

GLOBAL CONTACT

DAS AUSSENWIRTSCHAFTSMAGAZIN

UN-Beschaffung: Ungenutztes Potenzial

Märkte schaffen mit Industrie 4.0

Länder & Themen

Afrika | USA | Griechenland | Solarenergie | Schiedsgerichte

Kooperationspartner

Handlungssicherheit im International Business

Qualifizierung für Ihren Erfolg

Zunehmende Internationalisierung und wirtschaftliche Verflechtungen fordern eine kontinuierliche Stärkung Ihrer interkulturellen Kompetenzen.

Wir unterstützen Sie umfassend dabei, Ihre Herausforderungen im internationalen Business erfolgreich zu meistern.

Unsere Angebote:

- Topaktuelle Seminare & Trainings
- Maßgeschneiderte Inhouse-Lösungen
- Internationale Personalentwicklung
- e-Learning Solutions
- Coaching

www.haufe-akademie.de/international



Stephan Mittelhäuser
Verantwortlicher Redakteur

Wachstum mit Schmerzen

In seiner jüngsten Prognose sagt der Internationale Währungsfonds (IWF) für 2015 ein weltweites Wachstum von 3,3 Prozent voraus. Dass die globale Konjunktur derzeit nicht so recht in Schwung kommt, hat sicherlich mehrere Gründe. Ein wesentlicher Faktor ist die aktuelle Schwächephase einiger wichtiger Schwellenländer. So prognostiziert der IWF für Russland und Brasilien in diesem Jahr eine Rezession. Chinas Wirtschaft wächst langsamer als in der Vergangenheit. Und die indische Wirtschaft bleibt, trotz der zuletzt wieder besser laufenden Konjunktur, weiterhin unter ihren Möglichkeiten.

Die Weltwirtschaft hat Wachstumsschmerzen, schreibt Ulrich Kater, Chefvolkswirt der DekaBank, in einem Beitrag für diese Ausgabe. Vor allem die Emerging Markets müssten derzeit Dämpfer einstecken. Allen voran die Länder, die sich angesichts der niedrigen Weltmarktpreise für Rohstoffe mit einer verringerten Dynamik konfrontiert sehen und in der Vergangenheit Struktur- und Diversifizierungsmaßnahmen versäumt haben. Die erwartete Anhebung der Leitzinsen durch die Federal Reserve (Fed) könnte zu einer weiteren Belastung für diese Länder werden. Die lockere Geldpolitik der US-Notenbank hat in den letzten Jahren viel Kapital in die aufstrebenden Märkte gespült. Das befürchtete Szenario: Nach der Zinsanhebung durch die Fed kommt es zu einem Kapitalabzug aus den Emerging Markets. Die jeweiligen Zentralbanken geraten unter Zugzwang, ebenfalls die Zinsen anzuheben – mit entsprechender Bremswirkung auf die Konjunktur.

Wie so häufig ist auch im Hinblick auf die globale Konjunkturentwicklung eine differenzierte Betrachtung ratsam. Alternativen zu den aktuell schwächeren BRIC-Ländern gibt es – darunter sowohl „alte“ als auch vergleichsweise „neue“ Wirtschaftsstandorte. Zur ersten Gruppe gehören die USA, die mit einer robusten Konjunktur und einem „Comeback“ ihrer Industrie aufwarten können. Neben den niedrigen Energiekosten haben hierzu die attraktiven Rahmenbedingungen für F&E-Aktivitäten beigetragen. Ein anderes Beispiel findet sich auf dem afrikanischen Kontinent: Namibia unternimmt große Anstrengungen, sich in der Region südliches Afrika zu einem attraktiven Standort und einer „neuen“ Destination für Investitionen zu entwickeln – beides nachzulesen in dieser Ausgabe.

Stephan Mittelhäuser



時空有限 交流無止
Kommunikation über Horizonte hinaus

遠東服務
Dr. Boesken & Partner
Ostasien Service GmbH

Büro Hamburg
Beimoorstraße 29
D-22081 Hamburg
Tel (040) 20 94 84-0
Fax -74

Büro Stuttgart
Bopsierstraße 8
D-70180 Stuttgart
Tel (0 711) 24 83 98-30
Fax -55

post@ostasienservice.de
www.ostasienservice.de

Fach-übersetzungen: Technik, Wirtschaft, Wissenschaft, Recht, Urkundenübersetzung (beglaubigt)

Technische Dokumentation: Satz und Layout für Printmedien, Web-Design, CJK-Datenbanken, Einsatz von Translation Memory Tools

Dolmetscher-Dienste: Fachdolmetschen, Betreuung von Verhandlungen und Delegationen

Beratung, Schulung: Asien-Seminare, Image und Werbung, Interkulturelles Management



www.ostasienservice.de

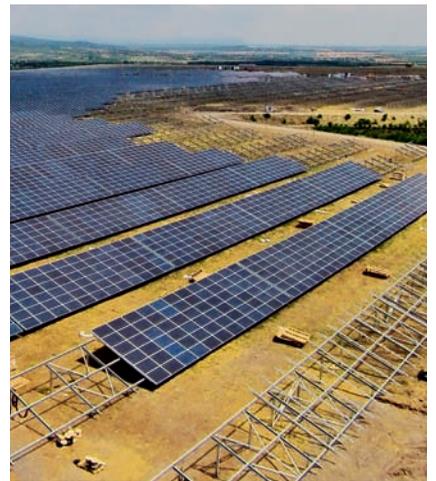
...näher dran am Fernen Osten!



8



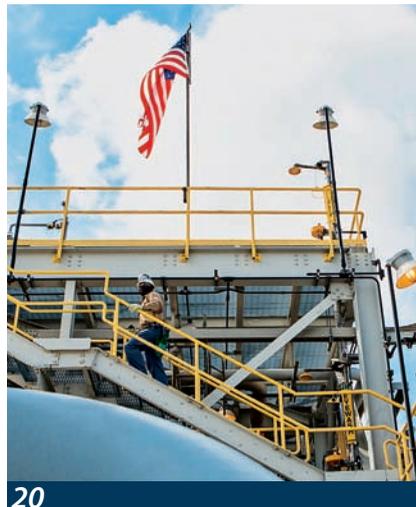
12



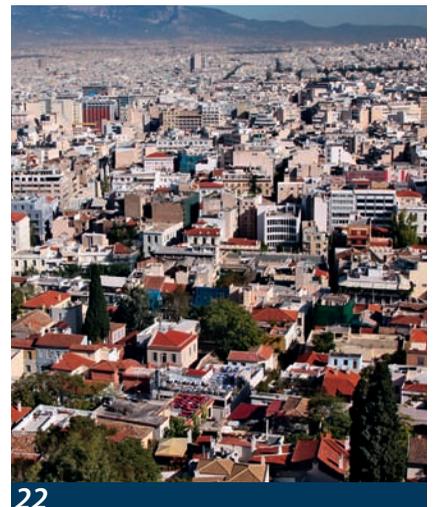
14



16



20



22

6 News

Wirtschaft & Politik

- 8 Der mühsame Wachstumspfad. Nachlassende Dynamik in den Schwellenländern und die anstehende US-Leitzinserhöhung wirken als Belastungsfaktoren
- 10 Märkte schaffen mit Industrie 4.0. Interview mit Dr. Reinhold Festge, Präsident des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V.
- 12 Ungenutztes Potenzial. Der Beschaffungsmarkt der Vereinten Nationen

Solarindustrie

- 14 Ein neuer Solarboom. Veränderte Spielregeln auf dem europäischen Strommarkt

Afrika

- 16 Rohdiamant der Region. Namibia will seine Wirtschaft gezielt weiterentwickeln

USA

Innovationen als Treibstoff. Forschung und Entwicklung als wichtiger Impulsgeber

Griechenland

- 22 Investitionen ein Muss. Sparen und Reformen sind wichtig, aber nicht ausreichend

24 News

28 Asien

Kein Heimvorteil. Internationale Schiedsgerichtsbarkeit nimmt an Bedeutung zu/ Singapur ist wichtiger Verhandlungsort in Asien

30 News

Vorschau

GlobalContact 4/2015
erscheint am 6. November 2015

Europa

Die neue Außenwirtschaftsstrategie der EU

Lateinamerika

Bolivien: Wirtschaftlicher
Aufstieg fest eingeplant

Asien

Markenrecht in China

Impressum

GLOBAL CONTACT

DAS AUßENWIRTSCHAFTSMAGAZIN

Redaktion:

Ost-West-Contact
Ritterstraße 2 B, 10969 Berlin
Tel.: +49 30 615089-0
Fax: +49 30 615089-29
redaktion@owc.de, www.owc.de
Chefredakteurin: Dr. Jutta Falkner
Redaktion: Grit Horn, Stephan Mittelhäuser,
Petra Reichardt, Marcus Scholz, Peter Tichauer

Verlag:

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH
Ritterstraße 2 B, 10969 Berlin
Tel.: +49 30 615089-0
Fax: +49 30 615089-29
info@owc.de
Geschäftsführende Gesellschafter:
Dr. Jutta Falkner, Ulf Schneider

Anzeigenleiter: Norbert Mayer,
Markus Winterhalter

Verlagsbüro Düsseldorf:

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH
Berliner Allee 67, 40212 Düsseldorf
Tel. +49 211 550426-0
Fax +49 211 55 04 26-55
anzeigen@owc.de

Gestaltung: Stefan Thümmel

Grafiken + Fotos: Udo Zelmer

Anzeigen-Verwaltung: Barbara Keizers

Gerichtsstand: Münster, HRB 4574
ISSN 0948 – 1680

Druck: merkur Print & Service Group, Detmold

Titelfoto: UN-Hauptgebäude in New York

Foto: United Nations

Für die Übernahme von Artikeln in Ihren elektronischen
Pressespiegel erhalten Sie die erforderlichen Rechte
unter www.presse-monitor.de.

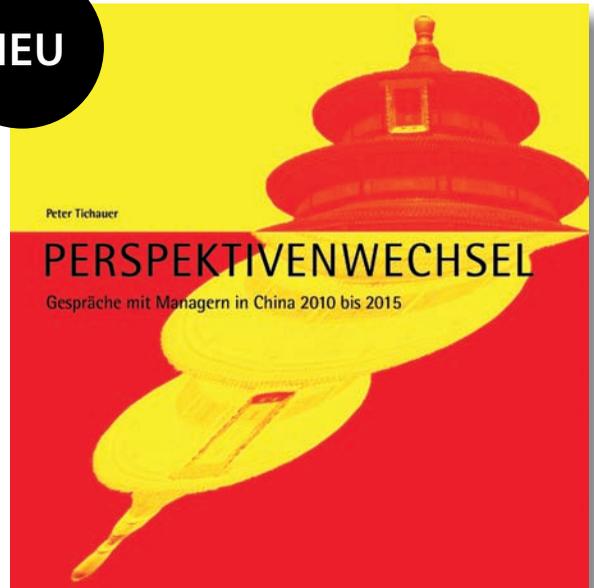
Beiträge in GlobalContact sind im Archiv der Homepage
unter www.owc.de und in der Datenbank der Factiva,
einem Gemeinschaftsunternehmen von Reuters und
Dow Jones, unter factiva.de zu recherchieren.

Alle Rechte vorbehalten. Es wird ausdrücklich darauf
hingewiesen, dass hinsichtlich der Inhalte Ur-
heberschutz besteht. Alle Informationen werden mit
journalistischer Sorgfalt erarbeitet, für Verzögerungen,
Irrtümer oder Unterlassungen wird jedoch keine
Haftung übernommen.

Perspektivenwechsel

Gespräche mit China-Managern
2010 bis 2015

NEU



»Peter Tichauers Gespräche mit deutschen China-Managern verdeutlichen nicht nur die Vielfalt deutschen wirtschaftlichen Engagements in China. Sie gestatten auch einen Einblick in die Dynamik der Veränderungsprozesse in den vergangenen Jahren und der sich daraus ergebenden Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmer. Angesichts der oftmals ambivalenten Vorstellungen über China in Deutschland ist das differenzierte Bild, das die Gespräche eröffnen, ein echter Gewinn.«

Michael Clauss, Deutscher Botschafter in China



Peter Tichauer ist seit dem Jahr 2000
Chefredakteur des Wirtschaftsmagazins
ChinaContact und gilt als anerkannter
China-Experte.

Institut für Außenwirtschaft GmbH
160 Seiten • August 2015 • Hardcover • EUR 19,80 • 205 x 205 mm •
ISBN: 978-3-939717-17-1

OWC Verlag für Außenwirtschaft GmbH
www.owc.de

Bestellung: shop.owc.de

Europäische Union

Freihandelsabkommen mit Vietnam

Die Europäische Union und Vietnam haben sich Anfang August auf ein Freihandelsabkommen geeinigt. Beide Seiten verständigten sich in allen wesentlichen Fragen wie etwa den Wegfall von Zöllen auf Textilien, Lebensmittel und Maschinen auf eine Vereinbarung, die nun bis Herbst in einen rechtsverbindlichen Text gefasst werden muss.

„Wir haben eine Übereinkunft. Dieses ausgewogene Abkommen wird den Handel mit einem der dynamischsten Wirtschaftsräume Asiens ankurbeln“, so EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström. Es ist das erste Abkommen seiner Art, dass die EU mit einem Entwicklungsland abgeschlossen hat. Die Liberalisierung beinhaltet eine Übergangsphase, damit Vietnam seine Standards anpassen kann. Die EU war im letzten Jahr der zweitgrößte Handelspartner für das asiatische Land. Waren im Wert von 28,2 Milliarden Euro wechselten zwischen den beiden Wirtschaftsräumen.



EU-Handelskommissarin Malmström

Bundesregierung

Zusammenarbeit mit Brasilien

Bundeskanzlerin Angela Merkel und mehrere Mitglieder der deutschen Regierung haben sich in Brasilia mit ihren Amtskollegen zu den ersten Deutsch-Brasilianischen Regierungskonsultationen getroffen. Im Mittelpunkt standen die Themen Wissenschaft, Innovation, Technologie sowie die Zusammenarbeit im Umwelt- und Klimabereich. So unterzeichneten die Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB) und die Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) mit dem brasilianischen Nationalen Institut für Metrologie, Qualität und Technologie (INMETRO) ein Abkommen für eine verstärkte Zusammenarbeit. Für die Umsetzung bilateraler Forschungs- und Entwicklungsprojekte wurde ein gemeinsamer Prozess festgelegt. Die beteiligten Partner werden dabei jeweils mit nationalen Fördermitteln unterstützt.

Messe-Umsatz 2014: Deutsche Veranstalter top

Im Umsatzranking der internationalen Messeveranstalter liegen viele deutsche Messegesellschaften in der Spitzengruppe. Allein fünf deutsche Unternehmen konnten sich mit ihren Umsätzen aus dem Jahr 2014 unter den ersten zehn der globalen Top-Veranstalter platzieren. Dies geht aus einer Untersuchung hervor, die der AUMA_Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. im August 2015

Umsätze Top-5-Messegesellschaften (2014, in Mio. Euro)

Reed Exhibitions (UK)	1.104,0
GL events (F)	939,4
United Business Media (UK)	561,1
Messe Frankfurt (D)	554,2
Messe Düsseldorf (D)	411,5

Quelle: AUMA

abgeschlossen hat. So liegt die Messe Frankfurt GmbH mit ihrem Umsatz weltweit auf Platz vier, die Messe Düsseldorf GmbH und die Messe München auf Platz fünf bzw. acht. Die Deutsche Messe AG liegt auf Position neun, die Messe Berlin auf Platz zehn. Insgesamt sind acht deutsche Messegesellschaften unter den 28 weltweit umsatzstärksten Veranstaltern gelistet.

Quelle: AUMA

Grüne Woche 2016

Marokko erstes afrikanisches Partnerland

Im kommenden Jahr blickt die Internationale Grüne Woche Berlin (IGW) auf eine 90-jährige Geschichte zurück. Dieses Jubiläum wird vom 15. bis 24. Januar mit einem besonderen Partnerland gefeiert. Erstmals ist mit Marokko ein Staat des afrikanischen Kontinents Partnerland der weltweit bedeutendsten Ausstellung für Landwirtschaft, Ernährung und Gartenbau. Marokkos Agrarsektor spielt eine wichtige Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes. Rund 1,5 Millionen Unternehmen mit gut vier Millionen Beschäftigten sind in der Branche tätig. Diese trägt etwa 15 Prozent zum BIP bei. Wichtige Exportgüter sind Fisch, Zitrusfrüchte, Gemüse sowie verarbeitete Produkte, etwa Gemüsekonserven. Im kommenden Jahr präsentiert sich Marokko zum 49. Mal auf der Grünen Woche. Die Messeleitung erwartet mehr als 1.600 Aussteller aus rund 70 Ländern sowie über 400.000 Besucher. Im Mittelpunkt des Konferenzprogramms steht das „Global Forum for Food and Agriculture 2016 (GFFA)“, zu dem rund 70 Landwirtschaftsminister erwartet werden.



Unterzeichnung der Partnerland-Vereinbarung zur Grünen Woche 2016

Destatis

Mehr Flugpassagiere im ersten Halbjahr 2015

Im ersten Halbjahr 2015 stieg die Zahl der von deutschen Flughäfen abgereisten Passagiere um 2,1 Millionen oder 4,4 Prozent auf insgesamt 50,3 Millionen. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilte, nahm das Passagieraufkommen ins Ausland von Januar bis Juni um 5,1 Prozent auf knapp 39,1 Millionen zu. Die Zahl der Inlandspassagiere erhöhte sich indes um zwei Prozent auf insgesamt 11,3 Millionen.

Die Zahl der Fluggäste mit europäischen Zielen nahm um insgesamt 4,9 Prozent zu. Überdurchschnittliche Zuwächse verzeichneten hierbei insbesondere die Türkei, die griechischen Inseln, Italien sowie das Vereinigte Königreich. Den stärksten Rückgang gab es im Flugverkehr mit Russland (-15,6 Prozent). Der Interkontinentalverkehr legte im ersten Halbjahr 2015 um 5,6 Prozent zu. Das Passagieraufkommen nach Afrika wuchs zweistellig. Der Zuwachs für den amerikanischen Kontinent war mit 0,8 Prozent unterdurchschnittlich. Asien kam auf ein Plus der Passagierzahlen von acht Prozent.



Vorfeldkontrolle im Flughafentower am Airport Frankfurt am Main

Exportkreditgarantien

Volumen in etwa auf Vorjahresniveau

Die Bundesregierung hat in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres Lieferungen und Leistungen im Wert von 12,7 Milliarden Euro mithilfe von Hermesdeckungen abgesichert. Damit liegt das Deckungsvolumen leicht unter dem Niveau des vergleichbaren Vorjahreszeitraums (13,5 Milliarden Euro).

Das erste Halbjahr war geprägt von großvolumigen Einzeldeckungen, vor allem im Bereich der Erdöl- und Erdgasförderung, der verarbeitenden Industrie sowie im Flugzeugbau, erläuterte das BMWi in einer Mitteilung. Aufgrund der Indeckungnahme eines Großprojekts lag Russland mit einem Deckungsvolumen in Höhe von insgesamt 2,5 Milliarden Euro zur Jahresmitte im Ländervergleich an der Spitze. Die Türkei (1,3 Milliarden Euro) und Ägypten (eine Milliarde Euro) folgten auf den Plätzen zwei und drei. Mit insgesamt 1,7 Milliarden Euro haben die Hermesdeckungen für Afrika zum Stichtag 30. Juni 2015 bereits das Volumen des gesamten Vorjahres erreicht.

5. Thementag Außenwirtschaft in Köln



Treffpunkt für Experten in den Bereichen Außenhandel, Exportkontrolle und Zoll

Am 27. Oktober 2015 lädt der Bundesanzeiger Verlag zum 5. Thementag Außenwirtschaft nach Köln. Die Veranstaltung findet im Hotel Pullman Cologne statt. Experten informieren über die neuesten Entwicklungen und Trends in den Bereichen Außenhandel, Exportkontrolle und Zoll. Dazu gibt es mehrere Workshops, unter anderem zu den Themen Zolltarif, Warenursprung sowie Risikoanalyse und Managementsysteme oder

Stammdatenmanagement im Außenhandel. Am 26. Oktober findet eine Vorabendveranstaltung für die erste Kontaktaufnahme statt.

Mehr Informationen

www.bundesanzeiger-verlag.de/aw-portal, oder direkt bei:

Gaby Schieferecke

Tel.: +49 221 97668281

gaby.schieferecke@bundesanzeiger.de

buchhaltung **import** **erp** **geschäftsaufbau** **steuern** **recht**

**500 Experten.
Sechs Länder.
Ein Partner.**

Unseren Kunden bieten wir technologische Lösungen in den Bereichen Buchhaltung, Steuern, ERP Systeme, Recht und Import. Entwickeln Sie Ihr Geschäft weiter in Russland, Kasachstan, Belarus, der Ukraine, Polen und Deutschland mit uns.

Ulf Schneider | Geschäftsführender Gesellschafter
+ 7 / 495 / 956 55 57 + 49 / 40 / 226 33 760

www.schneider-group.com

SCHNEIDER GROUP



Die Weltwirtschaft tut sich derzeit schwer. In einigen Ländern sind weitere Strukturreformen notwendig. Im Bild: Schlepper bringen ein Seeschiff an die Kaikante im Hamburger Hafen.

Der mühsame Wachstumspfad

Nachlassende Dynamik in den Schwellenländern und die anstehende US-Leitzinserhöhung wirken als Belastungsfaktoren

Von Ulrich Kater

Die Weltwirtschaft hat Wachstumsschmerzen. Die sehr dynamische Entwicklung aus den neunziger Jahren und der Zeit unmittelbar vor der Finanzkrise 2007 wurde in den vergangenen Jahren von einer langsameren Gangart abgelöst. Der Blick zurück in die ersten Monate des Jahres 2015 war recht unerfreulich, wenn auch nicht unbedingt erschreckend. Das bekannte Bild vom halbvollen oder halbleeren Glas trifft es recht gut.

Rechnerisch ist die Weltwirtschaft im vergangenen Winterhalbjahr nur knapp an einer Rezession vorbeigeschrammt. Dabei gab es hierfür keinen singulären Grund einer überregional wirkenden Krise, wie bei allen Schwächephasen seit der Rezession 2009. Vielmehr lagen mehrere oftmals voneinander unabhängige Bremsfaktoren vor: Das beginnt mit harmlosen Einflussfaktoren wie ungewöhnliche Witterungsbedingungen in den USA oder in Brasilien, setzt sich fort in relativ schwachen institutionellen Rahmenbedingungen in den meisten aufstrebenden Ländern und endet bei den Auswirkungen der weltweiten Notenbankpolitik der vergangenen Jahre auf eigentlich an der Finanzkrise unbeteiligte Länder der Emerging-Markets-Welt.

So bremsten in China der Immobilienmarkt sowie starke Ausschläge an den Aktienmärkten noch stärker. In Russland sorgte der Öl-Preisrückgang sowie die Abwertung der Währung für einen erheblichen Rückgang der Wirtschaftsleistung. Belastend wirkt sich für die meisten Schwellenländer aus, dass vor dem Hintergrund möglicher-

weise wieder etwas steigender Zinsen in den entwickelten Volkswirtschaften Kapital aus den Schwellenländern abfließt, das in den vergangenen Jahren bei immer weiter sinkenden Zinsen in den finanzkrisengeschüttelten Ländern dorthin geflossen war. In China hatte das BIP im zweiten Quartal zwar wieder an Dynamik gewonnen. Gleichwohl ist nicht auszuschließen, dass die Unternehmen auf den starken Aktienmarktrückgang Anfang Juli mit einem eher vorsichtigen Investitionsverhalten im dritten Quartal reagieren werden – trotz der für viele überraschenden Abwertung der chinesischen Währung. In Russland und Brasilien dürfte das BIP im zweiten Quartal nochmals geschrumpft sein.

Keine Wachstumseuphorie

In den USA haben sich die Konjunkturindikatoren zuletzt verbessert. Gleichwohl künden diese keine länger anhaltende hohe Expansionsdynamik an. Durchaus erfreulich ist die Wachstumsentwicklung in der Eurozone, die nach langer Durststrecke in diesem Jahr an Kraft gewann. Trotz der Gescheh-



Dr. Ulrich Kater ist Chefvolkswirt der DekaBank in Frankfurt am Main.

www.dekabank.de



nisse in Griechenland steigt die wirtschaftliche Dynamik seit etwa einem Jahr von Quartal zu Quartal weiter an. Zwar hat die Eurozone global ein beachtliches Gewicht von etwa einem Viertel der Weltwirtschaft. Die strukturellen Wachstumsmöglichkeiten sind aber eher begrenzt. Die Eurozone ist nicht in der Verfassung, eine globale Wachstumslokomotive zu werden. In Summe wird das weltweite Wachstum vermutlich im zweiten Quartal höher gewesen sein und möglicherweise sogar im dritten Quartal noch weiter zunehmen. Von Wachstumseuphorie kann allerdings nicht die Rede sein. Wie schwer sich die Weltwirtschaft in diesen Zeiten tut, ist anhand der monatlich verfügbaren Konjunkturdaten zu erkennen. So stieg die globale Industrieproduktion in diesem Jahr bislang nur sehr verhalten an. Immerhin hatte der von der DekaBank berechnete globale Einkaufsmanagerindex für das verarbeitende Gewerbe im April 2015 seinen Jahrestiefstand erreicht. Die darauf folgenden Anstiege waren allerdings nicht sehr kräftig, sodass der Indikator weiterhin nur knapp im Expansionsbereich bleibt.

Warten auf die Leitzinserhöhung

Die Aussichten ergeben ein regional differenziertes Bild. Die Vereinigten Staaten erleben 2015 mit einem Zuwachs von drei Prozent das fünfte Wachstumsjahr in Folge. In den vergangenen Jahren erfolgten notwendige strukturelle Anpassungen, die die wirtschaftli-

che Entwicklung erheblich belasteten: Verringerung der Schuldenquoten und Schrumpfung alter Wirtschaftszweige. Nach dieser Anpassungsphase kann die US-Wirtschaft nun für einen kurzen Zeitraum überdurchschnittlich kräftig expandieren. Trotz der Belastungen ist es der US-Wirtschaft in diesem Aufschwung gelungen, den Auslastungsgrad am Arbeitsmarkt so weit zu erhöhen, dass nun Leitzinserhöhungen notwendig werden. Die Märkte sind mittlerweile ausreichend darauf vorbereitet, dass im Jahresverlauf 2015 die Leitzinsen langsam steigen werden. Es handelt sich um ein spannendes Experiment: Gelingt zum ersten Mal einer Notenbank der Ausstieg aus der Extrempolitik, ohne dass die Konjunktur wieder einknickt?

Die Emerging Markets müssen einen Dämpfer einstecken, allen voran die rohstoffproduzierenden Länder. Das Wachstum bleibt hoch, aber mit abnehmender Tendenz. Für China bleibt für 2015 wohl nur noch ein BIP-Zuwachs unterhalb von sieben Prozent bestehen. Der Rest Asiens profitierte bislang vom anhaltend hohen Wachstum Chinas, wird jedoch mit Beeinträchtigungen dieses Wachstums in seiner Dynamik ebenfalls etwas zurückfallen. Die EU-Staaten in Osteuropa sehen sich im wirtschaftlichen Zangengriff einer zunehmenden Isolation Russlands auf der einen und der anhaltenden Wirtschaftsschwäche in der Eurozone auf der anderen Seite. Angesichts dieser Rahmenbedingungen können sich

Wachstumsraten von zwei bis drei Prozent für 2015 jedoch durchaus sehen lassen. Viel schwieriger ist die Situation in Russland selbst, wo die Wirtschaftssanktionen des Westens und der Einbruch der Ölpreise auf eine Wirtschaft treffen, in der Reformen seit Jahren versäumt wurden. 2015 dürfte das russische BIP um 0,7 Prozent schrumpfen. Lateinamerika leidet unter der Wachstumsschwäche Brasiliens. Die Wiederwahl von Präsidentin Dilma Rousseff ließ ohnehin keine hochgesteckten Erwartungen bezüglich großer Reformprojekte aufkommen. Nun mehren sich die Zeichen für eine politische Krise im Land. Besser sieht es in Mexiko aus, wo die Arbeit von Präsident Enrique Peña Nieto bereits Früchte trägt und für dieses Jahr ein Wachstum von 3,4 Prozent zu erwarten ist.

Strukturwandel in der Weltwirtschaft

Sieht man von den singulären Belastungsfaktoren ab, dann wird von Jahr zu Jahr deutlicher, dass sich die grundsätzliche Wachstumsdynamik, vor allem in den Schwellenländern und insbesondere in China, abgeschwächt hat. Hierfür sind strukturelle Ursachen maßgeblich verantwortlich. Somit dürfte auch eine „krisenlose“ Weltwirtschaft in den kommenden Jahren nicht stärker wachsen als in den vergangenen vier Jahren. In diesem Zeitraum lag das globale Wirtschaftswachstum bei zirka 3,5 Prozent. Gleichzeitig setzt sich ein Strukturwandel innerhalb der Weltwirtschaft fort, der sich in den letzten Jahren bereits abgezeichnet hat.

So wird das Wachstum in China in den kommenden Jahren weiter sinken. Die Effekte sind jedoch nicht ganz so dramatisch, denn die Volkswirtschaft ist in der Zwischenzeit so groß geworden, dass die Impulse für die Weltwirtschaft weiter kräftig sind. Alles hängt davon ab, wie flexibel die finanzkrisengeschüttelten Länder auf die neuen Anforderungen reagieren können. Ein Umbau der Wirtschaftsstrukturen und die Verminderung der Verschuldung in den privaten Sektoren gehören zu den Hauptaufgaben. Die USA sind hier am erfolgreichsten. Die Eurozone wird die Kurve in den kommenden Jahren ebenfalls kriegen. Für Japan kann man weiter skeptisch bleiben, ob es zu einem nachhaltigen Wachstum finden wird, denn die eingeleiteten Strukturreformen erweisen sich bislang als zu schwach, um gegen die abwärts gerichteten demografischen Kräfte anzukommen.

Interview mit Dr. Reinhold Festge, Präsident des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V.

Märkte schaffen mit Industrie 4.0

Reinhold Festge, Präsident des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, erläutert im Gespräch mit GLOBALCONTACT die aktuelle Situation und die Perspektiven des deutschen Maschinenbaus auf den Weltmärkten und analysiert die Themen, die die Zukunft der Branche bestimmen werden.

Herr Festge, im ersten Halbjahr stagnierten die Ausfuhren des deutschen Maschinenbaus. Was sagen diese Zahlen über die Verfassung der Weltwirtschaft und über die Position der deutschen Maschinenbauer auf den Weltmärkten aus?

Sie müssen bei diesen Zahlen beachten, dass wir auf sehr hohem Niveau arbeiten. Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau befindet sich nicht in einer Talsohle, sondern steht besser da als 2008. Momentan läuft der Welthandel nicht rund, die Investitionsneigung insgesamt ist gering. Natürlich schmerzt diese Entwicklung, vor allem die Tatsache, dass die Entwicklungs- und Schwellenländer hinter den Erwartungen zurückbleiben.

Wo sehen Sie den zentralen Grund?

Es gibt sicherlich unterschiedliche Ursachen. Einen zentralen Grund sehe ich beim Rückgang des Wirtschaftswachstums in China. Beispielsweise sind die Rohstoffexporte von Südamerika nach China dramatisch gesunken. Das erzeugt Stauwirkungen in der ganzen vertikalen Wertschöpfungskette. Wir können als Branche nicht gegen den Strom schwimmen. Wir sind schon froh, dass sich die EU berappelt hat. Es ist schwieriger geworden.

Rechnen Sie damit, dass es wieder einfacher wird?

Wir haben erhebliche Aufgaben vor uns: die Globalisierung und die Industrie 4.0. Das wird den Mittelstand stark beschäftigen. Umso bitterer ist es, dass wir in Europa mit der Ukraine- und der Schulden-Krise zusätzliche Bremsen haben. Daher ist es wichtig, das Thema Industrie 4.0 im Blick zu haben, hier sehen wir unsere Zukunft. Dieser Prozess wird auf mittlere und lange



Sicht über die Position des deutschen Maschinenbaus entscheiden.

Wo genau liegt der Wettbewerbsvorteil?

Wir wissen, dass wir die Skaleneffekte gegen die Chinesen nicht gewinnen können. Gegen die Massenprodukte aus anderen Ländern kommen wir mit unserer kleinteilig strukturierten Industrie langfristig nicht an. Aber wir können unsere Exporte ändern. Mit der Industrie 4.0 können wir nicht nur besser produzieren – es werden komplett neue Geschäftsmodelle für den Mittelstand kreiert. Wir werden besser sein in der Qualität und in der Kompetenz. Wir schaffen durch interessante und intelligente Verknüpfung von herkömmlicher Technik mit digitalen Methoden mittelfristig einen Mehrwert. Wir verkaufen dem Kunden dann keine Maschinen, sondern Systemvorteile, das ist im Wettbewerb entscheidend. Hierfür haben wir in Deutschland gute Ingenieure und Fachkräfte und ich habe die große Hoffnung, dass wir durch neue Wege unsere Zukunft sichern.

Dafür braucht man aber auch die Märkte.

Wenn sich die Märkte nicht mitentwickeln, nutzt die beste Industrie 4.0 nichts. Die Märkte machen uns Sorgen, weil wir eine Tendenz zum Protektionismus beobachten. Deshalb ist es notwendig, dass wir

die Freihandelsabkommen abschließen und größere Märkte beispielsweise mit Nord- und Südamerika schaffen. Es ist sehr wichtig, das TTIP-Abkommen durchzubekommen und mit den Brasilianern und anderen südamerikanischen Ländern weitere Handelsabkommen zu schließen.

Welchen Einfluss hat die Wirtschaft, haben Verbände auf diese Prozesse? Wer ist in diesem Falle „wir“?

Es ist erstaunlich, wie viel Nichtwissen zu diesen Themen kursiert. Es wird Stimmung gemacht, ohne in die Problematik einzusteigen. Wir müssen die Sachlichkeit nach vorn stellen, wir müssen aufklären. Wir brauchen Freiheit zum Tun. Wir wünschen uns, dass die Kanzlerin ihrer Partei mehr Mut macht für eine aktive Wirtschaftspolitik, eine Politik, die über den Tellerrand schaut. Und von Bundeswirtschaftsminister Gabriel wünschen wir uns, dass ihm seine Partei schneller und positiver folgt. Bei TTIP sind wir sehr darüber erschrocken, wie sich die Gewerkschaften verhalten. Sie wissen, dass sie mit ihrer ablehnenden Haltung gegen die eigenen Arbeitsplätze stimmen.

Aber wie hält die Wirtschaft dagegen?

Durch Industrie 4.0 schaffen wir Märkte. Das ist eine aktive Marktbearbeitungsstrategie. Das ist nicht Verteidigung – das ist pro-aktives Engagement. Wir wollen aktiv neue Märkte entwickeln, beispielsweise in Afrika. Ich bin fest davon überzeugt, dass unser Mittelstand das schafft. Wir sind beweglich, mutig, haben Kompetenz und kurze Entscheidungswege. Schauen Sie sich die Reindustrialisierung der USA an. Letztlich modernisiert der deutsche Mittelstand maßgeblich die amerikanische Wirtschaft.

Aber eignet sich dieses Modell tatsächlich für Afrika? Wo wollen Sie die Fachkräfte finden, die mit komplexen Lösungen, wie sie 4.0 hervorbringt, umgehen können?

Mit pro-aktivem Engagement meine ich nicht, dass wir Maschinen auf den Markt werfen. Uns ist schon klar, dass wir unsere Kunden mitnehmen müssen. In der Tat folgen uns die Märkte in der Entwicklung

des Personals nicht in dem Ausmaß, wie es notwendig wäre. Deshalb haben wir im VDMA die „Initiative Afrika“ gestartet und werden uns in Kenia, Nigeria und Botswana verstärkt in der Berufsausbildung engagieren.

Botswana zum Beispiel ist ein reiches Land, das Überschüsse im Haushalt erwirtschaftet. Die Regierung gibt viel Geld für Stipendien aus, aber für viele Hochschulabsolventen gibt es keine Arbeit. Die Arbeitslosigkeit ist hoch. Wir wollen jetzt die Werthaltigkeit des Facharbeiters erhöhen und beispielsweise das Berufsbild des Mechatronikers schaffen – mit einem hohen Image. Mit unserer dualen Berufsausbildung können wir hier gut punkten, vor allem gegenüber den Chinesen. Auch in Südamerika sind wir auf diesem Gebiet aktiv.

Aber die Chinesen gewinnen im Maschinenbau Marktanteile – ob mit oder ohne Berufsausbildung.

Ja, sie haben weltweit zehn Prozent des globalen Marktes für Maschinen und Anlagen dazugewonnen – in zehn Jahren. Das ist nicht so viel. Wie ich schon sagte – nicht die Chinesen sind das Problem, sondern der Protektionismus. Nehmen Sie Russland: Wir schneiden uns mit unseren Sanktionen vom Markt ab, und das tut uns weh. Deshalb fordern wir von der Politik: Macht uns neue Märkte auf – kämpft stärker gegen den Protektionismus.

Das Postulat des freien Welthandels muss wieder mehr nach vorn rücken. Wir benehmen uns in Deutschland wie die Kleingärtner. Wir befolgen alles ganz genau, vergessen aber, dass die Welt draußen nach anderen Regeln spielt. Meine Firma exportiert 85 Prozent – wir leben vom Ausland, nicht vom Binnenmarkt. Wenn man vom Ausland lebt, muss man sich mit den kulturellen Gegebenheiten in anderen Ländern und Regionen auseinandersetzen. Diese Erkenntnis ist in der Industrie angekommen, deshalb sind wir im Export so erfolgreich. Aber die Politik hängt nach. Sie ist mit der Gegenwart zufrieden und sagt „weiter so“, weil es jetzt gut läuft. Wir brauchen jedoch mehr Zukunftspolitik, mehr Freiheit zum Tun.

Wie unterstützt der VDMA den deutschen Mittelstand auf den Außenmärkten?

Der deutsche Mittelstand ist die Seele des VDMA. Der Verband wurde gegründet, um den Mittelständler beim Verkaufen zu unterstützen. Wir haben verschiedene Instrumente, um Unternehmen mit Außenmärkten vertraut zu machen. Wir bieten über den VDMA Reisen in Märkte an, organisieren Messebeteiligungen oder Sym-

posien, um neue Märkte kennenzulernen und haben viele weitere Serviceleistungen für unsere Mitglieder.

Abgesehen von 4.0 – was muss der Mittelstand tun, um künftig im globalen Wettbewerb mithalten zu können?

Der Mittelstand muss kooperations- und risikobereiter werden und sich mehr bewe-

„Wir benehmen uns in Deutschland wie die Kleingärtner.“

gen. Und wir müssen lernen, besser zuzuhören. Zum Beispiel bezogen auf Afrika. 1980 hatte der deutsche Ingenieur weltweit einen ausgezeichneten Ruf. Was er dem Kunden empfahl, war Gesetz. Heute informiert sich der Kunde im Internet über Mitbewerber und ist viel anspruchsvoller. Unsere Produkte sind auch nicht mehr für alle die richtige Lösung. Ich muss dem Kunden zuhören und fragen: Wo ist dein Problem? Und nicht sagen: Ich hab da was, das hilft dir.

Wo liegen für den Mittelstand die interessantesten Märkte?

Die interessantesten Märkte liegen in Afrika.

Warum?

Es gibt nirgendwo eine jüngere Bevölkerung, nirgendwo mehr Energie und nirgendwo eine so niedrige Ausgangsbasis der Entwicklung.

Die ASEAN-Staaten sind auch interessant – aber dort sind schon die Chinesen, Japaner und Koreaner gut im Geschäft. In Afrika treffen wir auch auf die Chinesen, aber wir müssen sie als Wettbewerber nicht fürchten. Sie haben in vielen Bereichen ihren

„Die interessantesten Märkte liegen in Afrika.“

Ruf verspielt. Es gibt chinesische Fehlinvestitionen und der After-Sales-Service, den chinesische Unternehmen in Afrika bieten, ist mangelhaft.

Welche Länder genau empfehlen Sie für ein Engagement?

Nigeria ist für unser Unternehmen der am schnellsten wachsende Markt. Aber das hängt natürlich mit gewachsenen Beziehungen zusammen.

Aber sicher ist Afrika ein schwieriger Markt.

Das ist richtig, und deshalb brauchen wir die Unterstützung der Bundesregierung, speziell bei der Finanzierung unserer Exporte. Nicht nur die Regierungen in Afrika sollten unterstützt werden, sondern auch die Unternehmen.

Wie sehen Sie den Iran? Die deutsche Wirtschaft macht sich hier große Hoffnungen.

Der Iran war immer ein hervorragendes Land für den Maschinenbau. Die Iraner als Kollegen – nicht als politisches System – waren immer sehr deutschfreundlich und haben stets die Vereinbarungen eingehalten. Im Iran stehen uns die Türen offen – aber das Aufnahmevermögen ist nicht gewaltig.

Vor einigen Wochen hat der VDMA ein Textilmaschinensymposium zum Iran organisiert. Die Resonanz war überragend, wir hatten auf der Veranstaltung über einhundert Teilnehmer.

Sie erwähnten bereits den zunehmenden Protektionismus. Immer mehr Länder drängen auf zunehmende Lokalisierung. Die deutsche Automobilindustrie produziert weltweit, der deutsche Maschinenbauer tut sich schwer mit der Verlagerung der Produktion. Wie lösen Sie das Problem?

Das stimmt nur zum Teil. In São Paulo sind 1.200 deutsche Unternehmen tätig, davon ist Volkswagen nur eines. Der Mittelstand ist schon unterwegs. Allerdings geben die Märkte den Aufbau einer Produktion oft nicht her.

Auch verfügen die Unternehmen nur über begrenzte Kapazitäten. Mit 200 Mitarbeitern in Deutschland kann man nicht noch zusätzlich Werke in anderen Ländern errichten.

Unser Unternehmen verkauft Siebmaschinen in Bergwerke weltweit. Die Transportkosten von Deutschland aus betragen teilweise 70 Prozent des Maschinenpreises. Deshalb haben wir für Südamerika zum Beispiel Flying Teams gegründet.

Wir kaufen die Teile für unsere Maschinen in unseren Tochtergesellschaften: die Drehteile in Deutschland, die Stahlwände in Kanada, die Traversen in Brasilien. Das Flying Team montiert die Maschine dann vor Ort. Für Russland wird dieses Modell aber sicher nicht taugen. Wenn die Krise überwunden ist, müssen die Maschinenbauer auch in Russland aktiv werden, weil Präsident Putin Wert auf einen höheren Local Content legt.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Jutta Falkner.

Ungenutztes Potenzial

Der Beschaffungsmarkt der Vereinten Nationen als Chance für deutsche Unternehmen

Von Tino Barth

Einen neuen Absatzmarkt zu erschließen verlangt zunächst eine größere Investition in Marktanalyse, Akquise und Ausschreibungsverfahren. Größere Investitionen lassen sich besonders gut in wirtschaftlich stabilen Phasen tätigen. Die Erschließung neuer Märkte ist dabei eine sinnvolle Vorsorge zur langfristigen Sicherung des Absatzes. Der Beschaffungsmarkt der Vereinten Nationen ist eine in Deutschland oft vernachlässigte Chance.

Im vergangenen Jahr lag das Gesamtbeschaffungsvolumen der Vereinten Nationen und ihren Organisationen bei insgesamt 17,2 Milliarden US-Dollar. Das Beschaffungsportfolio ist dabei breit gefächert. Beschafft wird alles – von der Erntemaschine über Nahrungsmittel, Medikamente und Medizinprodukte bis hin zu kompletten Infrastrukturlösungen. Auch Dienstleistungen werden in erheblichem Umfang eingekauft. 2014 hatten diese einen Anteil von 48,7 Prozent. Hierzu zählen beispielsweise Sicherheits-, Fracht- und Consulting-Dienstleistungen. Dieser Beschaffungsmarkt bietet mit seiner Stabilität vielfältige Absatzchancen. Der deutsche Anteil an diesem Beschaffungsmarkt lag im letzten Jahr allerdings bei gerade einmal 1,43 Prozent. Der deutsche Anteil war 2014 zum wiederholten Male rückläufig, obwohl das Gesamtbeschaffungsvolumen in den vergangenen Jahren deutlich zugelegt hat. Gemessen an der Exportstärke Deutschlands und seiner Bedeutung als drittgrößter Beitragszahler der Vereinten Nationen ist der zwanzigste Platz



Feierlichkeiten zum 70-jährigen Jubiläum der Unterzeichnung der UN-Charta am 26 Juni 2015 in der City Hall Rotunda in San Francisco

unter den Zulieferländern alles andere als ein glänzendes Ergebnis. Zum Vergleich: Belgien landete im vergangenen Jahr mit einem Anteil von 4,11 Prozent auf Platz vier. Die Schweiz, Frankreich und Dänemark behaupteten sich souverän in den Top Ten.

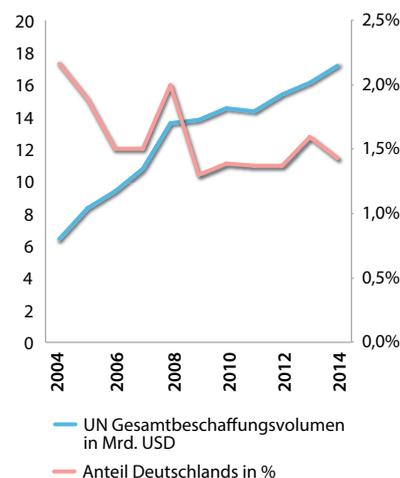
Thema vielfach unbekannt

Deutsche Unternehmen könnten mit ihren konkurrenzfähigen Produkten und Services exzellenter Qualität problemlos mithalten. Hinzu kommt ihre oftmals umfangreiche Exporterfahrung. Wer reibungslose Lieferketten ermöglichen und hohe Anforderungen an Verpackung und Service erfüllen kann, hat gute Aussichten auf diesem Markt. Bei der Auswahl ihrer Lieferanten schauen die Vereinten Nationen nicht nur auf den Preis, sondern auch auf Qualitätsstandards und Exporterfahrung. Warum nutzen deutsche Unternehmen nicht die Gelegenheit, hier zu punkten? Der Internationale Wirtschaftsrat e. V. (IWR) macht immer wieder die Erfahrung, dass das Thema Beschaffung bei den Vereinten Nationen vielfach gänzlich unbekannt ist.

Außerdem stehen Unternehmen anfangs einer unübersichtlichen Land-

schaft aus Haupt-, Neben- und Sonderorganen mit unterschiedlichen Lieferantenanforderungen gegenüber. Eine Registrierung als Lieferant ist notwendig, bei der vorab die Qualifikation nachgewiesen werden muss. Ein Prozess, der sowohl zentral als auch dezentral bei den einzelnen Organisationen

Beschaffungsvolumen der UN



Quelle: Annual Statistical Reports on United Nations Procurement



Tino Barth ist Vorsitzender des Internationalen Wirtschaftsrates e. V. in Berlin.

internationaler-wirtschaftsrat.com

erfolgt. Hier wäre für deutsche Unternehmen mehr Transparenz nötig. Denn erst, wenn Abnehmer im UN-System identifiziert und die Produkte und Dienstleistungen eingepflegt worden sind, ist eine Registrierung erfolgversprechend. Gäbe es ein transparentes Informationsangebot, würden sicherlich mehr deutsche Unternehmen das Potenzial des Beschaffungsmarktes nutzen. Registrierung, Account- und Ausschreibungsmanagement sind aufwendige Prozesse, gerade für mittelständische Unternehmen. Der IWR bündelt Know-how und schafft ein Netzwerk, in dem sich mittelständische Unternehmen jenseits von Branchengrenzen über ihre Erfahrungen austauschen können. In deutschlandweiten Informationsveranstaltungen wirbt der IWR für den Absatzmarkt und freut sich über Unternehmen, die sich dem Netzwerk anschließen möchten.

Schlagkräftiges Netzwerk

Ein schlagkräftiges Netzwerk ist für das Thema Beschaffung bei den Vereinten Nationen dringend notwendig. Deutsche Unternehmen erhalten von politischer Seite bislang zu wenig Unterstützung. Deutschland ist zwar drittgrößter Beitragszahler der Vereinten Nationen, doch die Bundespolitik nutzt ihren Einfluss zur Gestaltung der Beschaffungsprozesse nicht ausreichend. Ein interessantes Beispiel ist der Fall eines Unternehmens aus dem Ruhrgebiet, das im Zuge der Ebola-Epidemie 2014 vergebens versuchte, mit der Weltgesundheitsorganisation in Kontakt zu treten. Es produziert einen effizienten und kostengünstigen Schnelltest, der die Diagnose erheblich beschleunigt. Dieses Potenzial blieb ungenutzt. Ein transparenter Wettbewerb hilft nicht nur Unternehmen und Betroffenen, sondern erlaubt auch eine effiziente Mittelverwendung im Sinne der Beitragszahler. Hier muss eine Brücke zwischen Mittelstand, Politik und Beschaffern gebildet werden.

Unzureichende Bekanntheit des Absatzmarktes Vereinte Nationen, mangelnde Transparenz und eine fehlende politische Interessenvertretung sind die drei großen Herausforderungen, denen der IWR begegnet. Deutschland gehört in die Top Ten der Lieferländer, als Exportnation und als drittgrößter Beitragszahler der Vereinten Nationen. Doch dieser Absatzmarkt ist nur einer von vielen. Internationale Organisationen wie NATO oder die verschiedenen Entwicklungsbanken bieten noch viele weitere ungenutzte Chancen.



32. DEUTSCHER LOGISTIK-KONGRESS 28.-30. Oktober 2015

Eine Welt in Bewegung

- Industrie 4.0: mehr als ein Hype?
- Erfolgreich zu neuen Geschäftsmodellen
- Regional bleiben oder global werden
- Cyberrisiken wirkungsvoll begegnen

Besuchen Sie den 32. Deutschen Logistik-Kongress auch in den sozialen Medien



twitter.com/dlk_berlin
facebook.com/dlk.berlin
bit.ly/bvl-linkedin

Im Plenum sprechen und diskutieren unter anderem:



Sigmar Gabriel
Vizekanzler,
Bundesminister für
Wirtschaft und Energie,
Berlin



Dr. Wolfgang Bernhard
Mitglied des Vorstands,
Daimler Trucks & Buses,
Daimler AG,
Stuttgart



Carsten Taucke
Vorsitzender der
Geschäftsführung,
IMPERIAL Logistics International B.V. & Co. KG,
Duisburg



Dr. Thomas Vollmoeller
Chief Executive Officer,
XING AG,
Hamburg

Ein neuer Solarboom

Veränderte Spielregeln auf dem europäischen Strommarkt

Von Torsten Henzelmann

Am 25. April 1954 schauten Journalisten in den Bell Laboratories fasziniert auf ein Miniatur-Riesenrad. Dieses Spielzeug wählten Daryl Chapin, Calvin Souther Fuller und Gerald Pearson, um die erste Silizium-Solarzelle in Aktion zu präsentieren. Welche Perspektiven dieser Durchbruch für die Energieversorgung bieten sollte, erkannten damals nur wenige. Die Idee, dass Photovoltaik-Module im großen Stil Strom erzeugen, galt vielen als utopisch.

Die Realität hat die Skeptiker längst eines Besseren belehrt. 60 Jahre nach der Premiere in den Bell Labs hat sich die Photovoltaik (PV) als stabiler Wachstumsmarkt etabliert: 177 Gigawatt PV-Leistung waren Ende 2014 rund um den Globus installiert. Der Zubau im vergangenen Jahr belief sich weltweit auf 40 Gigawatt. Das größte Plus bei der Kapazität verzeichneten China (10,6 Gigawatt), Japan (9,7 Gigawatt) und die USA (6,2 Gigawatt). Weltweit ist die Menge des photovoltaisch erzeugten Stroms 2014 um 38 Prozent gewachsen. Auch wenn in puncto Zubau die Musik derzeit vor allem im asiatisch-pazifischen Raum spielt, bleibt Europa mit 87 Gigawatt installierter Leistung ein wichtiger PV-Standort auf der Weltkarte. Deutschland ist nach wie vor internationaler Solar-Champion und rangiert gemessen an der installierten Leistung von PV-Modulen mit 38,5 Gigawatt auf Platz eins.

Im Jahr 2030 könnten PV-Module zwölf Prozent des europäischen Strombedarfs decken. Damit würde sich der Anteil des Solarstroms am Strommix vervierfachen. Für diese

Dynamik sorgen vor allem sinkende Preise für PV-Systeme und Batteriespeicher. Schon heute hat Solarstrom in vielen Ländern eine selbsttragende Wirtschaftlichkeit erreicht und sich von staatlichen Fördergeldern emanzipiert. Die Systemkosten von PV-Anlagen für Privathaushalte sind in Europa zwischen 2010 und 2013 um 15 Prozent gesunken, im Gewerbebereich sogar um 23 Prozent. Steil abwärts geht es mit den Kosten auch bei den Speichersystemen: Heute kostet es rund 12,4 Eurocent, eine Kilowattstunde Strom im Akku zu speichern; 2020 wird dieser Betrag nach unseren Berechnungen auf zwei Eurocent schrumpfen, denn Skaleneffekte und technischer Fortschritt drücken die Preise für Speichersysteme – was wiederum den Expansionskurs der Photovoltaik beschleunigt.

Fallende Preise für PV-Strom

Die fallenden Preise für PV-Strom heizen den Solarboom in Europa weiter an. Immer mehr Privathaushalte und gewerbliche Kunden werden sich in den nächsten Jahren entscheiden, in eine eigene PV-Anlage zu investieren. Dieser Trend sorgt für Turbulenzen in der Energieindustrie, so die Einschätzung der Roland-Berger-Studie „Solar PV could be similar to the shale gas disruption for the utilities industry“. In den USA ließ die „Schiefergasrevolution“ die Gaspreise einbrechen und verringerte die Abhängigkeit von Energieimporten deutlich. Der neue Solarboom dürfte das Preisgefüge auf dem

Solarstrom könnte im Jahr 2030 rund zwölf Prozent des europäischen Strombedarfs abdecken. Im Bild: In Ungarn entsteht derzeit das größte Photovoltaik-Kraftwerk des Landes.



Energiemarkt durcheinanderwirbeln und die Strompreise senken. Sonnige Aussichten für die Kunden, aber dunkle Wolken am Horizont vieler Energieversorger: Insbesondere das hochprofitable Geschäft mit Privathaushalten und kleineren Gewerbetunden ist gefährdet, denn die meisten PV-Anlagen werden nach wie vor auf Dächern von Wohnhäusern und Firmengebäuden installiert. Derzeit entfällt auf die traditionellen Energieversorger im Bereich Photovoltaik in Europa nicht einmal ein Prozent der installierten Kapazität, so die neue Roland-Berger-Studie.

Die Energieversorger können es sich nicht länger leisten, die Photovoltaik als Auf-Dachanlage als Randthema zu betrachten. Angesichts der künftig rasant steigenden Nachfrage für selbsttragend wirtschaftliche Anlagen würde diese Haltung ins Abseits führen. Unternehmen sollten die gesamte Wertkette des Solarstroms analysieren und innovative Geschäftsmodelle entwickeln, wobei sich drei Felder anbieten: Erstens Dienstleistungen im Bereich Planung, Beschaffung der Komponenten, Installation und Betrieb der Photovoltaik-Systeme. Zweitens: Vermarktung von Photovoltaik-Strom beziehungsweise Bereitstellung von nicht durch Photovoltaik gedecktem Bedarf und drittens Erzeugung von konventionel-

Fotos: IBCSolar



Dr. Torsten Henzelmann ist Partner von Roland Berger Strategy Consultants.

www.rolandberger.com



len Strommengen und der benötigten Sekundärregelleistung. Eine Schlüsselrolle für den Solarboom der nächsten Jahre werden Stromspeicher spielen. Die „Kellerbatterie“ ermöglicht die zeitliche Entkopplung von Stromerzeugung und -verbrauch. Und weil der Solarstrom aus der eigenen Auf-Dachanlage schon heute günstiger ist als der Preis des Energieversorgers, senken die Speichersysteme die Kosten. Entsprechend steigt die Nachfrage: Die Zahl der in Deutschland installierten Speichersysteme hat sich innerhalb eines Jahres auf rund 20.000 verdoppelt.

Diese dynamische Entwicklung wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen, auch international: Nach unseren Berechnungen für die im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit erstellte Studie „GreenTech made in Germany 4.0. Umwelttechnologie-Atlas für Deutschland“ werden elektrochemische Speicher mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 25 Prozent ihr Weltmarktvolumen von 3,1 Milliarden Euro im Jahr 2013 auf 47,6 Milliarden Euro im Jahr

2025 ausbauen. Von dieser rasanten Expansion kann die deutsche Industrie profitieren, denn sie ist in den Bereichen der Batterie-Wertschöpfung gut vertreten. Die großen Chemiekonzerne investieren in den Aufbau von Kathodenmaterial und Elektrolyten. Und die Automobilindustrie zählt ebenfalls zu den wichtigen Playern im Themenfeld Speichertechnologien, das für die Elektroautos eine Schlüsselrolle spielt.

So ergeben sich Berührungspunkte und Synergieeffekte mit den „Kellerbatterien“ zur Erweiterung von PV-Systemen. Deutschland ist beim Ausbau der Stromversorgung aus Erneuerbaren international Trendsetter. Regenerative Energien stellen an der Bruttostromerzeugung knapp 26 Prozent (Stand 2014). Diese Vorreiterrolle hat deutschen Akteuren in diesem Segment einen Know-how-Vorsprung verschafft, der sich in Exporterfolgen widerspiegelt: Am Weltmarkt für Produkte, Verfahren und Dienstleistungen aus dem Leitmarkt umweltfreundliche Erzeugung, Speicherung und Verteilung von Energie halten deutsche Anbieter einen Anteil von 17 Prozent.

Gemeinsam grenzenlos erfolgreich

Wir sind Ihr zuverlässiger Partner bei der Kundenakquise, der Bonitätsprüfung und im Inkasso – national wie international.

Regional verankert,
weltweit an Ihrer Seite.

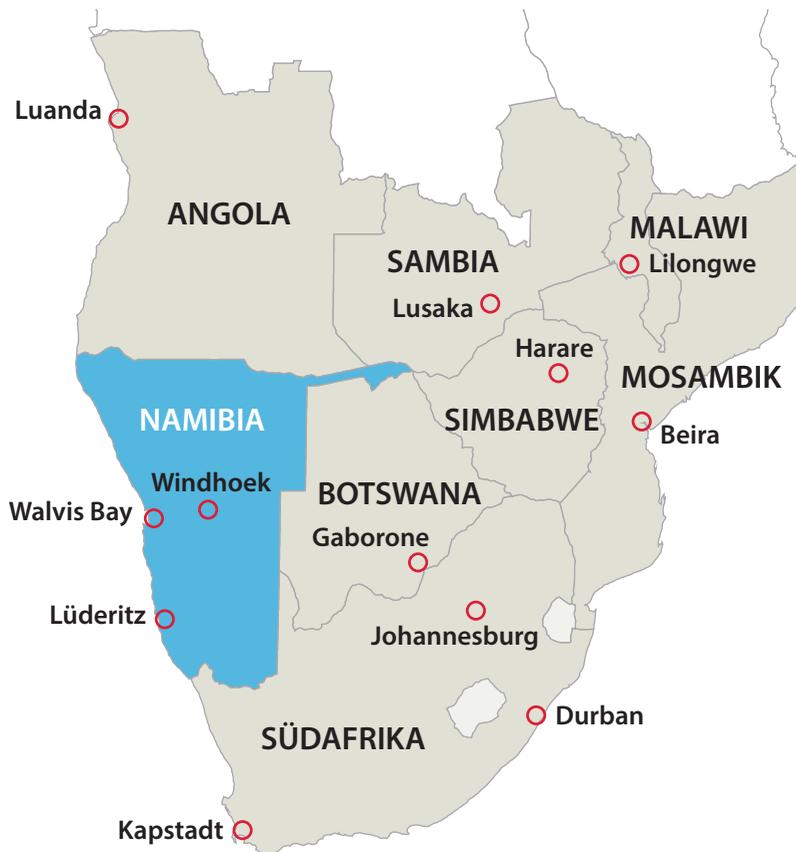


www.creditreform.de


Creditreform

Rohdiamant der Region

Namibia will seine Wirtschaft gezielt weiterentwickeln



deutlich über dem Durchschnitt des Kontinents liegen. Der wichtigste Handelspartner des Landes ist Südafrika. Über 60 Prozent der Importe kommen aus dem Nachbarland. Mit Südafrika, Botswana, Lesotho und Swasiland bildet Namibia die „Southern African Customs Union (SACU)“. Mit 14 weiteren Staaten ist das Land außerdem in der „Southern African Development Community (SADC)“ aktiv. Im Juli 2014 paraphierten Namibia sowie einige andere SADC-Länder ein „Economic Partnership Agreement (EPA)“ mit der EU, das einen unbefristeten zoll- und quotenfreien Zugang zum EU-Markt ermöglicht.

Erweiterung zum Logistik-Hub

Einen Schwerpunkt der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung setzt die Regierung in den Ausbau der Infrastruktur. Das Ziel: Die Handelsströme in der Region stärker auf sich ziehen und das Land als Logistikhub für die Region südliches Afrika zu etablieren. Eine zentrale Rolle spielen dabei die beiden wichtigsten Häfen des Landes, Walvis Bay und Lüderitz. Derzeit entsteht im Tiefseehafen Walvis Bay ein neuer Containerterminal. Der Ausbau mit einem Investitionsvolumen von rund 280 Millionen Euro soll im kommenden Jahr abgeschlossen sein. Auch für den südlich gelegenen Hafen Lüderitz gibt es Erweiterungspläne.

Die Investitionen könnten sich bezahlt machen. Denn bislang wird ein großer Teil der für Namibia und die Nachbarländer bestimmten Waren über Häfen in Südafrika umgeschlagen, etwa über Durban oder Kapstadt. Doch insbesondere der Port of Durban gilt

20 Jahre nach der Unabhängigkeit schaut Namibia nach vorn und hat ehrgeizige Pläne. Die Regierung will den Industriesektor stärken und in die landesweite Infrastruktur investieren. Die Wertschöpfung im Land soll künftig deutlich steigen, um mehr Jobs für die junge Bevölkerung zu schaffen. Darüber hinaus will sich Namibia zu einem Logistik-Hub für die Region südliches Afrika empfehlen.

Namibia zählt zu den rohstoffreichsten Ländern des Kontinents. Zu den wichtigsten Bodenschätzen gehören Zink, Fluorit, Kupfer, Eisenerz und Uran. Das Land rangiert unter den zehn größten Diamantproduzenten der Welt. Ein Großteil der Edelsteine wird vor der Küste aus dem Atlantik gewonnen.

Die Wirtschaft legte zuletzt mit einer Rate von gut fünf Prozent zu. Laut aktuellem „African Economic Outlook“ der OECD wird das Wachstum in diesem und im kommenden Jahr

Am 21. März 2015 jährte sich die Unabhängigkeit Namibias zum 25. Mal. Bis 1990 wurde die frühere deutsche Kolonie von Südafrika verwaltet. Heute zählt das Land zu den politisch stabilsten Ländern des Kontinents. Im November 2014 fanden die letzten Parlaments- und Präsidentenwahlen statt, aus der die seit der Unabhängigkeit regierende SWAPO-Partei mit klarer Mehrheit als Sieger hervorging.

Namibia in Zahlen



Statistik 2014
 Bevölkerung: 2,2 Mio.
 Fläche: 824,3 Tsd. km²
 BIP pro Kopf: 6.095 US-Dollar
 BIP-Wachstum, real: 5,3 %
 Nominales BIP: 13,4 US-Dollar

Quellen: Nationale Quellen, IWF



Namibia will sich als Wirtschaftsstandort in der Region südliches Afrika empfehlen. Im Bild: Impression der Hauptstadt Windhoek

als überlastet. Nach erfolgtem Ausbau könnten die Reedereien verstärkt die Seeterminals in Namibia ansteuern und dort ihre Waren umschlagen. Auch eine stärkere Integration in die globa-

len Handelsströme, etwa nach Europa, Südamerika oder Asien wäre möglich. Um den Weitertransport der Güter im Inland zu gewährleisten, wird an den Hinterlandverbindungen zu den Häfen

gearbeitet. Eine wichtige Verbindung ist der Trans-Kalahari-Korridor. Dieser führt durch Namibia, Botswana und Südafrika und bildet eine wichtige Verkehrs- und Handelsachse zwischen

AUSSENHANDELS MARKTCHANCEN UND RAHMENBEDINGUNGEN 2016 FORUM

25. NOVEMBER 2015 IN FRANKFURT A. M.

- Update: Haftungsrisiken und aktuelle rechtliche Hintergründe
- Trends: Neue Impulse und Anregungen für das Außenhandelsgeschäft
- Märkte-Spezial: Chancen und Strategien für Südamerika und Afrika
- TTIP und CETA – was sich für Unternehmen ändert
- Iran – rechtliche und wirtschaftliche Perspektiven

Jetzt informieren und anmelden unter
WWW.AUSSENHANDELS-FORUM.DE



VERANSTALTER

AKADEMIE HERKERT
FORUM VERLAG HERKERT GMBH
Mandichostr. 18, 86504 Merching

IHRE ANSPRECHPARTNERIN
Nina Knödler, Tel.: 08233/381-421
aussehandel@forum-verlag.com

IN KOOPERATION MIT



Walvis Bay, der Hauptstadt Windhoek und den Nachbarländern.

Ausbau der landesweiten Transportkorridore

Der weitere Ausbau der Transportkorridore bildet das Gerüst für die ambitionierten Logistik-Pläne der Regierung und ist Grundlage für weitere Investitionen der Wirtschaft. Deutsche Logistiker sind bereits im Land aktiv. DB Schenker beispielsweise ist seit 2012 mit einer Landesgesellschaft in Namibia vertreten. Schenker Namibia (Pty) Ltd. hat ihren Sitz in der Hauptstadt Windhoek und betreibt ein zusätzliches Büro in Walvis Bay.

Der Ausbau der Infrastruktur würde nicht zuletzt dem Tourismussektor zugute kommen. Nach Angaben des World Travel & Tourism Council (WTTC) trug die Branche im vergangenen Jahr knapp 15 Prozent zur Wirtschaftsleistung des Landes bei – Tendenz für die Zukunft steigend. Die Verbindungen nach Deutschland sind komfortabel. Air Namibia fliegt mehrmals die Woche nonstop von Frankfurt am Main nach Windhoek. Neben den beiden Hauptstadt-Airports Hosea Kutako und Eros finden sich landesweit weitere Flughäfen für Charter- und Privatflugzeuge.

Am Domestic Airport Eros in Windhoek bietet Rheinland Air Service aus Mönchengladbach über seine Tochter Aviation Centre Ltd. Luftfahrzeugwartung und Ersatzteillogistik an. 2013 hatte das Unternehmen den Standort übernommen. 20 Mitarbeiter überprüfen Flugzeuge für Safarireisen oder Regionallinienflugzeuge für verschiedene Airlines. Auch sogenannte „C-Checks“, also detaillierte Inspektionen, bei denen das Flugzeug teilweise zerlegt wird, sind möglich. „Es gab damals eine konkrete Anfrage des Herstellers ATR für ein entsprechendes Service-Angebot in der Subsahara-Region“, so Johannes Graf von Schaesberg, Geschäftsführer der Rheinland Air Service GmbH. Vor allem aufgrund

BIP-Wachstum im Vergleich (in Prozent ggü. Vorjahr)

	2013	2014	2015*	2016*
Namibia	5,1	5,3	5,6	6,4
Südliches Afrika	3,6	2,7	3,1	3,5
Afrika gesamt	3,5	3,9	4,5	5,0

*Schätzung/Prognose

Quelle: African Economic Outlook (African Development Bank/OECD/UN)



Ohorongong Cement ist die bislang größte deutsche Investition in Namibia.

der politischen und rechtlichen Stabilität habe man sich seinerzeit für Namibia entschieden.

Generell zeigt sich von Schaesberg mit der Standortauswahl und den Rahmenbedingungen zufrieden. Doch an einigen Schrauben könne man künftig noch drehen: „Das Thema Arbeitsvisum für unsere Mitarbeiter gestaltet sich bisweilen schwierig. Hier erhalten wir aber glücklicherweise große Unterstützung durch die namibische Botschaft in Berlin. Und die Zusammenarbeit mit einigen halbstaatlichen Unternehmen könnte effizienter vorstatten gehen“, bemerkt von Schaesberg. Gerne würde man in Zukunft die Zusammenarbeit mit Air Namibia vertiefen. Platz für eine Expansion der Aktivitäten am Airport Eros ist durchaus vorhanden. Doch bei Projekten dieser Art müsse man bisweilen etwas Geduld mitbringen: „Europäer kommen häufig mit bestimmten Zeitvorstellungen nach Afrika. Diese sind jedoch nicht immer deckungsgleich mit dem Zeithorizont der lokalen Partner und den Marktentwicklungen“, ergänzt von Schaesberg.

Deutsche Kompetenz beim Zement

Ein Vorzeigeprojekt im industriellen Bereich ist Ohorongong Cement in der Nähe von Otavi im Nordosten Namibias. Die Anlage wurde im Jahr 2011 in Betrieb genommen und ist mit rund 260 Millionen Euro die bislang größte deutsche Investition in Namibia. Das Unternehmen, eine Tochter der Schwenk Zement KG aus Ulm, beschäftigt direkt 350 Mitarbeiter. Indirekt sind im Umfeld des Unternehmens rund 2.500 Arbeitsplätze entstanden. „Wir produzieren hier 700.000 Tonnen Zement im Jahr. Der Großteil ist für den heimischen Markt bestimmt. Aber wir exportieren

auch, nach Botswana, Sambia, Angola und in den südlichen Kongo“, erläutert Gerhard Hirth, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Schwenk. Eine wesentliche Herausforderung zu Beginn war der Mangel an Fachkräften. „Noch während der Bauzeit ließen wir rund 60 Namibianer nach Deutschland einfliegen und bildeten sie in unseren Werken, am Forschungsinstitut der Zementindustrie sowie bei Anlagenherstellern aus. Diese 60 Mitarbeiter arbeiten nach wie vor im Werk und bilden die Kernmann-

Staatsekretärin Zypries in Namibia

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Namibia zu vertiefen, war das Anliegen des Besuchs der parlamentarischen Staatsekretärin beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Brigitte Zypries, Ende Juli in Windhoek. Die Teilnahme einer Wirtschaftsdelegation an der Reise unterstreiche die steigende Bedeutung afrikanischer Länder für die deutsche Wirtschaft, kommentierte die Staatsekretärin. Die Zukunftsvision der Regierung, das Land zu einem Logistik-Hub für das südliche Afrika zu entwickeln, biete Potenzial auch für ein Engagement deutscher Unternehmen. Schwerpunkt der Gespräche mit verschiedenen Regierungsmitgliedern waren Infrastrukturprojekte wie Kraftwerke und Verkehrsprojekte, aber auch Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien. Den Abschluss der Reise bildete die Besichtigung des von der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) mitfinanzierten Klärwerks für Industrieabwasser am Rand von Windhoek.

Fotos: Botschaft der Republik Namibia

schaft. Derzeit haben wir lediglich zwei deutsche Mitarbeiter vor Ort“, betont Hirth. Um bei der Energieversorgung des Werks unabhängiger von fossiler Energie zu sein, gründete Schwenk mit „Energy For Future“ eine zweite Tochterfirma. Mithilfe eines speziell konstruierten Fahrzeuges wird der „encroacher bush“, ein akazienartiges Buschgewächs, das große Landesteile überwuchert, gerodet und gehäckselt. Die Holzschnitzel werden als Brennstoff genutzt. „Mithilfe des ‚debusching‘-Verfahrens decken wir derzeit 15 bis 20 Prozent des Energiebedarfs im Zementwerk ab, möglich sind bis zu 80 Prozent“, unterstreicht Hirth.

Der Hauptenergieträger für das Zementwerk ist Kohle. Diese kommt aus Südafrika und wird per Bahn vom Hafen Walvis Bay über 500 Kilometer ins Werk transportiert. „Das Eisenbahnnetz in Namibia ist grundsätzlich gut, muss aber effizienter werden“, bemerkt Hirth. Ein weiterer Ausbau und die Sanierung des Netzes und vor allem des Betriebes seien dringend notwendig. Ende Juli erfolgte bei Ohorongo Cement der Spatenstich für

eine Erweiterung des Werkes mit einer Mischanlage, Silos und einer Verpackungslinie. Damit soll die Anzahl der produzierten Zementarten erhöht werden. Grundsätzlich seien die Perspektiven für den Standort gut: „Die Zusammenarbeit mit den Regierungsstellen und den Menschen hat stets einen positiven Eindruck hinterlassen. Inzwischen konnten wir durch unsere Verlässlichkeit überzeugen. Wichtig ist: Wir haben nie Probleme mit Korruption gehabt“, betont Hirth.

Höhere Wertschöpfung

Das Thema Energie steht auf der Arbeitsagenda der Regierung ganz oben. Künftig sollen die Kraftwerkskapazitäten im Energiebereich erhöht werden, um unabhängiger von Stromimporten zu werden. Ein Schwerpunkt liegt auf den Energieträgern Gas und Wasser. Das sonnenreiche Namibia bietet gute Voraussetzungen für den Betrieb von Solaranlagen. Auf der anderen Seite muss wegen der Trockenheit viel in die Sicherung der landesweiten Wasserversorgung investiert werden. Neben der Logistikbranche soll künf-

tig vor allem der Industriesektor weiterentwickelt werden, um die Zahl der Arbeitsplätze für die junge Bevölkerung zu erhöhen. 55 Prozent der Menschen in Namibia sind jünger als 25 Jahre. Insbesondere in der Rohstoff- und Nahrungsmittelindustrie scheint eine Erhöhung der Wertschöpfung durch den Ausbau der Verarbeitung vielversprechend. Bis 2030 will sich Namibia zu einem industrialisierten Schwellenland mit einer diversifizierten Wirtschaftsstruktur entwickeln. Der Vergleich mit einem Rohdiamanten bietet sich an: Der richtige Feinschliff dürfte den Standort in den kommenden Jahren deutlich aufwerten. *Stephan Mittelhäuser*

Info & Kontakt

Botschaft der Republik Namibia
Wirtschaftsabteilung
www.invest-namibia.de

Ministry of Industrialization,
Trade and SME Development
Namibia Investment Centre
www.mti.gov.na

INSIGHTS FOR GROWTH IN R&D AND MANUFACTURING

Strategic Investment Summit: USA

September 29, 2015 – Frankfurt/Main: The Global Success Club, in cooperation with SelectUSA and the Consulate General of the United States – Frankfurt, **invites senior executives from innovative manufacturing companies** to join our premier one-day interactive forum. This exclusive event will bring together business experts, government influencers, and economic development organizations to facilitate an exchange of experiences and practical information to help you enter or expand in the U.S. market intelligently. Discussion topics will focus on current business conditions, tax credits and incentives, patent laws, collaborations with research parks, and TTIP.

Space is limited. Register today: www.globalsuccess-days.net



global success days
connecting the world of innovation

Global Success GmbH | T. +49 69 / 45 00 44 30 | contact@globalsuccess.de



Industrie und Innovation stärken die US-Wirtschaft. Im Bild: BASF-Produktion von Anilin in Geismar, Louisiana

Innovationen als Treibstoff

Forschung und Entwicklung als wichtiger Impulsgeber der US-Industrie

In den 1990er-Jahren auf dem Rückzug, erlebt die Industrie in den USA derzeit ein „Comeback“. Hierzu beigetragen haben zweifelsohne die niedrigen Energiekosten sowie die im Vergleich zu anderen Industriestaaten robuste Konjunktorentwicklung. Ein weiterer wichtiger Faktor sind die attraktiven Rahmenbedingungen für Forschung und Entwicklung. Diese ermöglichen es den Unternehmen, im globalen Innovationswettbewerb vorne mitzuspielen.

Wenn es um das Thema Forschung und Entwicklung geht, befinden sich die USA weltweit weiter an der Spitze. Die Erfolge der Forschungslandschaft, zu der neben vielen Spitzenuniversitäten zahlreiche innovative Unternehmen gehören, lassen sich messen: Nach Angaben des Europäischen Patentamts lagen die Vereinigten Staaten im letzten Jahr bei der Anzahl der Patentanmeldungen auf Platz eins – vor Japan, Deutschland und China. Die jährlichen Gesamtausgaben im Bereich Forschung und Entwicklung liegen laut

OECD-Angaben bei rund 450 Milliarden US-Dollar. Rund 60 Prozent der Ausgaben werden nach Angaben des Informationsportals „Kooperation International“ von der Wirtschaft getätigt. Es gibt eine Reihe von öffentlichen Forschungsprogrammen, eine steuerliche Forschungsförderung sowie „last but not least“ einen potenten Risikokapitalmarkt – für F&E-Aktivitäten kleiner, finanzschwacher Unternehmen ein nicht unerheblicher Faktor.

Deutsche Aktivitäten nehmen zu

Die Investitionen deutscher Unternehmen in den USA haben sich in den vergangenen Jahren positiv entwickelt. Allein für den Zeitraum Ende 2008 bis Ende 2013 weist die Deutsche Bundesbank einen Zuwachs beim Bestand der deutschen Direktinvestitionen von rund 212 auf knapp 242 Milliarden Euro aus – das waren mehr als ein Viertel aller deutschen FDI im Ausland. Viele der in den USA aktiven deutschen Unternehmen nutzen das Land längst nicht mehr nur als Produktionsstandort, sondern auch als F&E-Stützpunkt. Eine Reihe wichtiger Investoren kommt aus dem Automobilsektor. Nach Angaben des Verbands der

Automobilindustrie (VDA) sind deutsche Branchenanbieter inklusive Zulieferer mit rund 300 Produktionsstätten in den USA vertreten. Mercedes fertigt in Tuscaloosa, Alabama, BMW in Spartanburg, South Carolina. Volkswagen ist mit einem Werk in Chattanooga, Tennessee vertreten. Die Hersteller haben weitere Investitionen in ihre lokalen Produktions- und Entwicklungseinheiten angekündigt.

Das hat seinen Grund: Die Geschäfte der deutschen Unternehmen in den USA laufen gut. Das Top-50-Ranking deutscher Unternehmen in den Vereinigten Staaten, das jährlich von der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer veröffentlicht wird, weist für 2014 einen Rekordumsatz von 392 Milliarden US-Dollar aus. Auch die Beschäftigungszahlen der deutschen Unternehmen legten 2014 zu – auf über 700.000 Mitarbeiter, die in den USA und Nordamerika tätig sind.

Chemie und Energie

Zuletzt gab es mehrere hochdotierte Aktivitäten deutscher Unternehmen in den USA – vor allem in den Sektoren Chemie, Pharma und Energie. Gemäß einer Branchenstudie von Euler



Ein Labormitarbeiter von Bayer CropScience in Kalifornien überprüft die Wurzeln einer Tomatenpflanze.



In Fort Lauderdale, Florida, eröffnete Bosch ein Communication Center. Dort ist das Unternehmen auch mit einem Werk für Thermotechnik vertreten.

Hermes haben deutsche Chemieunternehmen in den USA in den letzten drei Jahren insgesamt acht Milliarden Euro in neue Anlagen investiert. Vor allem die Energiepreise spielen hierbei eine zentrale Rolle. Wegen der niedrigen Ölpreise sei die Herstellung chemischer Erzeugnisse in den USA im Vergleich zu Europa derzeit viermal so günstig.

Bayer CropScience etwa plant in den USA für den Zeitraum 2013 bis 2016 mit einem Investitionsvolumen von nahezu einer Milliarde US-Dollar. Man rechne mit einer langfristig positiven Marktentwicklung und werde deshalb weiter investieren, erklärte das Unternehmen, so auch in den F&E-Standort in West Sacramento, Kalifornien. Mitte Juni erhielt der Pharmakonzern

Merck grünes Licht aus Brüssel für die Übernahme des US-Laboraüsters Sigma-Aldrich. Der Kauf in Höhe von umgerechnet 13 Milliarden Euro ist die größte Übernahme in der Firmengeschichte. Der Darmstädter Konzern verspricht sich damit eine verbesserte Position im forschungintensiven, aber zukunftssträchtigen „Life-Science“-Geschäft.

Auch BASF investiert weiter in den USA. Ende Juli erfolgte der Spatenstich für eine Ammoniakanlage am Standort Freeport, Texas. Der Konzern baut die Anlage zusammen mit Yara International, einem Chemieunternehmen mit Sitz in Oslo. Die Investitionen für die Anlage belaufen sich auf rund 600 Millionen US-Dollar. Ende Juni erhielt

Siemens von der EU-Kommission die Genehmigung für die Mega-Übernahme des Kompressoren- und Turbinenherstellers Dresser-Rand. Der Kaufpreis für das Unternehmen mit Sitz in Houston, Texas, liegt bei rund 7,8 Milliarden US-Dollar. Dresser-Rand ist ein führender Maschinenbauer für die Öl- und Gasindustrie.

Schaufenster Hannover Messe

Ein wichtiges Schaufenster für die Innovationsstärke der US-Industrie wird der Auftritt auf der Hannover Messe im kommenden April. Die USA übernehmen 2016 die Rolle des Partnerlands auf der weltweit wichtigsten Industriemesse. Thematische Schwerpunkte werden u. a. die Bereiche moderne Fertigungstechnik und vernetzte Technologien sein. Im Hinblick auf das Thema „Fabrik der Zukunft“ hat das Partnerland einiges zu bieten. Bei der Digitalisierung der Wirtschaft sind US-Unternehmen wie Microsoft, Apple oder Cisco führend.

Die Industrievereinigung „Industrial Internet Consortium (IIC)“ hatte bereits auf der diesjährigen Hannover Messe angekündigt, künftig mit der deutschen Plattform „Industrie 4.0“ enger zusammenarbeiten zu wollen. Das IIC ist ein internationales Konsortium in den USA, dessen Mitglieder an einer einheitlichen Struktur und Kompatibilität für das industrielle Internet arbeiten. Ziel der Kooperation ist die Entwicklung internationaler Standards im Bereich „Smarter Manufacturing“ – die in den USA gängige Bezeichnung für „Industrie 4.0“. Zum IIC gehören Unternehmen wie General Electric oder IBM, aber auch deutsche Anbieter wie Bosch, Siemens oder SAP.

Stephan Mittelhäuser

GÖRG – RICHTUNGSWEISEND.

Wir bei GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB beraten als eine der führenden unabhängigen Wirtschaftskanzleien Deutschlands große und mittelständische nationale und internationale Unternehmen im deutsch-türkischen Rechtsverkehr. Unser mehrsprachiges Anwaltsteam in unserem Turkish Desk unter der Leitung des Partners Dr. Ünsal Demir verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Beratung deutscher und türkischer Unternehmen bei ihren Investitionen und Geschäftsbeziehungen im jeweiligen Zielland. Neben rechtssicherer und kompetenter Beratung in beiden Rechtsordnungen, auch unter Einbeziehung türkischer Kooperationskanzleien, legen wir besonderes Augenmerk auf effiziente und den Bedürfnissen des Mandanten entsprechende Lösungen.

Als Full-Service-Kanzlei beraten wir in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts, im deutsch-türkischen Rechtsverkehr insbesondere in den Bereichen Gesellschaftsrecht/M&A, Vertrags- und Handelsrecht, Immobilienrecht, Energierecht sowie im Insolvenzrecht. Im Rahmen eines ganzheitlichen Angebots übernehmen wir dabei in jeweils enger Abstimmung mit dem Mandanten auch Projektplanungs-, steuerungs- und -koordinierungsaufgaben, um eine erfolgreiche und effiziente Projektdurchführung zu gewährleisten.

Verlassen Sie sich auf einen zuverlässigen Partner. Verlassen Sie sich auf GÖRG.

Investitionen ein Muss

Sparen und Reformen sind wichtig, aber nicht ausreichend

Von Athanassios Kelemis

Nach jahrelangem Sparen benötigt Griechenland zur Förderung von Wachstum und Beschäftigung ein großes Investitionsprogramm. Die bisher erzielte Einigung mit der Eurogruppe kann zu einer Erholung der Volkswirtschaft führen. Allerdings nur dann, wenn auch in großem Umfang investiert wird. Bleibt die Rettungsstrategie auf eine Fortführung der strikten Kürzungs- und Sparpolitik beschränkt, ist die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns des Programms sehr hoch.

Der Abschluss der eingeleiteten Strukturformen in Wirtschaft und Staat ist für die Schaffung einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft allerdings unabdingbar. Eine Beschleunigung der Verwaltungsreformen, insbesondere die Reduzierung der Anzahl öffentlicher Einrichtungen, sind ebenso notwendige Veränderungen. Darüber hinaus ist die Festlegung eines nationalen Entwicklungsplans für die Wirtschaft mit langfristiger Ausrichtung und klarer Prioritätensetzung unabdingbar. Hierbei müssen sämtliche komparativen Vorteile des Landes genutzt werden, um innovative Branchen zu unterstützen und die Fertigung international konkurrenzfähiger Produkte zu gewährleisten. Ebenfalls sollte eine Diversifizierung und Qualitätsverbesserung in den traditionellen Wirtschaftssektoren wie beispielsweise der Tourismus- und der Lebensmittelindustrie erfolgen.

Als Gründe für die schlechte Geschäftsentwicklung der Unternehmen gelten neben der fehlenden Nachfrage am Binnenmarkt vor allem

Finanzierungsengpässe. Es liegt an der Regierung, die Nutzung der Ressourcen des nationalen Strukturfondsprogramms der Förderperiode 2014-2020 so zu gestalten, dass Investitionen in strategische Bereiche der Wirtschaft erfolgen. EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker verweist in diesem Kontext auf bis zu 35 Milliarden Euro aus regulären EU-Töpfen zur Mobilisierung von Finanzmitteln. Musste der griechische Staat bisher eigenes Kapital zur Kofinanzierung einsetzen, hat die EU die Anforderung an eine Kofinanzierung gesenkt. Eventuell sollte Griechenland für einen begrenzten Zeitraum einen Zugang zu den Förder-töpfen ohne Kofinanzierung erhalten.

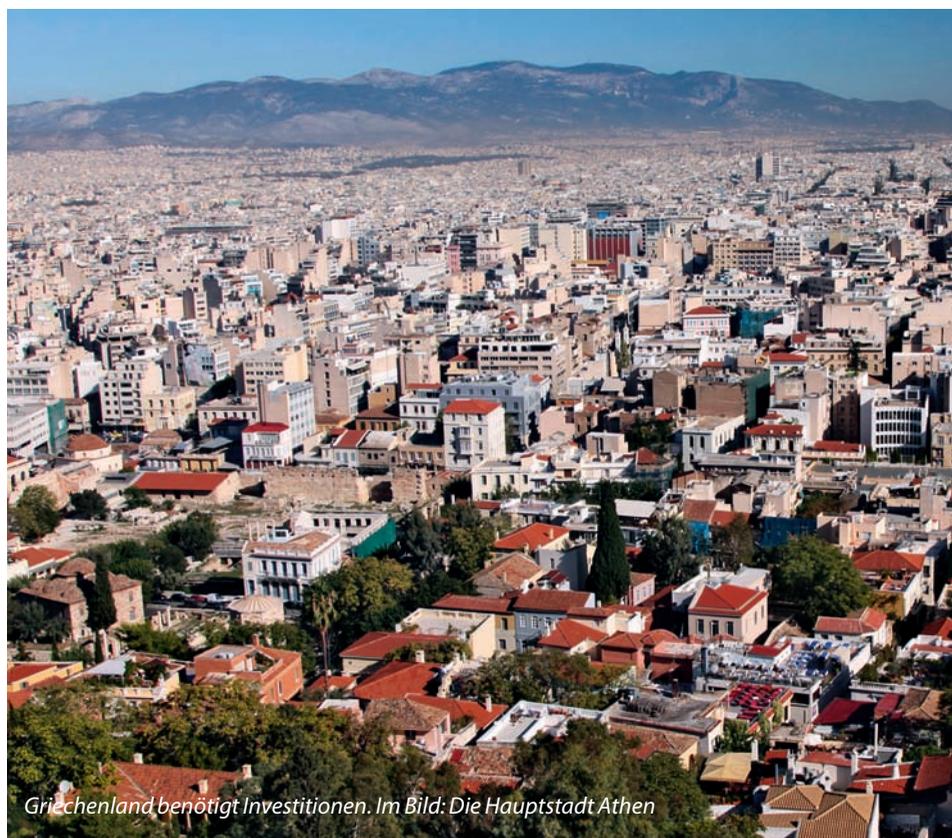
Privatisierungen staatlicher Unternehmen und Immobilien sollten ebenfalls für Wachstumsimpulse sorgen. Dafür könnten die im Juli bereits verabschiedeten Strukturformen als Grundlage dienen, die mit überparteilicher Zustimmung im Parlament beschlossen wurden. Was die Umset-

zung von Privatisierungen 2015 angeht, konnte Griechenland bislang keine signifikanten ausländischen Investitionen anziehen. Bereits zugesagte Privatisierungsprojekte wurden von der neuen Regierung sogar kurzfristig gestoppt oder teilweise rückgängig gemacht.

Pläne zur Privatisierung

Pläne zur Privatisierung griechischen Staatseigentums sind nicht neu und liegen seit 2011 vor. Zu diesem Zeitpunkt wurde ein Zielwert in Höhe von 50 Milliarden Euro ausgegeben. Allerdings konnte Griechenland u. a. mit dem Verkauf der Glücksspielgesellschaft OPAP lediglich 3,2 Milliarden Euro erwirtschaften. Künftig wird dem Verkauf von Staatseigentum wie den Häfen Piräus und Thessaloniki, regionalen Flughäfen, der Eisenbahngesellschaft sowie Wasser- und Strombietern eine bedeutende Rolle zukommen. Außerdem ist die Veräußerung von mehr als 1.000 Immobilien und Grundstücken geplant. Allerdings

Fotos: Stadt Athen (www.cityofathens.gr)



Griechenland benötigt Investitionen. Im Bild: Die Hauptstadt Athen



Prof. Dr.-Ing. Athanassios Kelemis ist Geschäftsführer des Vorstandsmitglied der Deutsch-Griechischen Industrie- und Handelskammer. griechenland.ahk.de

sind viele der Anlagen und Immobilien in einem beklagenswerten Zustand.

Griechenland hat bereits in den letzten Jahren viele Reformen begonnen und teilweise umgesetzt. Als „beeindruckend“ bezeichnete die Europäische Kommission schon vor über einem Jahr die Sanierung des Haushalts. Nachdem dieser 2009 noch ein Primärdefizit von mehr als zehn Prozent des BIP auswies, ergab sich 2014 ein „programmgemäßer“ Primärüberschuss von 0,4 Prozent. So beeindruckend diese Entwicklung auch ist, so zeigt sie auch, wie notwendig die Korrekturen waren und sind. Neben der Konsolidierung des Haushalts konnte der Arbeitsmarkt weitestgehend liberalisiert werden. Der Kündigungsschutz wurde gelockert, der Mindestlohn wie auch die Lohnnebenkosten wurden deutlich gesenkt. Zwischen 2009 und 2014 gingen die nominalen Lohnstückkosten um über 17 Prozent zurück.

Die bisherigen Maßnahmen reichen jedoch bei Weitem nicht aus, um die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu verbessern. Weitere tiefgreifende Strukturreformen sowie die Modernisierung des Verwaltungsapparats sind vonnöten. Darüber hinaus benötigt Griechenland in den kommenden Jahren mit europäischer Unterstützung strategische Investitionen, die Arbeits-

Gute Karten im Pipeline-Poker

Die geostrategische Lage im östlichen Mittelmeer trägt dazu bei, dass Griechenland in internationale Pipelineprojekte involviert ist. Beispiele hierfür sind die bilaterale Pipeline zwischen Bulgarien und Griechenland (IGB) oder die trilaterale Pipeline zwischen der Türkei, Griechenland und Italien (ITGI). Darüber hinaus befindet sich der Bau der Transadriatischen Pipeline (TAP) zur Lieferung von Erdgas aus Aserbaidschan in Richtung Nordeuropa in der Planung. Ferner führt die griechische Regierung bezüglich des Pipeline-Projektes „TurkStream“ Verhandlungen mit Russland.

plätze schaffen und Perspektiven eröffnen. Hierbei können gemeinsam mit der EU-Kommission konzipierte Leuchtturmprojekte z. B. in den Bereichen erneuerbare Energien, Abfall- und Recyclingwirtschaft oder Umwelttechnologien eine wichtige Rolle spielen. Der Europäische Fonds für Strategische Investitionen (EFSD) kann dafür die entscheidende Finanzierungsbasis bieten.

Potenzial in mehreren Bereichen

Griechenland weist hohes Potenzial in den Bereichen IT, Umwelt, Energie sowie im Pharmabereich (Generika) auf. Exporte hochwertiger Agrar- und Lebensmittel könnten ebenfalls zum Wirtschaftswachstum beitragen. Des Weiteren ist Griechenland in seinen traditionellen Branchen Schifffahrt und Tourismus stark aufgestellt. 2014 hatte Griechenland einen Anteil von 15 Prozent an der globalen Handelsflotte. Darüber hinaus soll ein Ausbau des Containergeschäfts erfolgen, wofür auch die geplante Zusammenarbeit mit der chinesischen Reederei Cosco spricht. Neben Investitionen in energieeffiziente Maßnahmen im Tourismus gibt es auch große Möglichkeiten im Bereich der Energieeffizienz in der Lebensmittelindustrie.

Im März dieses Jahres organisierte unsere Kammer zu diesem Thema eine Informationsreise für griechische Unternehmen nach Deutschland, die auf großes Interesse stieß. Im Infrastrukturbereich gehören zu den wichtigsten Projekten die Erweiterung des Autobahnnetzes, der Bau der U-Bahn in Thessaloniki sowie der Ausbau des landesweiten Stromübertragungsnetzes,

zu dem auch der Anschluss der Kykladen-Inseln und Kretas an das griechische Verbundnetz gehört. Finanziert werden diese Projekte zum Großteil mit europäischen Fördergeldern.

Derzeit sind in Griechenland rund 119 deutsche Unternehmen bzw. Unternehmen mit deutscher Beteiligung mit 29.000 Beschäftigten tätig. Die Verlässlichkeit deutsch-griechischer Kooperationen zeigt sich in der aktuellen Situation, in der vielen griechischen Unternehmen ihre Schulden, die sie aufgrund der Kapitalverkehrskontrollen nicht bezahlen können, gestundet werden. Deutsche Unternehmen haben in der jüngeren Vergangenheit zum Teil sogar neu investiert.

Kurskorrektur möglich

Die Regierung hatte in ihrem ersten halben Jahr ihre Ziele grundlegend verfehlt. Besonders was die Reformierung des Verwaltungsapparates betrifft, wurde zu wenig getan. Dabei hätte die Regierung unter Ministerpräsident Tsipras tatsächlich etwas bewirken können, wenn sie auf eine gut organisierte und undogmatische Art und Weise gehandelt hätte.

Es fehlte ihr offensichtlich noch an Erfahrung und am Verständnis für europäische Realitäten. Allerdings schien Tsipras zuletzt eine politische Kursänderung zu vollziehen. Nachdem sich die politische wie auch ökonomische Lage verschärft hat – ein Volksreferendum wurde durchgeführt, Kapitalverkehrskontrollen eingeführt, die Banken wurden für drei Wochen geschlossen, die Börse wurde erst nach vier Wochen wieder geöffnet – revidierte Tsipras seine Strategie. Er bildete sein Kabinett um, indem der linke Flügel der Partei von Ministerbeziehungsweise Vizeministerposten enthoben wurde.

Nach internen Flügelkämpfen der Syriza-Partei bei der Abstimmung über das neue EU-Hilfsprogramm hat der Ministerpräsident seinen Rücktritt und Neuwahlen für den 20. September verkündet. Die Umfragen zeigen, dass die griechische Bevölkerung zum Großteil für die Umsetzung der vereinbarten Reformen ist. Nach wie vor liegt die Regierungspartei Syriza in der Wählergunst vorne. Die Zustimmungswerte für Tsipras selbst sind sehr hoch. Ginge Tsipras als klarer Wahlsieger hervor, könnte es zu einer Umsetzung der geforderten Reformen kommen. Im Vorfeld der Neuwahlen könnte es allerdings zunächst zu Ungewissheit und Planungsunsicherheit kommen.



KfW Entwicklungsbank

Förderkredit für Lokomotiven in Südafrika

Die KfW Entwicklungsbank hat im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) einen Förderkredit in Höhe von 200 Millionen Euro an das südafrikanische staatliche Logistikunternehmen Transnet vergeben. Damit soll ein Teil der 240 neuen elektrischen Lokomotiven finanziert werden. Die Bundesregierung übernimmt die Teilgarantie für diesen Kredit. Die Lokomotiven werden von Bombardier Transportation geliefert, wobei ein Großteil der Bauteile von südafrikanischen Unternehmen gefertigt wird. Auch die Montage erfolgt in Südafrika. Der Geschäftsbereich KfW Entwicklungsbank hat für Südafrika seit 1994 rund eine Milliarde Euro für Vorhaben insbesondere in den Schwerpunktsektoren Klima und Energie, Gewaltprävention und Gesundheit zugesagt.

Port of Bronka

Containerbrücken von Liebherr

Mitte August erfolgte im neuen Ostseehafen Bronka die Anlieferung der ersten zwei Containerbrücken des Herstellers Liebherr. Die Containerbrücken sind mit einer Reichweite der Ausleger von 51 Metern in der Lage, den äußersten von 18 Containern nebeneinander an Deck zu löschen oder zu laden und haben im Twinlift-Betrieb eine Hebekraft von jeweils 65 Tonnen. In der ersten Ausbaustufe wird der Tiefwasserhafen Bronka mit insgesamt vier Containerbrücken ausgestattet. Die Containerbrücken wurden im Rostocker Liebherr-Werk gefertigt. Bereits im Juni waren die ersten drei von insgesamt zehn RTG-Kränen des finnischen Herstellers Konecranes geliefert worden. Die Terminalanlagen des Tiefseewasserhafens Bronka und der neu angelegte Hafenzufahrtskanal ermöglichen die Abfertigung von „Post-Panamax“-Schiffen mit einer Stellplatzkapazität bis zu 8.100 Standardcontainern.



Der neue Tiefwasserhafen Bronka erhält neue Containerbrücken.

Deutsch-Spanisches Unternehmertreffen in Berlin



Übergabe der gemeinsamen Erklärung in Berlin

Am 1. September fand in Berlin das Deutsch-Spanische Unternehmertreffen statt. Im September 2012 waren zuletzt Unternehmer und Politiker beider Länder zusammengekommen. Seitdem habe sich die Situation deutlich zum Positiven entwickelt. Nach schwierigen Jahren der Krise kann Spanien heute einen wirtschaftlichen Aufwärtstrend vorweisen. „Spanien gehört mittlerweile zu den Wachstumstreibern in Europa. Die mutige Reformpolitik in Madrid hat dazu einen bemerkenswerten Beitrag geleistet. Nun muss Kurs gehalten werden“, erklärte BDI-Präsident Ulrich Grillo im Hinblick auf die anstehenden Wahlen in Spanien. Die Arbeitslosigkeit in Spanien sei rückläufig. Ein Hauptproblem bleibe jedoch die hohe Jugendarbeitslosigkeit.

Europapolitik voranbringen

Das gute bilaterale Verhältnis zwischen Deutschland und Spanien müsse genutzt werden, um die Europapolitik voranzu-

bringen: „Die aktuellen Herausforderungen in Europa müssen politisch klar beantwortet werden. Das heißt: mehr Reformen für Wachstum und Beschäftigung, den Binnenmarkt für Digitales, Energie und Kapital stärken und die Währungsunion vertiefen. Auch die Flüchtlingswelle erfordert gemeinsame Antworten der Integration“, so Grillo.

Die Präsidenten der Wirtschaftsverbände Deutschlands und Spaniens übergaben eine gemeinsame Erklärung an Bundeskanzlerin Angela Merkel und Spaniens Ministerpräsidenten Mariano Rajoy. Darin fordern sie, den europäischen Integrationsprozess zu vertiefen und notwendige Reformen auf nationaler Ebene umzusetzen. Neben den Regierungschefs waren Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble, der spanische Minister für Wirtschaft und Wettbewerb, Luis de Guindos, und der Außenminister Spaniens, José Manuel García-Margallo, ebenfalls zu Gast auf der Veranstaltung. SM

ThyssenKrupp AG

Abnahmevereinbarung mit Kibaran

ThyssenKrupp Metallurgical Products hat mit der australischen Gesellschaft Kibaran Resources Limited eine Abnahmevereinbarung für feuerfesten Grafit geschlossen. Jährlich werden die Rohstoffhandelsexperten der Business Area Materials Services über einen Zeitraum von zehn Jahren 20.000 Tonnen Grafit für den europäischen, russischen und koreanischen Markt abnehmen. Das entspricht etwa der Hälfte der geplanten jährlichen Grafitproduktion von Kibarans künftiger Explorationsstätte in Tansania, dem sogenannten Epanko-Grafit-Projekt. Dieses soll Anfang 2017 starten.

SMS group

Neue Generation von Strangpressen aus den USA

Die SMS group baut in den USA eine neue Generation der Sutton-Strangpresse, die am Standort in Cranberry Township, Pennsylvania, vorgestellt wurde. Die Strangpresse wurde in den letzten zwei Jahren entwickelt. Alle Bau- und Reserveteile kommen aus den Vereinigten Staaten. Die neue Sutton-Pressen ist speziell auf die Bedürfnisse von Kunden der Automobilbranche sowie dem Bau- und Transportwesen ausgerichtet. Ein Exemplar wird im Januar 2016 beim kanadischen Aluminiumverarbeiter Can Art Aluminum Extrusion Inc. in Betrieb genommen.

BASF SE

Neue Harzfabrik in Schanghai

Am 12. August hat BASF eine neue Anlage für Harze und kathodische Tauchlacke, die im Bereich der Autoserienlacke Anwendung finden, im Shanghai Chemical Industry Park (SCIP) eröffnet. Mit der neuen Anlage, die 70 neue Arbeitsplätze schaffen wird, will BASF die Produktion in der Region Asien-Pazifik weiter stärken. Die Anlage sei eine wichtige Ergänzung des globalen Netzwerkes zur Produktion hochwertiger Beschichtungen, so Markus Kamieth, President BASF Coatings. BASF strebt an, künftig 75 Prozent aller Produkte, die in der Region Asien-Pazifik verkauft werden, lokal zu produzieren.



Eröffnung der neuen Harzfabrik

Siemens AG

Großauftrag aus Katar

Siemens hat einen Großauftrag von der staatlichen Qatar General Water & Electricity Corporation (KAHRAMAA) für 18 schlüsselfertige Umspannstationen erhalten. Im Rahmen des nationalen Projekts für den Ausbau des katarischen Stromversorgungsnetzes sollen die Stationen helfen, die gestiegene Stromnachfrage im Land zu befriedigen. Der Auftragswert beträgt rund 470 Millionen Euro. Die Fertigstellung ist für 2017 vorgesehen. Der Auftrag umfasst Design, Engineering, Lieferung, Installation und Inbetriebnahme der Umspannstationen sowie die Erweiterung bzw. den Ausbau vier bestehender Umspannstationen. Alle Stationen sollen Strom für laufende Infrastrukturentwicklungsprojekte, Schulen, Krankenhäuser und Wohnanlagen bereitstellen. Siemens wickelt den Auftrag im Rahmen des Netzausbauprojektes „Qatar Power Transmission System Expansion“ (Phase XII) ab. Seit Beginn des Programms 2005 hat Siemens mehr als 110 Unterstationen und etwa 1.400 Kilometer Hochspannungskabel installiert.

IFWexpo Heidelberg GmbH

Mehrere Aktivitäten im Iran

Der Messeveranstalter IFWexpo ist mit mehreren Aktivitäten im Iran präsent. Im Mai 2015 fand mit Unterstützung des VDMA eine Fachinformationsreise Landtechnik statt. Aufgrund des regen Zuspruchs ist eine Wiederholung für 2016 in Planung. Neu im Messeportfolio ist die Internationale Fachmesse für Lebensmittel, Lebensmitteltechnik und Verpackung iFood, die Ende August 2015 in der Millionenmetropole Mashhad stattfand. Begleitend zur Messe organisierte die Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft DLG eine Fachkonferenz mit Schwerpunkten für die Käse- und Milchindustrie.



Impression vom Messegelände Mashhad

Unter der Schirmherrschaft und Mitwirkung von

Dr. Wolfgang Schäuble

Bundesminister der Finanzen,
Berlin

Volker Bouffier

Ministerpräsident des Landes
Hessen, Wiesbaden

Medienpartner

**OST-WEST
CONTACT**
Das Wirtschaftsmagazin für Ost-West-Kooperation



**FRANKFURT
18. EURO FINANCE WEEK
16.-20. NOVEMBER 2015**

Man trifft sich.

Jetzt anmelden!

Konferenzen und Themen

Banking Supervision, Resolution and Risk Management in Europe • Bank- und Kapitalmarktrecht Summit 2015 • Business Forum IRAN • Business Forum TÜRKEI • Compliance Forum: Non-Financial Risk • Conference for Europe • EIOPA Conference • Eröffnungskonferenz • EURO FINANCE Tech • European-Chinese Banking Day • FAROS Institutional Investors Forum [FIIF] • Frankfurt European Banking Congress • Frankfurt 120 • Green Finance • Islamic Finance • IT-Finanzarchitektur • Payments Konferenz • Retail Banking • Risk Management Konferenz • Target2-Securities

Ein Projekt der



www.eurofinanceweek.com

OWC_#A_15

32. Deutscher Logistik-Kongress in Berlin



Der Deutsche Logistik-Kongress versammelt jedes Jahr die Branchenexperten.

Vom 28. bis 30. Oktober 2015 findet der 32. Deutsche Logistik-Kongress unter dem Motto „Eine Welt in Bewegung“ in Berlin statt. Der Kongress ist die wichtigste jährliche Logistikveranstaltung Europas und dient als zentrale Plattform für Kontakte und Geschäftsanbahnungen. Seit dem Jahr 1985 wird der Kongress von einer Fachausstellung begleitet. Die Zahl der

Stände verzehnfachte sich in dieser Zeit von 20 auf zuletzt rund 200. Hinzu kommt eine Vielzahl von Workshops, Meetings und Unternehmenstreffs. Im letzten Jahr besuchten rund 3.100 Teilnehmer und 200 Fachjournalisten die Veranstaltung. Die Bundesvereinigung Logistik (BVL) stellt das Programmheft im Internet zur Verfügung: www.bvl.de/dlk-programm

Hapag-Lloyd

Investition in Kühlcontainer

Hapag-Lloyd investiert einen zweistelligen Millionen-Betrag in seine Containerflotte und hat insgesamt 6.000 Kühlcontainer („Reefer“; entspricht 12.000 TEU) der neuesten Generation bestellt. Das Unternehmen ist bereits heute einer der größten Reefer-Carrier weltweit. „Pünkt-

lich zur Eröffnung des erweiterten Panamakanals im nächsten Jahr sind wir mit der optimierten Flotte vor allem für den im Reefer-Geschäft wichtigen Lateinamerika-Verkehr bestens gerüstet“, so Rolf Habben Jansen, Vorstandsvorsitzender der Hapag-Lloyd AG. Dafür hat Hapag Lloyd bereits im April fünf neue 10.500-TEU-Schiffe mit einer hohen Anzahl an Stellplätzen für Kühlcontainer bestellt.

IHK Region Stuttgart

Auslandsgeschäfte erweitern

Fast die Hälfte der international tätigen Unternehmen in der Region Stuttgart plant, ihre Auslandsinvestitionen im laufenden Jahr im Vergleich zu 2014 zu erhöhen. Das geht aus der Publikation „Exporte und Auslandsinvestitionen“ der IHK Region Stuttgart hervor. Damit steigt der Anteil der Betriebe, die ihr Auslandsgeschäft aufstocken wollen, gegenüber dem Vorjahr um etwa drei Prozentpunkte. Im Ballungsraum Stuttgart mit seinen stark exportorientierten Unternehmen erwirtschaftete das verarbeitende Gewerbe im letzten Jahr zwei von drei Euros im Ausland. Damit hat die Region einen hohen Anteil am baden-württembergischen Exportwert von rund 182 Milliarden Euro, mit dem das Land bundesweit führend ist und 2014 einen neuen Rekord aufgestellt hat. Der Publikation zufolge wollen die meisten auslandsaktiven Unternehmen der Region auch 2015 in der Eurozone und in China investieren. Danach folgen Nordamerika mit den USA als wichtigstem Handelspartner sowie das restliche Asien ohne China.

Auf diesen Schiffen können jeweils bis zu 2.100 Reefer angeschlossen werden. Die Neubauten sollen vorwiegend auf den Verkehren von und nach Südamerika eingesetzt werden, da diese Region derzeit zu den stärksten Reefer-Märkten weltweit gehört. Die neuen Reefer sollen schon in den nächsten Wochen schrittweise in die Containerflotte der Reederei integriert werden.

Fotos: BVL, Heilaba

Neu am Markt?

Kein eigener Vertrieb?

Internationale Märkte erschließen?



Alle Regionen haben ihre individuellen Plattformen.

Wir helfen!



Finden Sie Ihren Handelsvertreter in Europa und Nord-Amerika!



* getragen von der internationalen Handelsvertreterorganisation

Helaba

Intensivierung der Kooperation mit Deutsche Leasing

Die Deutsche Leasing und die Helaba intensivieren ihre Kooperation im Auslandsgeschäft. Die Helaba steuert als einer der führenden Anbieter für Export- und Handelsfinanzierungen in der Sparkassen-Finanzgruppe ihr Produktportfolio für das Auslandsgeschäft zur Partnerschaft bei. Die Deutsche Leasing ist in insgesamt 22 Ländern mit Tochtergesellschaften vertreten und bietet Sparkassen und ihren Kunden künftig investitionsbezogene Finanzierungslösungen und ergänzende Dienstleistungen an.



Helaba-Hauptsitz in Frankfurt am Main

Außenhandel mit der Region Asien-Pazifik

Nachdem der deutsch-asiatische Handel bereits 2014 ein robustes Wachstum verbuchen konnte, haben sich die bilateralen Handelsbeziehungen im ersten Halbjahr 2015 weiter positiv entwickelt. Vor allem die deutschen Importe aus der Region Asien-Pazifik konnten mit einem Zuwachs von 14,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich zulegen: Die deutschen Einfuhren beliefen sich in den ersten sechs Monaten auf 86,6 Milliarden Euro. Ebenso positiv entwickelten sich die deutschen Exporte, die um 5,8 Prozent auf insgesamt 81,2 Milliarden Euro stiegen.

Die rückläufigen Exporte Chinas der letzten Monate schlugen sich bisher nicht auf den Handel mit Deutschland nieder. Im Gegenteil: Die Importe aus der Volksrepublik stiegen mit 17,6 Prozent außergewöhnlich stark und belaufen sich in den ersten sechs Monaten auf 43,3 Milliarden Euro. Die deutschen Ausfuhren konnten hingegen nur leicht (+0,8 Prozent) zulegen und erreichten ein Volumen von

knapp 36 Milliarden Euro. Ein Wandel zeichnet sich bei den Handelsbeziehungen mit Japan und Südkorea ab.

Nachdem Japan über Dekaden die zweitwichtigste Exportdestination für die deutsche Wirtschaft in Asien war, überholten die deutschen Ausfuhren nach Korea im ersten Halbjahr 2015 erstmalig die Exporte nach Japan. Die Einfuhren aus Korea sanken zugleich verhältnismäßig stark und lagen deutlich unter den Importen aus Japan.

Nach einem starken Rückgang der deutschen Exporte im Vergleichszeitraum stiegen die Ausfuhren nach Indien in den ersten sechs Monaten um 19,3 Prozent. Zudem legten auch die Importe aus Indien um 8,5 Prozent zu. Auch der Handel mit den ASEAN-Staaten entwickelt sich größtenteils positiv. Sowohl der deutsche Export (+8,5 Prozent) als auch die Einfuhren (+20,1 Prozent) hatten im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014 starke Zuwächse zu verbuchen.

Quelle: Ostasiatischer Verein e. V. (OAV)

Kanzlei der Vertrauensanwältin des Generalkonsulates der Bundesrepublik Deutschland und des Generalkonsulates der Schweiz in Sankt Petersburg

DAGMAR LORENZ

Legal & Tax

- Unternehmensgründungen, -beteiligungen und -übernahmen
- Due Diligence
- Vertragsgestaltung und -prüfung
- Arbeitsrecht, incl. Ausländerarbeits- und Migrationsrecht
- Immobilien- und Baurecht
- Interessenvertretung vor Gericht

Sankt Petersburg
+ 7 812 320 92 51

Moskau
+7 499 962 41 82

Naumburg / Saale
+ 49 3445 234 366

www.dagmarlorenz.com • info@dagmarlorenz.com

- Steuerberatung
- Abschlüsse und Reporting
- interne Buchprüfung
- Krisenmanagement
- Buchführung / Buchhaltung
- Finanz- und Lohnabrechnung
- Steuer- und Sozialversicherungserklärungen

Jede Krise hat ihre Gewinner. Mit uns gehören Sie dazu.

mehr als **20** Jahre in Russland

Kein Heimvorteil

Internationale Schiedsgerichtsbarkeit nimmt an Bedeutung zu/ Singapur ist wichtiger Verhandlungsort in Asien

Von Andreas Respondek

Wirtschaftsbeziehungen, die über den Stadtstaat Singapur angebahnt werden, haben in der Regel einen internationalen Charakter. Beispielsweise sitzt der Lieferant einer „turn-key“-Anlage in Singapur und der Käufer der Anlage befindet sich in Pakistan. Oder aber im Rahmen eines Technologietransfers sitzt der Lizenzgeber in Singapur und der Lizenznehmer in China. Was gilt in diesen Fällen, wenn es zu Streitigkeiten zwischen den Parteien kommt? Und wer ist für die Entscheidung der Streitigkeiten zuständig?

Treffen die Parteien keinerlei Vereinbarung, dann sind zur Streitentscheidung grundsätzlich die staatlichen Gerichte berufen. Wenn sich die Parteien allerdings nicht den staatlichen Gerichten unterwerfen wollen, sei es, weil ihnen die Verfahren vor staatlichen Gerichten zu lange dauern oder sie Bedenken hinsichtlich der Verfahrensfairness haben, dann steht es ihnen frei, anstelle der staatlichen Gerichte die Zuständigkeit eines Schiedsgerichts zu vereinbaren. Bei einem Schiedsgericht handelt es sich um ein von den Parteien ernanntes Gremium zur Entscheidung von Streitigkeiten. Das Schiedsgericht ersetzt das Verfahren vor einem staatlichen Gericht. Im Gegensatz zu den staatlichen Gerichten handelt es sich bei einem Schiedsgericht um ein privates Gericht, welches die Parteien anrufen können, wenn sie zuvor entsprechende vertragliche Vereinbarungen getroffen haben. Anstelle eines Urteils entscheiden der oder die Schiedsrichter dann durch einen sogenannten „Schiedsspruch“. Sofern die Parteien eine wirk-



Das Maxwell Chambers in Singapur beherbergt das internationale Schiedsgerichtszentrum

same Vereinbarung getroffen haben und das Schiedsgericht ordnungsgemäß angerufen wurde, ist dieser Schiedsspruch für die Parteien bindend und kann auch vor den ordentlichen staatlichen Gerichten grundsätzlich nicht angefochten werden.

Über 80 Prozent aller Verträge

Schiedsgerichte bieten vor allem im Wirtschaftsbereich die Möglichkeit, Streitigkeiten durch ein unparteiisches, privates Gremium entscheiden zu lassen. Im Zuge der Globalisierung nimmt die Anzahl der internationalen Schiedsverfahren beständig zu. Selten findet sich ein internationaler Gesellschaftsvertrag, ein Joint-Venture-Vertrag, ein Vertrag zum Transfer von Technologie oder ein Konsortialvertrag im Baubereich, bei dem nicht für Streitfälle die Zuständigkeit eines Schiedsgerichts vereinbart wurde.

Verschiedene Untersuchungen belegen, dass im internationalen Wirtschaftsverkehr bereits über 80 Prozent aller Verträge mit einer Schiedsge-

richtsvereinbarung versehen sind. Dies erscheint angemessen vor dem Hintergrund, dass staatliche Gerichte ihre Wurzeln in einer nationalen Rechtsordnung haben. Zudem bestehen bei Durchführung des Rechtsstreits vor staatlichen Gerichten in dem Land einer der beiden Parteien oftmals – ob berechtigt oder unberechtigt – Befangenheitsbefürchtungen.

Im Gegensatz zu staatlichen Gerichten bieten Schiedsgerichte den beteiligten Parteien eine Reihe bedeutsamer Vorteile. Gerade Streitigkeiten aus internationalen Verträgen ziehen sich bei staatlichen Gerichten häufig über viele Jahre. Durch die Vereinbarung einer Schiedsgerichtsklausel kann hier eine erhebliche Verfahrensbeschleunigung erreicht werden, denn Schiedsgerichte entscheiden in aller Regel deutlich schneller. Hinzu kommt, dass der zeitintensive Instanzenzug wegfällt, da es im Schiedsverfahren nur eine einzige Instanz gibt. Außerdem haben die Parteien die Möglichkeit, viele Einzelheiten des Verfahrens selbst zu



Dr. Andreas Respondek, LL.M., ist Rechtsanwalt (D), Attorney at Law (USA) und Chartered Arbitrator (FCIArb). Er ist Gründer und Managing Director von Respondek & Fan Pte Ltd.
www.rflegal.com

bestimmen und so an ihre Bedürfnisse anzupassen, etwa was den Verhandlungsort oder die -sprache betrifft.

Schneller und nicht öffentlich

Für Unternehmen besteht ein weiteres Problem bei Verfahren vor staatlichen Gerichten darin, dass die Verhandlungen in der Regel öffentlich stattfinden. Verfahren vor Schiedsgerichten sind hingegen nicht öffentlich. Zugelassen zum Verfahren sind allein die Verfahrensbeteiligten sowie deren Rechtsvertreter. Hierdurch wird gewährleistet, dass Informationen über Tatsachen oder Umstände, die sich negativ auf den Geschäftsverkehr eines Unternehmens auswirken könnten, nicht an die Öffentlichkeit gelangen. Häufig besteht in diesen Verfahren der Wunsch, interne Unternehmensdaten nicht Dritten zugänglich zu machen, was in einem (grundsätzlich öffentlichen) Verfahren vor den staatlichen Gerichten unvermeidbar wäre. Die Parteien können bestimmte Personen als Schiedsrichter bestellen, die über eine entsprechende Expertise auf dem strittigen Gebiet verfügen. Bei staatlichen Gerichten hingegen bestimmt sich der Richter meist nach dem Geschäftsverteilungsplan des Gerichts und besitzt in den seltensten Fällen eine fachlich-technische Expertise. Da die Parteien in internationalen Wirtschaftsstreitigkeiten in der Regel aus verschiedenen Ländern stammen, besteht ein weiterer Vorteil in der Neutralität des Schiedsgerichts, da dieses keinem der Länder, in denen die Parteien domiziliert sind, zugeordnet werden kann. Somit verfügt keine Seite über einen Heimvorteil.

Ein weiterer Vorteil von Schiedsverfahren liegt darin, dass sich Schiedssprüche auf internationaler Ebene leichter im Ausland vollstrecken lassen. Grundlage hierfür ist das „New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche“. Darin verpflichten

Gründe, die dafür sprechen, Schiedsverfahren mit Asienbezug in Singapur durchzuführen:

- **Korruptionsfrei:** Singapur rangiert im „Corruption Perception Index 2014“ weltweit an siebter Position und ist damit in Asien führend.
- **New York Convention:** Singapur hat die sogenannte „New York Convention“ ratifiziert, was bedeutet, dass Schiedsurteile aus Singapur in derzeit mehr als 150 Staaten weltweit vollstreckt werden können.
- **Solider Rechtsstaat,** wo die Gerichte die Unabhängigkeit der Schiedsgerichte respektieren;
- **Gute Erreichbarkeit:** Zentrale Lage Singapurs in Südostasien mit zirka 5.400 wöchentlichen Flügen in rund 200 Städte weltweit;
- **Eine freie, unbürokratische sowie investitionsfreundliche Wirtschaftsordnung.**

sich alle Vertragsstaaten – aktuell mehr als 150 Staaten – Schiedssprüche, die in einem anderen Staat ergangen sind, anzuerkennen und zu vollstrecken. Hiervon darf nur in wenigen Fällen abgesehen werden, wobei es sich dabei in der Regel um formale Fehler des Schiedsspruchs handelt. Dies ist im Wesentlichen nur bei ganz groben Verfahrensfehlern der Fall. Bei internationalen Geschäftsabschlüssen in Asien stellt sich regelmäßig die Frage, welche Schiedsgerichtsordnung und welcher -ort vereinbart werden sollen. In Asien ansässige Unternehmen zögern oftmals im Hinblick auf die räumliche Entfernung sowie auch unter Berücksichtigung der damit verbundenen Kosten, Schiedsgerichte in London, New York oder Paris zu vereinbaren. Neben diesen „traditionellen“ Schiedsgerichtsorten haben sich in Asien eigene Schiedsgerichtszentren entwickelt.

Singapur mit Schlüsselstellung

Unter den asiatischen Schiedsgerichtszentren nimmt Singapur inzwischen eine Schlüsselstellung ein. Das dortige „Maxwell Chambers“ wurde umgebaut in ein internationales Schiedsgerichtszentrum, das modernsten Anforderungen entspricht. Hier sind u. a. die „American Arbitration Association“,

„Permanent Court of Arbitration“, „Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce“ sowie das „Singapore Chamber of Maritime Arbitration (SCMA)“ und das „Singapore International Arbitration Centre (SIAC)“ angesiedelt. Ergänzt werden diese Institutionen durch internationale Anwaltskanzleien, die auf den Bereich der Schiedsgerichtsbarkeit spezialisiert sind.

Das „Singapore International Arbitration Centre“ wurde im Jahre 1990 in Singapur in der Rechtsform der „public company limited by guarantee“ gegründet. Die Zuständigkeit des SIAC sowie aller Schiedsgerichte beruht in der Regel auf einem Vertrag zwischen den Parteien. Dieser kann in Form einer selbstständigen Vereinbarung („Schiedsabrede“) oder in Form einer Klausel in einem Vertrag („Schiedsklausel“) geschlossen werden. Schiedsgerichtsvereinbarungen können grundsätzlich vor oder nach Entstehung eines Disputes getroffen werden. Es ist jedoch eher die Ausnahme, dass Schiedsgerichtsvereinbarungen nach Entstehen eines Disputes getroffen werden, da dann oftmals jegliche konstruktiven Kommunikationskanäle zwischen den Parteien bereits zusammengebrochen sind. Üblicherweise werden daher entsprechende Vereinbarungen in den Vertragswerken von vornherein geregelt. Die „SIAC Rules“ empfehlen die Vereinbarung einer entsprechenden Modellklausel. Dass das SIAC auf dem richtigen Weg ist, belegen die stetig gestiegenen Verfahrenszahlen der letzten Jahre, die ein eindeutiger Beweis für die Professionalität des SIAC sind. Vor diesem Hintergrund ist abzusehen, dass das SIAC seine Position in der Region Asien weiter kontinuierlich ausbauen und sich zum führenden Schiedsgerichtszentrum in Asien entwickeln wird.



Singapur hat eine Schlüsselstellung unter den Schiedsgerichtsorten in Asien.

Koch Fertilizer Trading Sarl

Exklusiver Rahmenvertrag

Koch Fertilizer Trading Sarl, ein mit Koch Fertilizer LLC verbundenes Unternehmen und K+S North America Corporation (K+S), eine Tochtergesellschaft der K+S Aktiengesellschaft, haben einen exklusiven Rahmenvertrag über die Lieferung und Vermarktung von Kalidüngemitteln vom neuen K+S-Standort Legacy in Saskatchewan, Kanada, unterzeichnet. Am neuen Legacy-Standort von K+S wird ab Ende 2017 eine Jahreskapazität von rund zwei Millionen Tonnen Kaliprodukten erreicht. Im Rahmen des mehrjährigen Vertrages erhält Koch Fertilizer das Recht zur Vermarktung eines jährlichen Volumens von rund 500.000 Tonnen Kalidüngemitteln an ihre Kunden in den USA. Koch Fertilizer LLC hält Beteiligungen an Fabriken zur Produktion von Stickstoffdüngemitteln in den Vereinigten Staaten, Kanada und in Trinidad und Tobago.



Firstanker-Bohrwagen, der im Grubenbau eingesetzt wird.

Kapsch Group

Auf globalem Parkett unterwegs

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr verzeichnete die österreichische Kapsch Group einen Umsatz von 908,8 Millionen Euro. Im Berichtszeitraum beschäftigte das Unternehmen mit Sitz in Wien weltweit 5.734 Personen. Die Steigerung der Beschäftigtenzahl um fünf Prozent resultierte vorrangig aus dem Aufbau von Betreibergesellschaften in Polen und Belarus sowie durch die Übernahme von Leihpersonal in Südafrika. Als wichtigste Geschäftserfolge gelten im abgelaufenen Geschäftsjahr Großaufträge für ein elektronisches Mautsystem in Sydney sowie für das vollelektronische Mautsystem für den New York State Thruway. Kapsch CarrierCom verzeichnete Projekte bei Metro-Lösungen in Newcastle und in Rio de Janeiro. Im Bahn-Segment wurde Kapsch CarrierCom von der chinesischen Bahn für eine GSMR-Ausstattung beauftragt. Mit der algerischen Bahn wurde für den Aufbau einer Bahnkommunikation ein Joint Venture vereinbart.

Toyota: Erneut Patent-Weltmeister

Die Toyota Motor Corporation (TMC) bleibt mit großem Abstand Patent-Weltmeister: Von den 2014 weltweit mehr als 57.000 angemeldeten Schutzrechten im Automobilbereich entfielen 26 Prozent auf den japanischen Konzern. Mit mehr als 14.800 Patenten konnte Toyota nach Angaben des Cen-

ter of Automotive Management (CAM) in Bergisch Gladbach die Zahl seiner Patente gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich steigern. Fast jedes vierte Patent in der Automobilindustrie weltweit entfällt auf den Antrieb, 85 Prozent davon auf alternative Antriebe.



Toyotas Fahrzeuge stecken voller Innovationen

Siemens AG

LEED-Zertifizierung für Carnegie Hall in New York

Die Carnegie Hall, das legendäre Konzerthaus in Manhattan, gab bekannt, dass der U.S. Green Building Council ihr die LEED-Zertifizierung in Silber für Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit verliehen hat. Damit ist die Carnegie Hall eines der ältesten und berühmtesten Gebäude auf der Welt, das im Rahmen des LEED-Programms ausgezeichnet wurde. Als einer der Technologiepartner war Siemens für die Modernisierung von 15.000 Quadratmetern an Räumlichkeiten zuständig, die nicht für Aufführungen genutzt werden. Für die Renovierung der Studio Towers lieferte Siemens Gebäudeautomations-, Brandschutz- und Sicherheitssysteme, um die Carnegie Hall energieeffizienter und sicherer zu machen. Das Projekt sei nicht nur für die Carnegie Hall wichtig, sondern diene gleichzeitig als Beispiel für die angepasste Nutzung eines historischen Gebäudes und den positiven Einfluss von nachhaltigem Design auf New York City, so das Unternehmen in einer Mitteilung.



Die berühmte Carnegie Hall in Manhattan ist nun LEED-zertifiziert.

Robert Bosch GmbH

Werk für Thermotechnik in Mexiko eröffnet

Ende August eröffnete Bosch sein erstes mexikanisches Werk für Thermotechnik in Tepotzotlán rund 50 Kilometer nördlich von Mexico City offiziell. Das Unternehmen produziert dort Gas-Durchlauferhitzer für den mexikanischen und lateinamerikanischen Markt. Bis 2016 sollen rund 100 Mitarbeiter in dem Werk arbeiten. Bosch erwartet eine steigende Nachfrage nach Produkten für energieeffiziente Warmwasserbereitung auf dem mexikanischen Markt. Neben der Produktion soll es an dem neuen Standort auch eine Entwicklungs- und Zertifizierungsabteilung geben. Das Unternehmen investiert zunächst rund fünf Millionen Dollar in den 8.700 Quadratmeter großen Standort. Bosch ist in Mexiko auf Wachstumskurs. Das Unternehmen konnte seinen Umsatz 2014 nominal um nahezu sechs Prozent steigern. Diese Dynamik will Bosch auch in diesem Jahr beibehalten. Für das laufende Jahr rechnet das Unternehmen mit einer weiteren positiven Entwicklung.



Das neue Bosch-Werk für Thermotechnik in Tepotzotlán nördlich von Mexico City

Auf bestem Wege zu neuen Märkten



Wer sein Exportpotenzial nicht konsequent auslotet, versäumt wichtige Wachstumschancen. Dabei ist das Sondieren fremder Märkte heute so einfach wie nie zuvor: dank der Messebetei-

ligungen und Unternehmerreisen des Landes NRW. Unser Programm mit weltweiten Kontaktchancen in allen wichtigen Branchen liegt jetzt für Sie bereit – natürlich auch online.

NRW.International GmbH

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

Gefördert vom:

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



NAMIBIA RAUM FÜR MACHER



Was erwartet Unternehmer und Investoren in Namibia? Ein solider Rahmen aus wirtschaftlicher und politischer Stabilität. Viel Bewegungsfreiheit durch die gut ausgebaute Infrastruktur. Das Besondere aber ist der unternehmerische Handlungs- und Gestaltungsspielraum in Namibia – so unbegrenzt wie die Kreativität und der Schaffensdrang von Unternehmern mit Pioniergeist. Werden Sie Teil der aufstrebenden Zukunft unseres Landes.

Wir beraten Sie gerne: 030 26 39 00 12

www.invest-namibia.de

