den Staaten des französischsprachigen Westafrikas (Prognose 2019). Ein riesiger, aber oft unterschätzter Markt.

4,3 Mio.

Die Bevölkerung in Westafrika wächst rasant. Im Senegal jährlich um etwa 400.000 Menschen, im gesamten frankofonen Westafrika sind es rund 4,3 Millionen Menschen.

6,2 %

soll das senegalesische BIP Prognosen zufolge 2019 wachsen. Auch die anderen Länder in der Region sind auf Wachstumskurs – Côte d'Ivoire: 6,5 Prozent. Burkina Faso, Guinea, Benin: 6,0 Prozent.

741,9 Mio.

Deutsche Unternehmen haben im Jahr 2017 Waren im Wert von 741,9 Millionen Euro in die Länder des frankofonen Westafrikas exportiert.

Quellen: Economist Intelligence Unit, Destatis

duzieren lokale und internationale Hersteller unter anderem Ketchup, Mayonnaise, Geflügel, Saft, Bonbons, Milchprodukte oder auch Kosmetik und Hygieneprodukte. „Diese Entwicklung steht erst am Anfang“, meint Ousmane Fall, Generaldirektor für Senegal Automation Technology Assistance (SATA). SATA hat sich zum technischen Dienstleister für die Konsumgüterindustrie entwickelt und kooperiert inzwischen mit mehreren ausländischen Lieferanten technischer Komponenten. Martina Claus, Afrikaexpertin in der Sparte Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen beim Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, bestätigt die positive Entwicklung. „Bei unseren Unternehmen haben wir zuletzt ein verstärktes Interesse am frankofonen Westafrika festgestellt. Gerade Senegal rückt hierbei in den Fokus.“

Dass sich die senegalesische Hauptstadt Dakar zur Handelsdrehscheibe für Westafrika entwickelt hat, könnte die Markterschließung für deutsche Unternehmen jetzt noch interessanter machen. „Das Land hat sich in den letzten zwanzig Jahren als wich-

tigster regionaler Hub mit guter Anbindung ins Hinterland etabliert“, sagt Weimert von Bauer Resources. Von Dakar aus können Unternehmen einen Markt von derzeit knapp 170 Millionen Einwohnern erschließen. Einen Großteil davon bildet die sogenannte Westafrikanische Wirtschafts- und Währungsunion → **Karte, siehe rechts**, der unter anderem die frankofonen Länder Mali, Niger, Burkina Faso, Togo, Benin und Côte d'Ivoire angehören. Innerhalb dieser Zone gilt der den Euro gekoppelte CFA-Franc BCEAO. Die einheitliche Währung erleichtert den regionalen Handel, zudem entfällt für europäische Lieferanten das Währungsrisiko.

Deutsche lassen Senegal außer Acht

Umso überraschender, dass die deutsche Wirtschaft Senegal bislang nahezu völlig außer Acht lässt. Bauer Resources unterhält eine der ganz wenigen deutschen Niederlassungen dort. Die Bundesregierung hat Senegals Potenzial erkannt: Das Land ist eines jener afrikanischen Länder, mit denen Deutschland im Rahmen der G20-Initiative



Blau eingefärbt:
Westafrikanische
Wirtschafts- und
Währungsunion



**CFA-Franc BCEAO
(XOF)**

Währung der
Westafrikanischen
Wirtschafts- und
Währungsunion

**1.000 XOF
=
1,5239 EUR¹⁾**

¹⁾ Stand: 10. Januar 2019

Im Kommen: Westafrikas Wirtschaftszentren

1 **Dakar, Senegal**

Sehr französisch geprägte Metropole. Herausragende Handelsdrehscheibe in Westafrika, industrieller Hub, Austragungsort internationaler Konferenzen.

2 **Abidjan, Côte d'Ivoire**

Hohes Wirtschaftswachstum in Côte d'Ivoire in den letzten Jahren machte Abidjan wieder zum größten Handelszentrum des frankophonen Westafrikas.

3 **Conakry, Guinea**

Guinea gehört nicht zur Wirtschafts- und Währungsunion in der Region. Doch der Bauxitboom in Guinea und chinesisches Geld sorgen in der Hauptstadt Conakry für außergewöhnlich umfangreiche Bauaktivitäten.

4 **Lomé, Togo**

Seine zentrale Lage in Westafrika, der Ausbau des Hafens und eine der besten Fluglinien der Region (Asky) machen Lomé in Togo zu einem interessanten Standort.

5 **Cotonou, Benin**

Cotonou ist Hauptstadt und Regierungssitz von Benin. Die quirlige Großstadt gilt nicht zuletzt auch als Umschlagplatz für das benachbarte Nigeria.

6 **Ouagadougou, Burkina Faso**

Die Hauptstadt von Burkina Faso ist Sitz der Westafrikanischen Wirtschafts- und Währungsunion. Der Zusammenschluss von acht westafrikanischen Staaten wurde 1994 in Dakar gegründet.

Compact with Africa eine Reformpartnerschaft führt. Das bringt zusätzliche Gelder im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit und einen einfacheren Markteintritt für Unternehmen. So betreut die in Accra ansässige Auslandshandelskammer (AHK) Ghana seit 2018 die gesamte Region. „Wir möchten in den kommenden Jahren verstärkt Unternehmen beim Gang in das frankophone Westafrika begleiten“, sagt die Regionalbeauftragte Noémie Simon. Für Senegal zum Beispiel erstellt sie gerade eine Marktstudie zum Potenzial von erneuerbaren Energien, um Unternehmen an den Markt heranzuführen.

Ein Markt für Afrikanerlinge ist Senegal gleichwohl nicht. Über Afrikaerfahrung sollte das Personal beim Markteintritt verfügen, denn Korruption, Einfuhrhemmnisse sowie Intransparenz in der Verwaltung erschweren und verteuern das Geschäft. Es gibt kaum



Carsten Ehlers,
GTAI-Korrespondent Accra
carsten.ehlers@gtai.de
Twitter: @GTAI_Accra

deutsche Firmen, mit denen man sich austauschen kann. Fließende Französischkenntnisse sind unabdingbar. Es empfiehlt sich auch, genau zu prüfen, ob es besser ist, eine Niederlassung zu gründen oder nach einem lokalen Vertriebspartner zu suchen.

Der Besuch von Kanzlerin Angela Merkel im August 2018 zeigte in jedem Fall, wie weit Senegal unter Umständen zu gehen gewillt ist, damit ausländische Gäste sich willkommen fühlen: Bei der Begrüßung spielte die Militärkapelle „Schöne Maid“ von Tony Marshall.



Gut zu wissen

Mitte 2019 veröffentlicht GTAI gemeinsam mit GIZ und der AHK Ghana den Marktführer „Neue Märkte – Neue Chancen – Senegal“. Kostenlos bestellen unter:
vertrieb@gtai.de

Weitere Informationen zum Senegal:
www.gtai.de/senegal

Projekte und Ausschreibungen zu geberfinanzierten Vorhaben im Senegal:
www.gtai.de/projekte-ausschreibungen

Volle Fahrt voraus

Indiens Megastädte ersticken in Verkehrschaos und Luftverschmutzung. Diese Herausforderungen drängen die Regierung zum Ausbau des Stadtbahnnetzes. Deutsche Unternehmen fahren bei den milliardenschweren Projekten mit.

von **Rainer Jaensch**, Germany Trade & Invest Neu-Delhi

Die Verwaltung der indischen Küstenstadt Kochi lässt sich einiges einfallen, damit die Menschen die Metro benutzen. Sie hat zum Beispiel 78 Boote gekauft, um die Bewohner der umliegenden Inseln abzuholen und sie bis zum Metronetz zu bringen.

Mit dem Boot zur Metrostation: Überall in Indien forcieren die Behörden die Nutzung der Stadtbahnen. Pune, die aufstrebende Industriestadt südöstlich von Mumbai, ist mittlerweile zu einer Vier-Millionen-Metropole geworden. Auch fast 400 deutsche Firmen haben das Potenzial der Stadt erkannt: Lufthansa fliegt täglich von Frankfurt dorthin. Im August 2018 hat ein Joint Venture aus Siemens und der Tata-Gruppe den Auftrag für die Finanzierung, den Bau und Betrieb der Stadtbahnstrecke 3 erhalten. Die Stadtbahn wird auf einer Länge von 23 Kilometern auf einer erhöhten Trasse verlaufen und 1,2 Milliarden US-Dollar kosten.

Im fast fünfmal größeren Delhi bietet sich ein ähnliches Bild: Während der anschwellende Strom an Autos, Rikschas und Bussen die Straßen verstopft und seine Abgase die Gesundheit der Menschen beeinträchtigen, transportieren unter der Erde moderne U-Bahnen jeden Tag Millionen von Passagieren. Obwohl die Stadtbahn in Delhi

ZAHLEN & FAKTEN

75

Kilometer lang ist die Metrostrecke in Delhi, auf der künftig Züge ohne Fahrer verkehren sollen. Auch in Mumbai, Bengaluru und Hyderabad sind ähnliche Projekte geplant.

1984

war das Jahr, in dem in Kolkata die erste U-Bahn Indiens gebaut wurde. Heute umfasst das Stadtbahnnetz im gesamten Land rund 500 Kilometer.

1.500

Kilometer Stadtbahnstrecke befinden sich in Indien gerade im Bau oder sind geplant. Eine der größten Netzerweiterungen erhält Chennai mit einer Strecke von 108 Kilometern.

erst seit dem Jahr 2002 fährt, gehört die indische Hauptstadt mit einem U- und S-Bahnnetz von mehr als 300 Kilometern mittlerweile zu den größten Metrostädten der Welt. Nicht nur in der Hauptstadt können sich die Menschen von Stadtbahnen transportieren lassen, sondern auch in acht weiteren indischen Großstädten wie Bengaluru, Mumbai, Chennai und Hyderabad. In Ahmedabad, Nagpur, Pune und Noida werden momentan Stadtbahnen gebaut, in 16 weiteren sind Metroprojekte in Planung.

Der Handlungsdruck ist groß

Fakt ist: Die Regierung meint es ernst mit dem Ausbau des Metronetzes und empfiehlt für Städte mit mehr als zwei Millionen Einwohnern in ihrer Metro Rail Policy ein Stadtbahnnetz oder Alternativen. Der Handlungsdruck ist offensichtlich: Indische Metropolen gehören zu den Großstädten mit den weltweit längsten Pendlerschlangen und sind Spitzenreiter in Sachen Luftverschmutzung. Mit der zunehmenden Urbanisierung – das Gros der Landbevölkerung drängt in die Städte – dürfen die Probleme noch gravierender werden.

Doch: Die Finanzierung der kapitalintensiven Projekte ist herausfordernd. Neben der Zentralregierung, die in ihren Budgets bisher jährlich umgerechnet rund zwei Milliar-



Rainer Jaensch,
GTAI-Korrespondent Neu-Delhi

GTAI-Korrespondent Rainer Jaensch fährt mit der U-Bahn zur Arbeit. Sein Schnappschuss gewährt einen Einblick ins bunte Treiben in Neu-Delhi.



den US-Dollar für Metroprojekte bereitstellt, kommt eine finanzielle Unterstützung der jeweiligen Bundesstaaten hinzu. Zu den wichtigen Geldgebern zählen auch multilaterale Finanziern, vor allem die Japan International Corporation Agency und die European Investment Bank. Letztere hat sich bereits in Lucknow und Bengaluru engagiert und schaut nach weiteren Vorhaben. Private Investoren sind bei drei Public-Private-Partnership-(PPP-)Projekten dabei, unter anderem beim Stadtbahnnetz in Hyderabad: mit einer Länge von 45 Kilometern das weltweit größte PPP-Vorhaben dieser Art.

Momentan sind in neun Großstädten Metrolinien auf einer Strecke von rund 500 Kilometern in Betrieb. Ungefähr dieselbe Länge ist in Bau, mehr als 900 Kilometer stehen noch auf der Planungsliste. Davon wird ein erheblicher Teil unterirdisch verlaufen – ein vielversprechendes Geschäft also für Spezialisten für Tunnelbohrmaschinen wie Herrenknecht. Das bestätigt auch Manoj Garg, Geschäftsführer von Herrenknecht India. „Die Aufträge für Phase zwei der Bengaluru-

Metro und für das zweite Paket bei der Pune-Metro dürften bald erteilt werden. Ende 2019 können Phase vier der Delhi-Metro und Phase zwei der Chennai-Metro folgen.“

Trotz wachsender Konkurrenz, vor allem aus China, ist der deutsche Maschinenbauer

»Das Metro-geschäft in Indien wird von einem komplexen, aber schnell wachsenden Markt angetrieben. Es erfordert jedoch Geduld und Finger-spitzengefühl.«

Manoj Garg,
Geschäftsführer von Herrenknecht India

Marktführer in Indien und hat in den vergangenen zwei Jahren Tunnel für die U-Bahnen in Chennai, Kolkata, Delhi und Bengaluru gebohrt. Aktuell arbeitet er an den Metros in Ahmedabad und Mumbai.

Nicht nur Herrenknecht ist im indischen Metrobau aktiv. Vossloh beispielsweise lieferte Weichen und Schienenbefestigungssysteme für die U-Bahn in Delhi. Zudem hat ein Konsortium rund um die Deutsche Bahn den Auftrag für Managementdienste beim Bau der Metrolinie 4 in Mumbai erhalten.

Doch manche Strecken sind eben auch nicht voll ausgelastet. Deswegen halten sich private Investoren bei PPP-Projekten häufig zurück. Fehlende Finanzierung könnte also dazu führen, dass nicht alle Stadtbahnvorhaben wie geplant durchgeführt werden können. Dennoch: Der Trend zur U- und S-Bahn ist wohl nicht mehr aufzuhalten.



Auch interessant

Weitere Informationen rund um Indien gibt es unter:

www.gtai.de/indien



Dem Freihandelsabkommen sei Dank: Seit Februar können japanische Autos stufenweise zollfrei in die EU eingeführt werden.

Grünes Licht fürs Freihandelsabkommen

Am 1. Februar 2019 tritt das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan in Kraft. Das ändert sich.

Der Weg für das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan ist frei. Das Europäische Parlament und die japanische Nationalversammlung haben dem Abkommen zugestimmt. Damit kann das Abkommen zum 1. Februar 2019 in Kraft treten.

Das Abkommen erleichtert zum Beispiel den Zugang von EU-Agrarwaren zum japanischen Markt. Für rund 200 Waren wurde ein Schutz der geografischen Herkunftsbezeichnung vereinbart. Die meisten gewerblichen Waren sind in Japan bereits tariflich zollfrei. Im Gegenzug werden die Zölle der EU für japanische Waren ebenfalls schrittweise abgebaut. Für Pkw beispielsweise innerhalb von acht Jahren ab Inkrafttreten. Technische Standards bei Kraftfahrzeugen werden angeglichen, ebenso für Chemikalien, Arzneimittel und Textilien. Die Märkte für Finanzdienstleistungen, E-Commerce und Telekommunikation werden geöffnet.



Gut zu wissen

Hier können Sie nachsehen, ob und wie Ihre Waren betroffen sind:
www.tinyurl.com/abkommen-japan-eu

Im Fokus

Was passiert in Rumänien?
GTAI gibt einen Überblick.

Rumänien steht 2019 mit der halbjährigen EU-Ratspräsidentschaft im Rampenlicht. Überschattet wird die Präsidentschaft von innenpolitischen Spannungen. Besser läuft es in der Wirtschaft: Die EU-Kommission erwartet für das Jahr 2019 ein Wachstum von annähernd vier Prozent. Einen großen Beitrag dürften die Investitionen von Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe wie dem US-Autobauer Ford und dem bayerischen Zulieferer Schaeffler leisten. Das und noch mehr zum Land finden Sie in unserer Broschüre „Rumänien im Fokus“.



Gut zu wissen

Mehr zum Land gibt es unter:
www.gtai.de/rumaenien

Außenwirtschaftstag 2019

Willkommen in Berlin: Der Außenwirtschaftstag 2019 beleuchtet die Trendthemen Freihandel und Digitalisierung.

Digitale Lösungen sind branchenübergreifend auf dem Vormarsch. Zahlreiche Geräte sind mittlerweile vernetzt, Daten werden sicher übertragen und effizient genutzt. Auch im Gesundheitsbereich sorgt die digitale Transformation für Veränderungen. Aber wie hoch ist eigentlich der Bedarf für digitale Geschäftsmodelle und Lösungen mit Blick auf die Exportmärkte? Wie sehen die Rahmenbedingungen für innovative Lösungen vor Ort aus? Und welche Rolle spielen offene Märkte und Freihandel in dem Zusammenhang?

Diese Fragen sollen auf dem kommenden Außenwirtschaftstag Medizintechnik, Pharma und Labortechnik „Herausforderungen bei Freihandel und Digitalisierung –

Erfolgsrezepte für exportierende Unternehmen“ beleuchtet werden. Die Teilnahme ist für die herstellenden Unternehmen aus den Zielbranchen, Mitglieder der beteiligten Verbände sowie für öffentliche Vertreter kostenfrei. Die Veranstaltung findet am → **20. März 2019 von 9.00 Uhr bis 17.30 Uhr im Europa-saal des Auswärtigen Amts in Berlin** statt.



Gut zu wissen

Weitere Informationen unter:
www.tinyurl.com/aussenwirtschaftstag-2019

Anmeldung unter:
www.eveeno.com/aussenwirtschaftstag-2019

Wunderliche Welt: Jeden Tag springen 10.000 Schweine im chinesischen Dorf Sanjiazhai von einer drei Meter hohen Plattform ins kühle Nass. Sie werden zum Tauchen ausgebildet – so sollen sie später auf dem Teller zarter schmecken.

Was das Erdschwein bringt

2019 steht für die Chinesen im Zeichen des Schweins. Sie hoffen auf neue Chancen für Familie und Beruf. Auch Chinas erfolgsverwöhnte Wirtschaft könnte etwas Unterstützung gebrauchen – im vergangenen Jahr lief nicht alles rund.

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

Am 5. Februar 2019 feiert die chinesisch geprägte Welt ihr Neujahrsfest. Am Vorabend endet laut Mondkalender das Jahr des eher behäbigen Erdhundes. Um Mitternacht hält das Wohlstand und Glück versprechende Schwein Einzug. Schweinejahre gelten als günstig für einen Neuanfang – die Gründung einer Familie, einer Firma oder den Kauf eines Appartements. Wie alle 60 Jahre ist das Schwein 2019 mit dem Element Erde verknüpft. Erde steht für Beständigkeit, aber auch für Stillstand. Im Erdschwein-Jahr Geborene gelten daher als bodenständige, solide, disziplinierte, aber auch fröhliche Zeitgenossen. Tatsächlich könnte ein bisschen Glück nirgendwo auf der Welt schaden. Selbst die bislang erfolgsverwöhnte Wirt-

schaft Chinas geriet 2018 in schwierigeres Fahrwasser; die Menschen blicken verunsichert auf die niedrigeren Wachstumsprognosen und den schwelenden Handelskonflikt mit den USA. Allerdings dürfen sie sich über eine umfassende Einkommensteuerreform freuen, die den Konsum zusätzlich stärken soll. Ab dem 25. Januar 2020 heißt es dann „Schwein gehabt“, wenn die vielfach begabte, aber nicht unbedingt kluge Ratte den Reigen der chinesischen Tierkreiszeichen von Neuem beginnt.



Gut zu wissen

Mehr zur chinesischen Kultur lesen Sie unter:
www.gtai.de/china

Container für kluge Köpfe: Im Startup Village in Amsterdam hat der niederländische Architekt Julius Taminiau das Innere von alten Seecontainern zu Konferenzräumen umbauen lassen. Der abgebildete Meetingraum, Größe M, ist für sechs Personen ausgelegt und kostet 12,50 Euro pro Stunde. Es gibt noch die Raumgrößen S (drei bis vier Personen) und L (bis zu 16 Personen).

322 Mio. Euro

haben Start-ups in Amsterdam 2017 von Investoren eingesammelt. Der Onlinesupermarkt Picnic bekam mit rund 100 Millionen Euro den größten Teil der Finanzspritze ab.



Start-ups welkom!

Tulpen, Grachten, Holzschuhe: Die Niederlande haben viel mehr zu bieten. Zum Beispiel eine lebendige Start-up-Szene. Amsterdam zieht Tüftler und Gründer aus aller Welt an. Damit das so bleibt, unterstützt die Stadt junge Entrepreneur*innen durch eine vielfältige Förderpolitik.

von **Ingeborg Kozel**, Germany Trade & Invest Berlin

Wer durch Amsterdam schlendert, sieht eine Mischung aus Historie und Zukunft. In den engen Gassen der Stadt drängen sich moderne Hochhäuser neben renovierten, alten Kaufmannskontoren. Dazwischen: die Niederlassungen internationaler Konzerne wie Uber, Google, Netflix und Tesla. Man spricht Englisch, ob nun im Restaurant, beim Metzger oder auf der Straße. Die Stadt mit ihrer offenen Geschäftskultur und dem niederländischen Gespür für gute Geschäfte befindet sich laut dem European Digital City Index 2016 auf Platz drei der besten Start-up-Städte und zieht innovative, gut ausgebildete Menschen an.

**»Amsterdam
ist ein Magnet
für gut aus-
gebildete,
motivierte und
kreative Arbeit-
nehmer.«**

Ingeborg Kozel,
Germany Trade & Invest

Das kommt nicht von ungefähr. Die niederländische Regierung, die Stadt Amsterdam und die Universitäten fördern Jungunternehmen mit Schulungen und Geld. Dazu kommen verschiedene Coworking-Spaces, renommierte Institute und Universitäten sowie 30 Acceleratoren und Inkubatoren. Das Leistungsspektrum der Acceleratoren ist breit gefächert: Start-up in Residence, das Acceleratorprogramm der Stadt Amsterdam, fördert Jungunternehmen aus dem In- und Ausland, die Lösungen aus dem Bereich Smart City entwickeln. Zwei weitere Initiativen, StartupAmsterdam und StartupDelta, unterstützen Entrepreneur*innen mit Networking und Trainings bei Unternehmensführung

Es ist kein Wunder, dass Einhörner wie der Reiseanbieter Booking.com aus Amsterdam kommen.

und -gründung. StartupAmsterdam kooperiert mit Technik-Clustern weltweit und organisiert Bootcamps im In- und Ausland, um junge Unternehmen für eine internationale Expansion vorzubereiten.

Ein Dorf nur für Start-ups

Ein weiterer Inkubator, Amsterdam Center of Entrepreneurship (ACE), befindet sich im Amsterdamer Startup Village – ein Coworking-Space, der nur zehn Minuten mit dem Zug vom Hauptbahnhof entfernt liegt. Der Weg zum Dorf führt durch den 70 Hektar großen Science Park, in dem 120 Unternehmen und Dutzende führende Forschungsinstitute beheimatet sind. Tendenz: steigend. Allein 2017 siedelten sich dort 29 Start-ups an. Das Startup Village ist nicht zu übersehen: Aus der Ferne erinnert es an übereinandergestapelte bunte Seecontainer. Alles sieht ein wenig provisorisch aus und lässt Raum für Kreativität. Die Idee stammt vom niederländischen Architekten Julius Taminiau.

Etwa 20 bis 25 Start-ups arbeiten mittlerweile im Startup Village. Das Konzept fand so viel Anklang, dass das Dorf im Herbst 2018 um 150 Arbeitsplätze erweitert wurde. 460 Euro oder mehr zahlen die Firmen monatlich für den Coworking-Space. Neben einem Arbeitsplatz erhalten sie dafür auch Zugang zu Besprechungsräumen, mittags können sie sich auf der Spanischen Treppe oder in der Kaffeebar treffen und austauschen. Die Treppe dient nicht nur dazu, in den nächsten Stock zu gelangen, sondern ist auch Treffpunkt für eine Kaffeepause oder ein schnelles Mittagessen. Den Architekten

SPENDABLE INVESTOREN

Top Five bei der Finanzierung

2017 in Millionen Euro ¹⁾



Picnic
Onlinesupermarkt
100 Millionen Euro



Message Bird
Cloud-Computing, Unternehmenssoftware, SMS-Services
52 Millionen Euro



Bloomon
E-Commerce, Blumenlieferung
21,4 Millionen Euro



Ohpen
cloudbasiertes Banking
15 Millionen Euro



Eclectiq
Cybersicherheit
14 Millionen Euro

International renommierte Veranstaltungen in Amsterdam

TNW Conference

→ 9.-10. Mai 2019

Amsterdam Capital Week

→ voraussichtlich September 2019

IBC (International Broadcasting Convention)

→ 12.-17. September 2019

Summit AI (Artificial Intelligence)

→ 9.-10. Oktober 2019

1) Golden Egg Check

war es wichtig, zahlreiche Möglichkeiten zum Netzwerken zu schaffen.

Ein weiterer Pluspunkt: Die direkte Nachbarschaft zu den naturwissenschaftlichen Fakultäten der Universität erleichtert Kontakte zur Wissenschaft. Daher sind viele Firmen im Startup Village technisch oder wissenschaftlich tätig und nutzen das umfangreiche Trainings- und Veranstaltungsprogramm sowie das Netzwerk des Inkubators.

Junge Wilde und Einhörner

Amsterdams Fördermöglichkeiten beschränken sich nicht nur auf kreative niederländische Gründer, auch Ausländer sind in der Start-up-Szene willkommen. Im April 2018 starteten das Startup Village, Team Academy, ACE und Refugees Forward eine Initiative für Flüchtlinge. Das Training zeigt ihnen, welche Möglichkeiten es für Unternehmensgründer gibt, und öffnet den Newcomern den Zugang zur Start-up-Szene. Nicht-EU-Ausländer erhalten mit dem Start-up-Visum die Chance, innerhalb eines Jahres ihr Unternehmen aufzubauen. Dazu muss das Start-up unter anderem mit einem Mentor zusammenarbeiten, ein innovatives Produkt vorweisen und über ausreichende finanzielle Mittel verfügen.

Es ist also kein Wunder, dass Einhörner (Start-ups mit einer hohen Bewertung) wie der Reiseanbieter Booking.com, der Zahlungsdienstleister Adyen, die Onlineauktionsplattform Catawiki und der Lebensmittellieferdienst Picnic aus Amsterdam kommen. Aber auch andere können sich sehen lassen wie Castor EDC: Das schnell wachsende Start-up hat ein Datenerfassungssystem für

die medizinische Forschung entwickelt und wuchs seit seiner Gründung 2012 jedes Jahr um mehr als 100 Prozent. Mittlerweile zählt Castor mehr als 30 Mitarbeiter, 18.000 Nutzer und rund 3.000 Studien in der Datenbank.

Derk Arts, Castors Gründer und CEO, will Wissenschaftlern mit seiner Plattform die Suche nach Studien und medizinischen Informationen erleichtern. Wissenschaftler sparen durch die Castor-Datenbank Zeit und können effizienter forschen. Die Website ermöglicht auch eine Zusammenarbeit unter Kollegen. Zudem können Patienten online Fragebögen beantworten, die dann in einer sicheren Cloud-Umgebung analysiert werden. Im Juli 2018 erhielt Castor 5,3 Millionen Euro von Inkef Capital, einer Amsterdamer Technolo-



Ingeborg Kozel,
GTAI-Redakteurin Berlin
ingeborg.kozel@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

gie- und Healthcare-Venture-Capital-Firma, und von verschiedenen Angel-Investoren. Das frische Kapital hat das Start-up für die Expansion in die USA genutzt.

Die Ideen von Amsterdams Entrepreneuren sind häufig visionär. Das Jungunternehmen Felyx etwa gehört laut dem Technologiema-
gazin Wired zu den 100 heißesten Start-ups Europas, worauf Gründer Quinten

Selhorst stolz ist. Seine Geschäftsidee: Seit 2016 fahren mehr als hundert grüne Scooter durch Amsterdam, die über eine App gemietet und an beliebigen Stellen abgestellt werden können. Da sie mit Windenergie elektrisch betrieben werden, stoßen sie keine Abgase aus und halten die Stadt sauber. Zudem sind sie in der Innenstadt schneller als Autos und verringern Staus. Felyx erhielt im Sommer 2018 rund zwei Millionen Euro durch die ABN Amro Bank und private Investoren. Damit expandierte das Unternehmen nach Rotterdam, wo inzwischen 320 Felyx-Flitzer fahren.



— Gut zu wissen

Mehr Informationen gibt es unter:
www.gtai.de/niederlande



Die grünen Scooter von Felyx in den Amsterdamer Straßen: Das hochgelobte Start-up sorgt mit seinen Rollern nicht nur für saubere Luft, sondern auch für weniger Staus.

Der Diesel-Hybrid-Laster kommt von Scania, die elektrische Oberleitung von Siemens. Der Lkw-Hersteller und der Anlagenbauer testen das Konzept auf einer Autobahn nördlich von Stockholm.



Elektrifizierende Partnerschaft

Schweden ist 2019 Partnerland der Hannover Messe, und das nicht ohne Grund: Schwedische und deutsche Firmen testen etwa Elektrofahrzeuge und Akkutechnik. Eine Digitalisierungsinitiative soll nun auch Mittelständler für das Land begeistern.

von **Michał Wozniak**, Germany Trade & Invest Stockholm

Hinter den Toren moderner Lagerhäuser ist es normal, dass Roboterkarren Waren wie von Geisterhand bewegen, elektrisch angetrieben und ganz ohne Fahrer. Das schwedische Start-up Einride will solche autonomen Elektrolastwagen nun auch im Freien einsetzen – und in Groß. Im Sommer 2018 hat Einride den Lkw T-Pod vorgestellt: Er ist vollelektrisch und vor allem fahrerlos, und er soll 20 Tonnen Ladung bis zu 200 Kilometer weit befördern. In die Alltagserprobung geht er mit deutschen Partnern.

Logistiker DB Schenker setzt den Laster an seinem Standort in Jönköping bereits seit einigen Monaten ein. Dank künstlicher Intelligenz findet sich der T-Pod sowohl auf dem Gelände der beiden dortigen Lagerzentren der Firma zurecht, als auch auf den öffentlichen Straßen dazwischen. Und falls er

GTAI AUF DER HANNOVER MESSE

Exportexperten für Sie vor Ort

Germany Trade & Invest (GTAI) ist 2019 in Halle 27 an Stand B30/2 auf der Hannover Messe vertreten. An unserem Stand in der Investment Lounge beantworten unsere Experten Ihre Fragen rund um Ihr internationales Geschäft. Gemeinsam mit den Partnern Deutsche Messe AG, Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Amerikanischen Handelskammer AmCham veranstaltet GTAI am ersten Messetag (1. April) um 14 Uhr das USA-Forum. Am 2. April richtet GTAI zusammen mit dem DIHK eine Veranstaltung zum Partnerland Schweden aus.

Weitere Informationen finden Sie in Kürze unter → www.gtai.de/hannover-messe

allein mal nicht weiterkommt, wacht ein Ingenieur im Kontrollzentrum über den T-Pod und kann ihm ins Lenkrad greifen – bei bis zu 20 Fahrzeugen gleichzeitig. „Wir wollen den nachhaltigen und kosteneffizienten Transport von morgen schaffen“, sagt Mats Grundius, CEO der schwedischen Schenker-Tochter. „Die Zusammenarbeit mit Einride ist ein großer Schritt in diese Richtung.“ Lidl arbeitet in Schweden ebenfalls mit Einride zusammen. Der Discounter will den fahrerlosen T-Pod zwischen seinem Zentrallager in Halmstad und einer vier Kilometer entfernten Filiale fahren lassen.

Partner in Sachen Innovation

Die Zukunft der Mobilität ist ein wichtiger Bestandteil der deutsch-schwedischen Innovationspartnerschaft, die beide Länder Anfang 2017 vereinbart haben. Auch in



»Viele schwedische Unternehmen erreichen globale Märkte durch die Zusammenarbeit mit deutschen Partnern.«

Ann Linde, schwedische Ministerin für Handel und Europa

Sachen Digitalisierung, E-Health und wissenschaftliche Testumgebungen (Testbeds). „Momentan sind die Möglichkeiten für einen weiteren Austausch zwischen Schweden und Deutschland enorm“, haben die Botschafter beider Länder, Hans-Jürgen Heimsoeth und Per Thöresson, unlängst in einem gemeinsamen Beitrag für die Zeitung „Sydsvenskan“ geschrieben. Es passt aus ihrer Sicht gut, dass Schweden in diesem Jahr Partnerland der Hannover Messe ist.

Tech Forum hat Mittelständler im Blick

Die Deutsch-Schwedische Handelskammer hat mit der Königlichen Schwedischen Akademie der Ingenieurwissenschaften das German-Swedish Tech Forum ins Leben gerufen. Im Mittelpunkt stehen kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), denen es sichtlich schwerer fällt, mit innovativen Produkten international Fuß zu fassen. „Mit dem Forum wollen wir vor allem sie mitnehmen und stärker einbinden“, unterstreicht Kammergeschäftsführer Ralph Tischer.

Um die Unternehmen zu motivieren, gibt es auch Fördermittel. So stellt beispielsweise das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand und in Zusammenarbeit mit der schwedischen Innovationsagentur Vinnova bis zu 300.000 Euro pro Vorhaben zur Verfügung. Zielgruppe sind KMU aus beiden Ländern,

ZAHLEN & FAKTEN

3,3 %

des schwedischen Bruttoinlandsproduktes fließen jährlich in Forschung und Entwicklung – Europarekord!

1 Mrd. Euro

sicherten sich schwedische Start-ups im Jahr 2017 von mehr als 570 Investoren.

Platz 2

belegt Schweden im Ranking der innovativsten Länder 2018 von Insead, Cornell University und der Uno.

Quellen: Eurostat, Industriefonden „Swedish Tech Funding Report 2017“, Bloomberg „Innovation Index 2018“

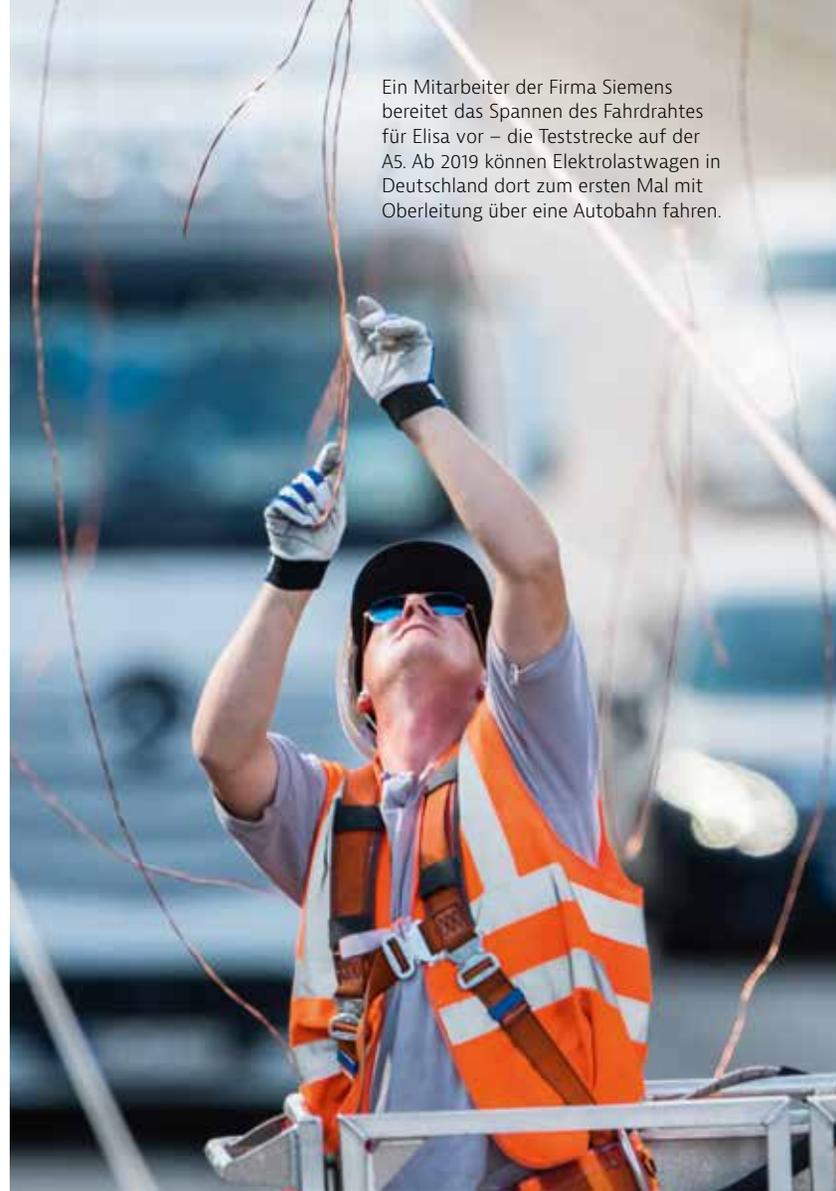
die gemeinsam zu Industrieprojekten forschen oder experimentelle Forschung und Entwicklung betreiben wollen – gern auch gemeinsam mit Wissenschafts- und Forschungseinrichtungen.

Teststrecke für Hybridlastwagen

Siemens testet seit Sommer 2016 in Schweden zwei Hybridlastwagen im Warenfernverkehr. Die Lkw kommen von Volkswagen-Tochter Scania, die Finanzierung vom schwedischen Transportamt Trafikverket und der Gemeinde Gävleborg. Der Clou: Statt aus dem Akku kommt der Strom auf einem zwei Kilometer langen Streckenabschnitt aus der Oberleitung.

Die deutsch-schwedische Zusammenarbeit scheint Siemens zu gefallen: Auf einer zweiten Teststrecke im Hafen von Los Angeles kooperiert der deutsche Konzern mit der Volvo-Tochter Mack und hat auch den Heimatmarkt im Blick: Anfang 2019 soll der erste Test in Deutschland anrollen. Für das Projekt Elektrifizierter, innovativer Schwerverkehr auf Autobahnen (Elisa) baut der Konzern einen Abschnitt der Autobahn A5 zwischen Darmstadt und Frankfurt am Main entsprechend aus.

Autobauer BMW und der belgische Recyclingspezialist Umicore arbeiten derweil mit dem schwedischen Start-up Northvolt an nachhaltigen Akkus für Elektrofahrzeuge. Ziel ist ein geschlossener und möglichst



Ein Mitarbeiter der Firma Siemens bereitet das Spannen des Fahrdrahtes für Elisa vor – die Teststrecke auf der A5. Ab 2019 können Elektrolastwagen in Deutschland dort zum ersten Mal mit Oberleitung über eine Autobahn fahren.

Ralph Tischer »Plattform für Kontakte«

Interview mit Ralph Tischer, Geschäftsführer der Deutsch-Schwedischen Handelskammer.

Schweden ist Partnerland der Hannover Messe 2019. Warum? Gäbe es keine wichtigeren Handelspartner?

Obwohl Schweden mit zehn Millionen Einwohnern ein eher kleines Land ist, finden nahezu 2,5 Prozent der deutschen Exporte ihre Abnehmer dort. Mehr als in Russland. In den letzten fünf Jahren hat sich das Schwedengeschäft fast doppelt so schnell entwickelt wie die Gesamtausfuhren.

Welche Vorteile bietet Schweden für deutsche Unternehmen, die sich dort engagieren?

Das Land bietet sehr vielfältige Kooperationschancen, da die Wirtschaft trotz kleinerer Maßstäbe eine ungeheure Breite aufweist. Die Unternehmen bieten enormen Ideenreichtum, hohe Flexibilität und einen ausgeprägten Anpassungswillen an Märkte und Kunden.

Wenn die Zusammenarbeit schon so gut funktioniert, wozu dann das German Swedish Tech Forum (GSTF)?

Trotz traditionell guter Beziehungen fehlen vor allem Mittelständlern beidseits der Ostsee oft Kapazitäten, um sich intensiv mit ausländischen Märkten und Partnern auseinanderzusetzen. Großkonzerne können wiederum trotz Scouting und Inkubatoren nur einen Teil des Start-up-Meetings abdecken. Im Rahmen des GSTF haben wir eine Plattform geschaffen, um Kontakte bedarfsgerecht zu initiieren.



Gut zu wissen

Das vollständige Interview finden Sie hier:
www.marketsinternational.de

umweltneutraler Batterie-Lebenszyklus: vom recycelbaren Zelldesign und erneuerbaren Energien in der Produktion über ein zweites Leben der E-Autobatterien als stationäre Energiespeicher bis zur Wiederverwertung der Rohstoffe.

Testlabor für nachhaltige Akkus

Das BMW-Kompetenzzentrum Batteriezelle in München steuert seine Expertise zu den Themen Material und Zelldesign bei. Umicore bringt sein Know-how in der Produktion aktiver Materialien für Batteriezellen und Recycling ein. Seit Mai 2018 ist das Forschungszentrum Northvolt Labs in Västerås im Bau. Dort sollen Entwickler die Produktionsprozesse verfeinern und die Massenfertigung vorbereiten. Das Ziel: Der Automobilhersteller will unabhängiger von den



Michal Wozniak,
GTAI-Korrespondent Stockholm
michal.wozniak@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

Produzenten der derzeit gängigen Lithium-Ionen-Akkus werden.

Beliefert wird die Zellproduktion von Northvolt im schwedischen Skellefteå durch das Umicore-Kathodenwerk im polnischen Nysa, dessen Eröffnung für 2020 angekündigt ist, mit Jahreskapazitäten von acht Gigawattstunden. Einen Teil der Produktion will BMW dann zu fertigen Batteriepacks zusammensetzen und in zukünftigen Elektromobilen verbauen. Die Bayern wären sicher nicht die Letzten, die Schweden erfolgreich zum Testlabor machen würden.



Auch interessant

Weitere Informationen zum German Swedish Tech Forum:

www.tinyurl.com/kmu-techforum



Cosplayer – Fans von Computerspielen in den Kostümen ihrer Lieblingscharaktere – stehen bei der Kölner Branchenmesse Gamescom an.

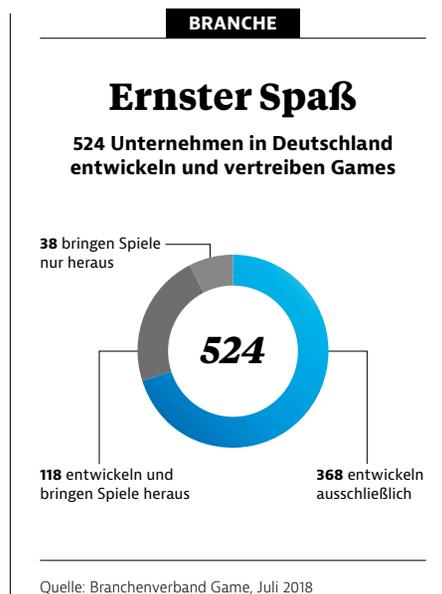
Ins nächste Level

Der Bund fördert die kränkelnde deutsche Computerspielwirtschaft ab 2019 mit insgesamt 50 Millionen Euro. Die Subvention und neue Digitalstrategien sollen hiesigen Entwicklerstudios helfen, zu Konkurrenten in Polen oder Frankreich aufzuschließen.

von **Beatrice Repetzki, Peter Buerstedde, Daniel Lenkeit und Florian Steinmeyer**, Germany Trade & Invest

Lea fällt Leuten gern um den Hals und ist auch ansonsten gut drauf. Zumindest Letzteres dürfte ebenso für ihre Erschaffer vom deutschen Spieleentwickler Radical Fish Games gelten. In dessen Computerabenteurer „Cross Code“ spielt Lea die Hauptrolle. „Das Game hat sich so gut verkauft, dass wir unsere Finanzierung für die nächsten Jahre gesichert haben“, sagt Felix Klein, Mitgründer des Entwicklers.

Mit seinem Erfolg dürfte das junge Studio die Ausnahme sein. Insgesamt dümpelt die deutsche Games-Industrie vor sich hin. Nachdem die Mitarbeiterzahl 2016 und 2017 zurückging, hat sie sich im vergangenen Jahr



mit einem leichten Wachstum stabilisiert. Im Gegensatz zu europäischen Nachbarländern wie Polen und Frankreich gibt es hierzulande allerdings keine Studios, die international beachtete Großproduktionen, sogenannte AAA-Spiele, stemmen können. Einzig die 2018 eröffnete Niederlassung des französischen Branchenriesen Ubisoft in Berlin bietet einen kleinen Hoffnungsschimmer. Immerhin soll 2019 ein staatliches Förderprogramm kommen. → [Interview, siehe Seite 42](#)

In der Branche wird das schon lange gefordert. „Förderprogramme sind kein Allheilmittel, aber Deutschland ist in einer Situation, in der Förderung Chancen schaffen kann“,



Felix Falk
»Das Potenzial für mehr Games aus Deutschland ist da.«

Felix Falk, Geschäftsführer des deutschen Branchenverbands Game, erklärt, warum er Fördermittel für eine gute Idee hält. In dem Verband sind Entwickler, Publisher und viele weitere Akteure der Games-Branche organisiert – wie E-Sports-Veranstalter, Bildungseinrichtungen und Dienstleister. Der Verband ist Gastgeber der Gamescom, der weltgrößten Messe für Computer- und Videospiele.

Welche Aussichten sehen Sie für die deutsche Games-Wirtschaft?

Obwohl der Umsatz mit Games in Deutschland wachsen wird, werden die deutschen Entwickler und Publisher ihren Anteil an den Verkäufen höchstens konstant halten können. Dabei liegt er schon heute bei lediglich 5,4 Prozent.

Inwieweit müssen sich die Rahmenbedingungen – besonders im Bereich der Förderung – verbessern?

Deutschland hat durchaus Potenzial in der Games-Entwicklung. Das zeigt zum Beispiel die Neuansiedlung von Ubisoft in Berlin. Doch die mangelnde Förderung führte bisher dazu, dass die Entwicklung neuer Spiele bei uns um bis zu 30 Prozent teurer ist als im europäischen Ausland. Die Entscheidung des Bundestages, ab 2019 einen Fördertopf von 50 Millionen Euro bereitzustellen, ist daher ein wichtiges Signal.

Förderung ist die eine Sache. Was müssen die hiesigen Spielefirmen selbst tun, um erfolgreicher zu sein?

Neue Technologien können sowohl für Entwickler als auch für Publisher eine Chance sein. Ich denke da etwa an Spiele in der virtuellen oder erweiterten Realität und an neue Vertriebskonzepte. Neue Technologien werden von unserer Branche schnell aufgenommen und genutzt. Firmen wie Crytec und Yager haben in der Vergangenheit bewiesen, dass Großproduktionen aus Deutschland möglich sind. Da wollen wir wieder hin.

galt die Mikrofinanzierung über Plattformen wie Kickstarter als Ausweg für Entwickler. Aber das sei kein Selbstläufer, betont Games-Experte Andre Peschke. „Um dort erfolgreich zu sein, muss ein Entwickler schon erfolgreiche Spiele oder ein weit fortgeschrittenes Projekt vorweisen können.“

Erfolg mit der richtigen Strategie

Studios wie Radical Fish Games zeigen derzeit, dass deutsche Entwickler mit einem guten Produkt und der richtigen Strategie auch unter den aktuellen Bedingungen erfolgreich sein können. Das Unternehmen habe „Cross Code“ zunächst nur vorläufig auf der Onlineverkaufsplattform Steam veröffentlicht, und zwar im sogenannten Early Access, berichtet Mitgründer Klein. „So konnten wir Feedback einholen und das Spiel weiterentwickeln, haben gleichzeitig aber schon Einnahmen erzielt.“

Digitale Verkaufskanäle wie Steam oder auch die App-Shops für Handyspiele werden immer wichtiger. Laut dem Branchenverband Game fanden im Jahr 2017 acht von zehn PC-Spielen in Deutschland so ihre Abnehmer. „Für uns als Spieleentwickler ist das eine riesige Chance“, sagt Carsten Fichtelmann, Geschäftsführer des Hamburger Studios Daedalic. „Besonders China gewinnt an Bedeutung, aber auch Märkte wie die Türkei und der Mittlere Osten, die wir früher gar nicht auf dem Schirm hatten.“

Die digitalen Verkaufswege würden aber auch Herausforderungen bergen, sagt Adrian Goersch, Chef des mittelständischen Entwicklers Black Forest Games. „Das große Problem ist die Sichtbarkeit. Auf den digitalen Plattformen kommen jedes Jahr Tausende

sagt Andre Peschke, der im Podcast „Auf ein Bier“ regelmäßig über die Games-Wirtschaft spricht und zuvor für verschiedene Szenepublikationen tätig war.

Andere Standortnachteile sind schwerer zu beheben. Vor allem sei das Angebot an sogenannten Publishern hierzulande dünn, sagt etwa Petra Fröhlich, Gründerin des Branchenportals Gameswirtschaft.de. Publisher heißen die Verlage für Computerspiele. „Vor

RANKING

Deutsche hinten

Entwicklungsstandorte der erfolgreichsten Computer- und Videospiele¹⁾

Entwicklungsstandort	Awards
USA	9 🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆🏆
Japan	5 🏆🏆🏆🏆🏆
Kanada	4 🏆🏆🏆🏆
Schweden	3 🏆🏆🏆
Vereinigtes Königreich	3 🏆🏆🏆
Schweiz	1 🏆
Deutschland	1 🏆

¹⁾ Ausgezeichnet mit dem BIU Sales Award 2016. Quelle: Bundesverband Interaktive Unterhaltungssoftware

allem die größeren Studios müssen ausländische Partner suchen, da in Deutschland fast niemand ihre Projekte finanzieren kann“, sagt Fröhlich. Erschwerend kommt hinzu: Es werde immer komplizierter, als unabhängiger Entwickler einen Vertrag zu bekommen, sagt Fröhlich. Denn die Publisher verschlanken ihr Portfolio und konzentrieren sich stärker auf Inhouseproduktionen. Eine Zeit lang

PLAYER

Fremdbestimmt

Deutschlands größte Games-Unternehmen und ihre Herkunftsländer

- 1 Nintendo of Europe  Frankfurt/Main
- 2 Inno Games  Hamburg
- 3 Ubisoft Blue Byte  Düsseldorf
- 4 Crytek  Frankfurt/Main
- 5 Gameforge  Karlsruhe

Quelle: Gameswirtschaft.de

halte an“, sagt Geschäftsführer Fichtelmann von Daedalic. „Daneben sollte man versuchen, auf möglichst vielen Systemen präsent zu sein.“ Auch Lea aus dem Spiel „Cross Code“ wird ihre Umarmungen bald jenseits des PC verteilen, verspricht Radical-Fish-Gründer Felix Klein. „Wir arbeiten derzeit an Versionen für die führenden Konsolen.“



Gut zu wissen

Branchenverband und Gamescom-Veranstalter:

www.game.de

Spiele heraus, da geht man leicht unter.“ Neben einem gezielten Marketing über Kanäle wie Youtube und Twitter sei die Lokalisierung wichtig. „Wir stecken viel Mühe in die Übersetzung und andere Angleichungen unserer Spiele. Dazu gehört es auch, regionale Preisstrukturen zu berücksichtigen.“

Zwar wächst der Markt für Games weltweit, der Erlös über den reinen Verkaufspreis geht aber zurück. Immer mehr Einnahmen erzielen Entwickler und Verlage über zusätzliche Spielinhalte, in der Branche Games-as-a-Service genannt. „Aufgrund der Entwicklung bieten wir verstärkt fair bepreiste Zusatzin-

Weiter als in Deutschland Games-Industrie International



Frankreich der europäische Gigant

18 %

gestiegen, auf 4,3 Milliarden Euro, ist der französische Gaming-Markt im Jahr 2017.

Wichtige Entwickler und bekannte Titel

Cyanide Studios *Call of Cthulhu*
Gameloft *Modern Combat*
Voodoo *Helix Jump*

Gut zu wissen

In den vergangenen Jahren setzte ein Reife- und Konsolidierungsprozess ein. Hersteller kauften kleinere Studios, so etwa Bigben, das 2017 etliche Übernahmen tätigte.



Kanada produziert AAA-Titel in Serie

22.000

Mitarbeiter arbeiten in der kanadischen Gaming-Branche. Damit steht Kanada weltweit an dritter Stelle.

Wichtige Entwickler und bekannte Titel

Rockstar Games Toronto *Grand Theft Auto*
Electronic Arts Canada *Need for Speed*
Ubisoft Canada *Assassin's Creed*

Gut zu wissen

Der Canada Media Fund fördert die Spielentwicklungen mit zinsfreien Krediten und reinen Zuwendungen. Die kanadische Regierung unterstützt mit dem SR&ED-Programm, die Provinzen vergeben eigene Fördermittel.



Polen verhext Spielerherzen

46 Mio.

Euro erhielt die Branche bislang aus dem EU-Fördertopf Game Inn.

Wichtige Entwickler und bekannte Titel

CD-Projekt *The Witcher*
11 Bit Studios *This War of Mine*
CI Games *Sniper: Ghost Warrior*

Gut zu wissen

Im Jahr 2017 nahm die polnische Gaming-Branche 268 Millionen Euro ein und verkaufte 95 Prozent der Spielekopien im Ausland.

NEUE SERIE!
2019 stellt Markets International die wichtigsten Freihandelsabkommen kompakt und übersichtlich vor.

Freier Handel: Nafta wird USMCA

Überall ist von Handelskriegen und einer Renaissance des Protektionismus die Rede. Dabei gibt es weltweit viele Freihandelsabkommen, weitere Verhandlungen laufen. Wir stellen in einer neuen Serie die wichtigsten vor. Diesmal: Nafta/USMCA.

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

Das Abkommen:

Das North American Free Trade Agreement (Nafta) zwischen den USA, Kanada und Mexiko besteht seit 1994. Es hat eine hohe Bedeutung für deutsche Autobauer und ihre Zulieferer. US-Präsident Donald Trump hatte es zu einem seiner Wahlkampfziele gemacht, Nafta neu zu verhandeln. Grund: Aus seiner Sicht waren die Ursprungsregeln zu großzügig, insbesondere im Kfz-Sektor, und der Schutz geistigen Eigentums reichte nicht aus. Auf Initiative der USA haben die Vertragsparteien nun ein neues Abkommen ausgehandelt: das United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA).

So werden Ein- und Ausfuhr erleichtert: Produkte mit Ursprung in einem dieser Länder konnten schon bei Nafta innerhalb

der Zone zollfrei gehandelt werden. Voraussetzung: Die Produkte enthalten einen bestimmten Anteil an Materialien mit Ursprung in der Nafta, den sogenannten regionalen Wertschöpfungsanteil (Regional Value Content).

Das sind die Besonderheiten:

Schon das bestehende Nafta-Abkommen geht inhaltlich weit über den Abbau von Zöllen hinaus. Die Vertragspartner haben etwa vereinbart, technische Handelshemmnisse zu beseitigen, etwa Produktstandards anzugleichen.

So ist der Stand:

Mit USMCA steigt der regionale Wertschöpfungsanteil im Kfz-Sektor von 62,5 Prozent auf bis zu 75 Prozent, es gilt ein Mindestlohn

von teilweise 16 US-Dollar. Für chemische Produkte und Stahl gelten künftig strengere Ursprungsregeln. Darüber hinaus soll das USMCA den Schutz des geistigen Eigentums verbessern. Das Abkommen soll zunächst für 16 Jahre gelten. Die Vertragsparteien sollen das Abkommen nach sechs Jahren überprüfen und gegebenenfalls um weitere 16 Jahre verlängern können. Es wurde am 30. November 2018 während des G20-Gipfels in Buenos Aires von den drei Staatschefs unterzeichnet. Die Abstimmung im US-Kongress könnte im Frühjahr oder Sommer 2019 stattfinden.

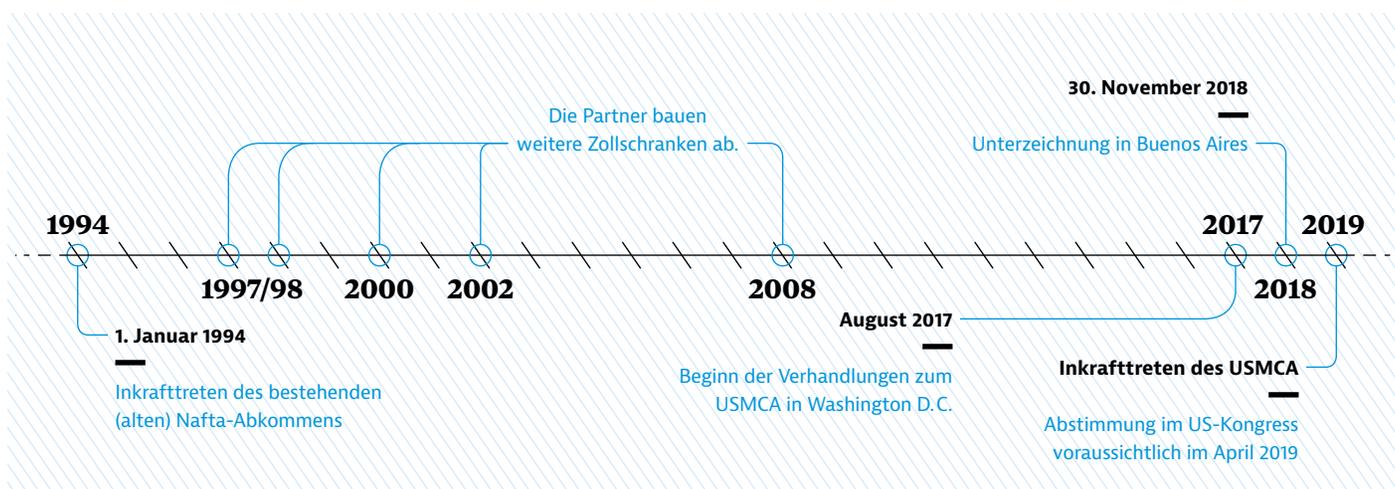
→ **Beziehungsstatus: Es ist kompliziert, siehe auch Seite 18**



Gut zu wissen

GTAI-Studie zu Freihandelsabkommen:
www.gtai.de/studie-freihandel

MEILENSTEINE



Nachgebessert: Mexikos damaliger Präsident Enrique Peña Nieto, US-Präsident Donald Trump und Kanadas Premierminister Justin Trudeau (von links) unterzeichnen das neue Freihandelsabkommen USMCA.



Fakten zu Nafta/USMCA

Importe und Exporte

Mrd. US\$ (2017)	USA	Kanada	Mexiko	Nafta
Exporte in die EU	256,8	31,5	23,9	312,2
Exporte nach D	61,1	4,4	7,5	73,0
Importe aus der EU	375,9	37,7	37,9	451,5
Importe aus D	111,5	9,7	12,9	134,1

1) Importe und Exporte

Rang als Handelspartner von Deutschland¹⁾



USA, Rang 3



Mexiko, Rang 23



Kanada, Rang 31

Mehr Tempo bei der Exportabsicherung

Die Deutschen sind exportstark: Kaum eine andere Nation sendet so viele Waren ins Ausland. Damit die Geschäfte reibungslos funktionieren, bedarf es einer Absicherung. Die digitale Lieferantenkreditdeckung kann helfen.

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

Viele Auslandsgeschäfte kommen häufig erst durch staatliche Exportgarantien zustande. Aufgrund der Komplexität einzelner Geschäfte kann die Bearbeitung schon mal einige Zeit dauern. Mit der digitalen Lieferantenkreditdeckung hat Euler Hermes nun ein Produkt entwickelt, das das Prozedere bei Standardgeschäften deutlich beschleunigt. Andreas Gehring, Produkt- und Innovationsmanager der Euler Hermes AG erklärt die Absicherung im Interview.

Herr Gehring, wie funktioniert eine klassische Lieferantenkreditdeckung?

ANDREAS GEHRING: Angenommen, ein ausländischer Kunde möchte eine Maschine von einem deutschen Mittelständler kaufen. Den Auftrag bekommt das Unternehmen aber nur, wenn es auch eine Finanzierung mitbringt. Eine Finanzierungsmöglichkeit: Der Exporteur räumt dem Importeur ein Zahlungsziel ein, einen sogenannten Lieferantenkredit. Während der Laufzeit des Kredits kann es aber zu Zahlungsverzögerungen oder sogar zum Ausfall der Forderung kommen, wenn zum Beispiel politische Risiken auftreten oder der Auslandskunde insolvent wird. Mit einer Lieferantenkreditdeckung kann

ZAHLEN & FAKTEN

Das Wichtigste auf einen Blick

Auftragswert
maximal fünf Millionen Euro

Kreditlaufzeit
maximal fünf Jahre

Länder
Länder der Kategorie 1–5 entsprechend OECD-Systematik. Ob sich ein Land eignet, wird in der Onlineanwendung bereits im Machbarkeitscheck angezeigt.

Zulässiger Auslandsanteil
maximal 49 Prozent

Schadentatbestand
Nichtzahlung der Forderung innerhalb von sechs Monaten nach Fälligkeit

Selbstbehalt
Einheitlich fünf Prozent, soweit die Zugangsvoraussetzungen zum reduzierten Selbstbehalt bei der klassischen Lieferantenkreditdeckung erfüllt sind.

Zulässige Fremdwährungen
Neben Deckungen in Euro ist auch ein Fremdwährungsgewährleistungsvertrag in Australischen Dollar, Kanadischen Dollar, Schweizer Franken, Dänischen Kronen, Pfund Sterling, Isländischen Kronen, Yen, Neuseeländischen Dollar, Schwedischen Kronen und US-Dollar möglich.

sich der Exporteur gegen derartige Risiken beim Bund absichern.

Was ist das Besondere an der digitalen Lieferantenkreditdeckung?

GEHRING: Sie vereinfacht das Verfahren bei Standardgeschäften. Geschäfte bis fünf Millionen Euro und einer Kreditlaufzeit von maximal fünf Jahren kann der Exporteur unkompliziert, schnell und online absichern. Der Exporteur erfährt sehr schnell, ob sich sein Geschäft für diese Deckungsform eignet und erhält bereits vor Antragstellung eine Prämienindikation. Zahlt der ausländische Geschäftspartner nicht innerhalb von sechs Monaten, springt Euler Hermes ein, egal, ob es sich um einen wirtschaftlich oder politisch bedingten Schaden handelt.

Warum diese Neuerung? Hat sich etwas in Ihrer Kundenstruktur geändert?

GEHRING: Gerade kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) konzentrieren sich primär auf die technische Exzellenz ihrer Waren. Die Risikoabsicherung im Auslandsgeschäft steht dagegen nicht so sehr im Fokus. Hinzu kommt, dass manche Exporteure das bisherige Antragsverfahren scheuen, weil sie es als komplex ansehen. Die digitale Lieferanten-



Container in einem Hafen in Sierra Leone. Geschäfte mit dortigen Unternehmen gelten als dermaßen riskant, dass aktuell keine Absicherung möglich ist. In vielen anderen Entwicklungs- und Schwellenländern geht das aber sehr wohl.

kreditdeckung bietet eine niederschwellige Lösung an, über die schnell und unproblematisch umfassender Risikoschutz möglich ist.

Die digitale Lieferantenkreditdeckung eignet sich vor allem für KMU. Wie können sie konkret davon profitieren?

GEHRING: Die schnelle und unproblematische Absicherung erleichtert gerade KMU den Eintritt in neue Märkte. Damit ist ein Wachstum möglich, das oftmals in den Stammmärkten nicht mehr darstellbar ist. Die digitale Lieferantenkreditdeckung hilft auch wesentlich bei der Refinanzierung, wenn der Exporteur die Forderung verkaufen möchte.

Wie teuer ist eine solche Absicherung?

GEHRING: Die Kosten hängen im Wesentlichen vom Länderrisiko, dem Ausfallrisiko des ausländischen Abnehmers, der Kreditlaufzeit und der Höhe des Auftragswertes ab. Bei einem Geschäft von drei Millionen Euro mit einer Kreditlaufzeit von fünf Jahren mit einem soliden Kunden aus der Privatwirt-



»Die Absicherung erleichtert gerade KMU den Eintritt in neue Märkte.«

*Andreas Gehring,
Produkt- und Innovationsmanager
der Euler Hermes AG*

schaft in Malaysia müsste der Exporteur beispielsweise Absicherungskosten in Höhe von rund 60.900 Euro zahlen. Weitere Gebühren oder Steuern fallen nicht an.

Die Politik setzt sich für ein stärkeres Engagement der deutschen Wirtschaft in Afrika ein. Spielt die digitale Lieferantenkreditdeckung in diesem Zusammenhang eine Rolle?

GEHRING: Der Bund setzt sich aktiv dafür ein, Exporte nach Afrika zu fördern und auszubauen. Auch mit der digitalen Lieferantenkreditdeckung trägt er dazu bei. Gegenwärtig sind solche Absicherungen in unterschiedlicher Ausprägung (kurz-, mittel-, langfristige Laufzeit) für Algerien, Botswana, Marokko, Namibia, Senegal, Südafrika und Tunesien möglich. Details liefert online der Machbarkeitscheck.



— Gut zu wissen

Mehr zu Exportfinanzierung gibt es hier:
www.eulerhermes.de

Sonnige Aussichten

Wenn Firmen mit Partnern aus der Forschung kooperieren, bringt das beide Seiten voran. Die Herausforderungen im Ausland sind allerdings oft andere als in Deutschland. Förderprogramme können helfen, damit umzugehen.

von **Anne Litzbarski**, Germany Trade & Invest Santiago de Chile

Mit durchschnittlich acht Sonnenstunden pro Tag ist Santiago de Chile ein Eldorado für Solarspezialisten. Die Kraft der Sonne nutzt auch Grammer Solar: Der Mittelständler aus Bayern bietet Fotovoltaikanlagen und Solar-Luft-Systeme an. Seit 2014 ist das Unternehmen auch in Chile aktiv und setzt seine Solaranlagen zur Trocknung von Holzpellets ein. „Bislang fehlt den Chilenen noch das Bewusstsein für Umweltschutz“, sagt Projektmanager Alejandro Harbach. „Häufig trocknen sie Holz gar nicht oder unzureichend durch Lagerung im Freien, was zu schlechten Verbrennungsergebnissen führt.“

Das Ziel: Grammer Solar will die Nachhaltigkeit von Produkten aus der Land- und Forstwirtschaft erhöhen. Um Fachkräfte vor Ort auszubilden, schulen Harbach und sein Kollege Timo Jurado chilenische Ingenieure, Architekten und Techniker, damit diese die neue Technik sinnvoll einsetzen können. Das Unternehmen arbeitet zudem mit mehreren Universitäten wie der Universidad Adventista de Chile und der Universidad de Chile, technischen Instituten und Stiftungen zusammen.

Hochschulen sind verschlossen

Ein beliebtes Vorgehen von deutschen Unternehmen, die im Ausland aktiv sind: Sie kooperieren mit Hochschulen, um ihre Forschung und Entwicklung voranzutreiben. Doch häufig ist die Arbeit miteinander nicht so einfach, wie die Unternehmen das aus Deutschland kennen. „Universitäten tau-

HIER GIBT ES UNTERSTÜTZUNG

Das DeveloPPP-Programm des BMZ

Mit dem Förderprogramm **DeveloPPP** bietet das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren, finanzielle und fachliche Unterstützung. Die geförderten Firmen tragen mindestens die Hälfte der Gesamtkosten des jeweiligen Projekts, das BMZ steuert bis zu 200.000 Euro bei. Vorhaben mit dem Potenzial, einen herausragenden entwicklungspolitischen Nutzen zu erzielen, fördert das BMZ umfangreicher: Projekte mit einem Gesamtvolumen von mindestens 750.000 Euro unterstützt das BMZ mit maximal 50 Prozent. Unternehmen kooperieren allerdings nicht direkt mit dem BMZ, sondern mit einem von drei öffentlichen Partnern, die das Programm im Auftrag des BMZ umsetzen: die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit und die Entwicklungsorganisation Sequa.

schen nur sehr vorsichtig Informationen mit uns aus“, erklärt Projektmanager Harbach. Das haben auch andere Unternehmer in Chile beobachtet. Sie vermuten, dass vor allem für die Universitäten, die über wenige finanzielle Ressourcen für Forschung verfügen, die Ergebnisse so wertvoll sind, dass es ihnen nicht immer leichtfällt, sie weiterzugeben. Auch die Größe des Landes stellt Grammer Solar vor Herausforderungen. „Unsere Partner sind im ganzen Land verteilt. Das erschwert gemeinsame Treffen“, berichtet Harbach.

Die Bundesrepublik unterstützt

Hilfe erhält der Mittelständler unter anderem von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). „Deren Unterstützung war von grundlegender Bedeutung. Sie hat dazu beigetragen, das Vertrauen zwischen den Partnern zu vertiefen“, sagt Harbach. Die GIZ unterstützt Grammer Solar im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, denn das Unternehmen nutzt Kooperationsmittel aus dem Programm DeveloPPP. → [siehe links](#)

Das Förderprogramm bezuschusst unter anderem die Schulung der Fachkräfte vor Ort: Etwa 50 Fachkräfte, 200 Studenten und 45 Lehrkräfte durchliefen bereits die Schulungen von Grammer Solar. DeveloPPP legte auch den Grundstein für ein weiteres Projekt. „In der Stadt Constitución installieren wir einen 220 Quadratmeter großen Sägemehl-Solartrockner für die Herstellung von Holzpellets“, sagt Projektmanager Harbach. Dieses Projekt fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der Exportinitiative Energie als Teil des Renewable-Energy-Solutions-Programms der Deutschen Energie-Agentur.

Auch die FWE GmbH, ein Spin-off des Maschinenbauers Fickert und Winterling, erhält Mittel von DeveloPPP. Dazu kommt finanzielle Unterstützung aus dem Förderprogramm Horizont 2020 für Forschung und Innovation, das die Europäische Kommission ausgeschrieben hat. FWE hat sich auf

Projektentwicklung im Bereich der erneuerbaren Energien spezialisiert. Mit der Anlage Biogastiger will das Unternehmen einen Maßstab in der Region setzen: Die Biogasanlage wandelt verschiedene Substrate wie Gülle und Mist in Energie um und soll eine ganzheitliche Lösung anbieten, mit denen Kommunen und Agrarindustrie ihre Abfälle behandeln oder recyceln können.

Ohne Partner geht es nicht

Auch FWE kooperiert mit Universitäten, darunter mit der Pontificia Universidad Católica del Ecuador und der Universidad San Francisco de Quito. „Für die beiden privaten Universitäten ist es leichter gewesen als für staatliche Hochschulen, finanzielle Unterstützung zu erhalten“, sagt Pierre Haider, Projektleiter Biogas bei FWE. Wie auch Harbach beobachtet Haider Probleme beim Informationsaustausch. „Selbst die Hochschulen untereinander sind beim Austausch von



»Universitäten tauschen mit uns nur sehr vorsichtig Informationen aus.«

*Alejandro Harbach,
Projektmanager bei Grammer Solar*

Ergebnissen zurückhaltend.“ Aus der Partnerschaft mit den Hochschulen hat sich inzwischen ein Kompetenzzentrum für Biogas mit Laboranlagen und Forschung entwickelt.

Gemeinsam mit Karen Sofia Guerrero, Regionalmanagerin in Quito, gibt Haider zudem Seminare, um die technologische Stärke der deutschen Industrie aufzuzeigen. Dabei unterstützen häufig Partner wie die Außenhandelskammer Ecuador. Deren Netzwerk verhalf FWE etwa zu einem Auftrag mit der Geflügelfirma Avicola San Isidro S. A. Avisid, die die Fast-Food-Kette Kentucky Fried Chicken mit Hühnern beliefert. Guerrero ist sich sicher: „DeveloPPP hat uns die Türen zu dem Auftrag geöffnet.“



— Gut zu wissen

In Entwicklungs- und Schwellenländer investieren mit der öffentlich-privaten Kooperation der Bundesrepublik Deutschland DeveloPPP:

www.develoPPP.de



120 km/h

Sonne satt: Solarrennwagen beim Carrera Solar Atacama Race in Chile. Das Rennen findet in der trockensten Wüste der Welt mit der höchsten Sonneneinstrahlung auf dem Planeten statt. Die Strecke: mehr als 2.600 Kilometer von Santiago über den Norden Chiles bis nach Arica.





Gemeinsam für China: Marcel Münch, Miriam Theobald und David Ruisinger (von links) führen das Berliner Start-up Things move China GmbH.

Osterweiterung

Die Berliner Things move China GmbH berät Firmen aus Deutschland und ganz Europa beim Markteintritt in China. Darüber hinaus können Firmen ihre Produkte auf der E-Commerce-Plattform DONGXii direkt an chinesische Endkunden verkaufen.

von **Anna Friedrich**, wortwert

Der **chinesische E-Commerce-Markt** ist der größte weltweit, aber auch einer der schwierigsten. Viele chinesische Webshops verkaufen Plagiate, und wer bei seriösen Anbietern wie Alibaba gelistet werden will, zahlt hohe Gebühren. Dazu kommt die Sprachbarriere. „Viele Firmen sind unsicher“, weiß Miriam Theobald, die BWL und Chinesisch studierte und großer Chinafan ist. Gemeinsam mit Marcel Münch und David Ruisinger gründete sie 2016 die Things move China GmbH, um Firmen den Start im Reich der Mitte zu erleichtern.

Das Start-up hat dazu die E-Commerce-Plattform DONGXii entwickelt, auf der mehr als hundert Firmen ihre Produkte an chinesische Endkunden verkaufen. Dong bedeutet auf Chinesisch Osten, Xi Westen. Die Idee der Gründer: Unternehmen ver-

kaufen Naturkosmetik und Nahrungsergänzungsmittel, denn diese Produkte kommen bei Chinesen besonders gut an. Hersteller können die DONGXii-Infrastruktur in ihre Bestellprozesse einbinden und erhalten unmittelbaren Zugang zur internationalen Zahlungsabwicklung, zum Kundenservice für chinesische Konsumenten, zu Logistik und Zollprozessen. Theobald und ihr Team von zehn Mitarbeitern begleiten den Prozess.

Doch nicht nur Naturkosmetik- und Nahrungsergänzungsmittelanbieter können die Dienste der Things move China GmbH in Anspruch nehmen. Theobald und ihr Team beraten Unternehmen sämtlicher Branchen und entwickeln mit ihnen Strategien für den Markteintritt. Wer seine Produkte online in China verkaufen möchte, kann die DONGXii-App als sogenannte White-Label-Lösung

nutzen. Heißt: Firmen verwenden zwar die DONGXii-Technik, nennen die App aber anders. So können sie ihre Produkte unter dem eigenen Namen verkaufen und bekommen Unterstützung durch DONGXii. Zudem entwickelt das Start-up digitale Geschäftsmodelle für deutsche Firmen, mit denen sie die chinesischen Konsumenten besser erreichen können, wie zum Beispiel Apps, die in den Messenger-Dienst WeChat integriert werden.

So will Theobald ihrem Ziel näher kommen: Ihr geliebtes China so vielen Unternehmen wie möglich nahezubringen.

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

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

Ausgabe 1/19: Bestell-Nr. 21085 (Print), Bestell-Nr. 21086 (PDF)
Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

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

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

Autoren: Niklas Becker, Andreas Bilfinger, Peter Buerstedde, Oliver Döhne, Carsten Ehlers, Anna Friedrich (wortwert), Achim Haug, Oliver Idem, Rainer Jaensch, Ingeborg Kozel, Daniel Lenkeit, Anne Litzbarski, Frank Malerius, Robert Matschoß, Beatrice Repetzki, Susanne Scholl, Florian Steinmeyer, Ullrich Umann, Michal Wozniak

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

Projektleitung: Jürgen Jehle und David Selbach

Kreativdirektion: Arne Büdts

Art-Direktion: Verena Matl

Schlussredaktion: Elke Weidenstraße

Produktion: Verena Matl, Jörg Schneider

Druck: Kern GmbH, 66450 Bexbach, www.kerndruck.de

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

Druckauflage: 10.000 Exemplare, Ausgabe 1/19

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 14. Januar 2019

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

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

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titelbild: Pierluigi Palazzi/Alamy Stock Foto, S. 5: Studio Prokopy, Illing & Vossebeck Fotografie, S. 6–7: Pan Pacific Hotels Group, S. 9: Daimler, S. 10: KHALED DESOUKI/Kontributor, S. 11: ALBA Group, S. 12–13: Stephan Sahm/laif (2), S. 14: stefan schmitz bda Architekten und Stadtplaner, S. 15: Roland Neveu/Kontributor, S. 16: Marco Garofalo, S. 17: ESA/NASA/eyevine, ©LAVA, S. 18: PATRICK DOYLE/Kontributor, S. 20: JEWEL SAMAD/AFP/Getty Images, S. 21: Stephan Fengler, S. 23: Witzemann GmbH, S. 24: SEYLOU/Kontributor, S. 26: AHK Ghana, S. 29: GTAI/Rainer Jaensch, S. 30: yongyuan/Stock, S. 31: © dpa, S. 32: Startup Village, S. 35: Felyx Sharing BV, S. 36: Scania CV AB, S. 38: Ninni Andersson/Government Offices, S. 39: picture alliance/Silas Stein/dpa, S. 40: picture alliance/Geisler-Fotopress, S. 42: Dirk Mathesius, S. 45: picture alliance/AP Photo, S. 47: Eisermann/laif, Euler Hermes, S. 49: picture alliance/AP Photo (2), Klaus Dillenberger, S. 50: Jürgen Jehle/Kammann Rossi. Sofern nicht gesondert angegeben, liegen die Bildrechte bei Germany Trade & Invest.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt. Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen. Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Gefördert durch:



Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Markets International wurde ausgezeichnet mit dem



best of content marketing Gold 2018

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

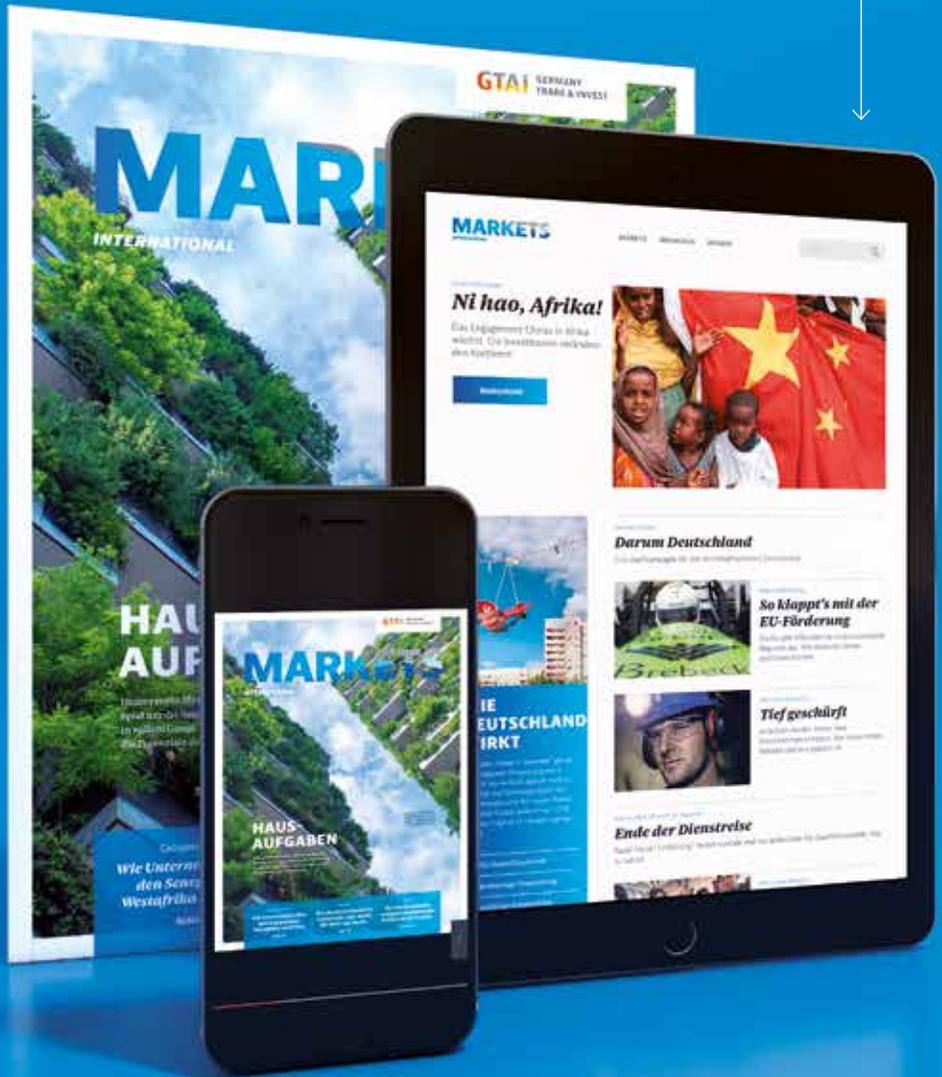


Markets International ist IVW-geprüft.

Alles im Blick mit einem Klick! Das Markets International Digitalmagazin

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

→ www.marketsinternational.de



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

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

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

NRW-Außenwirtschaftsförderung – Zugkraft von Haus aus.



Wer in Nordrhein-Westfalen auf die Exportschiene setzt, bringt seine Umsätze ins Rollen.

Wir zeigen Ihnen Wachstumschancen in allen Absatzmärkten – dank der Messebeteiligungen, Unternehmerreisen und internationalen Koope-

rationsveranstaltungen des Landes Nordrhein-Westfalen. Unser Programm mit weltweiten Kontaktchancen in allen wichtigen Branchen und Ländern liegt jetzt für Sie bereit – natürlich auch online.

NRW.International GmbH

Außenwirtschaftsförderung für Nordrhein-Westfalen
Völklinger Straße 4
D-40219 Düsseldorf
Telefon: +49 211/71 06 71-10
Telefax: +49 211/71 06 71-20
E-Mail: info@nrw-international.de

www.nrw-international.de
facebook.com/NRW.International
twitter.com/nrw_weltweit

Gefördert vom:

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen

