

VR International

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!

6 LÄNDERSTECKBRIEF
ANGOLA

10 GESCHÄFTE MIT
SÜDAFRIKA

11 E-HEALTH
BIETET CHANCEN

Politische Risiken analysieren und begrenzen

Unternehmen, die in Asien Investitionen tätigen oder planen, sind vom Wachstumspotenzial und den günstigen Investitionsbedingungen vieler Länder der Region angezogen. Neben betriebswirtschaftlichen müssen aber auch politisch-kulturelle Risiken analysiert und in die Expansionsstrategie integriert werden.

Für ausländische Unternehmen bedeutet eine Investition in den meisten Ländern zwischen West- und Ostasien, mit komplexen soziokulturellen Strukturen und dysfunktionalen rechtlichen und politischen Systemen konfrontiert zu werden. Investitionsrisiken und ihre vielfältigen Hintergründe werden oft nur aus einer rein betriebswirtschaftlichen Perspektive betrachtet und daher in der Investitionsstrategie selten berücksichtigt.

Ihre negativen Folgen können sich jedoch auf Betriebsabläufe, Eigentum und Arbeitssicherheit vor Ort auswirken. In den extremsten Fällen kann es für die Firmen zum ungeplanten Weggang aus dem Investitionsland beziehungsweise zu einer vollständigen De-Investition oder einem komplettem Investitionsverlust kommen.

Politische Risiken können jedoch durch eine solide Recherche und fundierte Risikoanalyse frühzeitig und systematisch erkannt, gezielt eingedämmt und in Wachstumschancen umgewandelt werden. Aber wie sehen diese für ausländische Investoren in Asien aus?

CHECKLISTE: RISIKOMANAGEMENT BEI INVESTITIONEN		
Risikoklasse	Risikobereich	Beispielhafte Ausprägungen
Finanzrisiken	Finanzrisiken	Forderungsausfälle, Währungskurse, Zinsentwicklung, ...
Marktrisiken	Geschäfts-, Marktrisiken	Marktposition, Markttrends, Substitution, Mitbewerber, ...
	Betriebsrisiken	Abhängigkeit von Lieferanten, Kapazität, Know-How, ...
	Soziale Risiken	Mitarbeiterzufriedenheit, Arbeits- und Umweltschutz, ...
Operative Risiken	Technologische Risiken	Eingesetzte Technologien, EDV-Sicherheit, Innovation, ...
	Rechtliche Risiken	Lokale, globale Gesetzgebung, Rechtsdurchsetzung, ...
Rahmenbedingungsrisiken	Politische Risiken	Politische Veränderungen, lokale Aktivisten
	Natur-, Umweltrisiken	Naturereignisse, höhere Gewalt, ...
Umfeldrisiken	Außerbetriebliche Risiken	Gefährdung aus Umfeld, kriminelle Handlungen, ...

Quelle: Ing. Walter Abel Management Consulting

Wie kann man sie erkennen? Und, noch wichtiger, was kann man dagegen unternehmen?

Seien es Indien, Pakistan, Myanmar, Indonesien, China oder andere Länder der Region: Die politischen Risiken sind sehr vielfältig und werden von zahlreichen Akteuren und Interessengruppen zu ihren Gunsten vorangetrieben. Einige Risiken und ihre negativen Folgen sind dabei nicht zu übersehen.

Geopolitische Spannungen und lokale Strukturen

Direkte oder indirekte Enteignungsrisiken, die zum Verlust von Eigentum, Lizenzen oder technologischem Know-how führen können, sind reale politisch bedingte Gefahren. Sie reflektieren bestimmte politische Interessen, Machtverhältnisse zwischen politischen und wirtschaftlichen Eliten, geopolitische Spannungen oder sozioökonomische Wandelprozesse und zielen bewusst auf ausländische Investoren oder ihre lokalen Geschäftspartner ab. Eine Nationalisierung ist die extremste Form dieses Enteignungsrisikos.

Einschneidende Veränderungen der Gesetzgebung oder eine mangelhafte rechtliche Implementierung durch lokale Behörden können jedoch gezielt den Betriebsablauf, die Investitionen, Lizenzvergaben oder vereinbarte Genehmigungen anlaufender und schon vorhandener lokaler Geschäfte ausländischer Investoren nachträglich aus einem bestimmten Bereich ausschließen, ihren Spielraum zum Beispiel beim Personalmanagement und der Rekrutierung einschränken oder zu unausgeglichene technologischen Transfers oder Joint Ventures mit lokalen Partnern führen.

Politische Risiken oft unerwartete Geschäftsrealität

Sie sind mit hohen finanziellen Kosten und organisatorischen Hürden verbunden. Diese politischen Risiken stellen eine Geschäftsrealität für viele ausländische Investoren dar – nicht nur in Ländern mit instabilen rechtlichen und politischen Systemen, sondern auch in gut etablierten und renommierten Investitionsstandorten.

Aber die Einschränkungen für die lokale Betriebsaktivität oder die Investitionspläne können noch subtilere Formen

annehmen. Geschwächte politische und rechtliche Strukturen sowie verschiedene historische und kulturelle Faktoren können ein „patrimoniales“ Verständnis der Eliten des Landes auf ihren politischen Ämtern und zudem Machtbefugnisse beeinflussen, die sich in willkürlicher Machtausübung, aktiver Plünderung von Staatsressourcen und privaten Investitionen manifestieren. Geopolitische Risiken – etwa internationale Sanktionen, Embargos oder Handelskriege – können dies noch zuspitzen.

Geschäftsverbindungen mit politisch hochbelasteten Partnern einzugehen wäre vor diesem Hintergrund riskant. Internationale Sanktionen und Embargos gegen Organisationen und Individuen, ein fundierter Korruptionsverdacht oder Menschenrechtsverletzungen können Investitionen in erhebliche rechtliche Risiken für Unternehmen und ihr Führungspersonal verwandeln. Willkürliche amtliche Kontrollen und Inspektionen, das Kultivieren von religiösen oder ethnischen Animositäten und die Verbreitung von Falschinformationen über soziale Medien, um die Reputation

von ausländischer Unternehmen oder die ihrer lokalen Partner zu beschädigen, sind einzelne Druckmittel, die auf die Favorisierung der wirtschaftlichen Interessen der Eliten gegenüber ausländischen Investoren oder ihren lokalen Partnern, Lieferanten und Kunden abzielen. Politische Risiken lassen sich jedoch durch eine gezielte Recherche und eine fundierte Risikoanalyse identifizieren, einordnen, verstehen und aktiv eindämmen.

Speziell darauf abgestellte Managementstrategien nötig

Investoren, die in Konfliktzonen des Nahen Ostens, Südasiens oder Südostasiens tätig sind, integrieren verschiedenen Strategien und Maßnahmen zur sog. Risikomitigation (Risikosteuerung) in ihre Investitionsplanung. In Ländern, in denen man oft mit einer instabilen und gefährlichen politischen Lage konfrontiert ist, bei der die Sicherheit von Eigentum und Mitarbeitern direkt und akut bedroht ist, sind die geschäftlichen Erfolgs- und Überlebenschancen eng mit der Wahr-

Was bedeutet Risikomanagement konkret?



Prof. Dr. Norbert Hirschauer: Unternehmerisches Risiko heißt, dass man nicht weiß, wie viel Geld man in der Zukunft verdienen wird. Beim Risikomanagement geht es dementsprechend darum, die Wahrscheinlichkeit negativer Erfolgsausschläge durch geeignete Maßnahmen auf ein akzeptables Maß zu verringern. Was ein akzeptables Maß ist und wie viel Geld man dafür auszugeben bereit ist, hängt von der Risikoeinstellung und damit der relativen

Gewichtung der beiden Ziele „Gewinn“ und „Sicherheit“ ab. Die Risikoeinstellung ist von Unternehmer zu Unternehmer unterschiedlich.

Ein gutes Risikomanagement setzt ein gutes Informationsmanagement und die Früherkennung von Problemen voraus. Deshalb werden auch Informationsaktivitäten wie zum Beispiel quartalsbezogene Erfolgsauswertungen oder eine monatliche Liquiditätsvorausschau zum Risikomanagement gezählt. Im engeren Sinn werden aber nur Maßnahmen wie etwa Diversifizierungsmaßnahmen oder Versicherungen, die zu einer vorbeugenden Reduzierung von Erfolgsschwankungen führen, als Risikomanagementinstrumente bezeichnet.

Wie sehen Sie die Rolle der betreuenden Bank in diesem Zusammenhang?



Prof. Dr. Oliver Mußhoff: Zum einen sollte die Bank eine beratende Funktion bei Investitionen ausüben. Dies soll und wird bis hin zur Ablehnung eines Darlehensantrags aufgrund zu hoher Risiken gehen. Zum anderen müssen Banken Unternehmen vor der Kreditvergabe in eine Ratingklasse einstufen. In Abhängigkeit vom Ergebnis wird ein mehr oder weniger hoher Risikoaufschlag beim Darlehenszins erhoben.

Je besser und umfänglicher das unternehmenseigene Risikomanagement ist, desto geringer sind die Zinsen. Es gibt also neben der eigenen Risikoeinstellung einen weiteren Grund, das Risiko zu reduzieren, nämlich die dadurch verringerten Kapitalbeschaffungskosten.

Prof. Dr. Norbert Hirschauer und Prof. Dr. Oliver Mußhoff sind Autoren eines Standardwerks zum Risikomanagement

nehmung politischer Risiken verbunden. Hier gehören eine aktive politische Risikobewertung und Managementstrategien zu wichtigen Instrumenten eines Unternehmens, das in einem solchen komplexen und volatilen Umfeld akute politische Risiken minimieren oder diese in Wachstumspotenziale verwandeln will.

Kostspielige Missverständnisse von vorneherein ausschließen

Politische Risikoanalysen sollen helfen, effiziente Kommunikationsinstrumente zeitnah und verständlich an die Entscheidungsträger zu vermitteln und den Aufbau von fundierten Risikoszenarien, Maßnahmen zur Risikosteuerung und Sicherheitsprotokollen zu ermöglichen. Politisches Risikomanagement

wird hier zu einem integralen Bestandteil der Unternehmenskultur, den Organisationsstrukturen und Entscheidungsprozessen - und zu einem Erfolgsfaktor. Aber auch „sanfte“ politische Risiken gehören in vielen Ländern zur Geschäftsrealität. Sie sind jedoch oft aus Kapazitätsgründen oder Fehlkalkulationen nicht einfach zu erkennen und stellen in einer global vernetzten Welt eine Herausforderung dar.

Zu identifizieren, wer hinter einem Geschäftspartner oder lokalen Projekt steckt, und sich konsequent an intern festgelegte Regeln und Handlungsanweisungen mit klaren „roten Linien“ für Mitarbeiter und die Geschäftsführung (Ethikkodex, politische Risikomanagementprotokolle, CSR-Leitlinien) zu halten, kann kostspielige Missverständnisse vermeiden. Regionale Diversifikations-

maßnahmen sowie die direkte Einbindung von lokalen und internationalen Partnern durch eine aktive Beteiligung am Erfolg sind zusätzliche Instrumente, um die Risiken in Schach zu halten.

Autor

Celestino Riera Prendes

ist in Singapur ansässiger Asien-Wissenschaftler und berät Unternehmen als Independent Consultant auf dem Gebiet des politischen und kulturellen Risikomanagements.



info@rieraprendes.com
www.rieraprendes.com



News inside: DZ BANK German Desk New York

Trotz Trump und Protektionismus: Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen wachsen und investieren in den USA

Mit mehr als 700.000 Arbeitsplätzen und Direktinvestitionen von über 250 Mrd. Euro stellen deutsche Unternehmen einen wichtigen ökonomischen Faktor für die amerikanische Wirtschaft dar.

Laut der aktuellen GABO Studie (German American Business Outlook 2019) bleibt die Mehrheit der deutschen Firmen in Bezug auf den US-Markt trotz zahlreicher Herausforderungen weiterhin positiv gestimmt. Die GABO-Umfrage wird jährlich durch die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern (AHK USA) sowie dem Delegierten der Deutschen Wirtschaft (RGIT) durchgeführt. Als zentrale Chancen werden neben der Kundennähe auch die Stabilität des Binnenmarktes und die Steuerreform aus dem vergangenen Jahr gesehen. Mit der Senkung des Unternehmenssteuersatzes von 35 auf 21 Prozent und Sofortabschreibungen für Investitionen ist es für deutsche Unternehmen attraktiver ge-

worden, in lokale Produktionsstätten zu investieren und Vertriebsaktivitäten vor Ort auszubauen.

Herausforderungen für die lokale Expansion sehen deutsche Unternehmen in der wachsenden Unsicherheit in Bezug auf den Protektionismus sowie der schlechten Planbarkeit der Politik von Präsident Donald Trump. Deutlich erhöhte Schwierigkeiten beim Erhalt von Arbeitsvisa verschärfen das Problem des lokalen Fachkräftemangels zunehmend. Darüber hinaus ist der Freihandel beeinträchtigt. Besonders die deutsche Automobilindustrie könnte durch neue Sonderzölle erheblich getroffen werden. Nachdem Kanzlerin Merkel Mitte Februar persönlich bestätigte, dass das amerikanische Handelsministerium in Autos aus der EU eine Gefahr für die nationale Sicherheit sieht, hat die EU-Kommission bereits Gegenmaßnahmen angedroht. Trotz dieser Sorgen erwarten 91% der befragten

Tochtergesellschaften Wachstum für ihr Unternehmen. D.h. aber auch, dass 9% von einem Rückgang ihres Geschäftes ausgehen – so viele wie seit der letzten Rezession nicht mehr.

Autor

Heiko Voß
DZ BANK AG
Strukturierte
Finanzierung
Synd. Kredite &
Akquisitionsfin. NY
NY/SFLN
100 Park Avenue, 13th Floor
New York, N.Y. 10017
001212 745 1568
heiko.voss@dzbank.de



Automatisierungstechnik aus Deutschland in Guangdong sehr begehrt

Die chinesische Provinz Guangdong gilt als die Exportbasis Chinas. Nahezu 30% der landesweiten Wareneinfuhren stammen aus der Region. Viele Unternehmen produzieren dort ausschließlich für ausländische Märkte. Diese bekamen als erste die Auswirkungen des Handelskonfliktes zwischen der Volksrepublik und den USA sowie die „China plus One“-Strategie der Investoren zu spüren.

Die Verlagerung der Produktionskapazitäten sowie der Arbeitskräfte Richtung Südostasien führt zu einer steigenden Nachfrage vor allem nach deutscher Automatisierungstechnik. Laut dem Hong

Kong Trade Development Council dürfen Spezialanbieter aus Deutschland ihre führende Position weiter ausbauen, da sich die Produzenten stark am Konzept der Industrie 4.0 orientieren.

Nachfrageimpulse für die Robotertechnologie kommen aus der Textil- und Möbelbranche. Auf diesem Gebiet besteht noch ein enormer Nachholbedarf. Laut der International Federation of Robotics kamen in China im landesweiten Durchschnitt pro 10.000 Mitarbeitern 68 Roboter zum Einsatz. In Guangdong dürfte die Roboterichte angesichts der Dominanz der Leichtindustrie noch einmal

unter dem landesweiten Durchschnitt liegen, woraus sich hohe langfristige Absatzchancen für deutsche Anbieter ergeben.



Weitere Informationen:

<http://economists-pick-research.hktdc.com>

Hongkongs Wohnungsbau bietet Chancen für deutsche Firmen

Die Regierung Hongkongs hat eine Trendwende in Sachen Wohnungsbaupolitik vollzogen. Sie will verstärkt selbst mehr Wohnraum schaffen und zugleich mehr öffentliches Land zur Verfügung stellen. Bis 2027/28 sollen rund 460.000 neue Apartments entstehen. Die öffentliche Hand wird mit 280.000 Einheiten gut 60% des geplanten Angebots bereitstellen.

Den Rest sollen private Immobilienentwickler beisteuern. Zusätzlich wird auch für private Bauherren, geködert durch die hohen Immobilienpreise, der Markt immer attraktiver. Die Anzahl ihrer Fertig-

stellungen stieg zwischen 2015 und 2018 um 86% auf 21.000 Einheiten. Dabei handelt es sich um den höchsten Stand seit nahezu anderthalb Jahrzehnten.

Für deutsche Unternehmen ergeben sich Zulieferchancen vor allem bei der Gebäudetechnik. Da es sich bei den Projekten vielfach um sehr hohe und große Wohntürme handelt, müssen sie mit moderner Sicherheitstechnologie ausgerüstet werden. Zudem erhalten sie leistungsfähige Schalt- und Aufzugstechnik. Hier ist Know-how aus Deutschland sehr gefragt. Aber auch bei der Innenausstattung können

deutsche Anbieter mit Aufträgen rechnen. Viele private Bauherren statten ihre Apartmentkomplexe komplett mit Küchen, Elektrogeräten, Sanitärkeramik und Armaturen westlicher Luxusanbieter aus, um den Endpreis in die Höhe zu treiben.



Weitere Informationen:

Rating and Valuation Department:
<http://www.thb.gov.hk/eng/index.htm>

Japan importiert hochwertige Medizintechnik

Der Gesundheitssektor in Japan setzt auf moderne und effiziente Medizintechnik. Internationale Anbieter schauen daher intensiv auf das Land - als Absatzmarkt und auch als Wettbewerber. Mit innovativen und effizienten Lösungen können deutsche Anbieter gute Geschäfte machen. Das Münchner Unternehmen Brainlab, das intelligente Soft- und Hardware für Operationen und Radiotherapie anbietet, ist z. B. in fast allen großen Krankenhäusern vertreten. Es macht in Japan laut Aussagen des Gründers, Stefan Vilsmeier, mehr Umsatz als in Deutschland.

Den Einsatz von Robotertechnologie in der Medizin wird von der japanischen Regie-

rung gefördert. Auch hier ist ein deutsches Unternehmen, das den Einsatz von Robotern für minimalinvasive Operationen unterstützen soll, aktiv. Die Tuttlinger Firma Karl Storz und die japanische Mediaroid sind für die Entwicklung eines solchen Systems im Oktober eine Geschäftsallianz eingegangen.

Das JEFTA-Abkommen zwischen Japan und der EU, das seit 1. Februar in Kraft ist, öffnet den Markt für deutsche Hersteller massiv. Die Unternehmen profitieren sowohl von einem verbesserten Zugang zu öffentlichen Beschaffungen als auch vom Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse und Einfuhrzöllen. Es ist ihnen nun mög-

lich, an Vergabeverfahren bei 51 Universitäten, 25 Kliniken und elf industriellen Forschungszentren teilzunehmen.



Weitere Informationen:

<https://www.bmw.de>

Wie gewinnt man Weltbank-Aufträge?

Im Geschäftsjahr 2018 finanzierte die Weltbank Projekte im Wert von insgesamt 47 Mrd. USD zu. Im Rahmen der Vorhaben, die die Weltbank mit Krediten und Darlehen finanziert, vergeben Behörden der Partnerländer Aufträge an Unternehmen. Diese haben nach Angaben der Bank ein Gesamtvolumen von jährlich circa 25 Mrd. USD. Die größten Summen daraus flossen 2018 in Aufträge in den Sektoren Transport, Wasser und Abwasser sowie Energie.

Nicht nur in Afrika und Asien bieten die Vorhaben Geschäftsmöglichkeiten. 2018 rangierte die Ukraine mit Aufträgen in Höhe von insgesamt 523 Mio. USD und Polen mit 466 Mio. USD direkt hinter Indien mit rund 1,84 Mrd. USD.

Neuerungen gibt es bei Verfahren und Abläufen im Projektgeschäft. Die novellierten Beschaffungsvorgaben spiegeln einen Paradigmenwechsel wider und bieten Investoren mehr Transparenz und umfangreiche Absicherung ihrer Geschäfte. Auftragnehmer waren bislang von der Weltbank in erster Linie als Ausführer vorher festgelegter Aufgaben zum günstigsten Preis gesehen

worden. Nach den neuen Regeln treten die Bank und ihre Klienten früher und offener mit dem Markt in Kontakt, um die besten Lösungen für das einzelne Projekt zu finden.

Zudem gilt bei der Bewertung der Angebote nach einer Ausschreibung nicht mehr nur der Preis als Kriterium, sondern auch Qualitätsaspekte werden stärker einbezogen. Insgesamt begleitet die Bank die Abwicklung der Aufträge strukturierter als bisher über die gesamte Projektlaufzeit, was das Risiko von Zahlungsausfällen minimiert.



Weitere Informationen:

Weltbankprojekte:
<http://projects.worldbank.org>
Beschaffungskriterien:
<http://www.worldbank.org>

Sanktionsklauseln im Dokumentären Geschäft

Die USA, Kanada und viele andere Länder sowie Organisationen wie die Europäische Union oder die Vereinten Nationen haben umfassende Sanktionen und Embargos gegen eine Vielzahl von Ländern erlassen. Im Falle von Verstößen drohen erhebliche Strafen. Immer mehr ausländische Finanzinstitute und Unternehmen gehen daher dazu über, sogenannte Sanktionsklauseln in ihre Bankinstrumente und Verträge aufzunehmen. Dies stellen wir seit einiger Zeit sowohl bei Export-Akkreditiven als auch bei Bankgarantien aus dem Ausland zu Gunsten unserer Kunden fest. Diese Klauseln lauten häufig wie folgt:

„PURSUANT TO THE SANCTIONS OF THE UN, EU, U.K., USA OR ANY OTHER INTERNATIONAL BODY OR JURISDICTION, WE MAYBE UNABLE TO PROCESS ANY DOCUMENTS, SHIPMENTS, GOODS, PAYMENT AND/OR TRANSACTIONS THAT MAY RELATE, DIRECTLY OR INDIRECTLY,

TO ANY SANCTION COUNTRIES, ENTITIES AND INDIVIDUALS, AND AUTHORITIES MAY REQUIRE DISCLOSURE OF SUCH INFORMATION. ACCORDINGLY, WE SHALL NOT BE LIABLE FOR ANY LOSS, DAMAGE OR DELAY ARISING IN CONNECTION WITH THE ABOVE MATTERS.“

Sanktionsklauseln in Export-Akkreditiven und Bankgarantien sollten nach Möglichkeit vermieden werden, da - im Falle der Ausnutzung oder Inanspruchnahme - die ausländische Bank sich auf evtl. Sanktionen beziehen könnte.

Achten Sie auf derartige Klauseln, wenn Ihnen ein Entwurf/Draft eines Exportakkreditives oder einer Bankgarantie vorliegt und besprechen Sie diese möglichen Risiken vor Abschluss eines Liefervertrages mit ihrem Rechtsanwalt. Der/die Auslandsfachberater/in Ihrer Volksbank Raiffeisenbank berät Sie gerne bei der Absicherung Ihrer Exportgeschäfte.



MESSETIPPS

ANALITICA LATIN AMERICA 2019

Die alle zwei Jahre stattfindende Analitica Latin America ist die wichtigste internationale Messe im Bereich Labortechnik, Analysen, Biotechnologie und Qualitätskontrolle in Lateinamerika und findet in diesem Jahr vom 24. - 26. September 2019 in São Paulo/Brasilien statt. Zielgruppe der Veranstaltung sind unter anderem Vertreter und Mitarbeiter der pharmazeutischen, petrochemischen und chemischen Industrie sowie Mitarbeiter der Kosmetik- und Lebensmittelindustrie. Parallel zum Ausstellungsbesuch besteht auch die Möglichkeit, am Analitica Latin America Kongress teilzunehmen.

Veranstalter:

NürnbergMesse GmbH
Messezentrum
90471 Nürnberg
0911 8606-0
info@nuernbergmesse.de
www.nuernbergmesse.de

AUTOMECHANIKA JOHANNESBURG

Die automechanika in Johannesburg ist eine internationale Fachmesse der Automobilindustrie, die alle zwei Jahre in Südafrika stattfindet. Seit ihrer Gründung 2009 hat sie sich zur Leitmesse der Subsahara-Region entwickelt. Die Messe bietet ein weites Spektrum an Produkten, Technologien und Innovationen aus den Bereichen Automobilteile, Fahrzeugzubehör, Werkstatt- und Tankstellenausrüstung sowie IT-Produkte. Die Messe findet vom 18. - 21. September 2019 statt.

Veranstalter:

Messe Frankfurt GmbH
Ludwig-Erhard-Anlage 1
60327 Frankfurt am Main
069 75750
info@messefrankfurt.com
www.messefrankfurt.com

Kontaktadresse für alle Fragen rund um Ihr internationales Geschäft

Haben Sie Fragen oder zusätzlichen Informationsbedarf für Ihr internationales Geschäft? Sie erreichen die erfahrenen Spezialisten der DZ BANK unter folgender Mail-Adresse: team.international@dzbank.de. Bitte mit dem Hinweis, zu welcher Volks- oder Raiffeisenbank Geschäftsverbindung besteht.

Angola

Angola zeichnet sich im Besonderen durch umfangreiche Rohstoffvorkommen aus. Das südwestafrikanische Land am Atlantischen Ozean verfügt unter anderen über Erdöl, Erdgas sowie Diamanten. Angola ist nach Nigeria der zweitgrößte Ölproduzent Subsahara-Afrikas. Die hohe wirtschaftliche Abhängigkeit vom Ölsektor birgt jedoch auch Risiken. Auf politischer Ebene wurde das Land bis August 2017 fast vier Jahrzehnte lang von der Dos-Santos-Familie beherrscht.

Politische Lage

Bei Angola handelt es sich um eine Präsidialrepublik mit Einkammer-Parlament. Bei den letzten Parlamentswahlen im August 2017 konnte die Regierungspartei „Movimento Popular de Libertação de Angola“ (MPLA) trotz Verluste 61,1% der Stimmen erzielen und als stärkste Kraft ihren Kandidaten, den ehemaligen Verteidigungsminister João Lourenço, als neuen Staatspräsidenten etablieren. Der seit 1979 amtierende Staatspräsident José Eduardo dos Santos trat nach 38 Amtsjahren nicht mehr an.

Die Oppositionspartei „União Nacional para a Independência Total de Angola“ (UNITA) ist mit 26,7% der Stimmen zweitstärkste Kraft im Parlament. Lourenço setzte sich bereits während seines Wahlkampfes gegen Korruption und Vetternwirtschaft ein. So wurden Ende 2017 zwei Nachkommen des ehemaligen Staatspräsidenten –



Isabel dos Santos und José Filomeno dos Santos – ihres Amtes als Vorstandsvorsitzende des staatlichen Erdölkonzerns „Sonangol“ und des fünf Milliarden USD schweren Staatsfonds enthoben. Seit September 2018 sitzt José Filomeno dos Santos aufgrund von Korruptions-, Geldwäsche- und Betrugsvorwürfen in Unter-

suchungshaft. Darüber hinaus besetzte Lourenço diverse staatliche Posten neu, darunter bei der Zentralbank, der staatlichen Mediengruppe sowie im Sicherheitsapparat. In der Zwischenzeit hat Lourenço neben dem Staatspräsidentenamte auch den Parteivorsitz der MPLA übernommen, wodurch er die beiden wichtigsten Ämter des Landes innehat. Es bleibt abzuwarten, inwiefern Lourenço Reformen auf den Weg zu bringen und nachhaltig die Korruption zu bekämpfen vermag. Außenpolitisch bestehen traditionell enge Beziehungen zu Brasilien und Portugal. Angola ist ein wichtiger Investitionsstandort und Absatzmarkt für Brasilien.



Luanda, die Hauptstadt Angolas, ist laut einer Studie der Unternehmensberatung Mercer die teuerste Stadt der Welt - zumindest für ausländische Fachkräfte.

Die fünf größten Geschäftsbanken (Bilanzsumme per 31.12.2017 in Mio. EUR)

BPC - Banco de Poupanca e Crédito	9.324,0
Banco de Formento	7.252,0
Banco Angolano de Investimentos	6.881,0
Banco Millennium Atlantico	5.375,0
Banco BIC	5.086,0

Quelle: Orbis Bank Focus

Wichtigster Handelspartner für Angola ist jedoch China, das etwa die Hälfte des angolanischen Erdöls abnimmt. Darüber hinaus ist China wichtigster Kapitalgeber und größter Investor, insbesondere im Bereich Infrastruktur.

Wirtschaftsstruktur

Dank seiner beachtlichen Vorkommen von Erdöl (2017: 8,3 Mrd. Barrel), Erdgas (308 Mrd. m³), Diamanten (ca. 450 Mio. Karat) sowie anderen Rohstoffen gehört Angola zu den potenziell reichsten Staaten Afrikas. Trotz des Rohstoffreichtums und des vergleichsweise hohen BIP pro Kopf i.H.v. 3.515 USD (2018) weist das Land ein starkes Einkommensgefälle und einen geringen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungsstand auf, weshalb es gemäß den Kriterien der Vereinten Nationen zu den am wenigsten entwickelten Ländern (LDC – Least Developed Countries) zählt. Dominierender Wirtschaftszweig ist die Erdölindustrie, die ca. 95% der Exporterlöse und 50% der Staatseinnahmen generiert. Dies bedeutet allerdings auch ein hohes Maß an wirtschaftlicher Abhängigkeit sowie eine starke Anfälligkeit für externe Schocks wie Preisschwankungen auf den internationalen Rohstoffmärkten.

Angola ist Mitglied der OPEC und neben Nigeria der bedeutendste Ölexporteur Afrikas. Hauptabnehmer ist China. Zweitwichtigstes Exportgut sind Diamanten. Von den Einnahmen aus dem Bergbausektor profitieren fast ausschließlich ausländische Unternehmen und die angolanische Staatselite. Das private Vermögen des ehemaligen Staatspräsidenten José Eduardo dos Santos wurde auf rund 20 Mrd. USD geschätzt. Mit einem Vermögen von rund 3,5 Mrd. USD gilt seine Tochter Isabel dos Santos als reichste Frau Afrikas. Der Großteil der Bevölkerung lebt jedoch in Armut. Laut Vereinten Nationen leben mehr als 30 Prozent der 29 Mio. Einwohner von weniger als 2 USD am Tag. Obwohl ca. 70% der Bevölkerung im Agrarsektor arbeiten, der 9% des BIP generiert, sind Nahrungsmittelimporte zur Versorgung der Gesamtbevölkerung notwendig. Auf den Dienstleistungssektor entfallen etwa 26% des BIP. Der Bankensektor ist teilweise durch einen hohen Problemkreditbestand, insbesondere bei staatlichen Instituten, gekennzeichnet. Angola ist weiterhin auf Importe von Kapitalgütern angewiesen. Wirtschaftliche Hemmnisse bestehen in der weit verbreiteten

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)			
Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2016	-0,8	32,4	-6,2
2017	0,7	31,7	-7,2
2018	-0,7	20,6	0,6
2019p	1,7	23,8	-0,1

p = Prognose
Quellen: Economic Intelligence Unit

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mrd. USD)			
Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2016	-3,1	-0,5	23,7
2017	-0,6	-8,8	17,5
2018	2,9	-3,5	16,5
2019p	1,3	0,7	17,0

p = Prognose
Quellen: Economic Intelligence Unit

teten Korruption, im Fachkräftemangel sowie in der schwachen Infrastruktur, deren Aufbau und Ausbau mit internationaler Unterstützung vorangetrieben werden. Seit einigen Jahren bemüht sich die angolanische Regierung verstärkt um eine Diversifizierung ihrer Wirtschaft.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Angolas Wirtschaft ist stark vom Ölsektor abhängig. Dies zeigt sich vor allem in der wirtschaftlichen Entwicklung der vergangenen Jahre.



Angola ist noch stark vom Ölsektor abhängig. Die Diversifizierung der Wirtschaft soll jetzt stärker vorangetrieben werden.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Angola

(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2015	333	76	257
2016	257	147	110
2017	256	44	212
2018 (bis Nov.)	130	46	84

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Ab 2010 profitierte das Land zunächst von der globalen Energiepreishausse und hohen Exporterlösen, bevor es infolge einer Preisbaisse auf den Weltmärkten in 2014 in eine Krise geriet. Seitdem erholt sich die Wirtschaft nur langsam. In 2017 sorgte der leichte Anstieg der Ölpreise für ein geringfügiges Wirtschaftswachstum. Gemäß vorläufiger Zahlen ist die Wirtschaft in Angola in 2018 jedoch wieder um 0,7% geschrumpft, was vorwiegend auf den Rückgang in der Ölproduktion infolge von technischen Problemen bei älteren Ölfeldern und Verzögerungen bei der Erschließung des Kaombo-Ölfeldes zurückzuführen war.

Überdies hat der Staat drastische Ausgabenkürzungen vorgenommen, die sich ebenfalls negativ auf das BIP-Wachstum ausgewirkt hatten. Für das Folgejahr wird jedoch mit einem BIP-Wachstum von 1,7% gerechnet, unter der Voraussetzung, dass sich die Ölpreise stabil entwickeln und die Ölproduktion sowie die Staatsausgaben ausgeweitet werden. Die Staatsverschuldung erhöhte sich auf 75% des BIP in 2018. Etwa die Hälfte der Verschuldung lautete auf Fremdwährung, was ein beachtliches Wechselkursrisiko darstellt. Seitdem die Zentralbank im Januar 2018 beschlossen hatte, zu einem flexibleren Wechselkursystem mit Kursspanne überzugehen, hat der angolische Kwanza um 85% gegenüber dem USD abgewertet.

In 2018 konnte, nach einem Defizit von 7,2% in 2017, ein Haushaltsüberschuss von 0,6% erzielt werden. Ursächlich waren höhere USD-Einnahmen aus dem Ölgeschäft, da die gestiegenen Preise die gesunkene Produktion überkompensieren konnte. Die Abwertung des angolischen Kwanzas verstärkte zusätzlich den Effekt auf den Haushalt. Die Inflation entwickelte sich in 2018 rückläufig, war aber mit 20,6% weiterhin sehr hoch. Die Inflation dürfte allerdings mit Einführung der Mehrwertsteuer im Juli 2019 weiter auf 23,8% ansteigen. In 2018

konnte Angola insbesondere aufgrund der höheren Ölpreise einen Leistungsbilanzüberschuss i.H.v. 2,7% des BIP erzielen. Da die Importe im Folgejahr wieder ansteigen dürften, wird für 2019 mit einem Rückgang des Überschusses auf 1,2% gerechnet.

Das Wichtigste in Kürze

- ▶ Angola ist ein sehr rohstoffreiches Land im Südwesten Afrikas
- ▶ Fast vier Jahrzehnte herrschte die Dos-Santos-Familie
- ▶ Machtwechsel erfolgte erst im August 2017
- ▶ Korruption ist noch sehr weit verbreitet im Land
- ▶ IWF-Programm dringt auf Konsolidierung des Staatssektors
- ▶ Diversifizierung der Wirtschaft soll vorangetrieben werden
- ▶ Schon seit 2012 kein Partnerland der deutschen Entwicklungszusammenarbeit mehr
- ▶ Handelsvolumen zwischen Deutschland und Angola bisher gering
- ▶ Weiterhin hoher Investitionsbedarf - vor allem im Infrastrukturbereich

Die Auslandsverschuldung nahm geringfügig zu und belief sich Ende 2018 auf 37,9 Mrd. USD. Im Verhältnis zum BIP befand sich die Auslandsverschuldung bei moderaten 35%. Aufgrund des starken Anstiegs der Ölexporte in 2018 verbesserte sich die Quote Auslandsverschuldung zu den Exporten auf 81,4% (2017: 103,8%).

Die Schuldendienstquote i.H.v. 17,9% war noch tragbar. Angola ist weiterhin auf Fremdmittel, vor allem über Eurobonds oder Kredite aus China, angewiesen. Im Oktober 2018 erhielt Angola einen neuen Kredit i.H.v. 2 Mrd. USD von der staatlichen China Development Bank. Die Währungsreserven sind trotz Eurobond-Emissionen (3,5 Mrd. USD) auf 16,5 Mrd. USD (2017: 17,5 Mrd. USD) gesunken, da Angola fälli-

ge Schulden zurückzahlen musste. Die Importdeckungsquote war mit 4,7 Monaten noch gut, wird sich aber in 2019/20 weiter verschlechtern.

Seit Dezember 2018 wird Angola durch ein IWF-Programm i.H.v. 3,7 Mrd. USD unterstützt. Rund 990,7 Mio. USD wurden direkt bereitgestellt. Das IWF-Programm dringt insbesondere auf eine nachhaltige Konsolidierung des Staatshaushalts. Dies beinhaltet unter anderem eine Streichung von Subventionen, eine Steigerung der Erträge aus dem Nicht-Öl-Sektor, die Einführung der Mehrwertsteuer sowie der Abbau inländischer Zahlungsrückstände. Darüber hinaus soll die Diversifizierung der Wirtschaft Angolas weiter vorangetrieben, die Inflation reduziert und eine

weitere Flexibilisierung des Wechselkursystems angestrebt werden. Ein weiterer Punkt betrifft die Stärkung des Bankensystems, um ein besseres Geschäftsumfeld zu schaffen.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Seit 2012 ist Angola kein Partnerland der deutschen Entwicklungszusammenarbeit mehr. Es ist keine bilaterale staatliche Entwicklungszusammenarbeit mehr vorgesehen. Zum 30.09.2013 lief die letzte Maßnahme der Technischen Zusammenarbeit, die zur Erhöhung von Qualität und Relevanz von Weiterbildungs- und Beratungsangeboten in ausgewählten Wirtschaftssektoren aus.



Angola will seine erneuerbaren Energiequellen besser nutzen. Dabei geht es vor allem um die Wasserkraft. Eine Beteiligung deutscher Technologieanbieter ist erwünscht.

Deutschland ist aber als Mitgliedsstaat der EU indirekt an deren Entwicklungszusammenarbeit (vor allem in den Bereichen Landwirtschaft, Wasser und Abwasser sowie Berufs- und Hochschulbildung) mit Angola beteiligt.

Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Angola hat in den letzten Jahren kontinuierlich abgenommen und lag 2017 bei 300 Mio. EUR. Hierbei überwogen die deutschen Exporte mit 256 Mio. EUR die entsprechenden Importe in Höhe von 44 Mio. EUR. Als Handelspartner spielt Angola für Deutschland aber nur eine untergeord-

nete Rolle. Gemessen an den Exporten liegt Angola auf Rang 110 (Stand: November 2018), gemessen an den deutschen Importen auf Rang 112. Bezogen auf die gehandelten Güter lieferte Deutschland 2017 vor allem Fahrzeuge, Maschinen und Technik mit einem Exportanteil von 75%. Aus Angola importiert wurden fast ausschließlich Rohöl, Erdgas und Mineralölerzeugnisse.

Aussichten

Angolas Wirtschaft ist geprägt vom Ölsektor. Die hohe wirtschaftliche Abhängig-

Hauptimportgüter Angolas

(in Prozent der Gesamteinfuhr 2017)

Maschinen	14,6
Elektronische Bauteile	8,7
Fahrzeuge	5,6
Schiffe und Boote	5,5

Quelle: Trade Map

keit vom Ölsektor ist nur dann vorteilhaft, wenn die Ölpreise weiter steigen oder zumindest stabil bleiben. Die Ölpreisbaisse vor ein paar Jahren hat Angola in eine Krise gestürzt, so dass eine Diversifizierung der Ökonomie zwingend notwendig ist. Darüber hinaus weist das Land weiterhin einen hohen Investitionsbedarf in Infrastruktur und Humankapital auf. Das IWF-Programm dürfte sich hierbei unterstützend auswirken.

Susanne Chau
DZ BANK AG

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Rua de Benguela 17
Cruzeiro, Luanda
info@luan.diplo.de
<http://www.luanda.diplo.de>

Botschaft der Republik Angola

Wallstraße 58
10179 Berlin
botschaft@botschaftangola.de
<http://www.botschaftangola.de>

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Angola

Rua Engenheiro Armindo de Andrade, n° 80
Bairro Miramar
Luanda, Angola
ricardo.gerigk@angola.ahk.de
<http://angola.ahk.de>

Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V.

Neuer Jungfernstieg 21
20354 Hamburg
post@afrikaverein.de
<https://www.afrikaverein.de>

Eckdaten für den Export nach Angola

Bevölkerung:
28,8 Millionen

Hauptstadt:
Luanda

Währungseinheit:
Kwanza = 100 Cétimos
ISO-Code: AOA

Wichtige Feiertage:
04. Februar: Tag der Befreiung
04. April: Tag des Friedens
01. Mai: Tag der Arbeit
17. September: Nationaler Heldengedenktag
11. November: Nationaler Unabhängigkeitstag

Zollflughäfen:
Benguela, Cabinda, Catumbela, Luanda, Lubango, Namibe

Wichtige Seehäfen:
Cabinda, Lobito, Luanda, Namibe

Korrespondenzsprachen:
Englisch, Portugiesisch

Zolltarif (für Nicht-EU-Waren):
Harmonisiertes System, Verzollung nach dem CIF-Wert.

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ratsam.
Vorabzahlungen bis zu einem Transaktionswert von 50 Mio. AOA möglich
Preisangebote sind mit Proformarechnung auf fob- oder cif-Basis abzugeben.
Fakturierung in EUR oder USD.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
Länderkategorie: 6 von 7
Kurzfristige Geschäfte: Deckungsmöglichkeiten bestehen von Fall zu Fall.

Auszug aus den „Exportbestimmungen anderer Länder“ 2018 sowie aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“ (42. Auflage, 2017/2018).

Unternehmer sind in südafrikanischen Communities willkommen

Südafrika zählt schon heute zu den größten afrikanischen Partnern der deutschen Exportwirtschaft. Doch ist auch dort nicht alles eitel Sonnenschein. Über die Chancen und Risiken deutscher Investoren - auch mit Blick auf die Nachbarstaaten - hat sich VR International mit Prof. Dr. Kai Lucks unterhalten, der lange Jahre für Siemens in Afrika tätig war und heute Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Mergers & Acquisitions ist.

VR International: Südafrika scheint die Wirtschaftsdelle gerade zu überwinden. Warum ist „jetzt“ der richtige Zeitpunkt zum Einstieg?

Kai Lucks: Es stellt sich die Frage, ist es der richtige Zeitpunkt um durchzustarten oder um früh genug vor Ort zu sein, um vom Aufschwung zu profitieren. Beim Investitionsgipfel im Oktober wurden Zusagen über 20 Mrd. USD gemacht. Die Regierung geht von der Mobilisierung von rund 100 Mrd. in den kommenden fünf Jahren aus. Abgezielt wird auf Sektoren, die für die deutsche Wirtschaft äußerst interessant sind. Es geht um IKT, den Fahrzeugbau und um die Entwicklung neuer Technologien. Hier können sich gerade für Start-ups gute Chancen eröffnen. In Südafrika vertreten sind bereits eine Reihe etablierter Konzerne. Daimler, BMW und Volkswagen planen derzeit die Erweiterung ihrer Produktion.

VR International: Investoren brauchen Stabilität. Kann die südafrikanische Regierung unter Präsident Cyril Ramaphosa diese überhaupt gewährleisten?

Kai Lucks: Natürlich müssen dort, wo sich ein deutsches Unternehmen engagieren will, die entsprechenden Rahmenbedingungen geschaffen werden. Das fängt schon bei den Grundlagen an: Logistik, Kommunikationsmöglichkeiten oder Mitarbeiter sind hier zu nennen. Aber es darf auch keine Einbahnstraße sein. Ich habe es selbst erlebt, dass gerade deutsche Unternehmer in den Communities willkommen geheißen werden. Leider ist dies aber nur eine Seite der Medaille. Nach wie vor gibt es gerade in Südafrika eine hohe Kriminalität und leider auch noch eine erhebliche Korruption. Mit der Unterstützung der Community kann man sich aber dagegen wehren. Auch die Regierung setzt sehr stark auf die Rechtsstaatlichkeit, dennoch ist noch sehr viel zu tun. Ich glaube aber

nicht, dass unter Ramaphosa ein großer Korruptionsdruck auf die einzelnen Unternehmen ausgeübt werden kann.

VR International: Was raten Sie einem Unternehmer, der sich in Südafrika ansiedeln will?

Kai Lucks: Die Situation ist nicht schwarz oder weiß. Vieles spielt sich derzeit noch in einer Grauzone ab. Der Unternehmer muss seine Interessen mutig vertreten - und er sollte es nicht im Alleingang versuchen. Gemeinsam mit heimischen und anderen ansässigen europäischen Partnern kann man gegenüber der lokalen Regierung anders agieren und deren Unterstützung vehementer einfordern. Es bietet sich an, eine Industriezone einzurichten, über die man seine Anliegen gebündelt vertreten kann. Da geht es um Logistik, Elektrizität, Wasser und auch Bildungschancen. Das alles passiert nicht von selbst. Man darf sich also nicht vorstellen, man geht nach Südafrika und in einem oder zwei Jahren läuft alles wie von selbst.

VR International: Worauf ist zu achten?

Kai Lucks: Gerade ein Mittelständler, aber auch ein großer Konzern, ist gut beraten, klein zu beginnen. Ich selbst war für Siemens in Afrika aktiv. Da haben wir teils bei Null angefangen und sind mitnichten sofort in die gesamte Wertschöpfung eingetreten. Man formt zunächst einen Vertriebsstandort, baut ein Netzwerk an Partnern und vor allem Vertrauen auf. Es ist ein Prozess, für den man Geduld braucht. Im Maschinen- und Anlagenbau, in dem ich tätig war, sollte man mit Anlaufzeiten zwischen zwei und fünf Jahren planen.

VR International: Südafrika wird gerne auch als Sprungbrett in die Nachbarstaaten gesehen. Sind deren Märkte bereits reif für den Einstieg?

Interview mit ...

Kai Lucks
Südafrika-Experte

0049 89 893 285 92
info@merger-mi.de



Kai Lucks: Diese Märkte muss man entwickeln. Die deutschen Unternehmen sind weitgehend im Midrange- und Highend-Segment vertreten. Das sieht man schon beim Blick auf Afrikas Straßen. Dort dominieren die asiatischen Fahrzeuge. Man kann schon sagen, dass die deutsche Industrie diese Märkte einfach übersehen hat. Sicherlich muss man seine Produkte anpassen - eine 1:1-Übernahme wird nichts bringen. Aber auch dürfte die Elektromobilität z.B. in der Autoindustrie einiges ändern. Nehmen wir das Beispiel des von der RWTH Aachen und der Post entwickelten Scooter. Er kostet 5.000 EUR und besitzt nur 20% der Komponenten klassischer Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor. Daraus ließe sich ein Modell entwickeln. Wir müssen uns sehr schnell an die neuen Bedingungen anpassen. Und das heißt nicht nur für Afrika: Wir brauchen einfachere und günstigere Produkte.

VR International: Dies bedingt auch die Vor-Ort-Produktion?

Kai Lucks: Die Stärke der deutschen Industrie und die logistischen Möglichkeiten erlauben es, einen globalen Ansatz zu verfolgen. Zum Beispiel entfällt ein hoher Anteil der US-Autoexporte auf deutsche Hersteller. Und dementsprechend stellt sich derzeit auch die chinesische Konkurrenz auf. Wenn wir nicht in der Lage sind, lokale Strukturen in Drittländern aufzubauen, dann gehen uns große Märkte einfach verloren.

VR International: Vielen Dank.

Beste Voraussetzungen für digitale Gesundheitsangebote in Skandinavien

Dänemark, Norwegen und Schweden sind Vorreiter im Bereich E-Health. Digitale Gesundheitslösungen werden bereits umfangreich genutzt und ein weiterer Ausbau ist geplant. Damit sollen Effizienzsteigerungen bei der medizinischen Versorgung bei gleichzeitiger Erhöhung der Qualität der Leistungen erreicht werden. Der überwiegend staatlich organisierte und aus den öffentlichen Haushalten finanzierte Gesundheitsmarkt Skandinaviens bietet mit seinen 21,2 Mio. potenziellen Patienten und einem Jahresumsatz von zuletzt 106 Mrd. EUR erhebliche Geschäftsmöglichkeiten.

Bevölkerung wächst noch

Die durchschnittlichen Gesundheitsausgaben pro Patient liegen mit knapp unter 5.000 EUR geringfügig unter dem Niveau in Deutschland von 5.070 EUR (2017). Die höchsten Ausgaben pro Patient weist Norwegen mit rund 5.600 EUR auf. Die skandinavischen Länder gehören grundsätzlich zu Vorreitern beim Ausbau digitaler Infrastruktur und der Nutzung von Onlinediensten. Die drei Nationen gehören zu den wenigen in

Europa, die ein kontinuierliches Bevölkerungswachstum verzeichnen. Es wird erwartet, dass bis 2080 7 Mio. Einwohner hinzukommen – für den gleichen Zeitraum wird für Deutschland eine Abnahme um 5 Mio. prognostiziert. Trotz vergleichsweise hoher Geburtenraten findet auch im Norden Europas bedingt durch immer höhere Lebenserwartungen wie in allen Industrienationen eine Zunahme des Bevölkerungsanteils älterer Menschen statt.

Dänemark ist am weitesten

Gleichzeitig gibt schon jetzt durchschnittlich jeder hundertste Patient in den drei Ländern an, aufgrund langer Wartezeiten medizinisch unterversorgt zu sein. In Deutschland ist es nur einer von 300. Telemedizinische Lösungen könnten ein Weg sein, in den dünn besiedelten Ländern, in denen oftmals große Entfernungen überbrückt werden müssen, die Versorgung im ländlichen Raum zu verbessern. Alle drei Länder haben in der jüngeren Vergangenheit digitale Gesundheitsstrategien verabschiedet, die sowohl Zielsetzungen als auch konkrete Strategien für deren Erreichung beinhalten. Am weitesten

mit der Umsetzung seiner Vorhaben ist Dänemark, wie Michal Wozniak von Germany Trade and Invest (GTAI) berichtet. Das kleine Königreich mit seinen knapp 6 Mio. Einwohnern hat ein zentrales Informations- und Datenportal eingerichtet, in dem die Krankheits- und Behandlungshistorie der Patienten abgespeichert sind, und auf das Ärzte und Krankenhäuser Zugriff haben. Dänemark befindet sich in einem Umstrukturierungsprozess der Gesundheitsversorgung. Das Ziel ist eine effizienzsteigernde Bündelung der fachspezifischen Behandlung in wenigen großen Spezialkliniken und Behandlungszentren bei einer gleichzeitig allgemeinmedizinisch orientierten Grundversorgung in den lokalen Arztpraxen.

Messe

Der Branchentreff: DMEA – Connecting Digital Health – Europas wichtigste Messe und Kongress für die digitale Gesundheitsversorgung findet in diesem Jahr vom 9. bis zum 11. April in Berlin statt. <https://www.dmea.de/>



Zu den Experten:

Michal Wozniak

GTAI Direktor für Schweden, Norwegen, Dänemark

Sybille Köhler

Projektleiterin und Koordinatorin für Förderprojekte Bund und Länder, Deutsch-Norwegische Handelskammer

Um trotzdem ein hohes Niveau der Diagnosequalität in diesen Praxen zu gewährleisten, soll Künstliche Intelligenz zum Einsatz kommen, um den den Allgemeinmedizinern bei der Einordnung schwierigerer Krankheitsfälle zu helfen. Dazu zählt etwa der Einsatz digitaler Bilddiagnosesysteme, mit denen beispielsweise Hautkrebsfälle bereits jetzt zuverlässiger erkannt werden können als von erfahrenen Ärzten.

Der Spätstarter unter den drei Ländern ist Norwegen, das dies jedoch in einen Vorteil umzumünzen versucht, indem man beobachtet, welche Fehler in Schweden und Dänemark gemacht wurden und wo Erfolge verzeichnet wurden. Der noch bis Ende 2020 ausgelegte Aktionsplan konzentriert sich vor allem auf den Datenaustausch und die Digitalisierung der Arbeitsprozesse innerhalb des Gesundheitssystems.

Schweden unterscheidet sich von seinen Nachbarn durch die stark dezentralisierte Struktur seiner Gesundheitsvorsorge. Verantwortlich sind die 21 Provinziallandtage und die 290 Gebietskörperschaften, wodurch die landesweite Koordinierung der Digitalisierungsprojekte besonders aufwendig ist.

Ein signifikanter Unterschied zwischen dem skandinavischen und dem deutschen Gesundheitssystem ist der deutlich stärkere Fokus auf die ambulante Behandlung und die häusliche Pflege. Die

Zahl der Krankenhausbetten in Relation zur Einwohnerzahl ist nur knapp halb so hoch wie in der Bundesrepublik. Auch hieraus ergeben sich Anwendungsmöglichkeiten für telemedizinische Dienste.

Generelle Offenheit für E-Health-Technologien

Michal Wozniak hält neben den demografischen Faktoren vor allem die generelle Offenheit der nordischen Gesellschaften für technologischen Fortschritt und Wandel und die Möglichkeiten für Kooperationen mit lokalen Unternehmen und Startups für Faktoren, die für ein Engagement in diesen Märkten sprechen. Auch verfüge die Bevölkerung über ein hohes Maß an digitalen Kompetenzen und es herrsche eine geringe Hemmschwelle zur Teilung persönlicher Daten.

Laut Sybille Köhler von der Deutsch-Norwegischen Handelskammer hat sich für den Markteintritt in der Vergangenheit Dänemark als ein gutes Sprungbrett für deutsche Unternehmen erwiesen, von dem aus langfristig die Expansion nach Schweden und Norwegen sehr leicht zu meistern sei.

Als hilfreich für die Markteinführung sieht Köhler die hohe und weiter steigende Zahl privater Zusatzversicherungen in den skandinavischen Ländern, die besonders offen für die Finanzierung digitaler Lösungen seien. 35% der Dänen verfügten bereits über eine solche Versicherung.

Kontaktaufnahme zu Branchenclustern zu empfehlen

Auch helfe die stark zentralisierte Organisation des Gesundheitssystems bei der schnellen Erreichung möglichst vieler Kunden. Für den konkreten Markteinstieg hält Köhler die Zusammenarbeit mit lokalen Akteuren und einen Planungshorizont von mindestens 3 bis 5 Jahren

für unerlässlich. Eine große Rolle bei der Einführung neuer Produkte im Digitalbereich spielten die Branchencluster der skandinavischen Länder. Über diese ließen sich sehr gut lokale Partner finden und Kontakte mit Entscheidern in den staatlichen Stellen, in Versicherungen und bei den Patientenorganisationen knüpfen. Für die Suche lokaler Partner stehen grundsätzlich auch die deutschen Auslandshandelskammern der drei Länder zur Verfügung.

Für öffentliche Ausschreibungen variieren die Bewertungskriterien häufig sehr stark. So wird auf kommunaler Ebene vor allem auf einen möglichst niedrigen Anschaffungspreis geachtet, während große Krankenhäuser vor allem auf die langfristige Nutzungsperspektive und die Instandhaltungskosten schauen. Als Anbieter sei es daher wichtig, zu verdeutlichen, was der konkrete langfristige Nutzen des eigenen Produkts sei, der auch bei technologischem Fortschritt erhalten bleibe. Eine genaue Darlegung möglicher Folgekosten der Systeme ist in der Regel erforderlich.

Weitere Informationen

www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de

AHK Dänemark:
<https://www.handelskammer.dk/>

AHK Norwegen:
<https://norwegen.ahk.de/>

AHK Schweden:
<https://www.handelskammer.se/de>

Öffentliche Ausschreibungsportale:

Dänemark: www.udbud.dk

Norwegen: www.doffin.no

Schweden: www.opic.com

IMPRESSUM

Herausgeber: DZ BANK AG, Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infocource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG VERLAG, E-Mail: akoeller@dgverlag.de
Verlag: Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Vertreten durch den Vorstand:
Peter Erlebach (Vorsitzender), Franz-J. Köllner und Mark Wülfinghoff,
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, Prof. Dr. Norbert Hirschauer, Prof. Dr. Oliver Mußhoff, Celestino Riera
Prendes, Bundesverband Mergers & Acquisitions
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Deutschen Genossenschafts-Verlages eG zulässig.
ISSN 2195-206X
VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.