

MARKETS

INTERNATIONAL

4/21

BRÜCKEN BAUEN

Schwerpunkt: Mit der Entwicklungszusammenarbeit geht die Politik internationale Herausforderungen an. Unternehmen können bei diesen Projekten gute Geschäfte machen. Wie das geht, lesen Sie **ab Seite 6**.

Im Bau: Nepalesische Bauarbeiter streichen eine neu gebaute Brücke in Kathmandu.

POLITISCH

Was der 5G-Ausbau in Brasilien mit den USA und China zu tun hat.

Seite 20

BESCHEIDEN

Warum die deutsche Biotechbranche unterschätzt wird.

Seite 38

KOMPLEX

Wie Exporteure trotz des Brexits im Geschäft bleiben.

Seite 40



»Die Coronapandemie gibt einigen Branchen und Unternehmen Rückenwind. Und das nicht nur wegen des Impfstoffs von Biontech.«

Liebe Leserinnen und Leser,

Entwicklungszusammenarbeit? Das klingt für viele Geschäftsleute nach Hilfe zur Selbsthilfe, Schulprojekten und Brunnenbohren. Dabei stecken in den internationalen Fördervorhaben renommierter Geber handfeste Chancen für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Was moderne Entwicklungszusammenarbeit ausmacht und wie Exporteure dabei erfolgreich sind, das hat ein Team unserer Fachautoren für Sie recherchiert. Das Ergebnis lesen Sie auf den Seiten 6 bis 17 im Schwerpunkt „Buntes Hilfspaket“.

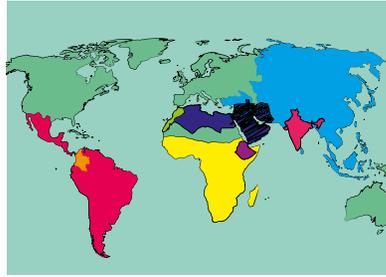
Kreative und Künstler aus Afrika sind ein weiteres Thema, bei dem man auf den ersten Blick vielleicht nicht gleich an Umsätze denkt. Zu Unrecht, wie unsere Korrespondenten aus Südafrika, Ghana und Tunesien in ihrer Analyse „Kreativer Kontinent“ zeigen. Denn Afrika besitzt ein enormes Reservoir an Ideen, zudem verzeichnet die Kreativwirtschaft mit Gründern aus Mode, Musik und der Filmindustrie hohe Wachstumsraten. Unsere Autoren erklären, warum deutsche Unternehmen gut daran tun, sich mit diesem Potenzial zu beschäftigen.

Und selbst an der Coronapandemie lassen sich auch positive Seiten entdecken. Einigen Branchen und ihren Unternehmen gibt sie Rückenwind, vor allem, aber nicht nur, durch den ersten Impfstoff der deutschen Firma Biontech. Wir haben uns einige dieser „Coronagewinner“ genauer angesehen.

Ich wünsche Ihnen bei der Lektüre unseres neuen Heftes noch mehr überraschende Einsichten wie diese – und natürlich viel Spaß!

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

SCHWERPUNKT



BUNTES HILFSPAKET

Entwicklungszusammenarbeit ist mehr als Brunnenbohren. Die Arbeit an einer besseren Welt bringt gute Geschäfte.

Seite 6

MÄRKTE



NEULAND

Markets International stellt unterschätzte Wirtschaftsregionen vor. Diesmal: die russische Jamal-Halbinsel.

Seite 18



MÄRKTE

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Lahti hat ambitionierte Klimaziele. Das macht die finnische Stadt zum Vorreiter in Europa.

Seite 26

MÄRKTE

MÄRKTE



RICHTIG VERBUNDEN?

Brasilien muss beim 5G-Ausbau vorankommen. Doch der ist auch eine geopolitische Machtfrage geworden.

Seite 20



HART VERDIENT

Indonesien hat sein Investitionsrecht liberalisiert und will damit ausländische Investoren anlocken.

Seite 24

DIE CORONA-GEWINNER

Die Pandemie hat einigen Unternehmen und Branchen zu Höhenflügen verholfen.

Seite 34



BRANCHEN



»ZU BESCHIEDEN«

Der Vorstandsvorsitzende des Biotech-Verbands BIO erklärt, wie der Impfstoff Erfolg seiner Branche hilft.

Seite 38

WISSEN

SCHWIERIGE MÄRKTE

Acht Fragen und Antworten rund um Wareneinfuhr, Unternehmensgründung und Co. Diesmal: Japan.

Seite 48

WEITERE THEMEN

KOMPAKT	Seite 4
ÜBERMORGEN!	Seite 50
IMPRESSUM	Seite 51



Das Digitalmagazin
Online unter:

WWW.MARKETSINTERNATIONAL.DE

SPEZIAL

KREATIVER KONTINENT

Afrikanische Kunst und Kultur erobern die Welt. Und sie beflügeln das Wirtschaftswachstum ihrer Länder.

Seite 28

WISSEN

EXTRAWURST

Der britische Markt bleibt für deutsche Unternehmen attraktiv – trotz der Schwierigkeiten beim Freihandelsabkommen mit der EU.

Seite 40



Für Sie in
TORONTO

Germany Trade & Invest (GTAI) beschäftigt Korrespondenten an mehr als 40 Standorten weltweit. Einer von ihnen ist **Daniel Lenkeit**.



Daniel Lenkeit arbeitet seit 13 Jahren in der Außenwirtschaftsförderung – über zehn Jahre für Germany Trade & Invest. Seit 2017 berichtet er aus Kanada, zunächst als Reisekorrespondent, seit 2018 als Auslandskorrespondent in Toronto in der Provinz Ontario.

Wo liegt das Büro?

Das GTAI-Büro liegt zentral, ist gut an das öffentliche Verkehrsnetz angebunden und aus dem gesamten Stadtgebiet in einer Stunde erreichbar. Ich benötige etwa eine halbe Stunde von Tür zu Tür. Von Mai bis November ist zudem das Fahrrad eine gute Option.

Wie funktioniert die medizinische Versorgung?

Kanada hat ein öffentliches Gesundheitssystem. In Ontario können Staatsbürger und Personen mit permanenter Aufenthaltsgenehmigung die Krankenversicherung Ontario Health Insurance Plan (OHIP) nutzen. Temporary Residents, die etwa in Deutschland Steuern zahlen, sind nicht OHIP-berechtigt. Sie müssen sich privat absichern und für Behandlungen in Vorleistung gehen. Da in der Regel auch Hausärzte nur OHIP-Patienten annehmen, sind einige Expats auf die ambulante Versorgung in sogenannten Walk-in Clinics angewiesen.

In welcher Jahreszeit ist man besser nicht da?

Ganz klar im Sommer: Zwei Monate lang 35 bis 40 Grad und schwüle Luft sind nur etwas für Liebhaber. Dagegen bietet der Winter viel Ruhe und Zeit zum Abkühlen. Von Januar bis April sind satte Minusgrade die Regel. Dazu Sonne, Eishockeyplätze an jeder Ecke und eine Stunde mehr Tageslicht als in Deutschland.



Remy Lazarovici

VORDENKER

Die Herausforderung

Qualität verbessern, Zufriedenheit erhöhen, Umsatz steigern: Das wollen alle Unternehmen, doch nicht alle schöpfen ihr Potenzial aus. „Das liegt häufig an ineffizienten Prozessen“, sagt Remy Lazarovici, Vertriebsleiter Europa und einer der ersten Mitarbeiter des Technologiespezialisten Celonis. Viele Unternehmen arbeiten mit veralteten und fragmentierten Transaktionssystemen, was eine bessere Unternehmensperformance häufig erschwert.

Die Lösung

Celonis hat eine sogenannte Process-Mining-Technologie entwickelt, die wie ein Röntgengerät sämtliche Prozesse in Einkauf, Produktion, Vertrieb und Kundenservice durchleuchtet, Schwachstellen aufzeigt und optimiert – ohne, dass Unternehmen ihre bestehenden Systeme ändern müssen. Die Daten werden in einer Cloud gespeichert und mithilfe einer künstlichen Intelligenz analysiert. Zu den Kunden zählen etwa BMW, Eon und Lufthansa.

Der Markt

Celonis gibt es seit 2011, das Unternehmen gilt als Pionier der Process-Mining-Technologie weltweit. Damals war der Begriff Process Mining zwar schon bekannt, aber tatsächlich angewendet hatte es noch niemand. Heute hat Celonis einen Marktanteil von mehr als 80 Prozent und beschäftigt rund 1.300 Mitarbeiter in München, New York und 15 weiteren Niederlassungen weltweit. Aktuell wird Celonis mit mehr als elf Milliarden US-Dollar bewertet.

Lesetipps 3x1

Bei der Produktion des Magazins stoßen unsere Autoren und Redakteure immer wieder auf neue Apps, interessante Studien oder lohnende Blogs. Hier die besten Empfehlungen.



1 PLASTIKMÜLL Wegwerfgesellschaften

Der Plastikmüll in den Ozeanen stammt in erster Linie aus Europa. Die Hauptverschmutzer sind Türkei, Italien und Großbritannien. Die „Nature“-Studie dazu:

www.tinyurl.com/plastik-aus-europa



2 EXPORTSTÄRKE Besser durch die Krise

Exporteure waren in der Pandemie im Schnitt liquider und haben weniger Mitarbeiter entlassen, hat das IAB-Institut ermittelt. Aus den VDI-Nachrichten:

www.tinyurl.com/starke-exporteure



3 WASSERSTOFF Das neue Erdöl

Grüner Wasserstoff aus Wind- und Solarstrom kommt in Zukunft aus den Golfstaaten. Studie von Roland Berger und der Initiative Dii Desert Energy:

tinyurl.com/wuesten-wasserstoff



**MITTELSTAND
GLOBAL**
MARKTERSCHLIESSUNGSPROGRAMM FÜR KMU

NEUE BESCHAFFUNGSMÄRKTE Westbalkan und Maghreb

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. organisiert im September und November zwei Einkaufsinitiativen zu den Regionen Westbalkan und Maghreb. Einkäufer aus Deutschland treffen potenzielle Lieferanten und können

Geschäftskontakte aufbauen. Vorab werden die konkreten Interessen der Unternehmen abgefragt, ausgewertet und passgenau gemacht. Die Veranstaltungen sind projektbezogene Fördermaßnahmen im Rahmen des Markterschließungsprogramms

des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie für kleine und mittlere Unternehmen.



Sicherer Nachschub FÜR AUTO UND PHARMA

Fahrzeugteile aus Tschechien, chemische Vorprodukte aus China – die Welt der Beschaffung ist komplex und verästelte. Im Themenspecial „Lieferketten der deutschen Industrie“ hat Germany Trade & Invest die Beschaffungsmärkte zweier Schlüsselbranchen der deutschen Industrie unter die Lupe genommen: Kfz und Pharma. Welche sind traditionell wichtige Bezugsländer und welche haben sich in den vergangenen Jahren besonders rasant entwickelt? In diesem Special finden Sie ausgewählte Länderanalysen und ein gesamtes Informationsangebot rund um das Thema Lieferketten.

www.gtai.de/special-lieferketten



Blick hinter die Kulissen beim Autobauer Audi in Ingolstadt.



Save the DATE

Neun Fachforen, ein eigenes Angebot für Start-ups, eine virtuelle Fachmesse sowie die AHK-Lounge mit Vertretern von über 60 deutschen Auslandshandelskammern (AHKs): Der 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW – Digital bietet am 23. und 24. September 2021 ein umfangreiches Programm. Von Themen wie Wachstumsmärkte bis hin zu Länderforen zu USA und China ist vieles dabei. Neu ist die Start-up-Area mit drei eigenen Fachforen.

www.tinyurl.com/auwitag

WICHTIGSTE REGIONALE ENTWICKLUNGSBANKEN

INTER-AMERIKANISCHE ENTWICKLUNGSBANK (IDB)

Hauptsitz	Washington D. C., USA
Neuzusagen 2020	14,3 Mrd. US-Dollar
Branchenschwerpunkte	Verwaltungsmodernisierung, Transport, soziale Entwicklung
Länderschwerpunkte	Brasilien, Argentinien, Mexiko
Auftragsvergabe 2020	1,8 Mrd. US-Dollar
Webseite	www.iadb.org

ASIATISCHE ENTWICKLUNGSBANK (ADB)

Hauptsitz	Manila, Philippinen
Neuzusagen 2020	31,6 Mrd. US-Dollar
Branchenschwerpunkte	Transport, Energie
Länderschwerpunkte	Indien, Philippinen, Pakistan
Auftragsvergabe 2020	10,3 Mrd. US-Dollar
Webseite	www.adb.org

AFRIKANISCHE ENTWICKLUNGSBANK (AFDB)

Hauptsitz	Abidjan, Côte d'Ivoire
Neuzusagen 2020	10,0 Mrd. US-Dollar
Branchenschwerpunkte	Infrastruktur, Energie, Finanzwesen
Länderschwerpunkte	Marokko, Côte d'Ivoire, Angola
Auftragsvergabe 2020	2,3 Mrd. US-Dollar
Webseite	www.afdb.org



ONLINE

Die Steckbriefe sechs weiterer großer Geber finden Sie online unter:

www.marketsinternational.de/buntes-hilfspaket



BUNTES Hilfspaket

Entwicklungszusammenarbeit (EZ) ist längst mehr als Hilfe zur Selbsthilfe. Es geht um internationale Gemeinschaft und innovative Lösungen für die drängenden Herausforderungen – von Klimawandel bis Migration.

von **KIRSTEN HUNGERMANN, HEIKE HOFFMANN, LAURA SUNDERMANN und MARTIN WALTER**, Germany Trade & Invest

**Beispiel
MAROKKO**

Brutto-ODA
1,7 Milliarden US-Dollar

Hauptgeber
1. EU und Europäische
Investitionsbank
2. Frankreich
3. Deutschland

Wichtige EZ-Sektoren
Wasser und Umwelt,
Energie, Bildung

MENA

**SUBSAHARA-
AFRIKA**

**Beispiel
ÄTHIOPIEN**

Brutto-ODA
5,0 Milliarden US-Dollar

Hauptgeber
1. Weltbank
2. USA
3. Vereinigtes Königreich

Wichtige EZ-Sektoren
Wasser und Umwelt, Bildung,
Land- und Forstwirtschaft

ASIEN

**Beispiel
INDIEN**

Brutto-ODA
6,0 Milliarden US-Dollar

Hauptgeber
1. Japan
2. Weltbank
3. Deutschland

Wichtige EZ-Sektoren
Bauwirtschaft, Wasser und
Umwelt, Transport und
Logistik

**KARTE KURZ
ERKLÄRT**

Wir zeigen vier Länder (Äthiopien, Marokko, Kolumbien, Indien) in vier verschiedenen Regionen und nennen Gesamt-ODA, Haupt-ODA-Geber und wichtige Sektoren. Alle Zahlen für das Jahr 2019.

Sie sind klein, kompakt und lassen sich ohne Werkzeug in einer Viertelstunde aufbauen: Die Kühlzelte von **GCS MOBILE SOLUTIONS** → SEITE 8 aus dem norddeutschen Braak sind auf Festivals zum Bierkühlen beliebt. Weiterentwickelt für extreme Temperaturen können sie noch viel mehr. Die Vereinten Nationen (UN) beispielsweise setzen sie bei humanitären Hilfsaktionen ein und lagern in den Kühlzelten Medikamente. „Passend für die Wünsche der UN haben wir auch noch solarbetriebene Kühlcontainer entwickelt“, sagt Geschäftsführer Thorsten Hanl.

Entwicklungszusammenarbeit ist schon längst mehr als Brunnenbauen. Neben be-

währten Produkten geht es immer mehr um innovative Lösungen, die Antworten auf die drängendsten Fragen unserer Zeit geben. Die Globalisierung hat die Welt verändert, sie ist digitaler und vernetzter als je zuvor. Klimawandel, Migration und Coronakrise stellen globale Herausforderungen dar, die global gelöst werden müssen. Entwicklungszusammenarbeit wird mehr und mehr zur internationalen Zusammenarbeit. Der klassische Ansatz Hilfe zur Selbsthilfe reicht längst nicht mehr aus.

Zahlreiche Geber gestalten und unterstützen weltweite Programme. Dabei erinnert Entwicklungszusammenarbeit an einen Gemischtwarenladen: Sie bietet für viele etwas – aber

nicht für alle überall das Passende. Grundsätzlich winken Auftragschancen in fast allen Entwicklungs- und Schwellenländern sowie in vielen Branchen – von Bildung über Energie, Gesundheit, Schienenverkehr und Straßen bis hin zu Wasserversorgung. Nachgefragt werden Lieferungen von A wie Abwasserrohre bis Z wie Zelte sowie diverse Bauleistungen. Begleitet werden sie von vielfältigen Beratungsleistungen, meist über alle Phasen eines Projekts hinweg, von Machbarkeitsstudien über Durchführungsconsulting bis zur finalen Evaluation.

Auch die in Rheinbach ansässige Firma Rediger, die sich unter anderem auf die Lieferung von Krankenhausesquipment, Laborbedarf, Verbrauchsmaterialien und allgemeinen Hilfsgütern spezialisiert hat, ist dabei. Die Rheinländer liefern ihre Produkte für diverse internationale Nothilfeinsätze und reguläre Projekte der Entwicklungszusammenarbeit. Rediger arbeitet vor allem mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenar-

beit (GIZ). Geschäftsführerin Gabriele Lingenau beschäftigt nur wenige Mitarbeiter – ein Pluspunkt, wie sie findet: „Vorteile für kleine Unternehmen bestehen durchaus, nämlich durch Flexibilität, schlanke Strukturen, kurze und schnelle Entscheidungswege, und oft kein Nine-to-five-Arbeiten.“



Das mobile Kühlzelt von **GCS Mobile Solutions** ist überall einsetzbar. Die Vereinten Nationen lagern darin Medikamente.

Viele Auftragsmöglichkeiten bieten sich zudem mittelständischen Beratungsunternehmen, die in einer Vielzahl von Sektoren ihre Exper-

tise bereitstellen. Dies sind zum Beispiel die Hamburger GFA Consulting Group, die Gopa Consulting Group aus Bad Homburg oder das Kölner Icon-Institute. Manche Beratungsfirmen, die sich zunächst nur auf Aufträge eines einzigen Gebers beworben haben, bieten inzwischen bei Ausschreibungen verschiedener Finanzierungsinstitutionen mit. Die Freiburger Berater von Particip beispielsweise haben sich am Anfang nur auf Projekte der Europäischen Union beworben. „Ausgehend von diesem Hauptauftraggeber mit seinen vielen großvolumigen Projekten haben wir andere Kunden wie die GIZ, die KfW Entwicklungsbank, die Weltbank und andere bilaterale Geber gewonnen“, sagt Prokurist Thomas Keck.

Das sind die wichtigsten Geber

Der wichtigste Akteur in Deutschland ist die KfW Entwicklungsbank. Sie gewährt beispielsweise Kredite und Zuschüsse für Entwicklungs- und Schwellenländer im Auftrag



TREND 1: CORONA ALS KATALYSATOR

Gerade in Zeiten von Corona, in denen viele klassische Investitionsmöglichkeiten wegbrechen, werden geberfinanzierte Projekte für immer mehr Unternehmen interessant. Das bestätigt auch Mario Ledic, Director Governmental Affairs beim Anlagenbauer Andritz: „Die Coronakrise wirkt sich bereits auf die Staatshaushalte vieler Länder aus. Dadurch wird die Finanzierung künftig schwieriger, Projekte werden gestrichen oder für einen längeren Zeitraum zurückgestellt werden müssen.“ Entwicklungszusammenarbeit kann die fehlenden Finanzierungen zwar nicht komplett ersetzen, aber einen erheblichen Teil der Lücke schließen.

Geber stocken Hilfen auf

Im Coronajahr 2020 haben Geber wie die USA, Deutschland und das Vereinigte Königreich mit 161,2 Milliarden US-Dollar einen neuen Höchstbetrag an Öffentlicher Ent-

wicklungszusammenarbeit (ODA) zugesagt. Dazu kommen Kredite internationaler Entwicklungsbanken wie der Weltbank oder der Europäischen Investitionsbank (EIB), die nicht als offizielle Entwicklungshilfe erfasst werden. Allein die Weltbank-Gruppe mobilisierte im Geschäftsjahr 2020 (Stichtag: 30. Juni 2020) 77 Milliarden US-Dollar an Krediten. Die EIB stellte 2020 einen Betrag von zwölf Milliarden US-Dollar zur Unterstützung von Ländern außerhalb der EU bereit. Auch die regionalen Entwicklungsbanken in Asien und Lateinamerika haben 2020 zusammen knapp 46 Milliarden US-Dollar zur Unterstützung ihrer Mitgliedsländer ausgegeben.

Am Anfang der Pandemie fokussierten sich die Geber vor allem darauf, das Coronavirus schnell einzudämmen und medizinische Behandlungskapazitäten aufzubauen. Mittler-

weile haben sie aber auch schon erste Maßnahmen unter dem Motto „build back better“ eingeleitet. Es sollen widerstandsfähigere und klimafreundlichere Gesellschafts- und Wirtschaftssysteme entstehen. Gerade in Entwicklungs- und Schwellenländern muss massiv investiert werden, beispielsweise in klimaresistente Landwirtschaft, in umweltfreundliche Mobilität in den Megastädten sowie in nachhaltige Energieerzeugung. Auch im Gesundheitsbereich und bei der Digitalisierung gibt es in diesen Ländern einen enormen Aufholbedarf.

Auch künftig mehr Aufträge

Viele Geber haben zugesagt, ihre Unterstützungsleistungen zur Bekämpfung und Überwindung der Coronakrise auf einem hohen Niveau zu halten. Somit dürften in Zukunft weitere Aufträge durch die Entwicklungszusammenarbeit zu vergeben sein.

**FOTOS: DIANA BAGNOLI**

Hinter den Kulissen: Die Fotografin **Diana Bagnoli ist durch Nepal gereist** und zeigt die Auswirkungen des Klimawandels – eines der zentralen Investitionsfelder der Entwicklungszusammenarbeit. Schätzungen zufolge werden bis zum Jahr 2100 zwei Drittel der Gletscher des Himalajagebirges verschwunden sein, wenn die Treibhausgasemissionen so hoch bleiben wie heute. Das Eis des Himalaja versorgt Flüsse wie Ganges, Indus und Mekong, von denen knapp zwei Milliarden Menschen abhängig sind. Schon jetzt sind in Nepal die Auswirkungen des Klimawandels spürbar: Regenzeiten sind unregelmäßig, Dürren oder Überflutungen bedrohen die Wasser- und Feldwirtschaft und sorgen für Erdbeben.



Das größte Problem im nepalesischen Kathmandu ist das steigende Verkehrsaufkommen. Die Zahl der Fahrzeuge wächst jedes Jahr um 14 Prozent und damit dreimal schneller als die Einwohnerzahl der Stadt.

In Kathmandu ist fließendes Wasser zu Hause ein Privileg. Viele Menschen müssen jeden Tag Kanister mit Trinkwasser auffüllen und sich in der Öffentlichkeit waschen.



des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Vor Ort arbeitet die KfW mit staatlichen Organen wie Energieministerien oder Wasserversorgern zusammen. Diese sind dann eigenständig für das Projektmanagement verantwortlich, vergeben Bauaufträge und beschaffen Beratungsleistungen und Sachgüter – natürlich im Einklang mit den Beschaffungsregeln der KfW.

Im Jahr 2020 machte die KfW Entwicklungsbank Rekordzusagen: Knapp elf Milliarden Euro flossen in Hilfsprojekte weltweit. Mehr als eine Milliarde Euro ging jeweils an Indien und Marokko. Fast 30 Prozent ihrer Zusagen machte die Bank für Nordafrika und den Nahen Osten. Gegenüber 2010 haben sich die Zusagen fast vervierfacht. Zur KfW-Bankengruppe gehört auch die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), die Unternehmen bei Investitionen in Entwicklungs- und Schwellen-

ländern unterstützt. Die DEG sagte 2020 Kredite über 1,4 Milliarden Euro zu.

Auch außerhalb der Bundesrepublik gibt es zahlreiche Geber, von deren Zusagen deutsche Firmen profitieren können, etwa die Weltbank. Sie ist in 145 Ländern aktiv und vergab im Haushaltsjahr 2020 (Stichtag: 30. Juni 2020) Mittel in Höhe von 77 Milliarden US-Dollar. Subsahara-Afrika ist mit rund 30 Prozent die größte Empfängerregion. Für die Durchführung ihrer

»NIEMALS BLIND IN EIN PROJEKT STÜRZEN!«

MARIO LEDIC, *Director Governmental Affairs bei Andritz*

Projekte werden jährlich Beschaffungen – vor allem Bauaufträge, Ingenieur- oder Beratungsdienstleistungen – im Wert von rund 25 Milliarden US-Dollar getätigt. Aufgrund des hohen Vergabevolumens „sollten Unternehmen die Weltbank als ein strategisches Geschäftsfeld begreifen“, rät Knut Leipold, der bei der Weltbank für Beschaffung verantwortlich ist.

Eine wichtige Rolle spielen zudem regionale Entwicklungsbanken. Auf deren Ausschreibungen können sich meist nur Unternehmen aus ihren jeweiligen Mitgliedstaaten bewerben. Gut zu wissen, dass Deutschland bei den meisten regionalen Entwicklungsbanken Mitglied ist. Die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) ist die wichtigste multilaterale Finanzierungsinstitution für Projekte in der Region Asien-Pazifik. Die ADB vergibt hauptsächlich Kredite an Regierungen, bietet aber auch Finanzierungen für den lokalen Privatsektor an. Die gesamten Zusagen der Bank aus öffent-



Eine Wasseraufbereitungsanlage in Bilwi, Nicaragua – gebaut von **Ludwig Pfeiffer**, mitfinanziert von Entwicklungsbanken.

lichen und privaten Mitteln für Kredite, Zuschüssen und technischen Hilfen erreichten 2020 ein Gesamtvolumen von 31,6 Milliarden US-Dollar. Die Bank investiert hauptsächlich in den Ausbau der Transportinfrastruktur: 2019 waren es 35 Prozent der gesamten Investitionen. Bis 2030 sollen 75 Prozent der von der ADB finanzierten Vorhaben den Klimawandel berücksichtigen.

Um den großen Investitionsbedarf der Region zu decken, gibt es seit 2016 eine neue Entwicklungsbank: die Asiatische Infrastruktur-Investitionsbank (AIIB). Unter chinesischem Vorsitz vergab sie 2019 bereits Kredite in Höhe von zwölf Milliarden US-Dollar. Weitere wichtige regionale Entwicklungsbanken sind die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB) für den afrikanischen Kontinent sowie die Inter-

Amerikanische Entwicklungsbank (IDB) für Lateinamerika und die Karibik. Beide Banken stecken hohe Beträge in die Transportinfrastruktur und die Energieerzeugung.

Nicht nur Banken investieren in Entwicklungszusammenarbeit. Der größte Geber ist die Europäische Union (EU): Die Mitgliedstaaten und die EU-Kommission stellen zusammen mehr als die Hälfte der weltweiten Mittel für Entwicklungszusammenarbeit zur Verfügung. Von 2021 bis 2027 stehen im neuen Drittstaat-

tenprogramm Global Europe insgesamt 79,5 Milliarden Euro für die internationale Zusammenarbeit bereit. Fast die Hälfte davon soll nach Subsahara-Afrika fließen.

Zu den wichtigen Gebern zählt auch das System der Vereinten Nationen (UN). Dazu gehören beispielsweise das Entwicklungsprogramm (UNDP), das Kinderhilfswerk (UNICEF) oder das Welternährungsprogramm (WFP). Um ihre Projekte erfolgreich zu realisieren, haben die Vereinten Nationen 2019 Leistungen für



TREND 2: NACHHALTIGKEIT

Überall setzt sich der Trend zu mehr Nachhaltigkeit durch. Auch bei den Entwicklungsbanken: Ende 2020 haben sich 450 von ihnen in einer Allianz zu gemeinsamen Nachhaltigkeitsprinzipien verpflichtet. Sie wollen dafür sorgen, Wirtschaft und Gesellschaft zu transformieren und den Ausstoß von Treibhausgasen drastisch zu verringern. Besonders wichtig in diesem Transformationsprozess sind saubere Technologien, für die Investitionen in Billionenhöhe erforderlich sind.

Geber fördern Klimaschutz

Den Entwicklungsbanken kommt bei der Finanzierung dieser Jahrhundertaufgabe schon allein wegen ihrer Finanzkraft eine Schlüsselrolle zu. Im Jahr 2018 investierten alle Entwicklungsbanken weltweit rund 2,3 Billionen US-Dollar – also etwa zehn Prozent aller öffentlichen und privaten Investitionen.

Die Entwicklungsbanken fördern bereits heute unter anderem den Ausbau von effizienter Energieversorgung sowie nachhaltige Stadtentwicklung und Mobilität. Vereinbarungen wie das Pariser Klimaabkommen und die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen aus dem Jahr 2015 sind dabei die internationalen Zielmarken. Auch die Bewegung Fridays for Future und die Coronapandemie sorgen für zusätz-

lichen Druck, die Ziele möglichst schnell zu erreichen.

Die Europäische Union ist mit ihrem Green Deal ein Vorreiter in Sachen Klimaschutz und Nachhaltigkeit und will per Gesetz bis 2050 klimaneutral sein. Die Europäische Investitionsbank plant, bis 2030 zusätzlich eine Billion Euro in Nachhaltigkeitsprojekte zu investieren. Auch andere Länder wie die USA oder das Vereinigte Königreich haben ehrgeizige Klimaziele formuliert.

Ausschreibungen verändern sich

Für deutsche Anbieter, beispielsweise der Energie- und Umweltwirtschaft, die bereits über hohe Nachhaltigkeitsstandards verfügen, bieten sich vielfältige Geschäftsmöglichkeiten in einem rasant wachsenden Markt. Mario Ledic, Director Governmental Affairs beim Anlagenbauer Andritz, bemerkt, dass Themen wie Nachhaltigkeit in Ausschreibungen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Er betont: „Wir müssen das, was wir erfolgreich tun, verstärkt in Kennzahlen ausdrücken.“ Also beispielsweise präzise vorrechnen, wie hoch die CO₂-Einsparungen durch ein Wasserkraftwerk wirklich sind. Deutsche Unternehmen sollten also die Auftragsmöglichkeiten in der Entwicklungszusammenarbeit ins Visier nehmen und verstärkt auch auf geberfinanzierte Ausschreibungen achten.

knapp 20 Milliarden US-Dollar eingekauft. Von deutschen Anbietern beziehen sie hauptsächlich Pharma- und Medizinartikel sowie Transportdienstleistungen.

Genau hinschauen lohnt sich

Dabei kann sich eine kritische Auswahl der Auftraggeber lohnen. „Wenn sich ein Geldgeber auch über das Finanzielle hinaus einbringt und das Projekt vorantreibt, läuft es meist besser“, sagt **LUDWIG PFEIFFER** → SEITE 11, Geschäftsführer des gleichnamigen Hoch- und Tiefbauunternehmens. Pfeiffer erlöst 95 Prozent seines Umsatzes mit Projekten im Wasser- und Abwassersektor. Gute Erfahrungen habe er bereits mit der KfW und der französischen Agence Française de Développement (AFD) gemacht. Er sieht klare Unterschiede: „Die Europäische Investitions-



Andritz ist seit rund 30 Jahren in Nepal aktiv. Bislang hat der Anlagenbauer Wasserkraftwerke mit insgesamt fast 1.200 Megawatt an Stromerzeugungskapazität in Betrieb genommen.

bank (EIB) etwa verhält sich wie eine Hausbank, die den Kunden das Geld gibt, sich dann aber nicht weiter in die Projekte einmischt.“

Für sein Unternehmen hatte das schon Konsequenzen. Ende 2020 zahlte ein Auftrag-

geber in Nicaragua mehrere Millionen Euro nicht, Pfeiffer musste die Arbeiten vorübergehend einstellen. Erst nachdem mit großer Verzögerung die Zahlung erfolgt war, konnte die Firma weiterarbeiten und den Auftrag zu Ende bringen. Leichter sei es mit regionalen Entwicklungsbanken oder bilateralen Gebern, da diese oft über eigene Büros in den Ländern oder Regionen verfügen, sagt Ludwig Pfeiffer.

Seine Erfahrungen zeigen: Das Geschäft mit Entwicklungsbanken und anderen internationalen Gebern ist keins für nebenbei. Eine gründliche Einarbeitung und eine langfristige Planung sind nötig. Doch der Aufwand lohnt sich – immerhin ist das Finanzvolumen enorm und in fast allen Branchen gibt es öffentliche Ausschreibungen. Im Vergleich zu anderen Aufträgen in Entwicklungs- und Schwellenländern ist auch das finanzielle Risiko dank der Bonität der Institutionen gering.

Wie kann also der Einstieg gelingen? Es mag überraschend erscheinen, aber: Indem man sich zunächst nicht mit den Ausschreibungen befasst. Sich blindlings ohne Vorkenntnisse in eine internationale Ausschreibung zu stürzen, hält Mario Ledic für den größten Fehler, den ein Unternehmen machen kann. Ledic leitet den Bereich Governmental Affairs bei **ANDRITZ** → **SIEHE OBEN**, einem Anbieter von elektromechanischen Ausrüstungen und Dienstleistungen für Wasserkraftwerke. Er rät zu vorausschauender, langfristiger Planung. „Wenn die Ausschreibungen beispielsweise für größere Infrastrukturprojekte veröffentlicht sind, ist es zu spät, sich damit zu beschäftigen.“ Soll die Zusammenarbeit mit den Entwicklungsbanken erfolgreich sein, muss das Unternehmen also weit vorher aktiv werden.

TREND 3: EINHEITLICHE EU-FÖRDERUNG



Die Europäische Union (EU) vereinheitlicht mit ihrem neuen Mehrjährigen Finanzrahmen 2021 bis 2027 ihre Entwicklungszusammenarbeit. Bisher arbeitete die Union mit einer Vielzahl von Programmen für einzelne Weltregionen und Fördersektoren. Diese fasst sie nun in einem zusammen: dem Instrument für Nachbarschaft, Entwicklungszusammenarbeit und internationale Zusammenarbeit (NDICI), auch Global Europe genannt. Für die EU-Beitrittskandidaten bleibt jedoch als getrenntes Programm das Instrument für Heranführungshilfe (IPA) bestehen. Dafür stellt die EU 14,2 Milliarden Euro für sieben Jahre bereit.

Mehr Transparenz, weniger Verwaltung
Global Europe gilt für alle Entwicklungs- und Schwellenländer weltweit. Die EU verspricht sich davon mehr Flexibilität, einheitliche Verwaltungsstrukturen und mehr Transparenz. Aktuell bereitet das neue Instrument laut Thomas Keck, Prokurist bei der Beratungsfirma Particip, jedoch eher Schwierigkeiten. Die Programmierungsphase von NDICI sorgt für Verzögerun-

gen, Projektpartner wüssten noch nicht genau, wie das Instrument zu nutzen sei, und bei der EU gebe es Engpässe bei der Umsetzung. Er rechnet zudem mit komplexeren Durchführungsstrukturen. Laut Keck liegt das daran, dass verschiedene Finanzierungsinstrumente sowie Partner integriert werden müssen.

Das NDICI-Investitionsvolumen von 79,5 Milliarden Euro entfällt wie bisher schwerpunktmäßig auf einzelne Länder und Regionen, vor allem Subsahara-Afrika, außerdem auf spezielle Themen wie Menschenrechte und zivilgesellschaftliche Organisationen. Die Mittel werden weiter über Mehrjahres- und Jahresaktionsprogramme zugewiesen, auf denen auch die Ausschreibungen basieren. Das Vergabehandbuch Practical Guide to Contract Procedures for EU External Actions (PRAG) regelt die Vergabeverfahren. Private Investitionen und Projekte sollen durch eine Garantie für Außenmaßnahmen (EAG) angeregt und abgesichert werden – mit beachtlichen 53,4 Milliarden Euro.

SO GELINGT DIE ZUSAMMEN- ARBEIT

1 INFORMATIONEN BESCHAFFEN

Welche Finanzierungsinstitutionen sind in der jeweiligen Branche und dem Markt besonders aktiv? Antworten liefern Regionalstrategien und Länderstrategiepapiere der Geber: Bei der EU heißen sie Country Strategy Papers, bei der Weltbank Country Partnership Frameworks. Welche Regeln sind bei Bewerbungen auf Ausschreibungen zu beachten? Informationen hierzu finden sich in den Beschaffungsregularien der Geber. Darin steht vor allem, welche Verfahren für die Beschaffung von Beratungs-, Bau- und Lieferleistungen gelten und welche Auswahlkriterien für die Bieter. Im Normalfall können interessierte Unternehmen zudem lange vor einer Ausschreibung in Projektfrühinformationen erste Anhaltspunkte dazu finden, wo sie zu passenden Aufträgen kommen können. Den ersten Hinweis liefert meist der Finanzierungsantrag, den die Regierung beim Geber stellt.

2 KONTAKT AUFNEHMEN

Unternehmen können sowohl den jeweiligen Geber kontaktieren, der das Vorhaben finanzieren soll, als auch die Durchführungsorganisation im Projektland – also den Wasserversorger, das Gesundheitsministerium oder die Stadtverwaltung. Knut Leipold von der Weltbank rät: „Unternehmen sollten frühzeitig den Kontakt zu den zuständigen Einkäufern und Länderbüros bei der Bank suchen, um das Projekt besser zu verstehen und die Erfolgchancen bei Ausschreibungen zu steigern.“

3 GEMEINSAM BIETEN

Auch frühzeitig geknüpfte Kontakte zu anderen Firmen im Netzwerk helfen weiter. Oft bieten sich Möglichkeiten für Joint Ventures, sowohl mit deutschen oder europäischen Partnern als auch mit Firmen im Projektland. Häufig schreiben die Banken nämlich vor, dass ein Bieterkonsortium einen oder mehrere lokale Partner mit an Bord haben muss. Für Neueinsteiger empfiehlt es sich zudem, zunächst als Unterauftragnehmer in einem Bieterkonsortium mitzumachen. So erhalten sie Referenzen bei den jeweiligen Finanzierungsinstitutionen, die für eine eigenständige Bewerbung oft nötig sind. Auch das Bieten bei zunächst weniger lukrativen kleinen Projekten kann sinnvoll sein, um den Einstieg zu schaffen.

4 GENAU HINSCHAUEN

Bei der Bewerbung selbst zählen Genauigkeit und Erfahrung. Die Geber sind akribisch und wollen ihre Anforderungen exakt erfüllt sehen. Ein Angebot in der falschen Sprache, mit einer fehlenden Unterschrift oder unzureichenden Belegen für die eigene Expertise wird abgelehnt. „Die Angebotsausarbeitung für eine Ausschreibung nimmt viel Zeit in Anspruch, die Fragen und Anforderungen haben in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen“, sagt Mario Ledic von Andritz. Gerade beim ersten Mal ist das nach Erfahrung von Praktikern extrem viel Arbeit, wird aber mit jeder weiteren Bewerbung etwas weniger. Denn dann können Bieter bei ähnlichen Ausschreibungen auf ältere Unterlagen und ihre Vorerfahrung zurückgreifen.

5 DRANBLEIBEN

Wichtig ist auch, sich nicht von ersten Rückschlägen entmutigen zu lassen. Das Feld ist hart umkämpft, doch mit Ausdauer und der Konzentration auf die unternehmenseigenen Stärken dürfte jeder in diesem riesigen Markt seine Nische finden. Teilweise kann man die ausschreibende Stelle hinterher auch um ein Debriefing bitten und erhält so nützliche Hinweise, um gemachte Fehler bei der nächsten Ausschreibung zu vermeiden.

MEHR ZUM THEMA

Projekt- und Ausschreibungsdatenbank

GTAI veröffentlicht jährlich rund 2.500 Frühinformationen und mehr als 16.000 Ausschreibungsmeldungen zu Projekten, die durch Entwicklungszusammenarbeit finanziert werden. Unternehmen können sich so frühzeitig über Projektplanungen und Länderstrategien informieren und mit entsprechendem Vorlauf auf internationale Ausschreibungen bewerben. Zum GTAIAngbot zählen auch die exklusiv im Auftrag der KfW Entwicklungsbank veröffentlichten Meldungen zu den KfW-finanzierten Ausschreibungen, ergänzt durch Shortlists, Zuschlags-

informationen sowie Annullierungen KfW-finanzierter Ausschreibungen. Sie wollen nichts verpassen? Registrieren Sie sich für den kostenfreien, maßgeschneiderten Benachrichtigungsservice Tenders & Projects Daily. Der Vollzugriff auf die Ausschreibungsmeldungen ist kostenpflichtig, zum Schnuppern bietet sich das kostenlose einmonatige Probeabonnement an.



www.gtai.de/projekte-ausschreibungen

Geberporträts

Jede Finanzierungsinstitution setzt unterschiedliche regionale und thematische Schwerpunkte. In den Beschaffungsregularien haben sich die Banken in den vergangenen Jahren zwar aneinander angeglichen, Abweichungen bestehen aber weiterhin. GTAIA stellt die wichtigsten Geber und ihre Besonderheiten vor.



www.gtai.de/geber

900 m

hat sich der Gletscher Lirung zwischen 1979 und 2009 verkleinert.

60%

hat sich die Gesamtausdehnung des Lirung-Gletschers bereits verringert.

TREND 4: WACHSENDE KONKURRENZ

Alte Hasen wissen: Hat sich ein Unternehmen bei einer Finanzierungsinstitution erst mal ein Standing aufgebaut, so zieht es immer wieder Aufträge an Land. Denn die Geber schätzen ein verlässliches Gegenüber. Auch ein strategisches Vorgehen zahlt sich aus. Je früher man von Projekten erfährt, desto besser kann man sich positionieren. Das kann durch gute Netzwerke funktionieren oder über eigene Niederlassungen vor Ort. „Als Lieferant erfährt man allerdings meist erst durch Eröffnung der Ausschreibung von den Projekten. Wichtig ist, regelmäßig die Ausschreibungsplattformen zu besuchen“, sagt Gabriele Lingenau, Geschäftsführerin der Firma Rediger, die weltweit Medizinprodukte und allgemeine Hilfsgüter liefert.

Fakt ist auch: In manchen Feldern der Entwicklungszusammenarbeit, etwa im Auslandsbau, prägt die chinesische Konkurrenz das Spielfeld

merklich – direkt und indirekt. Direkt, indem Anbieter aus der Volksrepublik beispielsweise schlüsselfertige Anlagen zu konkurrenzlos niedrigen Preisen anbieten. Wenn der Preis hauptsächliches oder sogar einziges Kriterium bei der Vergabe ist, kommen sie fast immer zum Zug. Allein die Vergabestatistik der Weltbank spricht Bände: Im Geschäftsjahr 2020 (Stichtag: 30. Juni 2020) gingen 23 Prozent der von der Weltbank vergebenen Aufträge an Unternehmen aus China.

Dialog mit Gebern suchen

Der Wettbewerb wirkt sich manchmal auch indirekt aus, wie beim Brunnen- und Wasserversorgungsspezialisten Bauer Resources. Die Schrobenshausener bewarben sich auf eine KfW-finanzierte Ausschreibung für ein Brunnenbauprojekt in Mali. „Mit drei Losen schießen wir zunächst doppelt Glück zu haben: Es gab eine Präqualifikation, und pro Firma

durfte nur ein Los vergeben werden. Da es nur zwei chinesische Mitbewerber gab, ging eines der drei Lose an uns, obwohl wir fast doppelt so teuer angeboten hatten“, sagt Geschäftsführer Roman Breuer. Dann kamen die Komplikationen. Breuer brauchte Bohrgeräte vor Ort, die wurden aber „mit fadenscheinigen Gründen“ mehr als ein halbes Jahr im Zoll festgehalten. Die federführende Wasserbehörde gewährte keine Fristverlängerung für die Ausführung des Auftrags. Breuer schließt daraus: „Es war offenbar nicht gewünscht, dass wir im fairen Wettbewerb mit den chinesischen Wettbewerbern vergleichbar wären.“

Die gute Nachricht: Wer jetzt im Markt agiert, hat Chancen. Im Dialog mit den Gebern lässt sich auf unfaire Praktiken hinweisen und auf die Durchsetzung von Lösungen hinwirken, die Qualitätskriterien einen hohen Stellenwert einräumen.



24%

der Eisbedeckung des gesamten Langtang-Tals sind zwischen 1979 und 2009 bereits verloren gegangen.

400 m

hat sich der Gletscher Kimjung mit einer durchschnittlichen Rate von 40 Metern pro Jahr zurückgezogen.

DIE GLETSCHER IM LANGTANG-NATIONALPARK

haben sich zwischen 1979 und 2009 durchschnittlich 40 Meter pro Jahr zurückgezogen. Wenn das Schmelzen in diesem Tempo weitergeht, könnten sie innerhalb von zwei Jahrzehnten verschwinden. Zahlreiche Mittel der Entwicklungszusammenarbeit fließen nach Nepal – Klimaschutz ist eines der wichtigsten Förderfelder internationaler Geber.



In diesen Bereichen tut sich etwas

Querschnittsthemen gewinnen an Bedeutung. Vor allem im Bereich Nachhaltigkeit ist in den kommenden Jahren einiges zu erwarten. Zur Erreichung der von den Vereinten Nationen verabschiedeten Nachhaltigkeitsziele bis 2030 klafft eine große Finanzierungslücke. Deshalb versuchen viele Geber, mit öffentlichen Zuschüssen und Garantiezusagen zusätzliches privates Kapital zu mobilisieren, genannt Blending. Die Europäische Union unterstützt Finanzierungen und Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern beispielsweise durch den Europäischen Fonds für nachhaltige Entwicklung Plus (EFSD+). Im Zeitraum von 2021 bis 2027 hat sie dafür Garantien in Höhe von 53,4 Milliarden Euro zugesichert.

Neben klassischen Themen wie Bildung, Gesundheit und Wirtschaftsförderung neh-



Die **Europäische Investitionsbank (EIB)** hat ein Jahr nach dem Start ihrer Initiative Shelnvest Ende 2019 ihr Ziel erreicht: eine Milliarde Euro für geschlechtersensible Investitionen zu mobilisieren. Die EIB fördert damit die Gleichstellung der Geschlechter und stärkt die wirtschaftliche Position von Frauen in Afrika.

men Klimawandelprojekte einen immer höheren Stellenwert im Portfolio der Geber ein. Die **EIB** → **SIEHE OBEN** als weltweit größter Darlehensgeber für Klimaschutzprojekte vergab dafür 2020 rund 24,2 Milliarden Euro, also 37 Prozent ihrer gesamten Finanzierungen.

Auch Projekte auf dem afrikanischen Kontinent werden wichtiger. Einerseits ist Afrika weltweit die ärmste Region und am weitesten von den Nachhaltigkeitszielen entfernt. Andererseits verzeichnen viele afrikanische Staaten hohe Wirtschaftswachstumsraten, sodass die



Ein Herz für Klimaschutz:
Der zwölfjährige Biswas Pakhyen von der Shree-Dupcheshwori-Schule in Saramthali setzt sich für die Erhaltung von Bäumen ein. Mehr erklärt er im kurzen Video auf Vimeo.
→ www.vimeo.com/392425425



TREND 5: BLICKPUNKT AUSLANDSBAU

Bei öffentlich oder privat finanzierten Großprojekten im Ausland tun sich deutsche Bauunternehmen oft schwer. Das hat zum Teil strukturelle Gründe: Deutschland hat – von Nischen wie Spezialtiefbau oder Wasserver- und -entsorgung abgesehen – keine international aufgestellten Generalunternehmer mehr. Hier punktet die Konkurrenz aus China und Südkorea, Indien und der Türkei. Deutsche Hersteller spezialisierter Komponenten machen jedoch Geschäfte als internationale Zulieferer. Beratende Ingenieure bewerben sich erfolgreich auf Machbarkeitsstudien und Projektüberwachungen. Der in Kassel ansässige Wasser- und Abwasserspezialist Ludwig Pfeiffer Hoch- und Tiefbau sieht sich immer wieder mit chinesischen Wettbewerbern konfrontiert – vor allem bei Projekten, die die Weltbank finanziert. „Die chinesische Konkurrenz bietet zu teils abenteuerlichen Preisen an“, sagt Geschäftsführer Ludwig Pfeiffer. „Als Konsequenz bewirbt sich unser Unternehmen um bestimmte Aufträge nicht mehr.“

Nur bedingt auf Partnersuche

Gleichzeitig schreibt die Firma, die mit nahezu allen Gebern in 30 Ländern Geschäfte macht, eine der eher selten Erfolgsgeschichten im deutschen Auslandsbau. Mit weltweit 2.500 Mitarbeitern bietet Ludwig Pfeiffer wenn möglich allein an. „Bei ganzen Anlagen ho-

len wir auch ausländische Partner dazu, aber mit kleinem Anteil“, sagt der Geschäftsführer. Während die chinesische Konkurrenz häufig den Preiskampf gewinnt, punkten hiesige Bauunternehmen mit Qualität und Nachhaltigkeit. So wie die Schrobenshausener Bauer Resources, die Projekte für Brunnenbohrungen, Brunnenbau und Wasserversorgung in Subsahara-Afrika und dem Nahen Osten durchführt. „Wir arbeiten gern mit dem Saudi Fund for Development zusammen“, sagt Geschäftsführer Roman Breuer. „Dank dessen klarer Kriterien schon in der Präqualifikationsphase kommen wir als deutsches Unternehmen aufgrund von Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen hier immer wieder zum Zug.“

Auch Frank Kehlenbach, Geschäftsbereichsleiter Europa und Auslandsbau im Hauptverband der Deutschen Bauindustrie, sieht Nachhaltigkeit als zentralen Aspekt. „Soweit große Bauvorhaben durch die deutsche Entwicklungszusammenarbeit ausgeschrieben werden, müssen Nachhaltigkeitsaspekte stärker berücksichtigt werden“, fordert er. Darauf zielt die Toolbox für nachhaltige Auftragsvergaben der KfW Entwicklungsbank ab. „Die lokalen Projektträger wenden die Empfehlungen der Toolbox bei Bauausschreibungen noch nicht umfassend an“, bedauert Kehlenbach.



Mittel der Entwicklungszusammenarbeit die Bekämpfung der Armut unterstützen können. Rund 50 Prozent der Neuzusagen der KfW Entwicklungsbank entfielen 2020 auf Afrika.

Viele Geber berücksichtigen bei ihren Projekten immer stärker die Gleichberechtigung der Geschlechter. Geschlechterspezifische Diskriminierung ist ein elementarer Verstoß gegen die Menschenrechte und behindert nachhaltige Entwicklung. Die Asiatische Entwicklungsbank plant deshalb, dass bis 2030 mindestens 75 Prozent der von ihr zugesagten Investitionen die Gleichstellung der Geschlechter fördern. Die Bank legt dabei den Fokus auf eine sicherere Gemeinschaftsinfrastruktur, einen besseren Zugang zu Beschäftigung und Existenzgründungsprojekte für Frauen.

E-Procurement schafft Transparenz

Auch die Digitalisierung macht vor der Entwicklungszusammenarbeit nicht halt. Die



»Für Unternehmen jeder Größe gibt es Geschäftschancen in der Entwicklungszusammenarbeit.«

Kirsten Hungermann,
GTAI-Bereichsleiterin Bonn
kirsten.hungermann@gtai.de



»Bei Ausschreibungen für internationale Großprojekte sollten Unternehmen früh anfangen.«

Heike Hoffmann,
GTAI-Redakteurin Brüssel
heike.hoffmann@gtai.de



»Die Akteure der Entwicklungszusammenarbeit weiten ihre Angebote für Unternehmen aus.«

Laura Sundermann,
GTAI-Redakteurin Bonn
laura.sundermann@gtai.de



»Corona und der Klimawandel prägen die Entwicklungszusammenarbeit in der Zukunft.«

Martin Walter,
GTAI-Redakteur Bonn
martin.walter@gtai.de

Geberorganisationen setzen für ihren Einkauf von Gütern und Dienstleistungen elektronische Beschaffungssysteme ein, genannt E-Procurement. Diese Systeme erlauben es den Gebern, schnell und einfach Preise, Spezifikationen und Liefertermine von Lieferanten aus aller Welt zu vergleichen. Auch die Unternehmen profitieren von der so gesteigerten Transparenz und Effizienz. Sie werden durch Vergabebekanntmachungen frühzeitig auf passende Ausschreibungen aufmerksam. Die Entwicklungsprojekte selbst basieren ebenfalls vermehrt auf di-

gitalen Lösungen: Bei der gesundheitlichen Aufklärung, in der Landwirtschaft oder bei Finanzdienstleistungen für arme Bevölkerungsgruppen werden zunehmend Apps genutzt.

Die Europäische Union nutzt für ihre Beschaffungen die Onlineplattform Tenders Electronic Daily (TED) mit kostenlosem Zugang zu Ankündigungen und Ausschreibungen. Bei den Vereinten Nationen kommt der United Nations Global Marketplace (UNGM) zum Einsatz. Er ist eine der größten Beschaffungsplattformen im Entwicklungssektor.

VIELFÄLTIGE UNTERSTÜTZUNG

Eine Auswahl an Angeboten durch deutsche Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung:

Auslandshandelskammern (AHK) bieten Netzwerke vor Ort.

Markterschließungsprogramm (MEP) fördert mit Formaten wie der Geschäftsanbahnung deutsche Unternehmen bei ihrem Einstieg in ausländische Märkte sowie mithilfe von Informationsreisen ausländische Einkäufer und Multiplikatoren bei ihrem Einstieg in Deutschland.

Wirtschaftsnetzwerk Afrika/Africa Business Guide berät und informiert Unternehmen zu ihrem Engagement in afrikanischen Ländern.

AfricaConnect vergibt Investitionsdarlehen für afrikanische Tochterunternehmen europäischer Firmen und für afrikanische Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen nach Europa.

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) fördert die Wirtschaft in Entwicklungs- und Schwellenländern über Projekte.

Business Scouts for Development beraten zu Kooperationsangeboten der Entwicklungszusammenarbeit, initiieren und begleiten Projektideen.

develoPPP.de gewährt Zuschüsse für entwicklungswirksame Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern.

Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE) berät beim Markteinstieg und bietet in ihrer Förder- und Finanzierungsdatenbank eine Übersicht über die Unterstützungsangebote der deutschen Entwicklungszusammenarbeit.

Import Promotion Desk (IPD) unterstützt deutsche Importeure bei der Suche nach Produzenten, etwa von Obst und Gemüse.

ONLINE



Die GTAI twittert rund um internationale Projekte, Ausschreibungen und Geber der Entwicklungszusammenarbeit.

[www.twitter.com/
GTAI_EZ_Chancen](https://www.twitter.com/GTAI_EZ_Chancen)



Den Schwerpunkt online lesen unter:

[www.marketsinternational.de/
buntes-hilfspaket](http://www.marketsinternational.de/buntes-hilfspaket)

NEULAND

Überall auf der Welt gibt es unterschätzte Wirtschaftsstandorte. Manche stehen im Schatten der bekannteren Cluster ihres Landes, andere entwickeln sich erst zu Geheimtipps. Wir stellen sie vor. Diesmal: die **Jamal-Halbinsel**.

von **HANS-JÜRGEN WITTMANN**, Germany Trade & Invest Moskau

WAS MACHT DIE JAMAL-HALBINSEL JETZT INTERESSANT?

Unter dem ewigen Eis der Arktis schlummern etwa drei Viertel aller erschlossenen Gas- sowie ein Fünftel der Ölvorkommen Russlands. Damit ist die Jamal-Halbinsel das Zentrum der russischen Gasförderung. Bis 2035 will die Regierung die Fördermenge um ein Drittel steigern, die Produktion von Flüssiggas (LNG) soll sich gar vervierfachen. Der Energiekonzern Novatek hat Ende 2017 mit Jamal LNG das weltweit erste Gasverflüssigungswerk in der Arktis hochgezogen, mit Arctic-2-LNG und Obski LNG stehen zwei weitere Anlagen in den Startlöchern. Übrigens: Deutschland bezieht ein Drittel seines Gases aus Russland und ist damit seit jeher per Pipeline mit der Jamal-Halbinsel verbunden.

WAS SPRICHT SONST FÜR DIE JAMAL-HALBINSEL?

Die russische Regierung investiert kräftig in neue Gleise auf der Halbinsel. Sie will etwa die nördlichste Eisenbahnstrecke der Welt von Obskaja nach Karskaja um 170 Kilometer bis zum Hafen Sabetta verlängern. Das Projekt trägt den filmreifen Namen Polarkreisbahn 2. Doch die Seen- und Sumpflandschaft der Tundra erschwert den Bau und lässt die Kosten auf etwa eine Milliarde Euro ansteigen. Zudem macht der Klimawandel der Region stark zu schaffen. Die Arktis erwärmt sich doppelt so schnell wie der Rest des Blauen Planeten.

WAS ERWARTET UNTERNEHMEN AUF DER JAMAL-HALBINSEL?

In den kommenden Jahren fließen Milliardensummen in neue Projekte auf der Halbinsel. So erschließt Gazprom neue Lagerstätten wie Kharasaveyskoye und Kruzenshternskoye. Währenddessen erwägt der



HANS-JÜRGEN WITTMANN
**»DAS WORT JAMAL
 BEDEUTET IN DER SPRACHE
 DER INDIGENEN NENZEN
 WÖRTLICH ÜBERSETZT:
 ENDE DER WELT.«**

Hans-Jürgen Wittmann ist seit dem Jahr 2017 bei GTAI als Russlandkorrespondent in Moskau tätig. Zuvor hat er zwei Jahre bei der Auslandshandelskammer Russland gearbeitet. Er hat an der Universität Regensburg studiert und einen Magisterabschluss in Geschichte, Politik- und Rechtswissenschaft.

Petrochemiekonzern Sibur, mehr als 30 Milliarden Euro in ein Gaschemiecluster bei Sabetta zu investieren. Mit der Pipeline Power of Siberia 2 will Russland außerdem seine Gasexporte nach China steigern, geplante Kapazität: 50 Milliarden Kubikmeter pro Jahr. Und: Bis 2030 soll sich das Frachtaufkommen über die Nordostpassage verdreifachen – auf 100 Millionen Tonnen jährlich. Einen Großteil davon dürfte LNG aus den Flüssiggaswerken von Novatek sein.

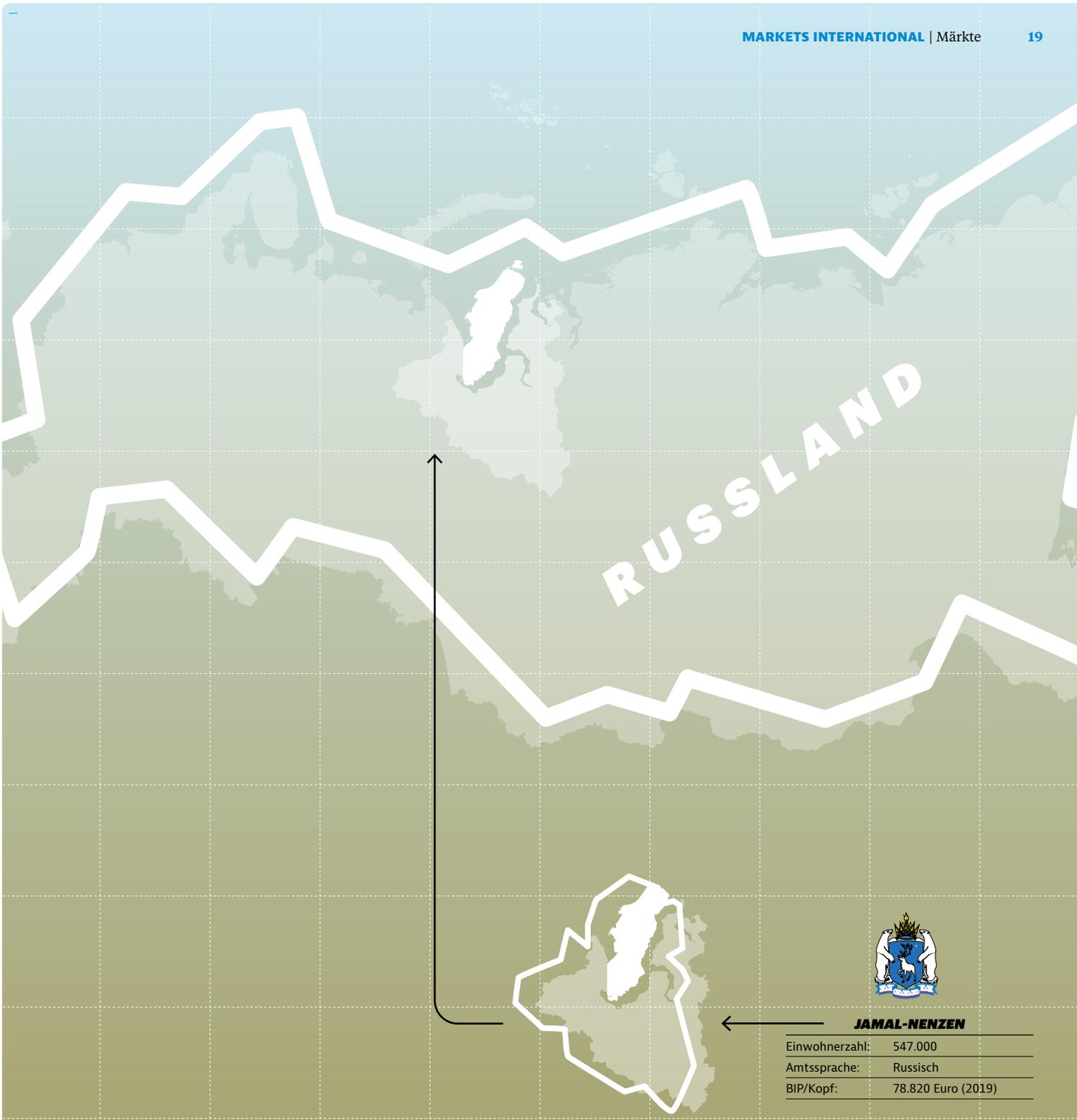
WAS MUSS MAN ÜBER DIE JAMAL-HALBINSEL WISSEN?

Das Wort Jamal bedeutet in der Sprache der indigenen Nenzen wörtlich übersetzt: Ende der Welt. Und so fühlt es sich im Winter auch an, wenn die arktischen Temperaturen auf unter 50 Grad

Celsius fallen. Entsprechend schwer ist die Halbinsel zu erreichen, die in etwa der Größe der neuen Bundesländer entspricht. Seit 2011 verbindet die 570 Kilometer lange Trasse Obskaja-Karskaja Jamal mit dem russischen Eisenbahnnetz. Die Arbeiter auf den Gasförderstätten (Wachtjory) reisen üblicherweise per Helikopter an und verbringen dann mehrere Wochen in improvisierten Unterkünften.

WIE GEHT ES FÜR DIE JAMAL-HALBINSEL WEITER?

In den vergangenen Jahren kletterte das Thermometer im Sommer zeitweise auf bis zu 30 Grad Celsius plus. Der schmelzende Permafrost führt zum Austritt von im Boden eingeschlossenem Methangas, was wiederum eine Kraterlandschaft hinterlässt. Seit 2014 wurden mehr als 17 Krater mit einem Durchmesser von bis zu 30 Metern entdeckt – ein alarmierendes Signal. Gazprom reagiert und setzt zur Schonung des Permafrostbodens moderne Technologien wie wärmeisolierte Rohre ein.



RUSSLAND



JAMAL-NENZEN

Einwohnerzahl:	547.000
Amtssprache:	Russisch
BIP/Kopf:	78.820 Euro (2019)

JAMAL-NENZEN



KULTUR



Einmal im Jahr gibt es beim Festival Dusha Tundry (Seele der Tundra) lokale Folklore und Gesänge der Völker des Nordens.

TOURISMUS



In Novyj Port befindet sich die weltweit einzige Kühlkammer der Welt im Permafrost – dort ist es minus 17 Grad Celsius kalt.

ONLINE

Kontakte für interessierte deutsche Unternehmen: Regierung des Autonomen Bezirks der Jamal-Nenzen: www.yanao.ru (nur auf Russisch)

GTAI: www.gtai.de/russland
Deutsch-Russische Auslandshandelskammer:
www.russland.ahk.de

RICHTIG VERBUNDEN?

Der Fortschritt ganzer Wirtschaftszweige hängt am Ausbau der 5G-Technologie. Doch in Brasilien geht es um viel mehr als die nächste Mobilfunkgeneration: Die Frequenzvergabe ist auch eine geopolitische Machtfrage.

von **GLORIA ROSE**, Germany Trade & Invest São Paulo

Brasilien ist Schauplatz für einen globalen Technologiewettstreit: Die USA und China ringen um die fünfte Mobilfunkgeneration im Land. Lange schienen die USA Brasilien auf ihre Seite zu ziehen, doch jüngst konnte China einen entscheidenden Etappensieg verbuchen. Der chinesische Informations- und Telekommunikationskonzern Huawei wird nicht vom Aufbau des 5G-Standalone-Netzes (5G SA) ausgeschlossen. Das hat Brasiliens Regulierungsbehörde für Telekommunikation Anatel nach langem Hin und Her entschieden. Wann genau die Frequenzen versteigert werden, ist noch unklar. Bereits mehrfach wurde der Termin vertagt. Die Versteigerung dürfte jetzt frühestens im November erfolgen.

Die Entscheidung für oder gegen Huawei war bis zur letzten Minute spannend. Der Konzern ist seit 23 Jahren in Brasilien vertreten und als größter Ausrüster kaum aus der Telekommunikationslandschaft wegzudenken. Aber viel sprach auch dafür, dass sich Brasilien mit einer Absage den USA als Wunschpartner annähert. Parallel zur kommerziellen IT-Infrastruktur soll der halbstaatliche Anbieter Telebras ein regierungseigenes 5G-SA-Netz installieren – und zwar ohne chinesische Beteiligung. Im Juni reiste eine Delegation mit Vertretern des Kommunikationsministeriums, der Regulierungsbehörde Anatel, des Bundesrechnungshofs

102,6

Milliarden US-Dollar beträgt das Handelsvolumen mit China.

57,9

Milliarden US-Dollar beträgt das Handelsvolumen mit der Europäischen Union.

und des Kabinetts für institutionelle Sicherheit in die USA, um sich über Cybersicherheit in privaten 5G-Netzen auszutauschen.

Noch im November 2020 erklärte Brasiliens Präsident Jair Bolsonaro seine Zustimmung zur Clean-Network-Initiative der US-Regierung unter Donald Trump. Mit dem Amtsantritt von Joe Biden ließ der Druck aus den USA allerdings vorübergehend nach. Zwar ist die technologische Vormachtstellung der USA auch ein zentrales Anliegen des neuen Präsidenten. Jedoch kühlten die Beziehungen zur brasilianischen Regierung durch den Amtswechsel wie erwartet ab. Aufgrund der hohen Abhängigkeit im Export kann sich Brasilien ohnehin keinen offenen Konflikt

mit seinem wichtigsten Handelspartner China leisten. 2020 ging ein Drittel der brasilianischen Ausfuhren ins Reich der Mitte. Durch die Impfdiplomatie verstärkte sich der Einfluss zusätzlich. Über die Partnerschaft zwischen dem Pharmakonzern Sinovac und dem brasilianischen Instituto Butantan positionierte sich China als wichtigster Zulieferer von Covid-19-Impfstoffen nach Brasilien. Beim Ausbau von 5G will sich China ebenfalls als Vorreiter etablieren.

Erste 5G-Campusnetze im Test

Die vier großen Mobilfunkanbieter Vivo, Claro, TIM und Oi sind in vielen Städten schon mit einer beschleunigten 4G-Verbindung am Start, die sogenannte 5G DSS. Allerdings hinkt sie dem deutlich schnelleren 5G SA bei der Reaktionszeit hinterher und ist keine Option für intelligente Internet-der-Dinge-Anwendungen. Doch die Industrie 4.0 ist in Brasilien bereits auf dem Vormarsch. Im Bergbau und im Stromsektor nutzen erste Konzerne private 4G-LTE-Netze für die Anwendungen und dürften in naher Zukunft auf 5G aufrüsten. Beispielsweise setzt der Bergbaukonzern Vale in der Mine Brucutu, Bundesstaat Minas Gerais, bereits 13 autonome Lkw ein. Der Stromkonzern Neoenergia der spanischen Gruppe Iberdrola betreibt Smart Grids in drei Städten des Bundesstaats São Paulo.

ELLALINK

Das Glasfaserunterseekabel Ellalink verläuft auf der kürzesten Strecke zwischen Europa und Brasilien. Es startet an der südlichen Küste Portugals und durchquert den Atlantik.



5.900 KM

beträgt die ungefähre Länge des Unterseekabels. Das Kabel wurde seit Dezember 2020 verlegt und am 1. Juni 2021 offiziell in Betrieb genommen.

100 TBPS

beträgt die Kapazität des Unterseekabels zwischen Europa und Südamerika. 12.500 Gigabyte können so pro Sekunde transferiert werden.

3 FRAGEN ZUM MARKT



Gloria Rose,
GTAI-Korrespondentin
São Paulo

»Ob in der Bevölkerung, Wirtschaft oder Regierung: Die Digitalisierung geht in Brasilien rasch voran.«

Welche Branchen entwickeln sich derzeit besonders gut – und welche schlechter?

Brasiliens Agrarkonzerne und der Bergbau profitieren von den hohen Rohstoffpreisen. Fotovoltaikanlagen boomen. Auch Brasiliens verarbeitende Industrie investiert wieder. Die deutschen Maschinenbauer erwarten für 2021 ein zweistelliges Umsatzplus in Brasilien. Für Dienstleistungen sind die

Aussichten wegen der Pandemie verhalten. Der starke Trend zum Onlinehandel stimuliert Investitionen in IT, Verpackungen und Logistik.

Welche Großprojekte werden umgesetzt?

Aufgrund der knappen Staatskassen erfolgt der Infrastrukturausbau zunehmend über Konzessionen. Zusätzlich zu der Transportinfrastruktur und

zum Energiesektor ergeben sich nun Projekte für die Abfall- und Wasserwirtschaft. Immer mehr Stadtgemeinden suchen Investitionspartner für den öffentlichen Verkehr. Zudem stößt die Öffnung des Gasmarkts Investitionsprojekte an.

Was müssen deutsche Unternehmen tun, um beteiligt zu werden?

Die öffentliche Hand strukturiert die Projekte über Marktkonsultationen, an denen sich Investoren beteiligen. Zulieferer sollten ihre Technologien und Dienste frühzeitig anbieten oder sich Konsortien anschließen.

Die ersten 5G-Campusnetze sind längst in der Pilotphase. Auf definiertem Raum bedienen sie die besonderen Anforderungen in der Agrar- und in der Industrieproduktion, die absolute Zuverlässigkeit verlangt. Die Regulierungsbehörde Anatel stellt bereits die nötigen Frequenzen und die Zertifizierung bereit. Im November vergangenen Jahres ging sie eine Partnerschaft mit der Agentur für industrielle Entwicklung ABDI ein, um autonome 5G-Netze in der Praxis zu testen, darunter ein einjähriges Pilotprojekt von Nokia. Die Finnen betreiben eines der ersten 5G-Campusnetze des Landes für den brasilianischen Elektrotechnikhersteller WEG. In dem hoch automatisierten WEG-Werk in Jaraguá do Sul im Bundesstaat Santa Catarina sind die Maschinen über das schnelle Internet vernetzt.

Natürlich positioniert sich auch Huawei mit eigenen Projekten: Im intensiven Wettbewerb mit den Technologiezulieferern Ericsson, Nokia und Samsung investiert der Marktführer in Brasilien in 5G-Zentren zur Forschung, Entwicklung und Weiterbildung. Er erprobt die Netze unter anderem mit Partnern aus dem hochproduktiven Agrarsektor. Das Agribusiness gehört in Brasilien neben dem Bergbau, dem Strom- und Logistiksektor zu den Wirtschaftsbereichen mit der höchsten Investitionsbereitschaft für autonome Netze. Ausgerechnet in diesen Bereichen verfügt China über großen Einfluss – als zentraler Abnehmer und als Investor. Entsprechend

begünstigt dürfte sich Huawei in Brasilien als bedeutender Ausrüster von 5G-Campusnetzen etablieren. Darüber hinaus will sich der chinesische Technologiekonzern natürlich eine hohe Beteiligung an den kommerziellen 5G-SA-Netzen sichern.

Unter Bolsonaro hat Brasilien in den internationalen Beziehungen Anerkennung verloren. Der Präsident sorgt mit unqualifizierten Bemerkungen immer wieder für

»Brasilien's Agribusiness wird immer digitaler – und könnte durch die Einführung von 5G einen weiteren Schub erhalten.«

JENNY EBERHARDT, GTAI BERLIN

Auseinandersetzungen. Der lang geforderte Personalwechsel im Außenministerium wurde zwar positiv aufgenommen, kann die Entgleisungen des Staatsoberhauptes jedoch nicht abfedern und die Regierung nicht für die außenpolitischen Herausforderungen der Post-Corona-Welt rüsten. Wichtige Vorhaben wie der Beitritt zur Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und neue Freihandelsabkommen sollten den Markt öffnen, aber kamen bisher kaum voran.

LÄNDERCHECK

BRASILIEN



BIP-Prognose 2020/2021

-4,1

+4,8

Marktpotenzial

IKT	●
Elektronikindustrie	●
Landwirtschaft	●
Bergbau	●

Kurzfristig profitiert die nationale Wirtschaft von Chinas internationalen Konflikten. Im Handelsstreit mit den USA importierte China mehr Agrarprodukte aus Brasilien. Durch die aktuelle Krise mit Australien steigt der Eisenerzpreis auf Rekordhöhen, was dem brasilianischen Bergbau zugutekommt. Ohne eine eigene geopolitische Strategie ist Brasilien jedoch den Entwicklungen ausgeliefert. Zwar bemüht sich die Regierung weiterhin um den Anschluss an die USA, mit denen Brasilien enge diplomatische Beziehungen unterhält. Aber China nutzt die starke Abhängigkeit im Außenhandel aus, um Druck auf die brasilianische Regierung auszuüben. Und die Abhängigkeit dürfte sich noch verschärfen.

Deutschland verpasst Chancen

Während sich die USA eher protektionistisch ausrichten, boomt der Export nach China, das hauptsächlich Rohstoffe wie Soja, Eisenerz, Erdöl, Fleisch und Zellstoff in Brasilien einkauft. Umgekehrt ist Brasilien auch ein strategisch wichtiger Absatzmarkt. Obwohl die Kaufkraft im vergangenen Jahrzehnt gesunken ist, verfügt die größte Volkswirtschaft Südamerikas nach wie vor über einen riesigen Verbrauchermarkt. Das gilt insbesondere für die Digitalwirtschaft, der die Brasilianer ausgesprochen offen und innovationsfreudig begegnen. Auch das belebte Ökosystem und aufstrebende Start-ups wecken das Interesse chinesischer Konzerne. Zudem beteiligen

sie sich als Kapitalgeber deutlich stärker am brasilianischen Infrastrukturausbau als US-amerikanische oder europäische Investoren.

Der wachsende Einfluss Chinas in Südamerika dürfte auch der Europäischen Union und Deutschland ein Dorn im Auge sein. Dennoch zeichnet sich keine Annäherung an die brasilianische Regierung ab. Das Assoziierungsabkommen mit der südamerikanischen Zollunion Mercosur kam auch unter der deutschen EU-Ratspräsidentschaft nicht voran. Als ausgemachter Klimafeind steht Brasilien im außenpolitischen Abseits. Zudem verschlechterten Korruptionsaffären und der nachlässige Umgang mit der Pandemie die Außenwahrnehmung Brasiliens. Immer mehr Vertreter deutscher Unternehmen in Brasilien gehen davon aus, dass das Länderimage die Investitionsentscheidungen beeinflusst. Bei der jüngsten Erhebung der Deutsch-Brasilianischen Auslandshandelskammer in São Paulo sahen drei Viertel der Befragten darin einen großen bis sehr großen Zusammenhang.

Für die deutsche Industrie ist das Wirtschaftszentrum São Paulo immer noch einer der bedeutendsten Produktionsstandorte weltweit. Durch die Zurückhaltung laufen jedoch deutsche Unternehmen und Zulieferer in Brasilien Gefahr, an Bedeutung zu verlieren – obwohl der Digitalisierungsschub auch ihnen gute Chancen eröffnet. Die Pandemie und die Einführung von 5G stimulieren den Ausbau der IT-Infrastruktur und die digitale Transformation der brasilianischen Wirtschaft. US-Firmen verstärken derzeit die Investitionen in Rechenzentren und Cloud-Dienste in Brasilien.

Die Voraussetzungen für eine intensive Beteiligung deutscher Unternehmen am digitalen Wandel Brasiliens stimmen. Europa ist seit Juni erstmals direkt über ein Unterseedatenkabel mit Südamerika verbunden. Mit einer deutlich niedrigeren Reaktionszeit schafft die Hochgeschwindigkeitsverbindung über das Ellalink-Netzwerk essenzielle Grundlagen für 5G-Anwendungen. Um technische Handelshemmnisse abzubauen und die Produktsicherheit zu verbessern, führen Brasilien und Deutschland seit 2017 einen fachlichen und politischen Dialog über das Globalprojekt Qua-

litätsinfrastruktur, in den sich deutsche Unternehmen aktiv einbringen können. Die Rahmenbedingungen für Industrie-4.0-Lösungen sind ein zentrales Thema der Zusammenarbeit. Zudem unterstützt die Auslandshandelskammer São Paulo ihre Mitglieder im Austausch mit brasilianischen Jungunternehmen über das Accelerator-Programm Startups Connected. In den internationalen Rankings von Startup Blink rückten sowohl das Land selbst als auch die Metropole São Paulo 2020 unter die Top-20-Ökosysteme der Welt auf. Und der 5G-Ausbau dürfte Brasiliens Gründer weiter beflügeln.



Gouverneur João Doria empfängt Großlieferung des aktiven pharmazeutischen Wirkstoffs aus China für die lokale Produktion von mehr als 8,5 Millionen Impfdosen Coronavac.

MEHR ZUM THEMA



DIGITALESEIDENSTRASSE

Nicht nur in Brasilien drängen chinesische Technologiekonzerne in die Märkte und setzen international Standards. Für über 30 Länder hat GTAI die Bedeutung chinesischer Hightechs untersucht.

www.tinyurl.com/brasilien-seidenstrasse



SMART FARMING

Brasilien fördert die Digitalisierung in der Landwirtschaft und zieht multinationale Anbieter an. Der 5G-Ausbau und Start-ups treiben die Entwicklung voran. Auch Kleinbetriebe gehen mit dem Zukunftstrend.

www.tinyurl.com/landwirt-digital-brasilien



VERHANDLUNGSPRAXIS

In der Pandemie stellte Brasilien schnell auf digitale Kommunikation um. So lässt sich vieles über soziale Medien wie Whatsapp und LinkedIn regeln. Ganz ohne persönliche Kontakte geht es aber nicht.

www.tinyurl.com/brasilien-verhandlungspraxis

Mit der 75.000-Rupiah-Gedenknote feiert die Bank of Indonesia 75 Jahre Unabhängigkeit. Darauf zu sehen: der erste Präsident Sukarno und sein Vize Mohammad Hatta.

Hart **VERDIENT**

Indonesien liberalisiert sein Investitionsrecht. Beim Werben um ausländische Unternehmen könnte der Handelsstreit von EU und USA mit China helfen.

von **FRANK MALERIUS**, Germany Trade & Invest Jakarta



Wer geschäftlich nach

Indonesien reist, ist von der menschlichen Wärme überwältigt. Ein Lächeln hier, eine Verbeugung dort, der Gast aus Übersee genießt Vorzugsbehandlung. Wo zu Hause Hektik herrscht und sauer-töpfische Kollegen die Stimmung vermiesen, spendet das tropische Inselreich Ruhe und Freundlichkeit. Kein Wunder also, dass so mancher deutscher Unternehmer auf dem neuen Terrain ganz beseelt ist vom ersten einheimischen Partner. Schnell ist man auf einer Wellenlänge, ein Handschlag besiegelt die Kooperation. Doch der mit den Landesgepflogenheiten vertraute Jurist, wenn er sein Handwerk versteht, rät: erst mal die Trennungsmodalitäten festschreiben.

Denn in Indonesien täuscht die zwischenmenschliche Fassade über die Tücken der Geschäftswelt hinweg. Sie konfrontiert manchen Markteinsteiger mit einer Kultur des schnellen Geldes, mit vorsätzlichem Betrug und einer käuflichen Gerichtsbarkeit, wissen zahlreiche Expats zu berichten. Am Ende steht für viele Unternehmer oft ein Millionenverlust.

Investoren gesucht

Dabei braucht das technologisch unterentwickelte Inselreich dringend ausländische Investitionen. Sie versprechen Jobs und Know-how-Transfer. Auf der digitalen Hannover Messe im April 2021 bewarben Regierungsvertreter den Standort. Ob sie bereits Erfolge vorweisen können, wenn Indonesien 2023 erneut Partnerland der weltgrößten Industrieschau sein wird, bleibt abzuwarten.

Präsident Joko Widodo hat mit dem sogenannten Omnibusgesetz, dem größten Reformvorhaben seit Jahrzehnten, jedenfalls seine Hausaufgaben gemacht. Kernelemente sind das Investitions- und das Arbeitsrecht, die bisher wie zwei riesige Betonpoller den Markteintritt ausländischer Unternehmen erschwerten. Die meisten Wirtschaftssektoren waren geschlossen, ausländische Fachkräfte ins Land zu bringen, fast unmöglich.

Die Gesetzgebung treibt erstaunliche Blüten: So kann beispielsweise kein ausländischer Geschäftsführer Arbeitsverträge oder Kündigungen unterzeichnen, er muss dies von einem bevollmächtigten lokalen Mitarbeiter vornehmen lassen.

Viele Branchen geöffnet

Zwar ließ die Reform diese Regelung unangetastet, dennoch gibt es zahlreiche Erleichterungen. Viele zuvor geschlossene Branchen wurden zu 100 Prozent für ausländische Investitionen geöffnet, wie etwa Groß- und Einzelhandel, E-Commerce, Vertrieb von Medikamenten und Medizintechnik, Lagerhaltung, der Betrieb von Krankenhäusern, Bauconsulting und die Herstellung von Agrargütern. Außerdem vereinfacht das neue Arbeitsrecht die Arbeitserlaubnis für Ausländer. Es gibt auch keine branchenspezifischen Mindestlöhne mehr, und die Hürden für Kündigungen wurden herabgesetzt. Diese Neuerungen sind dringend notwendig, denn beispielsweise bei den Abfindungskosten ist Indonesien im internationalen Vergleich weit abgeschlagen: Das Inselreich rangiert hier laut Global Competitiveness Report auf Rang 136 von 141 Ländern.

Ob diese Reformen Indonesien zum Investitionsmagneten machen oder aber die kulturelle Doppelbödigkeit Unternehmen weiter abschreckt, bleibt abzuwarten. Der Archipel hofft derweil auf Hilfe von außen: Wenn sich der Handelsstreit zwischen der EU und den USA mit China nicht schlichten lässt, wird manche Fabrik die Volksrepublik verlassen und einen Alternativstandort suchen. Und diese Firmen will Jakarta dann nicht nur mit Freundlichkeit, sondern auch mit einem verlässlichen Rechtsrahmen willkommen heißen.

ONLINE



Weitere Informationen zu wirtschaftlichen Entwicklungen und rechtlichen Rahmenbedingungen finden Sie unter:
www.gtai.de/indonesien

LÄNDERCHECK

INDONESIEN

BIP-Prognose 2020/2021

-2,1

+4,3

Marktpotenzial

Bauwirtschaft	●
Nahrungsmittelindustrie	●
Chemieindustrie	●
Gesundheitswirtschaft	●

INTERVIEW



Markus Schlüter, Partner
Geschäftsbereich Asien/
Pazifik, Rödl & Partner

»Noch nicht wie Malaysia oder Thailand«

Welche Branchen profitieren von der Reform des Investitionsrechts?

Es gibt erhebliche Liberalisierungen, beispielsweise in bislang stark geschützten Sektoren wie Logistik oder Vertrieb. Der Großhandel ist wieder komplett für Auslandsinvestitionen zugänglich. Im bislang für Ausländer stark beschränkten Einzelhandel gibt es ebenfalls Öffnungen, allerdings mit Einschränkungen.

Der Markteintritt wird deutlich leichter?

Nicht unbedingt. Ob sich jenseits der sektoralen Öffnung auch eine verfahrensrechtliche Erleichterung für die Registrierung und Lizenzierung von Auslandsinvestitionen ergibt, bleibt abzuwarten. Hier fehlen bislang Erfahrungen mit der neuen Verwaltungspraxis. Zudem müssen in Vertriebsstrukturen weiterhin lokale Importgesellschaften oder Handelsvertreter zwischengeschaltet werden, was in der Praxis oft ineffizient ist. Was auf jeden Fall gleich bleibt ist die bislang für viele Auslandsinvestitionen hinderliche Mindestkapitalisierungserfordernis von umgerechnet circa 600.000 Euro – ohne Einbeziehung von Land oder Gebäuden wohlgermerkt. Die Reformen sind ein Schritt in die richtige Richtung. Sie schaffen aber noch keine Investitionsbedingungen wie bei den Standortwettbewerbern Malaysia, Thailand oder Vietnam.

Können Ausländer jetzt wieder leichter im Land beschäftigt werden?

Nach neuem Recht wird eine Arbeitserlaubnis nunmehr in nur noch einem einzigen Dokument zusammengefasst, nämlich der sogenannten Genehmigung des Einsatzplans für ausländische Arbeitskräfte. Für einige Jobs kann dieses Dokument sogar entfallen. Eine Durchführungsverordnung steht noch aus.

LÄNDERCHECK

FINNLAND



Lahti

BIP-Prognose 2020/2021

-2,8

+2,7

Marktpotenzial

Energie	●
Maschinenbau	●
Bau	●
Forstindustrie	●

3 FRAGEN ZUM MARKT



Niklas Becker,
GTAF-Korrespondent
Helsinki

»Finnland sendet in der ersten Jahreshälfte gute Wachstumsimpulse. Die Stimmung in der Wirtschaft hellt auf.«

Wie entwickelt sich das Bruttoinlandsprodukt?

Der Großteil der Prognosen sagt für Finnlands BIP 2021 einen Zuwachs im Bereich von 2,6 bis 3 Prozent voraus. Damit wäre das Vorkrisenniveau zum Jahreswechsel 2021/2022 erreicht. Die Pandemie stellte Finnlands Wirtschaft vor deutlich weniger Herausforderungen als andere europäische Länder. Vor allem der Privatkonsum wird ein starker Wachstumstreiber sein.

Wer ist der wichtigste Handelspartner Finnlands?

Deutschland war 2020 wieder Finnlands wichtigster Handelspartner im Ex- wie Import. Neben der Kfz-Branche liefern besonders deutsche

Maschinen- und Anlagenbauer ihre Produkte nach Finnland. Deutschland kauft vor allem Güter in der Metall- und Papierindustrie. Zudem spielen Schweden, die Niederlande und Russland eine wichtige Rolle im finnischen Außenhandel.

In welchen Branchen wird derzeit investiert?

Zuletzt wurde zu wenig in den Maschinenpark investiert. Dieses Jahr soll sich das erstmals seit drei Jahren wieder ändern – und 2022 dürfte der Zuwachs noch größer ausfallen. Unter anderem kündigung Forst-, Lebensmittel- und Chemieindustrie große Investitionszuwächse an.

Es heißt, Lahti hätte das beste Leitungswasser der Welt. Das Niederschlagswasser wird auf natürliche Weise durch die Endmoräne Salpausselkä gereinigt.

Investition in die **ZUKUNFT**

Die Grüne Hauptstadt Europas 2021 liegt in Südfinnland. Dort ist Lahti Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit. Doch auch andere finnische Städte setzen sich ambitionierte Ziele beim Klimaschutz.

von **NIKLAS BECKER**, Germany Trade & Invest Helsinki

Das finnische Lahti ist vor allem für den Wintersport bekannt – und der ist selbst im Sommer nicht zu übersehen. Drei große Skisprungschanzen überragen die Stadt. Doch auch an Südfinnland geht der Klimawandel nicht vorbei, und die Durchschnittstemperaturen steigen. Rund 100 Kilometer nördlich von Helsinki will man das nicht hinnehmen und hat sich eine ambitionierte Klimakehrtwende vorgenommen. Die großen Ziele: Lahti soll bis 2025 eine CO₂-neutrale und bis 2050 eine abfallfreie Stadt werden.

Das Symphonieorchester ist als erstes weltweit schon jetzt CO₂-neutral. Das örtliche Eishockeyteam nimmt sich das Gleiche bis Ende 2021 vor. Die Haushaltsabfälle der rund 120.000 Einwohner werden bereits zu mehr als 99 Prozent recycelt, zwei Drittel davon für die Energieproduktion. Das städtische Versorgungsunternehmen Lahti Energia ist für die Stromversorgung verantwortlich. Bereits vor zwei Jahren hat es für 180 Millionen Euro das letzte kohlebefeuerte Kraftwerk durch ein modernes Bioenergiekraftwerk ersetzt. Auch im Bereich der Windenergie ist der Versorger aktiv. Sobald alle sich derzeit im Bau befindlichen Windparks fertiggestellt sind, werden diese ein Drittel des jährlichen Strombedarfs decken.

Mittlerweile hat Lahti über die Landesgrenzen hinaus den Ruf einer Eco City. Diesen verdankt sie auch der Auszeichnung als Grüne Hauptstadt Europas 2021, mit der die Europäische Kommission besonderes Engagement im Umwelt- und Klimaschutz ehrt. Lahti

ist die zwölfte europäische und erste finnische Stadt, die diesen Preis erhält – aber bei Weitem nicht die einzige im Land, die ihn verdient. Projekte in den Bereichen Nachhaltigkeit und Umweltschutz laufen unter anderem auch in Oulu, Turku, Porvoo und Tampere. Letztere investiert beispielsweise in große Umweltprojekte wie eine Kläranlage für 310 Millionen Euro oder eine neue Bioabfallaufbereitungsanlage.

Tampere hat sich die CO₂-Neutralität bis 2030 vorgenommen. Finnland soll den Plänen der Regierung zufolge fünf Jahre später folgen und kurze Zeit danach sogar CO₂-negativ sein. Zudem soll die Kreislaufwirtschaft gestärkt und die Umweltbelastung beim Bauen verringert werden. Beim europäischen Wieder-

aufbauplan Next Generation EU legt Finnland einen starken Fokus auf den Umweltschutz. Rund die Hälfte der für das nordische Land vorgesehenen Fördergelder sollen den ökologischen Wandel voranbringen.

Bei alternativen Baustoffen nimmt einmal mehr Lahti eine Vorreiterrolle ein. Bereits im Jahr 2000 wurde die städtische Kongress- und Konzerthalle in Holzbauweise fertiggestellt. Auch in die Mobilität fließen in Lahti hohe Summen. Zusammen mit einem Konsortium investierte die Stadt 100 Millionen Euro in den Nahverkehr und sieht bis 2030 nochmals 16 bis 26 Millionen Euro vor. Denn die Einwohner sollen noch mehr Anreize bekommen, das Auto stehen zu lassen. Einer ist eine App, über die die Bürger ihren CO₂-Fußabdruck im Bereich der Mobilität messen können. Wer auf nachhaltigere Transportarten umsteigt, wird von der Stadt oder von örtlichen Unternehmen belohnt. Natürlich kommt in der Wintersporthochburg Lahti neben Fahrrad und öffentlichem Nahverkehr ein weiteres Fortbewegungsmittel in Frage: die Skier.

2025

Lahti soll bis 2025 eine CO₂-neutrale Stadt werden.

90 %

2030 sollen in Tampere 90 Prozent der Energie aus Erneuerbaren stammen.

ONLINE



Weitere Informationen zum Markt, zu wirtschaftlichen Entwicklungen und Projekten gibt es unter:

www.gtai.de/finnland

Entwurf von Thebe Magugu aus der Herbst-Winter-Kollektion 2021, von einem Model präsentiert in Paris.



THEBE MAGUGU

Designer aus Südafrika



Der 27-jährige Thebe Magugu zählt neben Kenneth Ize (Nigeria) zu den vielversprechendsten Newcomern auf den Modenschauen in London und Paris. Nach dem Studium in Johannesburg gründete er im Jahr 2016 sein nach ihm benanntes Label. Seine Entwürfe verbinden afrikanische und westliche Stile. 2019 gewann er als erster Afrikaner den hoch dotierten LVMH-Preis für junge Künstler.

Das Besondere an ihm: Er möchte weiterhin in seiner Heimat bleiben und das lokale Schneiderhandwerk fördern. Es macht vielen Kreativen in Afrika zu schaffen, dass es vor Ort kaum die Möglichkeit zur Massenfertigung gibt. Ize und viele andere haben im Westen studiert oder machen auch ihre Mode in Europa.

Magugus Begeisterung für Mode habe er von seiner Mutter, hat er in einem Interview mit der britischen Vogue verraten. In seinem jährlich erscheinenden Magazin „Faculty Press“, in dem er natürlich auch Werbung für seine Mode macht, greift er regelmäßig feministische Themen auf, genauso wie andere Themen des modernen Südafrikas.



Kreativer KONTINENT

Afrikas Kreativszene ist vielfältig. Ob Film, Musik, Literatur oder Mode – sie erregt bereits seit vielen Jahren Aufsehen im In- und Ausland. Zahlreiche Initiativen und Förderprogramme bringen deutsche und afrikanische Künstler zusammen.

von **SAMIRA AKRACH, CORINNA PÄFFGEN, PETER SCHMITZ** und **ALEXANDRA SMIT-STACHOWSKI**, Germany Trade & Invest

Baumrindenvlies, auch Rindentuch genannt, ist ein Gewebe aus der inneren Rinde von Feigenbäumen. Es gilt als das älteste Textil der Menschheitsgeschichte. Die ugandische Designerin José Hendo kleidet ihre Models damit ein – das ist nachhaltig, traditionsbewusst. Und hip.

Kreative wie Hendo stehen für das neue Bild des afrikanischen Kontinents. Überall auf der Welt zeugen Ausstellungen wie Connecting Afro Futures in Berlin vom wachsenden Interesse an afrikanischer Kunst, sind afrikanische Modemacher in aller Munde, machen afrikanische Start-ups von sich reden.

Afrika ist nicht nur ein kulturell reicher und vielfältiger Kontinent, auch die dortige Kreativwirtschaft ist dynamisch. In vielen Ländern übersteigt das Wachstum der Kulturszene das anderer Branchen deutlich. Die Weltbank hat 2017 ein jährliches Wachstum um zehn Prozent

10 %

Die Kreativbranche in Afrika wächst jedes Jahr um zehn Prozent.

Quelle: Weltbank

2.600

Nigerias Filmindustrie hat im Jahr 2020 fast 2.600 Filme produziert.

Quelle: Eigene Recherchen

prognostiziert, mit den höchsten Zuwächsen in Nordafrika.

Gerade junge Kultur- und Kreativschaffende finden immer wieder auch neue Lösungsansätze für aktuelle Herausforderungen, sagt Friederike Kärcher, Referatsleiterin unter anderem für den Bereich Kreativwirtschaft im Bundesentwicklungsministerium → [SEITE 32](#). Daraus, sagt Kärcher, entwickelten sie dann erfolgreiche Geschäftsmodelle: „Video-on-Demand als Antwort auf kaum vorhandene Kinosäle, Gaming-Angebote für praxisnahen Unterricht, Arbeiten in der Cloud zur Überbrückung großer Distanzen oder Crowdfunding zur Finanzierung neuer Ideen und Produkte.“

Die Kreativszene gilt als Motor für die lokale Wirtschaft. Deshalb fördert die Bundesregierung sie. Und deshalb tun auch deutsche Kreativunternehmer gut daran, den Blick nach Afrika zu richten.



AMOAKO BOAFO

Maler aus Ghana

Der Ghanaer Amoako Boafo hat einen rasanten Aufstieg hinter sich: In einfachen Verhältnissen in Accra aufgewachsen, schließt er sein Kunst- und Designstudium im Jahr 2008 als bester Maler des Jahres ab. 2014 zieht er nach Wien und beginnt, Porträts schwarzer Menschen zu malen.

Das Besondere an ihm: Er malt die Hautpartien seiner Figuren mit den Fingern. Die Mimik ist sehr ausdrucksstark, die Kleidung bunt, den Hintergrund dagegen bilden monotone, einfarbige Flächen.

2018 gelingt ihm der Durchbruch, seine erste Ausstellung in den USA (I See Me) ist am zweiten Tag ausverkauft. Mittlerweile verkauft er seine Bilder für mehrere Hunderttausend US-Dollar pro Stück. Boafos Porträts hängen unter anderem im Guggenheim-Museum in New York.

Den derzeitigen Hype verdankt er wohl auch der gestiegenen Aufmerksamkeit für afrikanische Künstler vor und während der Black-Lives-Matter-Bewegung. Im Jahr 2020 zog er sich nach Ghana zurück. In seiner Heimatstadt Accra möchte er eine Galerie für andere schwarze Künstler eröffnen.



Eine Besucherin in der Sotheby's Gallery im Zentrum Londons vor einem Kunstwerk „Ohne Titel“ des ghanaischen Künstlers Amoako Boafo.

NOLLYWOOD: HOLLYWOODS KONKURRENZ AUS AFRIKA

In Nigeria etwa, dem bevölkerungsreichsten Staat Westafrikas, hat sich seit den 1990er-Jahren das afrikanische Pendant zu Hollywood und Bollywood entwickelt: Nollywood. Der Film „Living in Bondage“, eine typische Get-rich-quick-Geschichte über einen Mann, der über Leichen geht, um reich zu werden, und dann später zu Gott findet, war damals die Initialzündung für die Branche.

Mittlerweile ist Nollywood die zweitgrößte Filmindustrie der Welt nach Indien, zumindest was die Anzahl der jährlich produzierten Filme angeht. Im Jahr 2020 hat Nigeria fast 2.600 Filme produziert. Es geht um Liebe und Betrug, Familien- und Stammesgeschichten, Magie (Voodoo) und Religion, immer öfter auch

um sozialkritische Themen, Korruption etwa oder die nigerianische Politik. Die Produzenten bedienen sich häufig der westafrikanischen Erzählkultur, ein Grund, warum die Filme auch über die Grenzen Nigerias hinaus so erfolgreich sind. Pro Jahr setzt die Branche etwa 500 Millionen US-Dollar um.

Was die Budgets angeht, können bislang die wenigsten Filme auf internationalem Niveau mithalten. Die meisten Filmemacher haben gar kein Interesse daran, die Produktionen aufwendiger zu gestalten und mehr Geld zu investieren. Dies würde nur den Raubkopierern in die Hände spielen.

Früher wurden die Filme in der Regel auf gebrannten CDs ausschließlich auf Märkten und von Straßenhändlern verkauft, seit 2010 läuft der Vertrieb auch über die Streaming-

plattform Youtube. Abonnementbasierte Streamingdienste wie Iroko TV oder Netflix werden in Nigeria immer beliebter. Bei Netflix sind inzwischen nicht nur mehr als 100 Nollywood-Filme verfügbar, der Streamingdienst hat mit der Eigenproduktion „Queen Sono“ 2020 auch die erste vollständig in Afrika produzierte Serie auf den Markt gebracht. Netflix möchte seine Abonnentenzahl in Subsahara-Afrika von derzeit etwa einer Million auf fünf Millionen bis Ende 2025 steigern.

Das neue Nollywood dreht zunehmend anspruchsvoller und kommerzieller, die Filmemacher lernen ihr Handwerk an Filmhochschulen und drehen mit ausgebildeten Schauspielern. Seit Langem schon sind nigerianische Filme auf internationalen Filmfesten und Festivals präsent und gewinnen

Preise. Sogar bis zu den Oscars hätte es der Film „Lionheart“ gebracht, wurde aber dann bei der Nominierung als bester fremdsprachiger Film doch nicht berücksichtigt. Es dürfte aber nur noch eine Frage der Zeit sein, bis Nollywood auch Hollywood erobert.

SÜDAFRIKA: MAGNET DER KREATIVSZENE AFRIKAS

In Südafrika mit seinen elf offiziellen Sprachen gibt es eine besonders bunte Kunst- und Kulturszene, deren wirtschaftliches Gewicht je nach Abgrenzung bis zu 5,8 Milliarden US-Dollar im Jahr erreicht. Weil hier afrikanische, europäische und asiatische Kultur zusammentreffen, sind schon früh Fusion-Produkte entstanden, etwa die ganz eigene Jazzvariante des Township Jive seit den 1950er-Jahren. Millionen von Touristen kaufen nicht nur in großen Mengen lokales Kunsthandwerk, sondern beleben auch eine wachsende Galerienlandschaft.

Große Bedeutung hat die Musik, mit gefeierten Künstlern wie Spoek Mathambo oder Flavor B, die mehrere Jahre in Deutschland ge-

lebt hat, mit Sarah Connor, Fler und DJ Tomekk aufgetreten ist, dann aber nach Afrika zurückgekehrt ist, um – wie sie sagt – „die Jugend zu inspirieren“.

Neben der Kunst- und Musikbranche ist auch in Südafrika die Filmindustrie fest verankert. Sie kann zunehmend internationale Erfolge verbuchen. Im Jahr 2020 kostete die Pandemie die lokalen Kinos zwar rund 80 Prozent ihrer Einnahmen. Dies hat Filmemacher aber nicht entmutigt. „My Octopus Teacher“,

gedreht in der Nähe von Kapstadt, gewann 2021 einen Oscar für den besten Dokumentarfilm. Im Jahr 2020 war der Boxerfilm „Knuckle City“ des südafrikanischen Regisseurs Jahmil Qubeka als bester internationaler Film bei den Academy Awards nominiert. In seinem Film „Sew The Winter To My Skin“ spielt der deutsche Schauspieler Peter Kurth mit, Co-Produzent ist Michael Henrichs – ebenfalls aus Deutschland. Der Berlinale World Cinema Fund hat einen Teil der Finanzierung beigesteuert.



BURNA BOY

Musiker aus Nigeria

Nigeria ist nicht nur bekannt durch seine riesige Filmindustrie, auch die Musikszene ist für den gesamten Kontinent bedeutend. Der aus der Ölmetropole Port Harcourt stammende Damini Ogulu (Künstlername: Burna Boy) gilt als der derzeit bedeutendste afrikanische Musiker überhaupt.

Das Besondere an ihm: Er hat den Musikstil Afropop mitbegründet, einen Mix aus Afrobeat, Hip-Hop, Jazz, Reggae, Funk und Einflüssen der afrikanischen Diaspora. Sprachlich vermischt Burna Boy Englisch und Yoruba, eine der zahlreichen Sprachen seiner Heimat.

Seit 2018 ist er international erfolgreich, mittlerweile hat er fünf Alben herausgebracht und arbeitet mit Weltstars wie Beyoncé, Drake und Ed Sheeran zusammen. 2021 gewann er einen Grammy in der Kategorie Best World Music Album.

Burna Boy produziert in erster Linie Tanzmusik, seine Songs behandeln aber auch gesellschaftliche Themen: die hohe Arbeitslosigkeit in seiner Heimat etwa oder seinen Traum eines geeinten Afrikas. Selbstbewusst hat er sein viel gelobtes Album aus dem Jahr 2019 „African Giant“ genannt.

Auftritt von Burna Boy auf dem Coachella Valley Music and Arts Festival in Kalifornien im Jahr 2019.





FRIEDERIKE KÄRCHER »IMMENSES RESERVOIR AN IDEEN«

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) fördert Kreativunternehmen in Kenia, Südafrika, Jordanien, im Senegal, Libanon und Irak. Im Interview erklärt Friederike Kärcher, Referatsleiterin unter anderem für den Bereich Kreativwirtschaft, die Hintergründe.

Warum fördert die Bundesregierung die Kreativwirtschaft in Afrika?

Für die deutsche Entwicklungspolitik ist der Kreativsektor in mehrfacher Hinsicht von besonderem Interesse. Kultur ist ein Zukunftsmarkt für Jobs und Einkommen junger Menschen, Innovationsmotor für die lokale Wirtschaft und Kooperationsfeld für neue Partner aus dem Kultur- und Kreativbereich. Zudem transportiert die Kreativwirtschaft wie wenige andere Branchen das Bild von Afrika als Chancenkontinent.

Wer kann sich bei Ihrem Förderprogramm „Kultur und Kreativwirtschaft“ bewerben?

Zielgruppe des Projekts sind vor allem junge Kreative, Unternehmen sowie auch Verbän-

de, Netzwerke und Interessensvertretungen in diesen Ländern, die Beratungsleistungen unter anderem zu Unternehmertum, Geschäftsentwicklung und Organisationsaufbau erhalten. Der inhaltliche Schwerpunkt liegt auf den Branchen Mode, Design, Musik und Animation.

Was haben deutsche Unternehmen der Kreativwirtschaft davon?

Die Branche ist in Afrika besonders dynamisch, jung, vielfältig und anpassungsfähig. Die deutsche Kreativwirtschaft kann von dem immensen Reservoir an Ideen dort nur profitieren. Denkbar sind etwa Kooperationen, bei denen deutsche Unternehmen die Ressource Kreativität aus afrikanischen Ländern mit ihren eigenen Vertriebsmöglichkeiten und Marktzugängen kombinieren. Voraussetzung dafür sind faire Verträge und Vergütung.

ONLINE

Das Interview in voller Länge unter:
www.marketsinternational.de/kreativer-kontinent

TUNESIEN: DESIGNER EROBERN DIE LAUFSTEGE

Auch in Tunesien hat die Filmbranche einige Tradition, auch wenn das Land früher häufig eher als Kulisse für westliche Produktionen erhalten musste: George Lucas brachte Luke Skywalker und Indiana Jones nach Nordafrika, Monty Python verfilmte hier „Das Leben des Brian“. Doch immer öfter sind selbst Tunesierinnen und Tunesier die Hauptakteure einer Kreativwirtschaft, die ihr Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft hat.

Die Revolution im Jahr 2011 war dabei auch für Kulturschaffende ein Wendepunkt. Zwar gibt es nun mehr Freiheiten. Andererseits standen Büchereien, Kinos oder Theater in den vergangenen zehn Jahren nicht immer ganz oben auf der Liste, wenn es darum ging, die knappen Staatsgelder zu verteilen. Ex-Präsident Zine el-Abidine Ben Ali hatte beispielsweise öffentliche und private Filmschu-

len gefördert. Seit seinem Sturz gebe es viel weniger staatliche Unterstützung für Filme, aber auch andere Kulturprojekte, sagt Hichem Ben Ammar, Regisseur und inzwischen Leiter der tunesischen Filmbibliothek.

Der Kreativität tut das keinen Abbruch. Tunesische Filme haben in den vergangenen Jahren zahlreiche internationale Auszeichnungen gewonnen. Auch andere Kreativbereiche sind im Aufwind. Beispiel Mode: Hier ist „Made in Tunisia“ inzwischen durchaus ein Label für Qualität und Kreativität. Das zeigen tunesische Designer nicht nur auf der Tunis Fashion Week, die bis zur Coronapandemie jährlich im Amphitheater von Karthago stattfand.

Für viele von ihnen ist Azzedine Alaïa das Vorbild. Der 2017 verstorbene Designer hat für Prada und Rlichemont Kleider entworfen, die dann Supermodels wie Naomi Campbell oder Präsidentengattin Michelle Obama trugen.

Nun sorgen einige seiner Nachfolger für Aufsehen. Bereits mehrere Entwürfe des jungen Ali Karoui waren auf dem roten Teppich in Cannes zu sehen. Und viele der auch in Tunis immer zahlreicheren Concept Stores führen ausschließlich Mode made in Tunisia.

Zum Beispiel von Anissa Meddeb, die 2016 ihr Label Anissa Aida gegründet hat. Nur ein Jahr später war sie auf den Modewochen in London und Berlin zu sehen, inzwischen verkauft sie auch in New York und Paris. In ihren Designs setzt sie auf Stoffe traditioneller tunesischer Handwerker in mediterranen Farben.

FÖRDERUNG: VIEL POTENZIAL FÜR KREATIVE KONZEPTE

Afrika ist kreativ, und das wissen zunehmend auch deutsche Künstler und Kreative zu nutzen. Das Auswärtige Amt unterstützt mit dem Programm „Kreative Mittel“ Projekte aus der Kultur- und Kreativwirtschaft in Europa und Afrika. Thematischer Schwerpunkt: Design und digitale Gesellschaft. Die Kulturstiftung des Bundes hat seit dem Jahr 2012 mit dem Fonds TURN mittlerweile mehr als 100 gemeinsame Kulturprojekte gefördert – unter anderem Connecting Afro Futures im Berliner Kunstgewerbemuseum.

Die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB) fördert unter dem Titel Fashionomics Africa kleine und mittelständische afrikanische Modeunternehmen, vor allem Frauen. Und weil in Afrika schon mehr als 280 Millionen Menschen online shoppen und der Bereich seit Jahren mit zweistelligen Wachstumsraten zulegt, ist Kultur auch ein E-Commerce-Thema. Der deutsche Logistiker DHL Express ist Partner der AfDB-Initiative. Noch ein Beispiel, wie der vermeintlich weiche Faktor Kultur zu handfestem Wirtschaftswachstum beitragen kann.



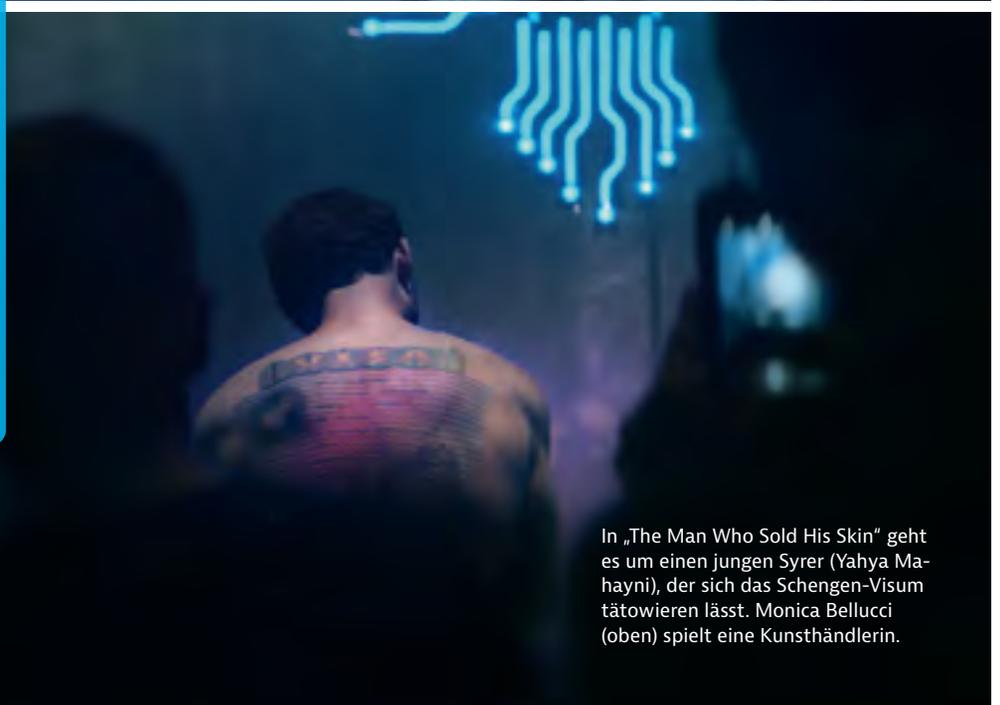
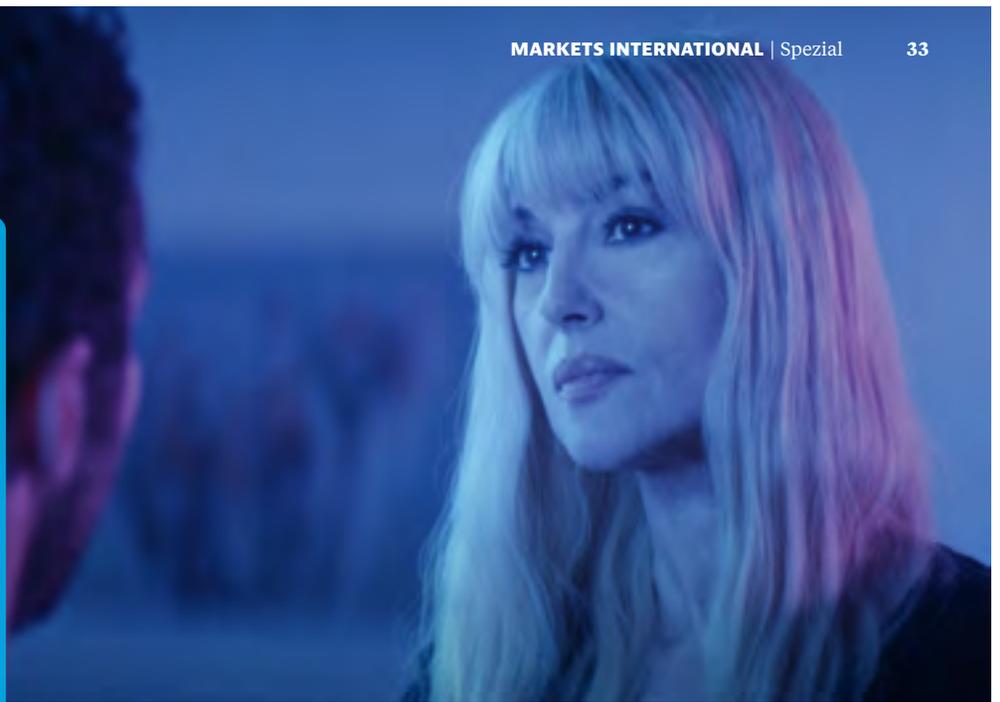
KAOUTHER BEN HANIA

Regisseurin aus Tunesien

Die Regisseurin und Drehbuchautorin Kaouther Ben Hania stammt aus Sidi Bouzid, jener Stadt in Tunesien, in der der Arabische Frühling mit der Selbstverbrennung des Gemüsehändlers Mohamed Bouazizi seinen Anfang nahm. Das war im Jahr 2010, Ben Hania studierte zu dieser Zeit Filmwissenschaft: erst in Tunis, später dann in Paris, wo sie mittlerweile lebt.

Bekannt geworden ist sie durch ihre sozialkritischen Dokumentarfilme, darunter „Das Phantom von Tunis“ und „Beauty and the Dogs“. 2021 brachte ihr Spielfilm „The Man Who Sold His Skin“ Tunesien die erste Oscarnominierung überhaupt ein, in der Kategorie Bester fremdsprachiger Film.

Der Film ist eine Mischung aus Satire und Drama und erzählt die Geschichte eines syrischen Flüchtlings, der sich das Schengen-Visum auf den Rücken tätowieren lässt. Menschen, die zu Waren geworden sind – eine Kritik sowohl an der Kunstszene als auch am westlichen Umgang mit der Flüchtlingskrise.



In „The Man Who Sold His Skin“ geht es um einen jungen Syrer (Yahya Mahayni), der sich das Schengen-Visum tätowieren lässt. Monica Bellucci (oben) spielt eine Kunsthändlerin.

MEHR ZUM THEMA



AFRIKA-AVANTGARDE

Einmal im Jahr kürt das renommierte Magazin „New African“ die 100 einflussreichsten Afrikaner. Darunter sind jedes Jahr zahlreiche Kreative wie etwa der nigerianische Musiker Burna Boy. Die komplette Liste unter:

www.100.newafricanmagazine.com/#creatives



MODEMITTELSTAND

Die Afrikanische Entwicklungsbank hat eine Webinarserie für junge Modeunternehmer entwickelt, außerdem bietet sie auf ihrer Website eine Reihe von Podcasts zur Branche. Download unter:

www.fashionomicsafrica.org/learn/webinars



KUNSTKOOPERATION

Mehr zum Programm „TURN – Fonds für künstlerische Kooperationen zwischen Deutschland und afrikanischen Ländern“ und den aktuellen Ausschreibungsmodalitäten erfahren Sie hier:

www.tinyurl.com/turn-fonds

DIE CORONA-GEWINNER

Covid-19 hat die Welt in die Krise gestürzt, manche Unternehmen und Branchen sind aber auch über sich hinausgewachsen: vor allem Wirtschaftszweige rund um die Coronaimpfstoffe. So stärken sie die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands.

von **ANNA FRIEDRICH** und **CELINE SCHÄFER**, wortwert Köln

Als im Sommer 2020 klar wurde, dass der Impfstoff Comirnaty eine der wichtigsten Waffen im Kampf gegen die Covid-19-Pandemie sein könnte, setzte bei der Tuttlinger Firma Binder der Ausnahmezustand ein. Der Grund für den Aufruhr: Der mRNA-Impfstoff von Biontech und Pfizer muss bei etwa minus 70 Grad Celsius gekühlt werden. Das schafft kein herkömmlicher Gefrierschrank – aber für die Ultratiefkühlschränke aus Schwaben ist das kein Problem, sie schaffen es sogar auf minus 90 Grad Celsius.

#1 BINDER LIEFERT TIEFKÜHLSCHRÄNKE

Seit rund zehn Jahren gehören die Kühlgeräte zur Produktpalette von Binder, schon

vor Corona wurden Impfstoffe in ihnen gelagert. Jetzt stehen die Hochleistungsgeräte allerdings zum ersten Mal so richtig im Rampenlicht. Die Tuttlinger gelten als weltweiter Marktführer für Klimaschränke, haben Niederlassungen in New York, Moskau, Hongkong und Shanghai. Ihre Tiefkühlschränke zur Impfstofflagerung exportieren sie überall dorthin, wo Ärzte ihren Patienten mRNA-Impfstoffe spritzen – die Exportquote liegt bei rund 80 Prozent. Zu den Kunden zählen internationale Pharma- und Logistikunternehmen sowie Regierungen.

Michael Pfaff, Vizepräsident von Binder, möchte sich aber ungern als Coronagewinner bezeichnen. „Die Nachfrage nach den Tiefkühlschränken zur Impfstofflagerung hat die negativen Entwicklungen in den anderen Industrien kompensieren können“,

sagt er. „Doch vor allem haben wir mit unserem Produkt etwas zur Lösung der Probleme beitragen können.“

Auch wenn Pfaff die Leistung seines Unternehmens relativiert, ist eines doch klar: Es gibt sie, die Gewinner der Coronakrise. Und sie finden sich in vielen Branchen. Sie sind in der Wissenschaft und Forschung sowie in der Geräteproduktion tätig, in der Logistik und im Großhandel. Was die meisten vereint: Ihr Geschäft profitiert vom Impfstoff. Immerhin hat Deutschland mit Biontech einen der wichtigsten Impfstoffproduzenten weltweit im eigenen Land. Da kommen gerade in Zeiten, in denen komplexe internationale Lieferketten oft ins Stocken geraten, hiesige Firmen eher zum Zug als die Konkurrenz aus Übersee. Der Standort Deutschland hat sich für Unternehmen vieler Branchen als Vorteil erwiesen.

A technician wearing a red vest, a white face mask, and a watch is working on a large industrial freezer unit. He is holding a small blue object near the open door of the freezer. The background shows a factory environment with various equipment and a red fire alarm pull station.

-90° C

Die Ultratiefkühlchränke der Firma Binder kommen problemlos auf diese Temperatur, um Impfstoffe sicher zu lagern.

AUF EINEN BLICK

Diese Unternehmen haben einen wichtigen Beitrag zur Pandemiebekämpfung geleistet – und stärken zugleich die Wettbewerbsfähigkeit der Exportnation Deutschland.



BINDER, LABORGERÄTE

Binder ist der weltweit größte Spezialist von serienmäßig hergestellten Umweltsimulationsschränken für wissenschaftliche oder industrielle Labore. Dazu gehören Ultratiefkühlschränke, in denen Impfstoffe gelagert werden können.

Branche
Laborgeräte

Mitarbeiter

420

Umsatz in €

75 Mio.

Exportquote

80%



»Wir haben mit unserem Produkt etwas zur Lösung der Probleme beitragen können.«

*Michael Pfaff,
Vizepräsident von Binder*



DHL EXPRESS, LOGISTIK

Die Tochter des weltweit größten Logistikkonzerns **Deutsche Post DHL** übernimmt als internationaler Expressdienstleister den Impfstofftransport in über 140 Ländern. Täglich fertigt das Unternehmen über 2.200 Flüge an rund 500 Flughäfen der Welt ab.

Branche
Logistik

Mitarbeiter

111.000

Umsatz in €

19,1 Mrd.

Gegründet

1969



»Wir profitieren jetzt von unseren Logistiknetzwerken, die wir jahrzehntelang aufgebaut haben.«

*Markus Reckling,
Deutschlandgeschäftsführer
von DHL Express*



SAP, SOFTWARETECHNOLOGIE

Der weltweite Marktführer in der Lieferkettenplanung hat seine Software so angepasst, dass sie die Impfstoffverteilung im Blick behält. Damit schafft **SAP** den Sprung vom reinen Softwareanbieter zu einem Dienstleister, der ein globales Problem löst.

Branche
Software, Technologie

Mitarbeiter

102.430

Umsatz in €

28 Mrd.

Gegründet

1972



»Wir wollen Leben retten, die Wirtschaft ankurbeln und den Menschen wieder soziale Kontakte ermöglichen.«

*Katrin Lehmann,
Head of Customer Innovation & Maintenance SAP*



KNAUER, WISSENSCHAFTLICHE GERÄTE

Der Berliner Mittelständler produziert seit dem Jahr 1962 Geräte zur Hochleistungsflüssigkeitschromatografie, zur Hochdruckdosierung sowie zur Detektion gelöster Substanzen. **Knauer** exportiert in mehr als 60 Länder.

Branche
Instrumentelle Analytik, modulare Labormessgeräte

Mitarbeiter

160

Umsatz in €

20 Mio.

Exportquote

60%



»Als die Anfrage eines Pharmakonzerns kam, ging es in erster Linie darum, bei der Problemlösung mitzuwirken.«

*Carsten Losch,
Geschäftsführer von Knauer*

#2 DEUTSCHE POST DHL TRANSPORTIERT IMPFSTOFFE

Viele Kunden betrachten zum Beispiel den Logistikriesen Deutsche Post DHL Group nun in einem ganz anderen Licht: „Unsere Mission lautet: Connecting People, Improving Lives“, sagt Markus Reckling, Deutschland-Chef von DHL Express. „Immer wieder höre ich, ob dies nicht etwas zu hoch gegriffen sei, da wir ja ‚nur‘ Pakete transportieren. Spätestens seit der Pandemie wird aber offensichtlich, wie wichtig Logistik ist, um Menschen zu verbinden und Leben zu verbessern.“ Der Konzern agiert auch als weltweiter Express-Logistiker oder Spedition und transportiert beispielsweise Laborproben, Ersatzteile für Autos oder Flugzeuge sowie Gefahrgut.

Seit Ende 2020 übernimmt Deutsche Post DHL auch die Coronaimpfstofflogistik für verschiedene Hersteller und hat bereits über 340 Millionen Dosen Impfstoff in 140 Länder weltweit verteilt. Dabei kommt dem Unternehmen sein über Jahrzehnte aufgebautes Logistiknetzwerk zugute. Von den Luftfracht-Hubs in Leipzig und Brüssel aus verteilt der Logistiker einen Großteil der Impfstoffe in die ganze Welt.

Lieferungen nach Asien zum Beispiel machen meist Zwischenstation in Hongkong und werden dann direkt an die jeweiligen Impfzentren auf dem asiatischen Kontinent geliefert. DHL Express ist dabei der Spezialist für den sehr zeitkritischen internationalen Transport. In Deutschland beliefert die Konzernschwester DHL Supply Chain derzeit mehrere Bundesländer mit den bisher zugelassenen Impfstoffen und kann diesen bei Bedarf für die Zustellung in kleineren Stückzahlen auch in geeignete Kühlboxen umpacken.

#3 SAP VERNETZT DIE LOGISTIK

Der Softwarekonzern SAP aus dem baden-württembergischen Walldorf hat eine Lösung entwickelt, die dafür sorgen soll, dass die gelieferten Impfungen auch wirklich alle im Arm der Patienten landen. Dass auf dem Weg von der Herstellung bis zur Verimpfung viele Stolpersteine im Weg liegen, ist klar: Der Hersteller muss den Impfstoff abfüllen und verpacken, dann transportiert ihn ein Logistiker zum Verteilzentrum, von wo aus ihn dann Kuriere an die einzelnen Praxen und Impfzentren ausliefern. Hakt es nur bei einem einzigen Glied dieser Kette, kann der komplette Prozess ins Stocken kommen.

Der Vaccine Collaboration Hub von SAP sammelt Daten aus der Lieferkette und bildet sie in einem gemeinsamen System ab. Wo befindet sich welcher Impfstoff? Wo gibt es welche Kapazitäten? Wie wird der Impfstoff bestmöglich verteilt? Konkret funktioniert das so: Liefern Hersteller wie Biontech, Moderna oder Astrazeneca weniger Impfstoff als geplant, wird das im System vermerkt. Brauchen die Ärzte in Impfzentren oder Hausarztpraxen nicht die gesamte Charge, wird auch das im System verbucht – selbst, wenn nur fünf statt sechs Impfdosen aus einer Impfpulle kommen. In der Folge passt sich die Terminplanung in den Impfzentren und in den Arztpraxen entsprechend an.

Da die Impfvorteilung weltweit ähnlich läuft, lassen sich die Prozesse gut standardisieren. Kein Wunder, dass nicht nur deutsche Verteiler wie das Deutsche Rote Kreuz in Sachsen auf die SAP-Lösung zurückgreifen, sondern auch der Vakzinhersteller Moderna, der seine komplette Impfstofflogistik mit SAP abwickelt.

#4 KNAUER VERKAPSELN DEN IMPFSTOFF

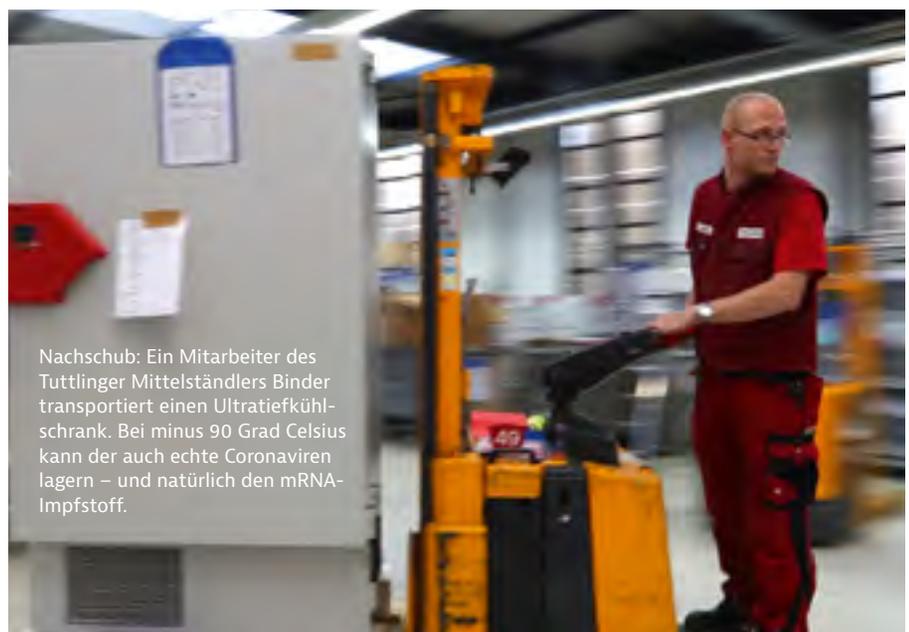
Die Krise zeigt einmal mehr, wie wichtig die technologische Kompetenz deutscher Exporteure ist. Das Berliner Familienunternehmen Knauer stellt Produktionsanlagen für pharmazeutische Lipid-Nanopartikel her. Das sind die winzigen Kügelchen, die

bei mRNA-Impfstoffen die empfindlichen Moleküle in den Körper transportieren, die das Immunsystem stimulieren sollen. Die Partikel verkapseln und schützen den Wirkstoff und ermöglichen ihm damit den Weg zu den Zielzellen.

Vor der Pandemie bot Knauer die Hochdruckpumpen, die jetzt in den Anlagen für die Lipid-Nanopartikel-Herstellung zum Einsatz kommen, meist als spezielle Einzelkomponente an – üblicherweise sind das nur wenige Pumpen pro Auftrag. „Als es mit der Impfstoffentwicklung losging, bekamen wir einen Anruf von einem großen internationalen Pharmaunternehmen“, erzählt Knauer-Geschäftsführer Carsten Losch. „Man fragte uns, ob wir schnell eine relativ hohe Stückzahl für die Impfstoffherstellung produzieren können.“

Knauer konnte: Aus den Pumpen wurden Produktionsanlagen mit weiteren Komponenten. Das Unternehmen strukturierte um, zog viele der insgesamt 160 Mitarbeiter von ihren bisherigen Projekten ab und setzte sie für die Impfstoffproduktionsanlagen ein.

„Als die Anfrage kam, wussten wir gar nicht, ob es sich finanziell überhaupt rentiert“, sagt Losch. „Da ging es in erster Linie wirklich darum, bei der Problemlösung mitzuwirken.“ Es hat sich aber auch finanziell gelohnt: Normalerweise macht Knauer einen Jahresumsatz von 20 Millionen Euro. In diesem Jahr setzen allein die Produktionsanlagen für Lipid-Nanopartikel schon rund sechs Millionen Euro um.



Nachschub: Ein Mitarbeiter des Tuttlinger Mittelständlers Binder transportiert einen Ultratiefkühlschrank. Bei minus 90 Grad Celsius kann der auch echte Coronaviren lagern – und natürlich den mRNA-Impfstoff.

»WIR SIND ZU BESCHEIDEN«

Der erste Impfstoff gegen Covid-19 stammt aus den Labors des deutschen Unternehmens Biontech und ist ein Meilenstein der Biotechnologie. Das habe die Branche insgesamt beflügelt, sagt Oliver Schacht, Vorsitzandschef des Verbands BIO Deutschland.

Interview: **DAVID SELBACH**, wortwert Köln

Oliver Schacht ist Vorstandsvorsitzender des Branchenverbands Biotechnologie-Industrie-Organisation Deutschland (BIO Deutschland) in Berlin, einem der größten europäischen Biotechnologieverbände. Schacht ist selbst Biotechunternehmer. Er leitet den Diagnostikspezialisten Opgen mit Sitz im US-amerikanischen Gaithersburg.

Herr Schacht, war die Coronakrise gut für die deutsche Biotechbranche?

OLIVER SCHACHT: So dramatisch die Pandemie insgesamt ist, muss man schon sagen: Ja, zumindest langfristig war sie gut für uns. Denn in der breiten Bevölkerung ist angekommen, dass es ohne Biotechnologie nicht geht. Wir würden alle noch nicht wieder zur Arbeit gehen, wir würden nicht ansatzweise darüber nachdenken, vielleicht irgendwann Urlaub zu machen oder unsere Wirtschaft wieder hochzufahren, wenn wir die Biotechnologie nicht hätten. Ich bin seit fast 24 Jahren in der Branche tätig, und zum ersten Mal muss ich mich im privaten Umfeld nicht mehr dauernd dafür entschuldigen. Wir hoffen, dass sich die Leute auch in zwei oder drei Jahren noch daran erinnern.

Das haben alles die Coronaimpfstoffe auf mRNA-Basis bewirkt?

SCHACHT: Sie haben vor allem bewiesen, dass die mRNA-Technologie, an der seit 30 Jahren geforscht wird, in der Praxis sicher und wirksam funktioniert. Die Wahrscheinlichkeit, dass es viele weitere Produkte auf Basis dieser Technologie geben wird, ist drastisch gestiegen. In der Szene gibt es aber nicht nur Biontech, sondern mindestens 70 weitere deutsche Biotechunternehmen, die im Bereich Covid-19 unterwegs sind: zum Beispiel in der Diagnostik – mit PCR-Schnelltests, Antikörper- und Antigentests – oder in der Medikamentenentwicklung. Und Covid-19 ist nur ein Beispiel: Wir können mit der Biotechnologie hoffentlich irgendwann die Krebstherapie revolutionieren, bei Autoimmunerkrankungen helfen, bei Alzheimer, Demenz, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes oder rheumatoider Arthritis.

Also hat die Pandemie den Unternehmen Ihrer Branche die Chance gegeben, sich zu beweisen?

SCHACHT: Ja, und sie hat eine Situation geschaffen, in der wir erklären konnten, was die Technologie leistet, und in der man uns endlich auch zuhört. Wir haben

jahrzehntelang darüber nachgedacht, wie eine Aufklärungs- oder Imagekampagne für Biotech aussehen könnte. Und jetzt beschäftigen sich alle seit mehr als einem Jahr rund um die Uhr mit Lifesciences, sogar mit der eher trockenen Virologie. Das hätten wir niemals gedacht.

Welche anderen Anwendungsfelder gibt es, bei denen Sie jetzt dank Covid-19 auf Rückenwind hoffen können?

SCHACHT: Die großen Themen neben Gesundheit sind Ernährung und Klimawandel. Dabei geht es um Ansätze wie den biotechnischen Abbau von Plastik, die Umwandlung von CO₂ in Biomasse oder die Gewinnung von Wasserstoff mithilfe biotechnisch modifizierter Mikroalgen. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir die Energiewende nicht ohne Biotechnologie schaffen werden. Gerade im Bereich industrieller Verfahren – Stichwort: weiße Biotechnologie – sind wir in Deutschland führend, und hier kann Biotech helfen, Prozesse energieeffizienter und ressourcenschonender zu machen. Das sehen Sie doch schon im Privaten: Wieso bekommen wir heute wohl die Wäsche in der Waschmaschine bei 30 Grad genauso sauber wie früher nur die Kochwäsche? Das liegt an biotechnologisch hergestellten Enzymen.

In der öffentlichen Diskussion hat man häufig den Eindruck, dass Länder wie Israel oder die USA Deutschland in Sachen Biotechnologie längst abgehängt haben. Stimmt das?

SCHACHT: Technologisch-wissenschaftlich sicherlich nicht. In vielen global erfolgreichen Produkten steckt deutsche Biotechnologie. Deutschland ist stark in der CRISPR/Cas-Technologie, um Erbinformationen gezielt zu verändern, bei der Antikörperforschung, auch in Bioinformatik und künstlicher Intelligenz. Da brauchen wir uns wirklich nicht zu verstecken. Klar, relativ zur Größe der deutschen Volkswirtschaft insgesamt hinken wir, was die kommerzielle Verwertung angeht, hinter

manchen Ländern her – wie Israel, der Schweiz, auch dem ein oder anderen skandinavischen Land. Und sicher den USA.

Sitzen Sie deshalb mit Ihrer eigenen Firma in den USA?

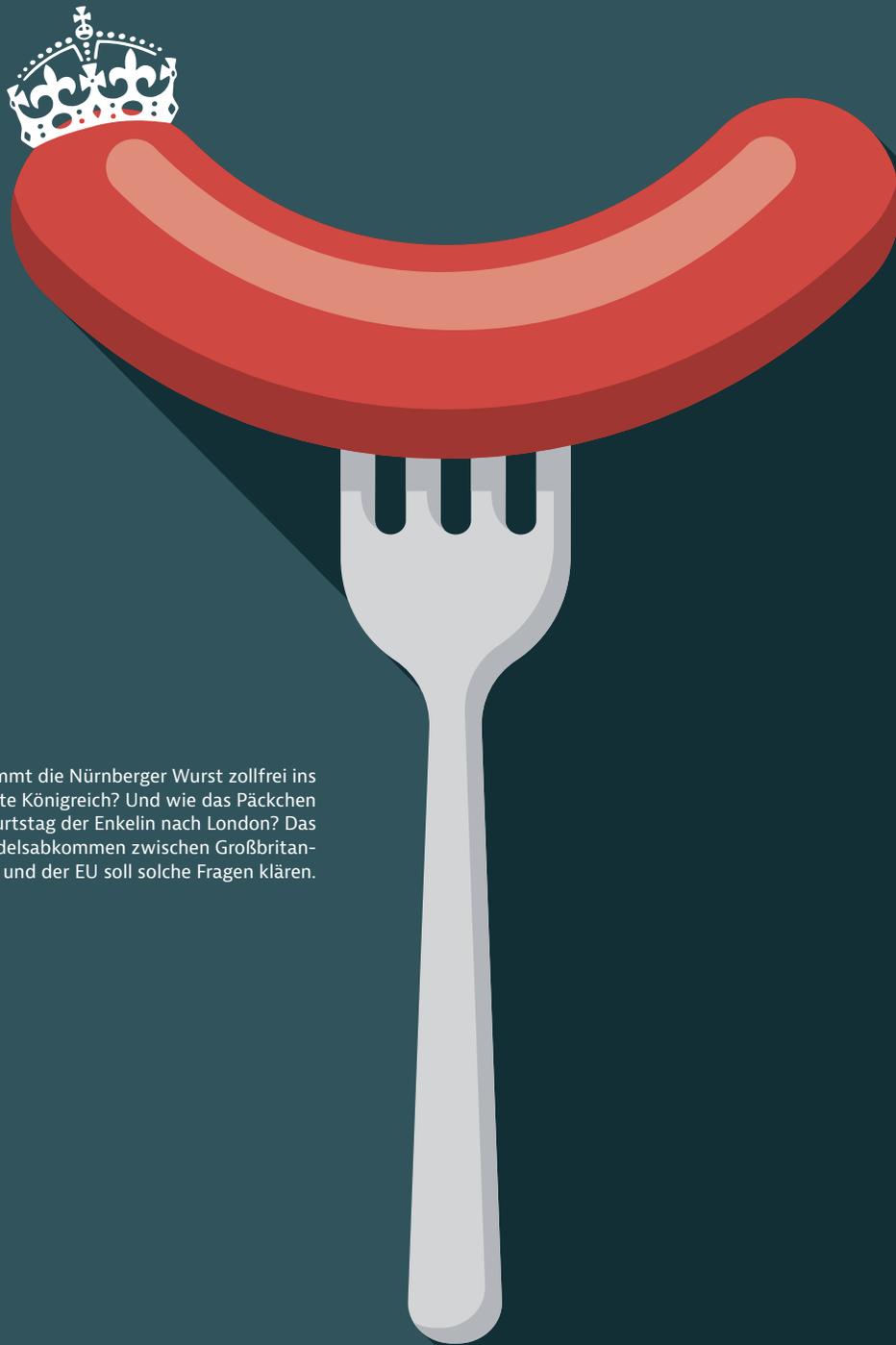
SCHACHT: Erst mal: Die Wertschöpfung entsteht bei uns zu mehr als zwei Dritteln in Deutschland und Europa. Dort sitzen Entwicklung und Produktion. Wir verlagern gerade weitere Produktionsschritte aus den USA nach Deutschland. Aber zu Ihrer Frage: Wir haben unseren Hauptsitz in den USA, weil wir den Zugang zum US-Kapitalmarkt brauchen. Für Biotechunternehmen ist ein Listing in Deutschland oder Europa inzwischen kaum mehr erstrebenswert. Wir bekommen die Mengen an Kapital, die man in der Branche braucht, dort nämlich nicht.

Biontech und Curevac, die beiden deutschen Biotechunternehmen, die mRNA-Impfstoffe gegen Covid-19 produzieren beziehungsweise entwickeln, haben es doch auch geschafft?

SCHACHT: Bei Curevac ist SAP-Gründer Dietmar Hopp über Jahre finanziell in Vorleistung gegangen – mit hohen Summen. Bei Biontech waren es die Gebrüder Strüngmann, die Gründer von Hexal. Diese drei Milliardäre haben die deutsche Biotechszene in den vergangenen 20 Jahren fast im Alleingang finanziert. Curevac und Biontech zeigen aber, was es bringt, Unternehmen so langfristig zu finanzieren, dass sie schon mehrere Hundert oder sogar mehr als 1.000 Mitarbeiter haben. Nur dann können sie komplexe Zulassungsverfahren begleiten und weltweit ganz vorne mitspielen. Es wäre schön, wenn diese Beispiele Schule machen. Milliardäre gibt es in Deutschland schließlich genug.

ONLINE

EY-Biotechnologie-Report:
www.tinyurl.com/Biotech-Report
 GTAI-Spezial Pharmalieferketten:
www.tinyurl.com/GTAI-Pharma-Lieferketten



Wie kommt die Nürnberger Wurst zollfrei ins Vereinigte Königreich? Und wie das Päckchen zum Geburtstag der Enkelin nach London? Das Freihandelsabkommen zwischen Großbritannien und der EU soll solche Fragen klären.

EXTRAWURST

Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich rutschte als Last-Minute-Geschenk unter den Christbaum. Acht Monate später schaut Markets International auf den holprigen Anpassungsprozess und die wichtigsten Fristen.

von **NADINE BAUER, STEFANIE EICH, KARL MARTIN FISCHER** und **MARC LEHNFELD**, Germany Trade & Invest

Pünktlich zu Weihnachten war die Einigung da – und brachte leider nicht nur Erleichterung, sondern auch die ersten Probleme. Unternehmen, die Geschäfte auf der britischen Insel machten, blieb nur eine Woche Zeit, sich auf die neue Zollgrenze vorzubereiten. Entsprechend groß war der Informationsbedarf, vor allem nach verlässlichen Informationen in deutscher Sprache.

Wann hat ein Produkt EU-Ursprung, der für die vollständige Zollfreiheit benötigt wird? Wie muss der Präferenznachweis aussehen, der bei der Zollanmeldung eingereicht werden muss, damit die Ware zollfrei eingeführt werden kann? Normalerweise genügt eine kurze Recherche in den Datenbanken der deutschen Zollverwaltung oder der EU-Kommission. Aber durch das kurzfristige Inkrafttreten konnten beide Datenbanken nicht rechtzeitig aktualisiert werden. Es blieb nur die mühsame Suche in dem rund 2.500 Seiten langen Abkommen. Darin kann man schnell den Überblick verlieren.

LÄNDERCHECK

VEREINIGTES KÖNIGREICH



BIP-Prognose 2020/2021*

-9,8

+7,7

Marktpotenzial

Maschinenbau	●
Chemieindustrie	●
Automobilindustrie	●
Bauwirtschaft	●
Gesundheitswirtschaft	●
Nahrungsmittelindustrie	●

* Prognose von Oxford Economics

Die Folge: Ab dem 28. Dezember 2020 standen die Telefone bei den Mitgliedern der GTAI-Projektgruppe Brexit nicht mehr still. Während ein Unternehmen wissen wollte, ob die Nürnberger Würstchen aus eigener Herstellung zollfrei nach Großbritannien exportiert werden könnten, waren sich Mitarbeiter anderer Firmen unsicher, ob die Erklärung zum Ursprung eine Unterschrift benötige. Um Ware zollfrei in Großbritannien einzuführen, ist ein Präferenznachweis notwendig. Der sieht laut Abkommen die Angabe einer Ausfühler-Referenznummer vor. Aber was ist das, und wo kann man sie beantragen? Auch der ein oder andere Großvater rief an und wollte wissen, wie das Päckchen zum Geburtstag der Enkelin in London am besten zollfrei über den Ärmelkanal transportiert werden konnte.

Zollgrenze trotz Abkommen

Nicht nur die Details des Abkommens, sondern auch die neue Zollgrenze stellte Unternehmen vor Herausforderungen. Vor

allem viele britische Unternehmen hatten sich auf das Versprechen von Premierminister Boris Johnson verlassen und sich von dem Abkommen weiterhin reibungslosen Außenhandel erwartet. Dass unabhängig vom Ausgang der Verhandlungen über das Abkommen ab 1. Januar 2021 Zollformalitäten notwendig sein würden, war für zahlreiche Firmen eine Überraschung. Selbst bei gut vorbereiteten Unternehmen mussten sich die neuen Prozesse erst einspielen.

Besonders schwierig war die Situation für Onlinehändler, die an britische Privatkunden versenden. Das bestätigt eine verbandsinterne Umfrage des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel (BEVH) aus dem Februar 2021.



Marc Lehnfeld,
GTAI-Korrespondent London

»MIT DER FREIHAFENINITIATIVE KÖNNTE DIE BRITISCHE REGIERUNG AUSLÄNDISCHE INVESTOREN ANLOCKEN.«

Vom Verbündeten zum Wettbewerber

Nach dem Brexit bleibt die Frage nach dem neuen wirtschaftspolitischen Kurs der Briten außerhalb der Union. In der EU wird besonders kritisch beäugt, wie sich die britische Insel als Standortkonkurrenz zum europäischen Festland positionieren könnte.

Steuern steigen

Das von den Brexiteers gepriesene Modell eines Singapurs an der Themse mit niedrigen Steuern und entschlackter Regulierung ist bisher nicht absehbar. Die hohe Staatsschuldenlast aus der Coronakrise sorgt gar für Steuererhöhungen in den nächsten Jahren.

„Rund 60 Prozent der von uns befragten Mitgliedsunternehmen gaben an, den Versand nach Großbritannien vorerst – zumindest für manche Produktkategorien – eingestellt zu haben oder einstellen zu wollen, sollte sich die Situation nicht bald bessern“, sagt Ali Mulyk, Referentin Public Affairs Europa und International beim BEVH.

Hilfreich für viele Exporteure waren die Vereinfachungen, die die Briten für Einfuhren aus der EU gewähren. Doch diese einseitigen Erleichterungen enden bald. Die Briten führen das neue Zollregime für Waren aus der EU stufenweise ein. → **TIMELINE, SEITE 45** Am 1. Januar 2021 feierten die britische Regierung und die Brexit-Befürworter den endgültigen

Abschied aus der EU. Aber der Brexit ist kein einmaliges Event, sondern ein Prozess, der noch lange nicht abgeschlossen ist. Beim Marktzugang zeigt sich das sehr deutlich: Für unterschiedliche Produkte gelten unterschiedliche Übergangsfristen. Das Abkommen sieht keine gegenseitige Anerkennung von Produktstandards vor.

Um Produkte auf dem britischen Markt in Verkehr bringen zu können, ist es notwendig, die britischen Standards einzuhalten. Zwar sind Produkthanforderungen zurzeit noch identisch, da die europäischen Normen in britische Standards übernommen wurden. Dennoch müssen Unternehmen aktiv werden: Statt der CE-Kennzeichnung ist ab 1. Januar 2022 das neue UKCA-Label Pflicht. Für bestimmte Waren wie Medizinprodukte müssen Registrierpflichten beachtet und ein bevollmächtigter Vertreter benannt werden. Auch die neue UK-REACH-Verordnung zur Regulierung von Chemikalien erfordert eine separate Registrierung in Großbritannien. Exportierende Unternehmen sollten deshalb die unterschiedlichen Fristen im Blick behalten, um den britischen Markt weiterhin bedienen zu können.

Ein bisschen Europa bleibt

In anderen Bereichen werden die Nachwirkungen der britischen EU-Mitgliedschaft noch lange Zeit zu spüren sein. Ein beachtlicher Teil des britischen Rechts trägt nämlich noch europäische DNA in sich – und das mit voller Absicht. Denn der European Union (Withdrawal) Act 2018 hat europäisches Recht übernommen und in – inhaltsgleiches – britisches Recht umgewandelt. Das heißt: Rein inhaltlich ändert sich in vielen Rechtsgebieten erst mal gar nichts.

Zwischen 2016 und dem Ende der Übergangsphase hatte man nämlich in London weder die Zeit noch die Kapazitäten, eine große Zahl praxisrelevanter Rechtsgebiete inhaltlich zu bearbeiten. Wo EU-Recht übernommen wurde, gilt es in der Fassung, in der es zum Jahreswechsel von 2020 auf 2021 in Kraft war. Doch deutsche Unternehmen sollten sich besser nicht in falscher Sicherheit wiegen: Das Vereinigte Königreich kann die übernommenen Regelungen, falls gewünscht, Schritt für Schritt ändern.

Ein Beispiel ist die Vergabe öffentlicher Aufträge: Europaweite Ausschreibungen über

CE, UKCA, UK-REACH: Damit deutsche Produkte den Weg auf den britischen Markt finden, gilt es, die dortigen Standards einzuhalten. Der Export könnte damit deutlich komplizierter werden.



das EU-Amtsblatt gibt es seit dem Jahreswechsel für britische Verfahren nicht mehr. Stattdessen gibt es ein neues, britisches Portal: Find a Tender. Formell folgen die Ausschreibungen noch den vertrauten europäischen Regelungen. Dies soll sich nun ändern.

Die britische Regierung hat im Dezember 2020 ein sogenanntes Grünbuch veröffentlicht, das als Diskussionsgrundlage dienen soll. Die Regierung verspricht darin, die Vergabe öffentlicher Aufträge erheblich zu vereinfachen. Zum einen soll es weniger verschiedene Arten von Vergabeverfahren geben. Zum anderen sollen die gesetzlichen Anforderungen beim Abschluss des Verfahrens und in Sachen Rechtsschutz besser handhabbar werden.

Mit der Veröffentlichung eines ersten Gesetzentwurfs wird für den Herbst 2021 gerechnet. Weil das Gesetz politisch nicht sehr kontrovers sein dürfte, erscheint eine relativ zügige Verabschiedung möglich, vielleicht schon 2022. Es bleibt abzuwarten, wie erfolgreich man hier sein wird.

Freizügigkeit nur noch in engen Grenzen

Einen ganz anderen Weg, nämlich denjenigen eines harten Schnitts, ist die britische Seite bei einem anderen politisch wichtigen Thema gegangen: bei der Arbeitskräftemobilität. Basis ist der Immigration and Social Security Co-ordination (EU Withdrawal) Act 2020. Er hebt weite Teile der EU-Verordnung über die

Freizügigkeit der Arbeitnehmer innerhalb der Europäischen Union auf. Das führt dazu, dass grenzüberschreitende Beschäftigung und Dienstleistungserbringung nun erheblich beschränkt sind. Das Freihandelsabkommen gewährt zwar ein gewisses Maß an Arbeitskräftemobilität, geht aber nur unwesentlich über das hinaus, was in anderen Freihandelsabkommen geregelt ist.

Solche Abkommen betreffen aber den Handel mit Ländern wie Singapur oder Kanada. Die Unterschiede liegen auf der Hand: Diese Märkte sind geografisch weit entfernt, und es existiert keine jahrzehntelange Harmonisierung in Sachen Dienstleistung. Für die wirtschaftlichen Verflechtungen, die während



Karl Martin Fischer,
GTAI-Redakteur Bonn

»ES BLEIBT VIEL ZU TUN.«

Eine Bewährungsprobe

Die europäisch-britischen Wirtschaftsbeziehungen bleiben vorerst kompliziert. Das Freihandelsabkommen, die neue Basis dieser Beziehungen, muss sich erst in der Praxis bewähren. Der Umgang mit dem neuen Regime muss gelernt werden – fast alles ändert sich.

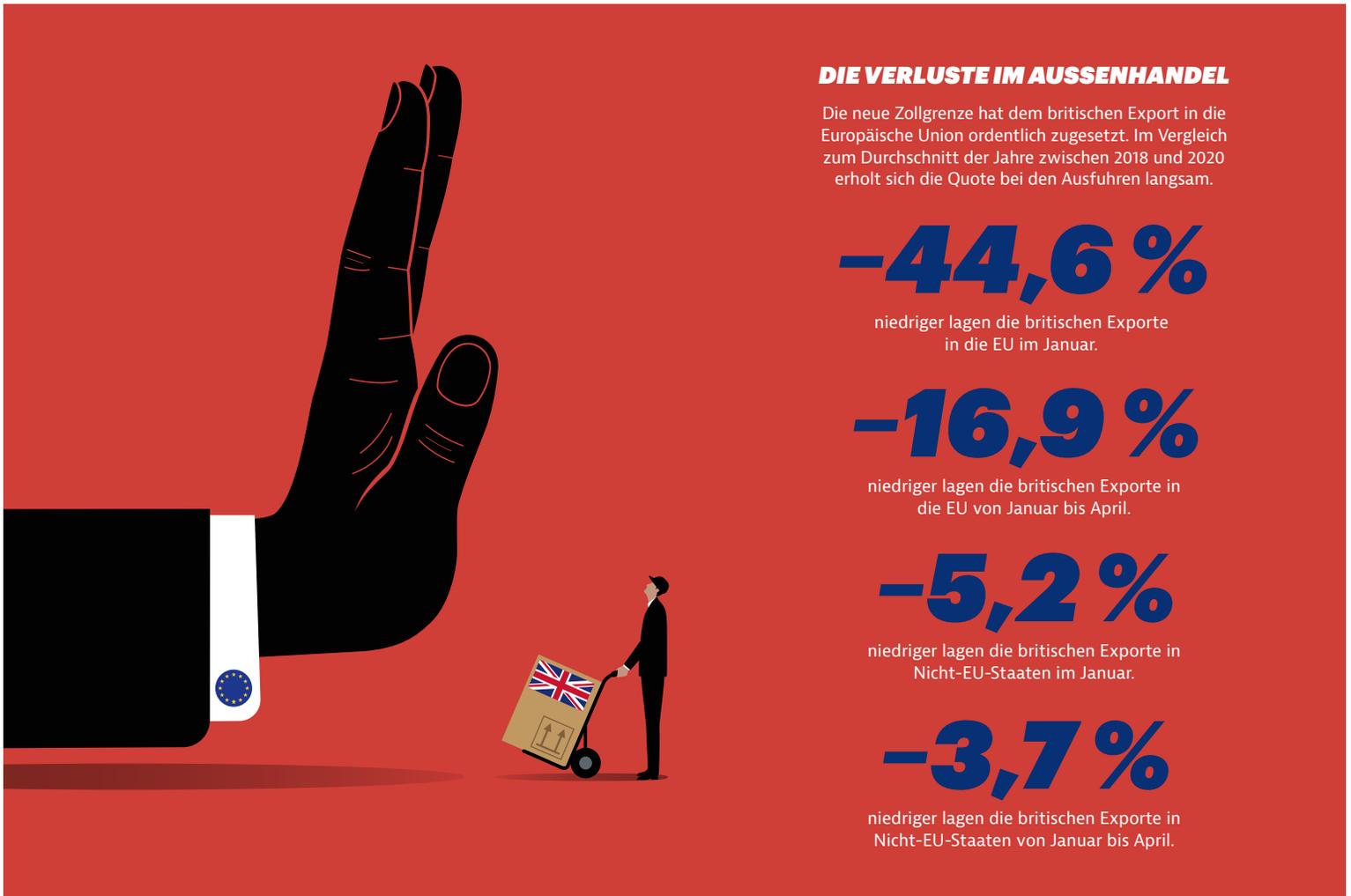
Ein Restrisiko

Neue Regelungen müssen ausgelegt werden, in einigen Bereichen gibt es gar keine beidseitig bindenden Regeln mehr. Daraus folgen neue Risiken, die den Wirtschaftsbeteiligten aufgebürdet werden. Wer sich zum Beispiel auf die Regeln der visumsfreien Einreise zu

Geschäftszwecken beruft, kann keine verbindliche Vorabentscheidung über die Gestattung oder Verweigerung der Einreise erhalten. Ein Restrisiko der Zurückweisung an der Grenze bleibt.

Eine Lehrstunde

Und Rechtsschutz bei Verstößen gegen die neuen Regelungen haben betroffene Unternehmen nicht mehr direkt, diese können nur zwischen den Vertragsparteien (EU und VK) geahndet werden. Die (einzige) gute Nachricht: Es wird eine steile Lernkurve geben, sodass die neuen Wirtschaftsbeziehungen mit der Zeit handhabbar werden. Und darüber wird GTAI laufend berichten.



DER BREXIT IST EIN LANGWIERIGER PROZESS

Die wichtigsten Termine und Fristen

→ der britischen EU-Mitgliedschaft entstanden sind, sind die neuen Regelungen aber in vielen Fällen zu eng. Viele deutsche Unternehmen, die auf der britischen Insel Dienstleistungen anbieten möchten, fragen konkret nach den neuen Regelungen für die Rechnungsstellung oder danach, ob für ihren Fall Visumsfreiheit gilt oder nicht. Oft wird nicht gesehen, dass in bestimmten Konstellationen manche Tätigkeiten gar nicht mehr möglich sein werden. Und Dienstreisen werden definitiv komplizierter.

→ **DIENSTREISECHECK, SEITE 46**

Eine weitere Herausforderung ist die Ungewissheit, wann und wie die bekannten Regelungen geändert werden. Etwa bei der Anerkennung von Berufsqualifikationen: Es stellt sich die Frage, wie Anträge auf Anerkennung von nun an behandelt werden, denn die Briten nehmen nicht mehr am europäischen Anerkennungssystem teil. Wer allerdings im Vereinigten Königreich einem reglementierten Beruf wie Zahntechniker, Architekt oder Chiropraktiker nachgehen möchte, für den ist die Anerkennung seiner Qualifikation essenziell. Zwar kam es auch in diesem Bereich zunächst zur Übernahme der europäischen Regelungen, doch es steht schon jetzt fest: Mittelfristig wird sich das bekannte Prozedere ändern. Das Verfahren wird damit zeit- und kostenintensiver und bekannte Erleichterungen wie bei der vorübergehenden Dienstleistungserbringung fallen weg.

Doppelschlag für britische Wirtschaft

Der Brexit hinterlässt auch wirtschaftliche Spuren. Nach dem historischen Wirtschaftseinbruch von knapp zehn Prozent endete das Coronajahr 2020 zwar mit einem Freihandelsabkommen, aber aktuelle britische Handelszahlen bestätigen den Exportverdruss: Im Januar 2021 lagen die britischen Warenausfuhren

in die EU rund 45 Prozent unter dem Niveau der vergangenen drei Jahre. Exporte nach Deutschland brachen im gleichen Zeitraum um etwa 46 Prozent ein. Seitdem erholten sich die Ausfuhren wieder leicht. Der Rückstand im britischen Export in die EU hat sich im Jahresverlauf bis April 2021 auf minus 16,9 Prozent verbessert.

Zwar klagen britische Exporteure weiterhin über höhere Logistikpreise und Mehrkosten durch die Zollbürokratie. Doch wer nach dem Brexit glaubt, dass das Geschäft im Königreich nicht mehr attraktiv sein könnte, der läuft Gefahr, auf die falsche Karte zu setzen. Gerade im wirtschaftlichen Aufholprozess nach dem Coronaschock locken zahlreiche Branchen mit Absatzchancen. So profitiert zum Beispiel die Industrie in den kommenden zwei Jahren von der Sonderabschreibungsmöglichkeit auf Maschinen und Fabrik-ausrüstungen in Höhe von 130 Prozent. Zu den Zugpferden gehören auch die Bauwirtschaft, der Gesundheitsmarkt und der Energiesektor.

Gerade der britische Offshorewindenergiemarkt, der größte weltweit, erlebt durch die Build-Back-Better-Strategie von Premierminister Johnson einen Schub. Geht es nach Johnson, soll Windenergie für das Vereinigte Königreich das Erdöl Saudi-Arabiens werden. Um das Ziel zu erreichen, will der Premier die Kapazitäten aufstocken: Bis 2030 sollen sich die Erzeugungskapazitäten von aktuell zehn Gigawatt vervierfachen. Die für Projektentwickler wegbereitenden Auktionsrunden für die Meeresbodennutzungsrechte der Crown Estate, also der Liegenschaftsverwaltung der britischen Krone, schaffen weitere sieben Gigawatt an Kapazität. Zu den Profiteuren gehören auch deutsche Unternehmen wie RWE Renewables oder EnBW, die zu Jahresbeginn Leasingrechte für neue Projekte mit

OKTOBER 2021

EU-Bürger brauchen für die Einreise einen Reisepass. Der Personalausweis reicht nicht mehr.

Die Einfuhr von Lebensmitteln in Großbritannien wird komplizierter: Veterinärbescheinigungen und Gesundheitszeugnisse werden zur Pflicht.

JANUAR 2022

Die einseitige Übergangsfrist für die vereinfachte Einfuhr von Waren in Großbritannien endet.

Die CE-Kennzeichnung wird nicht mehr anerkannt. Stattdessen muss das neue UKCA-Label verwendet werden. Eine Ausnahme gibt es für Medizinprodukte.

30. JUNI 2023

Die Ausnahme für Medizinprodukte endet. Ab diesem Datum ersetzt das UKCA-Label die CE-Kennzeichnung.

31. OKTOBER 2024

Das Nordirland-Protokoll läuft aus und muss verlängert werden.

JANUAR 2026

Die Überprüfung des Abkommens und seiner Umsetzung stehen an.

DIENSTREISECHECK

Für Geschäftsreisende wirft der Brexit Fragen auf. Welche Dokumente braucht es für welchen Aufenthalt? Ein Überblick.

KURZE GESCHÄFTSREISE KEINE ERBRINGUNG VON DIENSTLEISTUNGEN



EU-Bürger



Reisepass



Erlaubte Tätigkeit*



**BIS ZU 90 TAGEN
IN 6 MONATEN**



VISUMSFREI **

KURZE GESCHÄFTSREISE MIT ERBRINGUNG VERKAUFS- NAHER DIENSTLEISTUNGEN



Kauf/Miete einer
Maschine o. Ä. ***



EU-Bürger



Reisepass



z.B. Einbau/Wartung



**BIS ZU 90 TAGEN
IN 6 MONATEN**



VISUMSFREI **

DIENSTLEISTUNGS- ERBRINGUNG



Dienstleistungsvertrag



Zugelassene
Tätigkeit ****



EU-Bürger
mit Hochschulabschluss



Certificate of
Sponsorship *****



Reisepass
und Visum



BIS ZU 12 MONATE



VISUM

ERLÄUTERUNGEN ZUM DIENSTREISECHECK

* Erlaubte Tätigkeiten bei der kurzen Geschäftsreise sind zum Beispiel Teilnahme an Sitzungen/Konferenzen, Vertragsverhandlungen, Entgegennahme von Aufträgen, Teilnahme an Messen/Ausstellungen, Dolmetschen. Komplette Liste: Anhang 21 Ziffer 8. des Abkommens

** Wichtig: Bei einer Einreise ohne Visum unbedingt Unterlagen zur Glaubhaftmachung des Reisezwecks sowie Nachweise betreffend Unterkunft und Rückreise mitnehmen!

*** Genauer Wortlaut: Gewerbliche oder industrielle Ausrüstung oder Maschinen, einschließlich Computersoftware (vgl.: Anhang 21 Ziffer 8. h) des Abkommens)

**** Zugelassen ist die Tätigkeit nur, wenn sie auf der Liste steht und es keine nationale Beschränkung gibt. Die Liste der zugelassenen Tätigkeiten findet sich in Anhang 22 Ziffern 10. und 11. des Abkommens, die nationalen Beschränkungen des Vereinigten Königreichs eben dort in Ziffer 13.

***** Das Certificate of Sponsorship muss der britische Auftraggeber haben.

Hier werden die Regelungen des Freihandelsabkommens dargestellt. Das nationale britische Recht kann teilweise abweichen.



Stefanie Eich,
GTAI-Redakteurin Bonn

einer Kapazität von jeweils drei Gigawatt ergattert haben. Allerdings will die Regierung auch den lokalen Wertschöpfungsanteil bei Windenergieprojekten erhöhen. Vor der neuen Contracts-for-Difference-Auktionsrunde stehen Projektentwickler unter Druck, mehr Leistungen und Produkte aus dem Vereinigten Königreich zu beziehen. Wer also im Königreich investiert, wird für die großen Windprojektplaner ein attraktiver Lieferant.

Aus Wind gewonnener Strom soll nicht ausschließlich ins Energienetz fließen, sondern auch den Weg für eine grüne Wasserstoffwirtschaft ebnen. Von der seit einem Jahr erwarteten Wasserstoffstrategie erhofft sich die Branche den großen Wurf. Die Ziele sind ambitioniert: neue Forschungsprojekte und Fördermittel für Elektrolyseure sowie Abnehmerbranchen, etwa für Wasserstoff betriebene Züge oder Busse.

Benachteiligte Regionen profitieren

Im Fokus der britischen Wirtschaftspolitik steht unter dem Slogan „Levelling Up“ vor allem die Wiederbelebung der vernachlässigten Industrieregionen in England. Die konservative Regierung investiert deshalb Milliarden Pfund Sterling in den Ausbau der Infrastruktur, allen voran Europas größtes Schienenprojekt: die Schnellzugverbindung High Speed 2 von London über Birmingham in den industrialisierten Nordosten. Die Kosten für das umstrittene Projekt könnten die 100-Milliarden-Pfund-Marke überschreiten, trotzdem überwiegen aus Sicht der britischen Regierung die Vorteile.

Ohnehin befindet sich der Schienenverkehr in großem Umbruch. Erwartet wird die Veröffentlichung des „Integrated Rail Plan“, der die genauen Projekte für die Modernisierung und den Ausbau des Netzes aufzeigen wird. Passend dazu organisiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Zuge

des Markterschließungsprogramms für kleine und mittlere Unternehmen eine Geschäftsreise für deutsche Exporteure im November dieses Jahres. → **MEHR ZUM THEMA** Brexit hin oder her: Chancen bietet der britische Markt weiterhin – auch wenn der Zugang insgesamt komplizierter und teurer wird.

»DAS ABKOMMEN KANN DIE MITGLIEDSCHAFT IM EU-BINNENMARKT UND DER ZOLL-UNION NICHT ERSETZEN.«

Ein Abkommen mit Hindernissen

Die Einigung auf ein Abkommen ist zweifelsfrei ein Erfolg. Dennoch ist das Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich wohl das erste Freihandelsabkommen, das Handelshürden nicht ab-, sondern aufbaut.

Pflicht. Ab 2022 wird die sogenannte CE-Kennzeichnung in Großbritannien nicht mehr anerkannt. Die Umstellung auf das neue UKCA-Label bringt für exportierende Unternehmen einen hohen Verwaltungsaufwand mit sich.

Der Papierkram wird mehr

Im Warenverkehr ist das besonders offensichtlich: Jede Lieferung nach oder aus Großbritannien muss bei den Zollbehörden angemeldet werden. Für Lebensmittel sind zusätzliche Gesundheitszeugnisse und Veterinärbescheinigungen neuerdings

Freiheit mit Grenzen

Auch die viel gefeierte Zollfreiheit ist an Bedingungen geknüpft. Denn sie gilt nur für Waren, die die im Abkommen festgelegten Ursprungsregeln erfüllen. Ist der Anteil an Vormaterialien aus einem Drittland zu hoch, kann das fertige Produkt nicht zollfrei gehandelt werden.

MEHR ZUM THEMA



BREXIT-SPECIAL

Die GTAI-Themenseite bündelt das umfangreiche Angebot aus Rechts-, Zoll- und Marktinformationen. Zudem gibt es auf der Seite Sonderpublikationen und Webinare zu Geschäften in und mit Großbritannien.

www.gtai.de/brexit



GESCHÄFTSREISE

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie fördert eine Geschäfts-anbahnungsreise für deutsche kleinen und mittelständische Betriebe zum Thema Schienenverkehr vom 22. bis 26. November in Großbritannien.

www.tinyurl.com/gtai-reise



NEWSLETTER

Sie wollen nichts mehr verpassen? Mit unserem monatlichen Newsletter zum Vereinigten Königreich halten wir Sie rund um den Brexit und den Handel mit und auf der britischen Insel auf dem Laufenden.

www.gtai.de/newsletter-vk

SCHWIERIGE Märkte

Manche Länder sind für Exporteure herausfordernder als andere: weil die Bedingungen komplizierter sind oder weil man die Regeln nicht kennt. Markets International beantwortet typische Fragen zu schwierigen Märkten.

von **DELIA LEITNER**, Bereich Ausländisches Wirtschaftsrecht, **KLAUS MÖBIUS**, Bereich Zoll



Diesmal:
JAPAN

1 Welches **RECHTSSYSTEM** hat Japan?

Das japanische Strafrecht, das öffentliche und das Zivilrecht enthalten Elemente aus diversen anderen Rechtsordnungen, nur zum Teil gehen sie auf die ursprüngliche japanische Rechtstradition zurück. Was der Gesetzgeber aus dem französischen, deutschen und amerikanischen Recht entlehnt hat, wurde mit der Zeit der japanischen Kultur angepasst und immer wieder grundlegenden Reformen unterzogen. Ergebnis: Das japanische Zivilrecht gehört zum kontinentaleuropäischen Rechtskreis, das heißt, Rechtsquellen sind vornehmlich die geschriebenen Gesetze und nicht wie im Common Law vorrangig Gerichtsentscheidungen. Die japanische Verfassung wiederum ist stark vom US-amerikanischen System geprägt, da man sie nach dem Zweiten Weltkrieg unter amerikanischer Besatzung neu gefasst hat. Im japanischen Strafrecht spiegeln sich französische, deutsche und amerikanische Einflüsse wider. Insgesamt spricht man von einem hybriden Rechtssystem.

3 Welche **GESELLSCHAFTSFORM** bietet sich für eine japanische Tochtergesellschaft an?

Üblicherweise wählen ausländische Investoren für eine Tochtergesellschaft in Japan die Gesellschaftsform der Kabushiki-Kaisha oder der Godo-Kaisha. Die Kabushiki-Kaisha ist vergleichbar mit einer deutschen Aktiengesellschaft, die Godo-Kaisha ähnelt einer GmbH. Beide haben gemeinsam, dass bei ihnen die Haftung auf das von den Gesellschaftern eingebrachte Vermögen beschränkt ist. Die Godo-Kaisha ist flexibler, was ihre Satzung angeht, in der die Verwaltung der Gesellschaft geregelt ist. Außerdem müssen nicht die Gesellschafter die Geschäfte führen, sondern sie können Geschäftsführer ernennen.

2 Gibt es **BESCHRÄNKUNGEN** für ausländische Investitionen in Japan?

Seit dem 7. Juni 2020 gilt in Japan die neue Fassung des Foreign Exchange and Foreign Trade Act (Forex Act), und damit gelten deutlich strengere Regeln für ausländische Investitionen. Betroffen sind insbesondere Beteiligungen ab einem Prozent an börsennotierten japanischen Unternehmen, die für die nationale Sicherheit, die öffentliche Ordnung, die öffentliche Infrastruktur oder die japanische Wirtschaft von Bedeutung sind. Potenzielle Investoren müssen ihr Vorhaben bei den für ihren Bereich zuständigen japanischen Ministerien melden und von ihnen genehmigen lassen. Die erforderlichen Unterlagen reichen sie über die Bank of Japan ein. Wer sich daran nicht hält, dem drohen bis zu drei Jahre Haft und ein Bußgeld von umgerechnet mindestens rund 7.500 Euro. Immerhin: Wer unsicher ist, welche Regeln für ihn gelten und wie das Verfahren abläuft, kann vorab bei der Bank of Japan beziehungsweise dem zuständigen Ministerium nachfragen.

4 Wie sollte ich bei einem **RECHTSSTREIT** mit einem japanischen Geschäftspartner vorgehen?

In Japan ist es wesentlich weniger üblich als in Deutschland, zivilrechtliche Konflikte vor Gericht auszutragen. Viel häufiger streben Unternehmen eine einvernehmliche Lösung an – sie legen ihren Streit außergerichtlich bei. Schieds- oder Gerichtsverfahren gelten als Ultima Ratio. In Japan unterscheidet man dabei zwischen einer Schlichtung (hier gibt der Schlichter einen nicht bindenden Lösungsvorschlag) und der Mediation (hier unterstützt der Mediator die Parteien bei der Suche nach einer Lösung). Wer in einen Konflikt mit seinem japanischen Geschäftspartner gerät, sollte sich einen mit Land und Leuten vertrauten Anwalt nehmen und sich über das weitere Vorgehen beraten lassen.

Wie hoch sind die **EINFUHRZÖLLE**? Gibt es Vergünstigungen?

Die meisten gewerblichen Waren sind in Japan bereits tariflich zollfrei oder unterliegen nur geringen Zollsätzen. Eine Ausnahme ist der Agrarbereich, wo es zum Teil prohibitiv hohe Einfuhrzölle gibt. Durch das Freihandelsabkommen mit der EU, das am 1. Februar 2019 in Kraft getreten ist, können praktisch alle gewerblichen Waren mit Ursprung in der EU zollfrei in Japan eingeführt werden. Die Zölle auf Schweinefleisch werden bis 2029 jedes Jahr Schritt für Schritt bis auf einen Sockelbetrag reduziert, bei Rindfleisch erstreckt sich die Zollreduzierung über 16 Jahre bis 2035. Für Milchprodukte ist der Zollabbau auf bestimmte, mengenmäßige Kontingente begrenzt. Wenn die Mengen erreicht sind, gilt ein wesentlich höherer Zollsatz. Wein können Unternehmen seit Inkrafttreten des Freihandelsabkommens zollfrei in Japan einführen. Getreide und Reis sind ganz vom Freihandelsabkommen ausgenommen: Hier bleibt es bei den hohen Zöllen.

Im Schnellcheck:

JAPAN

Rechtssicherheit

World Justice Project 2020, Rule of Law Index (von 0–1)



Politische Stabilität

Worldwide Governance Indicators, Weltbank 2020 (von 0–100)



Korruption

CPI 2020/Transparency International (180[sehr korrupt]–1)



Entwicklung: → wird besser = gleichbleibend ← wird schlechter

Der Warenverkehr ist grundsätzlich liberalisiert. Einfuhrgenehmigungen sind nur in Ausnahmefällen erforderlich, etwa bei Waffen oder bestimmten Chemikalien. Für die Einfuhr von Waren, die dem Washingtoner Artenschutzübereinkommen unterliegen, brauchen Unternehmen eine Genehmigung des japanischen Wirtschaftsministeriums. Das können zum Beispiel Kleidung oder Gebrauchsgegenstände sein, die Teile von geschützten Tier- oder Pflanzenarten enthalten.

Müssen für bestimmte Waren **EINFUHRGEGENEHMIGUNGEN** beantragt werden?

Sind bei der Einfuhr besondere **NORMEN UND QUALITÄTSANFORDERUNGEN** zu beachten?

Gibt es besondere **ETIKETTIERUNGS- UND KENNZEICHNUNGSVORSCHRIFTEN**?

Ja, und zwar insbesondere bei Nahrungsmitteln. Unternehmen müssen Inhaltsstoffe und Nährwerte angeben, bei genussfertig verpackten Lebensmitteln außerdem das Ursprungsland. Dasselbe gilt auch bei der Einfuhr von frischem Obst und Gemüse. Auch für viele Haushaltswaren gibt es Bestimmungen zur Kennzeichnung und Etikettierung. Besondere Schwierigkeit dabei: Exporteure müssen alle Angaben in japanischer Sprache anbringen.

Ja, es gibt sogar eine Vielzahl von Bestimmungen. Die wichtigsten sind Gesetze über elektrische Waren und Materialsicherheit, die Sicherheit von Verbraucherprodukten, außerdem die gegenseitige Anerkennung von Produktprüfungen, Bewertungen von Chemikalien und Messwesen. Normen sind insbesondere relevant für chemische Produkte, Plastik- und Gummiwaren, Wolle und Textilien, Maschinen, elektrische und elektronische Waren, Medizintechnik, Land-, Luft-, und Wasserfahrzeuge, Haushaltsartikel, Messgeräte, mineralische Waren und Waren aus Metallen. Besondere Regeln gelten auch für Kleidung, Sport- und Freizeitartikel, Spielzeuge und Spiele, Einrichtungsgegenstände, elektrische und elektronische Waren, Küchenausstattungen und -geräte sowie Medizin und Kosmetika.

ONLINE

Mehr zu Zollfragen über Japan:

www.tinyurl.com/zoll-japan-gtai
Kontakt: zoll@gtai.de

Mehr zu Rechtsfragen in Japan:

www.tinyurl.com/japan-recht-gtai
Kontakt: recht@gtai.de

ÜBERMORGEN!

Welche Technologien werden wichtig, worauf sollten Unternehmen jetzt schon achten? Die Antworten geben Vordenker an dieser Stelle.

Diesmal: Stefan Wesarg, Leiter der Abteilung Visual Healthcare Technologies am Fraunhofer-Institut für Graphische Datenverarbeitung IGD über das Potenzial des digitalen Zwillings.

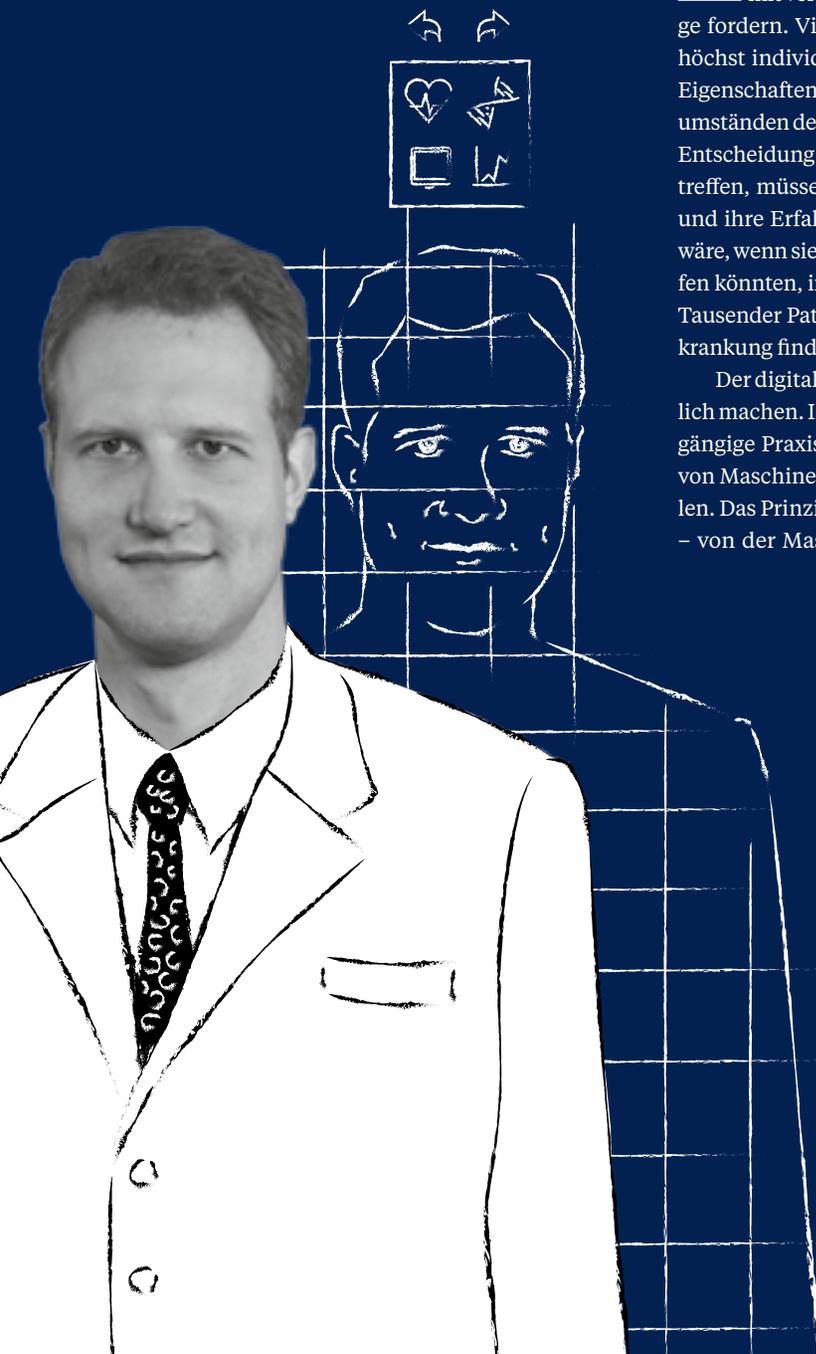
Ein und dieselbe Erkrankung kann viele Verläufe nehmen – und damit verschiedene Behandlungswege fordern. Viele Krankheiten verlaufen höchst individuell, je nach körperlichen Eigenschaften und persönlichen Lebensumständen des Patienten. Um die richtige Entscheidung im Behandlungsverlauf zu treffen, müssen sich Ärzte auf Leitlinien und ihre Erfahrung verlassen. Doch was wäre, wenn sie auf eine Datenbank zugreifen könnten, in der sie die Informationen Tausender Patienten mit der gleichen Erkrankung finden?

Der digitale Zwilling könnte das möglich machen. In der Industrie ist er bereits gängige Praxis, etwa um digitale Kopien von Maschinen oder Prozessen zu erstellen. Das Prinzip ist – zumindest teilweise – von der Maschine auf den Menschen

übertragbar und könnte die Gesundheitsbranche von Grund auf revolutionieren. Zwar ist eine vollständige Kopie eines Patienten illusorisch – immerhin ist es nahezu unmöglich, einen Patienten in all seinen Einzelheiten, vom Genom über sämtliche Umwelteinflüsse, digital zu repräsentieren. Aber: Wir können sehr wohl versuchen, einzelne Bereiche und Krankheitsbilder so vollständig wie möglich abzubilden.

In unserem Leitprojekts „MED²ICIN“ arbeiten wir derzeit an digitalen Zwillingen für Patienten mit chronischen entzündlichen Darmerkrankungen wie Morbus Crohn und Colitis ulcerosa. Für diese Erkrankungen haben wir eine Software entwickelt, die den Krankheitsverlauf des digitalen Zwillings während der Behandlung nach den gängigen Leitlinien abbildet. Zudem erfassen wir in der Software alle Patientendaten.

Je mehr Daten in dieses Modell fließen, desto leichter können Ärzte herausfinden, welche Therapieschritte die richtigen sind. Wir wollen das Modell weiterentwickeln, um es in Zukunft für viele weitere Krankheitsbilder anzubieten. Dabei setzen wir auch auf die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Industrie. Denn schließlich können neben Ärzten und Krankenhäusern Lifesciences-Unternehmen, Technologie-Provider für Gesundheitstechnik und Krankenkassen von solchen Softwarelösungen profitieren.



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 4/21: Bestell-Nr. 21247 (Print), Bestell-Nr. 21248 (PDF), Bestellungen unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

Stellv. Chefredaktion: Achim Haug, Stephanie Hennig, Josefine Hintze

Redaktion: Samira Akrach, Nadine Bauer, Nadja Beyer, Quentin Blommaert, Edda vom Dorp, Viktor Ebel, Jenny Eberhardt, Katrin Grünwald, Oliver Höflinger, Klaus Möbius, Martin Walter

Autoren: Samira Akrach, Nadine Bauer, Niklas Becker, Stefanie Eich, Karl Martin Fischer, Anna Friedrich (wortwert), Heike Hoffmann, Kirsten Hungermann, Marc Lehnfeld, Delia Leitner, Frank Malerius, Klaus Möbius, Corinna Paffgen, Gloria Rose, Celine Schäfer (wortwert), Peter Schmitz, David Selbach, Alexandra Smit-Stachowski (wortwert), Laura Sundermann, Martin Walter, Stefan Wesarg, Hans-Jürgen Wittmann

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: Arne Büdts, Jens Tappe, 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 4/21

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 12. Juli 2021

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

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

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titelseite: picture alliance/NurPhoto/Rojan Shrestha, S. 2–3: Credits siehe Einzelnachweise je Seite, S. 4–5: d3sign/Getty-Images, Jürgen Jehle/Kammann Rossi/Illustration, Paul Taylor/Getty-Images, the_burtons/Getty-Images, Matt Porteous/Getty-Images, Audi AG, S. 6–17: Illustrationen und Weltkarte: Kammann Rossi, S. 8: GCS Mobile Solutions, S. 9: Diana Bagnoli/Selbstportrait, Diana Bagnoli/laif, S. 10: Diana Bagnoli/laif/ForEverest-Project, S. 11: Ludwig Pfeiffer, S. 12: ANDRITZ, S. 14–15: Diana Bagnoli/laif, S. 15: Europäische Investitionsbank (EIB), S. 16: Diana Bagnoli/laif, S. 19: picture alliance/imageBROKER/Carsten Reisinger, Wikipedia Foundation, picture alliance/dpa/Rainer Jensen, S. 20–21: Vismar UK, S. 23: picture alliance/ZUMAPRESS.com/Paulo Lopes, S. 24: picture alliance/Pacific Press/Herwin Bahar, S. 26: Lassi Häkkinen/City of Lahti, S. 28: picture alliance/Photoshot, Thebe Magugu, Bertrand Rindoff Petroff/Kontributor, S. 30: Amoako Bofoa/Cobalt Blue Earring, 2019, Francis Kokoroko/Wiki-media Foundation, S. 31: picture alliance/AP Images/Amy Harris, Nicolas Gerardin, S. 32: Friederike Kärcher/privat, S. 33: Francois Berthier/Paris Match/Kontributor, Filmszenen aus „The Man Who Sold His Skin“, S. 34–35: picture alliance/ASSOCIATED PRESS/Matthias Schrader, S. 36: Binder, DHL Express, SAP, Knauer, S. 37: picture alliance/ASSOCIATED PRESS/Matthias Schrader, S. 38–39: BIO Deutschland/Biotechnologie-Industrie-Organisation Deutschland e. V., S. 40: bortonia/Getty Images/Verena Matl, S. 43: dane_mark/Getty Images, S. 44: dane_mark/Getty Images, S. 50: Illustration: Jörg Schneider/Kammann Rossi, Foto: Fraunhofer-Institut für Graphische Datenverarbeitung IGD. Sofern nicht gesondert angegeben, liegen die Urheberrechte von Aufnahmen von Mitarbeitern von GTAI dieser Ausgabe bei Illing & Vossbeck, Frank May, Rheinfoto oder Studio Prokopy. 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:



Markets International ist IVW-geprüft.

aufgrund eines Beschlusses

Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte



4. OKTOBER 2021 IM DEUTSCHE BANK PARK, FRANKFURT AM MAIN

Im Fokus: Nachhaltigkeit und Digitalisierung



Die Referenten u.a.:



Michael Dietz,
Managing Director, Global
Head of Trade Finance Flow,
Deutsche Bank AG



Dipl. Ing. Sabine Herold,
Geschäftsführende Gesell-
schafterin, DELO Industrie
Klebstoffe GmbH & Co. KGaA



Thomas Nürnberger,
Geschäftsführer Vertrieb und
Marketing der ebm-papst
Gruppe, Mulfingen



Georg Pietsch,
Abteilungsleiter,
Bundesamt für Wirtschaft
und Ausfuhrkontrolle



Dr. Peter Tauber,
Unternehmenssprecher,
engelbert strauss
GmbH & Co. KG



Dr. Volker Treie,
Außenwirtschaftschef,
Mitglied der Hauptgeschäfts-
führung, DIHK e.V.

Die Bewältigung der **Coronakrise** dauert an, doch die **Weltwirtschaft** nimmt bereits kräftig Fahrt auf. Für 2021 erwartet der Internationale Währungsfonds ein Wachstum von 6%. Doch die Märkte haben sich verändert. Durch Corona hat die **Digitalisierung** einen Schub erhalten, Plattformen etablieren sich im gesamten Wertschöpfungsprozess. Politische Fragestellungen wie **Klimaschutz** und **Menschenrechte** gewinnen an Gewicht. Mit Green Finance und dem Lieferkettengesetz rücken neue Themen auch auf die Agenda der deutschen Exporteure. Der „**Tag der Exportweltmeister 2021**“ bringt Sie auf den neuesten Stand.

Bereits zum 6. Mal diskutieren führende **Exportunternehmen** über die aktuellen Herausforderungen im internationalen Handel. Passend zur Fußball-Europameisterschaft haben wir für Sie einen neuen Ort gewählt: das Stadion der Frankfurter Eintracht (**Deutsche Bank Park**). Treffen Sie die Macher der Branche am **4. Oktober 2021** in sportlicher Atmosphäre und lernen Sie von den Besten.

VERANSTALTER



MITVERANSTALTER



MEDIENPARTNER



PARTNER



FÖRDERER



www.tag-der-exportweltmeister.de

Wir zeigen digitale Verantwortung



**Corporate
Digital Responsibility
Award 2021**

Ihr Unternehmen stellt sich seiner gesellschaftlichen Verantwortung, wenn es um die Entwicklung digitaler Dienste, Produkte und Geschäftsmodelle geht? Wir finden: Das verdient Anerkennung!

Mit dem CDR-Award 2021 zeichnen wir Projekte in diesen Kategorien aus:



Kategorie I

CDR und Verbraucherbelange

In der Kategorie „CDR und Verbraucherbelange“ suchen wir CDR-Projekte, die besondere Fortschritte bei der Verbraucherfreundlichkeit digitaler Anwendungen erzielen.



Kategorie II

CDR und Mitarbeitende

In der Kategorie „CDR und Mitarbeitende“ prämiert die Jury CDR-Projekte, die durch die Einbeziehung von Mitarbeitendeninteressen bei der digitalen Transformation in Unternehmen überzeugen.



Kategorie III

CDR und Neue Geschäftsmodelle

Preisträger in der Kategorie „CDR und Neue Geschäftsmodelle“ zeichnen sich durch die Einbindung von Cybersecurity als integralem Bestandteil verantwortlicher Digitalisierung aus. Gesucht werden hier digitale Geschäftsmodelle und Innovationen, die die Marktwirtschaft verantwortlich weiterentwickeln.

Reichen Sie jetzt beim 1. Award für verantwortungsvolle Digitalisierung in der DACH-Region ein!



www.cdr-award.digital



bayern  **innovativ**
Innovation leben.