

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!

6 DER AUFSTIEG
SÜDKOREAS

10 EU UND SINGAPUR
SETZEN EIN ZEICHEN

11 ÄTHIOPIEN BIETET
GROSSE CHANCEN

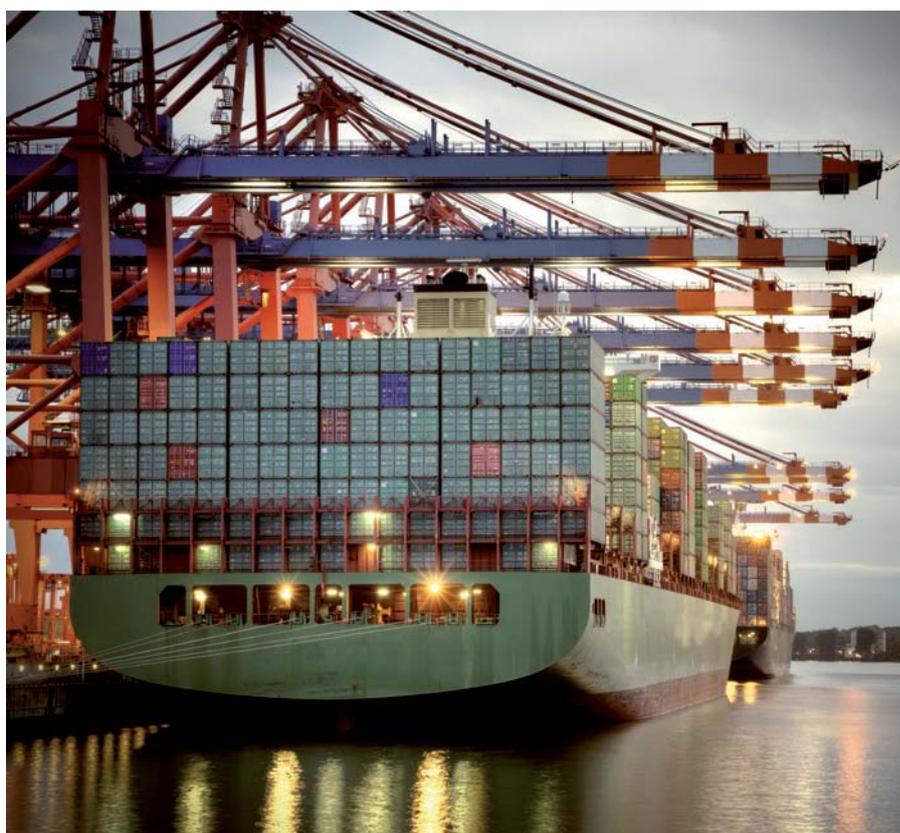
Rechtzeitig Plan B für Lieferketten-Unterbrechung

Jedes Unternehmen, das international einkauft, sollte einen Plan B in der Schublade haben. Viele Produkte könnten ohne internationale Lieferketten heute nicht mehr wirtschaftlich produziert werden. Dies hat aber auch seinen Preis. Globale Lieferketten sind besonders anfällig für Einflüsse, die nicht alltäglich sind, zum Beispiel politische Barrieren, Naturkatastrophen oder auch Epidemien wie Sars, Schweinegrippe, Ebola. Das gegenwärtig in China grassierende Coronavirus ist das jüngste Beispiel dafür.

In den Jahren 2002 und 2003 sorgte das ebenfalls von China ausgehende Sars-Virus für große Unruhe. Rund 800 Menschen starben an der Seuche. Daneben war der wirtschaftliche Aspekt nicht unerheblich. Schätzungen internationaler Organisationen zufolge beliefen sich die Verluste auf über 40 Mrd. USD.

Die Sars-Krise dauerte rund sechs Monate. Gehen wir heute von einem ähnlichen Zeitraum aus, so ist eine Verdoppelung der Kosten auf rund 80 bis 100 Mrd. USD nach Einschätzung vieler Experten keine unrealistische Zahl.

Im Gegensatz zu damals wird der Einfluss des Coronavirus auf die produzierenden Unternehmen allerdings wesentlich größer sein. Grund: Seit der Sars-Epidemie haben die globalen Lieferketten erheblich an Bedeutung gewonnen. Es gibt kein Unternehmen, das nicht in irgendeiner Art auf Zulieferer in Übersee angewiesen ist. China spielt hierbei eine Schlüsselrolle. Auch viele Mittelständler haben dort wichtige Lieferanten.



Konzerne wie BASF und Volkswagen erzielen einen beträchtlichen Teil ihrer Umsätze im Reich der Mitte. Nicht wenige Einkäufer bei großen und kleineren Unternehmen suchen bereits nach Alternativen oder wollen alte Bezugsquellen wieder reaktivieren. Die gegenwärtige Lage zeigt deutlich, wie wichtig eine ausgewogene Sourcing-Strategie ist und dass es eines Risikomanagements zumindest für die Schlüssellieferanten bedarf.

Single-Sourcing kann kritisch sein

Gerade im internationalen Geschäft ist das Risiko groß, manchmal kann es sogar existenzbedrohend sein. Aus diesem Grund ist eine Risikobewertung unabdingbar. Die Grafik (siehe unten) zeigt anhand einer Portfolio-Analyse, wie Unternehmen ihre Risiken in einem internationalen Umfeld bewerten können. Nicht nur der Preis des Zukaufteils darf ausschlaggebend sein, sondern es gilt, unter dem Total-Cost-Aspekt die Vor- und Nachteile eines Single-Sourcing abzuwägen.

Aus Sicht des Einkaufs ist es ein Glücksfall, dass der Ausbruch des Coronavirus mit dem chinesischen Neujahrsfest zusammengefallen ist. Zu dieser Zeit sind die Fabriken in China ohnehin geschlossen und diesmal wurden die Ruhezeiten wegen des Virus durch staatliche Anordnung um ein bis zwei Wochen verlängert. Ferner schwimmen viele

vollbeladene Containerschiffe noch auf den Weltmeeren oder laufen gerade erst europäische Häfen an. Doch die ersten Auswirkungen sind bereits sichtbar. Noch problematischer könnte es in den nächsten Wochen werden, wenn Lieferzusagen nicht eingehalten werden können und die Materialpuffer aufgebraucht sind.

In China selbst sind noch längst nicht alle Betriebe im Normalmodus. Einige Firmen haben ihre Produktion mit lediglich 20% der Belegschaft gestartet und auch die Logistik im Land ist problematisch. Teilweise verkehren bis zur Hälfte der erforderlichen Verkehrsträger (überwiegend Landtransporte) noch nicht. Eine komplette Bestandsaufnahme ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht möglich. Fest steht aber: Für eine Entwarnung ist es zu früh.

Es herrscht daher eine berechtigte Alarmstimmung in den Einkaufsabteilungen vieler Unternehmen. Vielerorts werden mögliche Alternativ-Szenarien durchgespielt. Dazu gehört auch die Überlegung, Bezugsquellen, die man früher in Europa einmal hatte, wieder zu aktivieren.

Ich kann hier aus meiner Praxis berichten: Ein Automobilzulieferer versucht, Einkaufsanteile von China nach Osteuropa umzuleiten. Es gelang ihm, die Lieferungen aus Osteuropa kurzfristig zu steigern, allerdings konnten nur rund 50% der chinesischen Anteile in Osteuropa untergebracht werden.

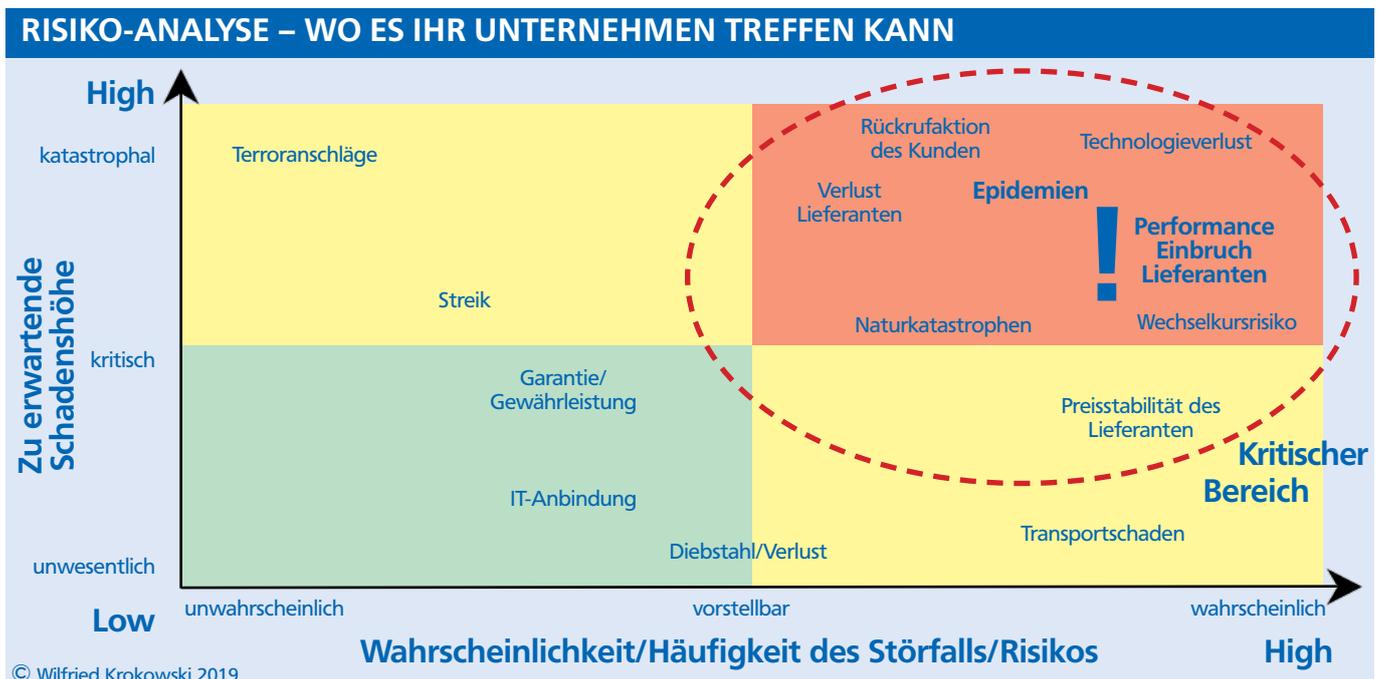
Dafür mussten für Lieferungen aus Osteuropa höhere Preise und ein längerfristiger Kontrakt in Kauf genommen werden. Den Rest hofft man, durch andere Transportmethoden und sinkenden Kundenbedarf kompensieren zu können. Die zu erwartenden Mehrkosten werden für diese Materialgruppen in einem Bereich von rund 5 bis 10 Prozent liegen.

Lieferanten-Qualifizierung wichtig

Bei einem anderen Unternehmen aus der Automobilbranche ist die Sourcing-Strategie so aufgebaut, dass die chinesischen Lieferanten das Werk in Suzhou (Großraum Schanghai) bedienen und die europäischen Lieferanten die europäischen Werke beliefern. Nur im Ausnahmefall kommt es zu einem Austausch der Lieferquellen.

Somit ist in erster Linie das Werk in China von den Auswirkungen der gegenwärtigen kritischen Situation betroffen. Zurzeit finden noch Gespräche mit den europäischen Unterlieferanten statt, die Mengen zu erhöhen und damit das chinesische Werk zu beliefern.

Ein Unternehmen aus der Verbrauchsgüterbranche (Weiße Ware) profitiert davon, dass die Forecast-Zahlen in den vergangenen Monaten stark gesunken und die Läger gut gefüllt sind. Probleme sind erst zur Jahresmitte zu erwarten, bis dahin wird man Aktionen zur Qualifikation weiterer Lieferanten aus Europa vornehmen.



Ferner werden zwei Baugruppen aus der chinesischen Fertigung nach Deutschland zurückgeholt. Dies ist aber nur eine Vorsichtsmaßnahme, nach vollständiger Beendigung der Coronavirus-Epidemie werden diese Produkte wieder nach China zurücktransferiert.

Eine andere Herangehensweise wählte ein Unternehmen aus dem Maschinenbau. Hier handelt es sich um kleinere Stückzahlen. Man kann die Produktion gegenwärtig von den vorhandenen und in Transit befindlichen Waren aufrechterhalten. Zurzeit sind zwei Einkäufer in Europa unterwegs und versuchen, kurzfristig neue Lieferanten aufzubauen. Günstigstenfalls könnte die Qualifizierung der Lieferanten in zwei bis drei

Monaten abgeschlossen sein. Das verlangt allerdings einen hohen Aufwand aller beteiligten Stellen im Unternehmen (Einkauf, Technik und Qualität).

Unser erster Eindruck ist, dass die Unternehmen die Situation noch unter Kontrolle haben. Allerdings hofft man überall darauf, dass die Epidemie in der zweiten Jahreshälfte abgeklungen sein wird. Beachten Sie: Die geschilderten Aktivitäten können mögliche Schäden aus einem Lieferausfall lindern. Das Risiko eines Ausfalls überhaupt zu vermeiden oder den Schaden komplett zu kompensieren, ist jedoch nicht möglich. Eine Industrie ohne globale Vernetzung ist heute nicht mehr denkbar und unrealistisch.

Autor

Wilfried Krokowski ist Diplom-Ingenieur und Geschäftsführer des Einkaufsdienstleisters Global Procurement Services (GPS) mit Sitz in Singapur. Daneben hat er einen Lehrauftrag für Internationalen Einkauf und Supply Chain Management an der Fachhochschule Kiel. Er verfügt über eine langjährige Berufserfahrung im internationalen Einkauf mit Schwerpunkt Asien und ist Autor verschiedener Fachbücher zum Thema Globalisierung und Einkauf.

Tel.: 0 46 41 /9 86 15 16
wilfried.krokowski@fh-kiel.de



News inside: DZ BANK German Desk London

Nächste wichtige Brexit-Frist ist Ende Juni

Das turbulente Jahr 2019 – eines der ereignisreichsten Jahre in der langen Geschichte des britischen Parlaments überhaupt – ging vergleichsweise ruhig zu Ende: Mit 365 von 650 Sitzen erlangte die Konservative Partei bei den vorgezogenen Neuwahlen Mitte Dezember 2019 die absolute Mehrheit. Der alte und neue Premierminister Boris Johnson konnte im Vergleich zu seiner Amtsvorgängerin Theresa May bei den Wahlen fast 50 Sitze hinzugewinnen. Genug, um den Brexit endgültig umzusetzen.

Entsprechend wenig spektakulär verlief dann auch die umgehende Entscheidung des Parlamentes, das sogenannte Brexit-Abkommen zum 31.01.2020 zu beschließen. Auch wenn in London, das überwältigend für den Verbleib in der EU gestimmt hatte, den wenigsten Menschen zum Feiern zu Mute war, so gab es vielerorts im Land Brexit-Partys und Feuerwerk. Das Land ist und bleibt vorerst weiter tief gespalten.

Anfang Februar d.J. erläuterte Premierminister Johnson zum ersten Mal konkreter, wie er und seine Regierung sich den Brexit vorstellen. Dabei betonte Johnson gleich, dass Großbritannien sich keinesfalls Brüssel unterwerfen werde, sondern ein faires Handelsabkommen mit der EU anstrebe. Als Vorbild wurde das Abkommen der EU

mit Kanada genannt, das weite Teile des jeweiligen Importgeschäftes der beiden Handelspartner von Importzöllen befreit – allerdings umfasst das bestehende Abkommen zwischen Kanada und der EU ausgerechnet Finanzdienstleistungen nicht mit ein.

Genau das wäre aber aus britischer Sicht entscheidend, da London als Finanzzentrum Europas von überragender Bedeutung für die britische Insel ist und auch künftig bleiben soll. Wenig überraschend war dann auch die erste Reaktion der Finanzmärkte selbst, die von den Äußerungen Johnsons kaum beeindruckt waren. Das britische Pfund verlor noch am selben Tag etwa 1,5% gegenüber dem US-Dollar.

Wie sieht nun der weitere Brexit-Fahrplan aus? Seit dem 31.01.2020 ist das Vereinigte Königreich aus Sicht der EU ein sogenanntes „third country“. Dabei gilt jedoch bis zum endgültigen Verlassen der EU am 31.12.2020 eine Übergangsphase, in der das bestehende EU-Recht in Großbritannien weiter verankert bleibt. Bis zu diesem Stichtag – also in den verbleibenden knapp 11 Monaten – müssen nun sämtliche Ausstiegsmodalitäten zwischen Großbritannien und der EU verhandelt werden. Das geschlossene Austrittsabkommen sieht vor, dass - unter der Voraussetzung einer

beiderseitigen Zustimmung - die Frist bis zum 31.12.2021 oder 31.12.2022 verlängert werden kann. Die EU hat bereits signalisiert, dass sie zu einer solchen Fristverlängerung, die bis zum 30.06.2020 beantragt werden muss, bereitsteht – im Gegensatz zu Premierminister Johnson und seiner Regierung, die eine solche Fristverlängerung bereits mehrfach ausgeschlossen haben.

Es bleibt insofern weiter spannend, wie sich die anstehenden Verhandlungen entwickeln. Die nächste wichtige Brexit-Frist wird damit erst einmal der 30.06.2020 sein. Sofern es bis dahin zu einer Fristverlängerung kommt, wäre viel Zeit gewonnen, und Druck aus den Verhandlungen genommen. Andernfalls steht allen Beteiligten möglicherweise erneut ein spannender Sommer und heißer Herbst in 2020 bevor.

Kontakt

DZ BANK AG
German Desk London
150 Cheapside
London EC2V 6ET
Telefon: + 4420 7776 6036
Email: german-desk.london@dzbank.de

Brasilianischer Nullzoll für viele Maschinen

Positive Überraschung in Brasilien: Maschinen, die nicht im Land selbst hergestellt werden können, sind nun vom Einfuhrzoll befreit. Bislang betrug die Abgabenhöhe 14%. Wie es in einer Verordnung des Sekretariats für Außenhandel und internationale Angelegenheiten heißt, ist der Nullzoll zunächst auf das Jahresende 2021 befristet. Anträge zur Zollsenkung müssen die heimischen Un-

ternehmen an das Wirtschaftsministerium richten. Dieses prüft, ob die Voraussetzungen gegeben sind.

Die Zollsenkungen erscheinen im brasilianischen Zolltarif als „Ex-Tarifpositionen“ („Ex Tarifarios“) im Anschluss an die jeweilige Unterposition der gemeinsamen Nomenklatur des Mercosur. Die Maßnahme diene der Förderung von technologischen Innovationen und gewähre dabei

gleichzeitig der heimischen Industrie einen Schutz durch ausschließliche Berücksichtigung von Gütern ohne nationale Produktion, verlautet aus dem Sekretariat.



Weitere Informationen:
<https://www.legisweb.com.br>

Solarstrom in Taiwan mit hohem Wachstum

Die Solarindustrie spielt eine große Rolle bei der Nutzung erneuerbarer Energien in Taiwan. Photovoltaikanlagen sollen bis 2025 einen Anteil von 20% am gesamten Energiemix erreichen und damit die Abhängigkeit von importierten Rohstoffen verringern. Zu diesem Zweck will die Regierung große Unternehmen in den Industrie- und Wissenschaftsparks überzeugen, Solarpanels auf den Dächern ihrer Fabriken und Büros zu installieren. Der Ausbau der Kapazitäten stieg 2019 stark an - dieser Trend wird sich 2020 fortsetzen. Das Ziel der Regierung ist, bis Ende des Jahres Kapazitäten von insgesamt 6,5 GW Solarenergie im Rahmen eines Entwicklungsplanes für den Sektor aufgebaut zu haben.

Ebenso stieg die generierte Strommenge stark an: In den ersten zehn Monaten 2019 erhöhte sie sich nach Angaben des Wirtschaftsministeriums um 51,7% im Vergleich mit der Vorjahresperiode auf 3,4 GWh und überholte damit das Segment Abfallaufbereitung mit 3 GWh, das

wiederum vor Windkraft mit 1,3 GWh rangierte. Als wichtige Triebfedern des Wachstums agierten offiziellen Angaben zufolge intensivierte Aktivitäten in Regionen und Städten wie Tainan, Changhua, Pingtung, Yunlin und Chiayi, in denen dreistellige Megawatt-Mengen an neuen Kapazitäten freigegeben wurden. Auch internationale Consultants bestätigen das hohe Wachstum im Solarmarkt, das von der starken Förderung einiger Lokaladministrationen getragen wird.

Für deutsche Firmen ergeben sich gute Geschäftschancen vor allem bei Ingenieursleistungsprojekten, der Beschaffung, Bauaufträgen sowie bei Zulieferung von Komponenten oder Wechselrichtern und in der Bautechnik. Die Regierung hat mittlerweile die neuen Einspeisetarife für erneuerbare Energien definiert. Nach Einschätzung von Branchenkennern bewegen sich die Reduzierungen im Rahmen der Erwartungen und werden somit als positiv für die Branche und künftige Projekte eingestuft. Die dem

Wirtschaftsministerium zugeordnete Behörde Bureau of Energy sei der Industrie einen Schritt entgegengekommen und es herrsche nun Investitionssicherheit für die nächsten 18 bis 24 Monate vor, so die Stimmen. Es gilt daher als wahrscheinlich, dass die Regierung ihre anvisierten Ziele für den Ausbau der Solarindustrie erreichen kann - auch wenn diese sehr ambitioniert seien, wie Firmenvertreter berichten. Als wichtigste Branchenveranstaltung gilt die Messe Energy Taiwan (früher PV Taiwan), die 2020 vom 14. bis 16. Oktober in Taipei abgehalten wird.



Weitere Informationen:
<https://www.energytaiwan.com.tw/>

Griechenland ab 2020 mit marktfähigem Risiko

Die EU-Kommission hat beschlossen, dass Griechenland ab 1. Januar 2020 wieder ein Land mit marktfähigem Risiko ist. Marktfähige Risiken sind wirtschaftliche und politische Risiken von Schuldern beziehungsweise Garanten in allen EU-Ländern und den OECD-Kernländern mit einer Risikodauer (Produktions- und Rückzahlungszeitraum) unter zwei Jahren. Das bedeutet für Griechenland, dass ab diesem

Zeitpunkt Zahlungsrisiken aus Exportgeschäften mit dieser Laufzeit nun wieder vom privaten Kreditversicherungsmarkt abgesichert werden können.

Für Lieferungen und Leistungen galt in den vergangenen Jahren aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage eine Ausnahmeregelung. Nur staatliche Exportkreditagenturen wie die OeKB durften auch Geschäfte mit einer Risikodauer unter zwei

Jahren absichern. Die von Krisen geschüttelte griechische Wirtschaft spürt generell Aufwind. Ausländische Investoren, die Griechenland zwischenzeitlich abgeschrieben hatten, entdecken das Land jetzt neu.



Weitere Informationen:
<https://www.agaportal.de/>

Incoterms® 2020: Klauselgruppen

Ab dem 1.1.2020 gelten die Incoterms® 2020. Im Auslandsgeschäft müssen sich Unternehmen daher nun mit deren Wortlaut vertraut machen, um die Incotermklauseln richtig anwenden zu können. Es gibt aber eine einfache Lösung, diese Herausforderung zu meistern: Denken in Klauselgruppen und Horizontalvergleich. Wie das funktioniert, wird nachfolgend erläutert.

Die Incoterms® 2020 gliedern sich in die Klauseln der Gruppen E, F, C und D. EXW ist für den Verkäufer unter dem Gesichtspunkt des Gefahrübergangs und der Kostenlast am günstigsten. Bei der Auswahl der in einem konkreten Fall am besten geeigneten Incotermklausel müssen jedoch weitere Aspekte berücksichtigt werden. Über die F-Klauseln und C-Klauseln bis zu den D-Klauseln erfolgt eine schrittweise Risikoverlagerung hinsichtlich des Gefahrübergangs und der Kostenverteilung zu Lasten des Verkäufers und zu Gunsten des Käufers. Bei individuellen Modifikationen einer Incotermklausel ist darauf zu achten, dass dadurch nicht die Voraussetzungen des Gefahrübergangs verändert werden und unbeabsichtigt in eine andere Gruppe der Incotermklauseln gewechselt wird. Generell bieten Tabellen über den Gefahrübergang und die Kostenlast eine erste Orientierungsmöglichkeit.

Das darüber hinaus erforderliche inhaltliche Erfassen der Incotermklauseln wird dadurch erleichtert, dass die Klauseln einer Gruppe immer die gleiche Systematik aufweisen und einzelne Pflichten der Parteien innerhalb einer Gruppe weitestgehend wortgleich sind. Bei einer Benutzung der Horizontaldarstellung der Incoterms wird dies deutlich.

Horizontalvergleich

Mit den Incoterms® 2020 ist erstmals auch eine horizontale Darstellung der Incotermklauseln veröffentlicht worden. Dabei werden die Pflichten des Verkäufers (A-Pflichten) und die des Käufers (B-Pflichten) sämtlicher Incotermklauseln von A1 bis A10 bzw. B1 bis B10 (z.B. Lieferung, Transport, Transportdokumente sowie Ausführung und Einfuhrabfertigung) jeweils in einer separaten Übersicht (z.B. A2 Lieferung) zusammengestellt, womit dem Anwender eine vergleichende Darstellung zur Verfügung gestellt wird.

Abholklausel

Bei EXW hat der Käufer die Risiken und Kosten des Gesamttransports der Ware ab dem Lieferort (z.B. Werk des Verkäufers) zu tragen. Es besteht dabei keine Verpflichtung des Verkäufers zur Verladung. Er muss sie lediglich dort zur Verfügung stellen. Folglich besteht keine Verpflichtung für ihn zum Abschluss eines Beförderungsvertrags. Ihn trifft daher auch keine Verpflichtung bezüglich eines Liefer- oder Transportdokuments.

Übergabeklauseln

Bei allen F-Klauseln besteht ebenfalls keine Verpflichtung des Verkäufers bezüglich eines Liefer- oder Transportdokuments, da er die Ware nur dem Frachtführer übergeben (FCA) bzw. längsseits eines Schiffs (FAS) oder an Bord eines Schiffs (FOB) verbringen muss. Er trägt nur die Kosten der Anlieferung bis zu dem benannten Lieferort, der

Neue Serie: Incoterms® in der Praxis

Käufer die des Haupttransports. Lediglich bei entsprechender Vereinbarung mit dem Käufer hat der Verkäufer auf dessen Gefahr und Kosten zu den üblichen Bedingungen einen Beförderungsvertrag abzuschließen. Bei den F-Klauseln hat der Verkäufer einen Liefernachweis bezüglich der Übergabe der Ware an den Frachtführer bzw. der Verbringung der Ware längsseits oder an Bord eines Schiffs zu erbringen.

Absendeklauseln

Bei allen C-Klauseln wird der Beförderungsvertrag von dem Lieferort bis zu dem benannten Bestimmungsort von dem Verkäufer abgeschlossen. Der Haupttransport wird vom Verkäufer bezahlt. Da die Gefahr bereits bei der Übergabe der Ware an den Frachtführer erfolgt, muss der Beförderungsvertrag zu den üblichen

Bedingungen auf Kosten des Verkäufers abgeschlossen werden und hat die Beförderung auf der üblichen Route mit einem Transportmittel der Bauart zu gewährleisten, die normalerweise für den Transport der verkauften Warenart verwendet wird. Bei den C-Klauseln muss der Verkäufer dem Käufer ein Transportdokument zur Verfügung stellen, das den Käufer in die Lage versetzt, die Herausgabe der Ware bei dem Frachtführer am benannten Bestimmungsort einfordern zu können und es dem Käufer ermöglicht, die Ware während des Transports durch Übergabe des Dokuments an einen nachfolgenden Käufer oder durch Benachrichtigung an den Frachtführer zu verkaufen.

Ankunftsklauseln

Bei allen D-Klauseln muss der Verkäufer auf eigene Kosten den Transport bis zum benannten Bestimmungsort beauftragen oder organisieren. Organisieren bedeutet die eigene Durchführung des Transports. Da der Gefahrübergang erst mit der entladebreiten Zurverfügungstellung der Ware am benannten Bestimmungsort (DAP und DDP) bzw. der Zurverfügungstellung der Ware nach Entladung am benannten Bestimmungsort erfolgt (DPU), enthalten die D-Klauseln – anders als die C-Klauseln – keine Regelungen über die Bedingungen des Beförderungsvertrags. Bei den D-Klauseln muss der Verkäufer dem Käufer die zur Ermöglichung der Übernahme der Ware erforderlichen Dokumente zur Verfügung stellen.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Taunusstr. 72, (Rheinkai 500) 55120 Mainz Tel. 06131/6247170 k.vorpeil@neusselmartin.de www.neusselmartin.de



Republik Korea

Während der letzten Jahrzehnte ist Südkorea der Aufstieg von einem armen Land zu einer der dynamischsten Wirtschaftsnationen der Welt gelungen. Asiens viertgrößte Wirtschaftsmacht verfügt über eine sehr gut ausgebaute Infrastruktur und eignet sich als Standort für Zukunftstechnologien. Die wirtschaftlichen Aktivitäten konzentrieren sich regional um die Hauptstadt Seoul.

Politische Lage

Seitdem Südkoreas frühere Staatspräsidentin im März 2017 nach diversen Verfehlungen ihres Amtes enthoben und bestraft wurde, stabilisierte sich die politische Lage. Bei vorgezogenen Neuwahlen wurde am 9. Mai 2017 mit 41,1% der Stimmen der Jurist Moon Jae-in neuer Staatspräsident. Er gehört der gemäßigten-linken Traditionspartei Minjoo Party of Korea (MPK) an, die bei den Wahlen 2016 eine knappe Mehrheit vor der bisher stärksten rechts-konservativen Saenuri Partei (SP), erzielen konnte. Moon gilt als sozialdemokratisch orientiert. Als Ministerpräsident wurde am 31. Mai 2017 Lee Nak-yeon, ein Parteifreund des neuen Staatspräsidenten Moon, vereidigt. Am 15. April 2020 finden turnusgemäß die Wahlen zur Nationalversammlung statt, bei denen der regierenden MPK gute Gewinnchancen eingeräumt werden. Von weiterhin stabilen politischen Verhältnissen ist auszugehen. Innenpolitisch ist das Land



mit dem Problem einer schnell alternden Gesellschaft und niedrigen Geburtenrate konfrontiert. Aufgrund niedriger Renten nimmt die Altersarmut in Teilen der Bevölkerung zu. Weitere soziale Themen betreffen strukturelle Reformen des Arbeitsmarktes, die zugleich neue Arbeitsplätze schaffen sollen sowie die Bekämpfung der hohen Jugendarbeitslosigkeit. Außenpolitisch stellt das Verhältnis zu Nordkorea das vorrangige Thema dar, welches in

Zyklen alle Varianten der Außenpolitik, von einer harten Konfrontations- bis zur Entspannungspolitik, erlebte. Durch die wiederholten Atomwaffentests Nordkoreas litten die Beziehungen wie auch durch gegenseitige Provokationen. Zur Absicherung hatte Südkorea bereits im Oktober 2013 mit den USA ein Verteidigungsabkommen geschlossen. Gespräche auf Führungsebene zwischen den USA und Nordkorea kamen 2019 zum Erliegen. Der amtierende Präsident Moon Jae-in setzt auf eine Wiederbelebung der Entspannungspolitik und die beiden koreanischen Präsidenten kamen bei einem Gipfeltreffen zusammen, bei dem sie sich zu einer „kompletten Denuklearisierung“ der koreanischen Halbinsel bekannten. Stark unterschiedliche Positionen der USA, Nord- und Südkoreas stehen jedoch einer baldigen Einigung im Wege.



Seoul ist das Finanz-, Kultur- und Wirtschaftszentrum des Landes und mit über 10 Millionen Einwohnern die bevölkerungsreichste Metropole auf der koreanischen Halbinsel.

Die fünf größten Geschäftsbanken (Bilanzsumme per 31.12.2018 in Mrd. EUR)

KB Financial Group	375,4
Shinhan Financial Group	359,0
NongHyup Financial Group	325,7
Hana Financial Group	301,4
Woori Bank	266,5

Quelle: orbis bank focus

Auch aufgrund der bestehenden internationalen Sanktionen bleibt Nordkorea politisch unberechenbar und weiterhin das größte geopolitische Risiko für Südkorea. Enge Beziehungen bestehen insbesondere zu den Ländern VR China, USA, Singapur, der EU sowie den Zusammenschlüssen ASEAN und den Golfstaaten, welche durch bestehende bzw. vor Abschluss befindliche Freihandelsabkommen dokumentiert werden. Wegen Gebietsansprüchen auf die Dokdo/Takeshima Inseln sowie historischen Altlasten aus japanischen Besatzungszeiten stehen die japanisch-koreanischen Handelsbeziehungen seit Mitte 2019 unter Spannungen. Japan hat daraufhin zwar Exportkontrollen für wichtige Vorprodukte zur Halbleiter- und LCD-Displayherstellung eingeführt, dennoch kam es nicht zu Störungen innerhalb der Lieferketten.

Wirtschaftsstruktur

Südkorea ist nach der VR China, Japan und Indien Asiens viertgrößte Wirtschaftsmacht. Durch eine intensive, exportorientierte Industrialisierung fand innerhalb mehrerer Jahrzehnte ein Wandel von einem der ärmsten Länder der Welt zu einer dynamischen Industrienation statt. Die Wirtschaft basiert auf dem Industrie- (37% des BIP) und dem Dienstleistungssektor (61% des BIP), der Anteil der Exporte von Waren und Dienstleistungen am BIP lag 2018 bei 37,9%. Die Bevölkerung weist eine hohe Bildungaffinität auf. Des Weiteren verfügt das Land über eine hervorragend ausgebauten IT-Infrastruktur und ist ein geeigneter Standort für Zukunftstechnologien wie zum Beispiel Industrie 4.0. Koreanische Produkte zählen in vielen Bereichen zur Weltspitze und gehören international zu den stark nachgefragten Markenartikeln. Die koreanischen Konzerne sind in vielen Bereichen Marktführer, allerdings erfolgt ihr Wachstum zunehmend im Ausland. In Schwellenländern wie Vietnam entstanden neue Fertigungsstätten, um bei deutlich geringeren Lohnkosten, Elektronikprodukte wie Mobiltelefone oder Fernseher günstiger zu produzieren. Kraftfahrzeuge werden in der Nähe der Abnehmer in Tschechien und der Slowakei für Europa hergestellt, oder direkt im Absatzland wie in der VR China.

Als Folge davon steigen die Direktinvestitionen im Ausland, während sie im Inland

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)			
Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2017	3,2	1,9	1,3
2018	2,7	1,5	1,8
2019v	1,8	0,4	0,8
2020s	2,2	1,2	-0,8

v = vorläufig s = Schätzung
Quellen: eigene Berechnungen

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)			
Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2016	97.920	-17.790	366.310
2017	75.300	-16.200	384.500
2018	76.400	-24.400	398.800
2019v	50.500	-29.600	397.300

v = vorläufig
Quellen: eigene Berechnungen

zurückgehen. Auch die koreanischen Fahrzeughersteller sind den Risiken der Veränderungen bei den Kfz.-Antriebstechniken ausgesetzt. Eine weitere Schwachstelle der Wirtschaft ist neben der fehlenden Rohstoff- und Energiebasis die hohe Abhängigkeit von ausländischen Lieferketten für Komponenten und Technologien. Struktureller Reformbedarf wird gesehen,

da sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit auf wenige Branchen und Großunternehmen konzentriert und Südkoreas weiteres Wachstum von deren Kreativität abhängt. Zur Schaffung neuer Arbeitsplätze sowie für Forschung und Entwicklung hat die Regierung 2019 ihr Budget um 9,3% gesteigert und auch für 2020 höhere Ausgaben vorgesehen.



Südkorea wird wie kein anderes ostasiatisches Land von großen Unternehmensgruppen dominiert, den sogenannten Chaebol (wie Samsung, hier die Konzernzentrale).

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Südkorea (in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2015	6.220	20.956	14.736
2016	6.443	18.917	12.474
2017	8.483	19.748	11.265
2018	9.372	20.853	11.481

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; GENESIS-Online Datenbank

Besonders in den Jahren 2016/17 litten die Bankbilanzen durch Insolvenzen bzw. Restrukturierungsmaßnahmen, welche der Ölpreisverfall in Kombination mit Überkapazitäten bei Werften und Reedereien auslöste. Das Bankensystem hat den hohen Wertberichtigungsbedarf gut verkraftet. Risiken können im Falle des konjunkturellen Abschwungs aufgrund der hohen Verschuldung der privaten Haushalte entstehen.

Wirtschaftslage und -politik

Die offene, stark exportorientierte Volkswirtschaft Südkoreas ist für exogene Schocks sehr anfällig. Die nachlassende Dynamik aufgrund des Handelskonflikts zwischen den USA und China in den zwei zugleich wichtigsten Absatzmärkten bereitet Sorgen. Diese Märkte standen 2018 für rund 39% der koreanischen Exporte, die sich zu rund zwei Dritteln aus Halbleitern und elektronischen Erzeugnissen zusammensetzten. Neben dem Handelsstreit führte 2019 der zyklische Nachfrageabschwung bei Computerchips zu einem Rückgang der koreanischen Exporte. Wie auch in anderen stark mit der chinesischen Wirtschaft verflochtenen Exportnationen verringerte sich das BIP-Wachstum, im Falle Koreas von 2,7% im Vorjahr auf 1,8% im Jahr 2019. Die amtierende Regierung setzt auf ein nachfrageorientiertes Wachstum durch sozialpolitische staatliche Förderprogramme wie z.B. die Bekämpfung der (Jugend-)Arbeitslosigkeit, Erhöhung der Mindestlöhne und verkürzte Wochenarbeitszeit.

Große öffentliche Investitionen wie Projekte im Infrastrukturbereich, der Wohnbauförderung sowie im Energiesektor befinden sich in der Umsetzung. Für 2020 wird wieder mit einer Zunahme der Warenausfuhren von elektronischen Bauteilen und von Unterhaltungselektronik gerechnet. In der Summe sollen die Maß-

nahmen 2020 zu einem BIP-Wachstum von 2,2% führen. Die Zentralbank hatte in zwei Schritten von jeweils 0,25% den Leitzins auf 1,25% gesenkt, um der lahmen Konjunktur Wachstumsimpulse zu geben. Die moderate Preisentwicklung bei Lebensmitteln und Rohölprodukten bewirkte einen Rückgang der Inflationsrate auf 0,4%. Für 2020 gehen die Schätzungen von einer Inflationsrate von 1,2% aus. Die Regierung verfolgt grundsätzlich eine konservative Fiskalpolitik und der Staatshaushalt schloss von 2010 bis 2019 mit positiven Salden ab. Trotz des Konjunkturpakets zur Steigerung der Binnennachfrage durch höheren Konsum konnte der öffentliche Haushalt für 2019

Das Wichtigste in Kürze

- ▶ Durch exportorientierte Industrialisierung zu einer der dynamischsten Wirtschaftsnationen der Welt geworden
- ▶ Präsident Moon Jae-in setzt auf eine Wiederbelebung der Entspannungspolitik zu Nordkorea
- ▶ Viele große öffentliche Infrastrukturinvestitionen befinden sich aktuell in der Umsetzung
- ▶ Dank des Freihandelsabkommens mit der EU gewinnt Südkorea zunehmend an Attraktivität für deutsche Firmen

noch mit einem geringen Überschuss von 0,8% des BIP abschließen.

Für 2020 wird erstmals seit mehr als 20 Jahren mit einem Defizit in Höhe von 0,8% zum BIP gerechnet. Die Regierung hat für weitere konjunkturfördernde Maßnahmen das Budget für 2020 um 9,3% auf umgerechnet 440 Mrd. USD ausgeweitet. Die Staatsverschuldung lag 2019 bei 39,8% zum BIP und soll 2020/21 auf 41,4% ansteigen. Nach vorläufigen Berechnungen ist der Leistungsbilanzüberschuss Südkoreas im Jahre 2019 auf 3,1% des BIP von 4,4% im Vorjahr zurückgegangen. Für 2020 wird ein leicht höherer

Wert von 3,8% des BIP geschätzt. Hintergrund dieser Entwicklung ist die Kombination von globalen Nachfrageschwankungen sowie der Absatzabschwächung in der VR China und den USA. Neben den außenwirtschaftlichen Überschüssen verfügt Südkorea über komfortable, stetig gestiegene Währungsreserven. Während der Südkoreanische Won gegen den US-Dollar 2019 um durchschnittlich 5,7% abgewertet hatte, wird für 2020 mit einer geringeren Abwertung von 1,6% gerechnet und für den Zeitraum ab 2021 wieder von einer Anhebung des Zentralbanksatzes durch die Bank of Korea ausgegangen und eine leichte Aufwertung von 1,7% prognostiziert.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Zwischen Deutschland und Südkorea bestehen langjährige gute Handelsbeziehungen. Bereits im Jahr 1883 wurden die bilateralen Beziehungen zwischen beiden Ländern mit der Unterzeichnung eines Handels-, Schifffahrts-, und Freundschaftsvertrages auf eine offizielle Grundlage gestellt. Neben der Botschaft

in Berlin unterhält Südkorea in der Bundesrepublik Deutschland sechs offizielle Vertretungen in Bonn, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München. Etwa 500 deutsche Unternehmen bzw. Firmen mit Kapitalbeteiligungen beschäftigen rund 100.000 Arbeitnehmer in Südkorea. Aufgrund seiner leistungsstarken Wirtschaft und den hohen technologischen Fähigkeiten zählt Südkorea zu den bedeutendsten deutschen Wirtschaftspartnern in Ostasien. Dank des Freihandelsabkommens mit der EU gewinnt dieser Markt zunehmend an Attraktivität für deutsche Firmen.

Innerhalb der EU ist Deutschland mit Abstand der wichtigste Handelspartner. Deutschland und Australien standen mit 3,9% Anteilen an den koreanischen Einfuhren an fünfter Rangstelle. Zwischen Deutschland und Südkorea wurden 2018 Güter in einem Volumen von mehr als 30,2 Mrd. EUR gehandelt. Damit ist Südkorea hinter der VR China, den USA und Saudi-Arabien ein wichtiger Handelspartner für deutsche Unternehmen in Asien.

Deutschland bezieht aus Südkorea vorwiegend Elektronische Produkte, Elektrotechnik, Kfz und Fahrzeugteile, Maschinen und Kunststoffe. Die Lieferungen aus Deutschland nach Südkorea bestehen vor allem aus Kfz und Fahrzeugteilen, Maschinen, Mess- und Regeltechnik, Elektrotechnik und Industriechemikalien. Neben deutschen Industrierobotern sind Medikamente und Pharmaprodukte sehr gefragt. Während deutsche Importe im ersten Halbjahr 2019 um 10% auf 6,2 Mrd. EUR stiegen, sanken die deutschen Exporte im gleichen Zeitraum um 2,5% auf 8,6 Mrd. Der bilaterale Handel entwickelte sich in den letzten Jahren ausgesprochen dynamisch. Ein international wettbewerbsfähiger Mittelstand konnte sich in Südkorea wegen der Fokussierung auf Großunternehmen nicht entwickeln.

Die hierdurch entstehenden Lücken in den Lieferketten bieten gute Absatzchancen für deutsche Hersteller.

Aussichten

Südkoreas innenpolitische Lage stabilisierte sich sehr schnell nach dem Amtsantritt des neuen Präsidenten im Mai 2017. Bei den im April 2020 anstehenden Neuwahlen wird mit der Wiederwahl der regierenden gemäßigten-linken Traditionspartei Minjoo Party of Korea (MPK) gerechnet. Südkoreas Wirtschaft befindet sich auf einem beständigen Wachstumspfad, die Haushaltspolitik ist solide und die Staatsverschuldung gering. Auch außenwirtschaftlich verfügt das Land über eine starke Position durch die wettbewerbsfähige Exportindustrie sowie den hohen Bestand an Fremdwährungsdevisen. Die Auslandsverschuldung ist tragbar und die Liquiditätslage gut. Strukturelle Reformen vor dem Hintergrund der steigenden Überalterung der Bevölkerung und die hohe Exportabhängigkeit stellen eine Herausforderung dar. Aufgrund einer fehlenden Rohstoffbasis ist Korea zudem anfällig für Störungen bei der Rohstoffversorgung. Zwar hat sich die Situation innerhalb der letzten Jahre leicht entspannt, dennoch sind Geopolitische Risiken und Spannungen erfahrungsgemäß wegen Nordkoreas

Hauptimportgüter Südkorea (in Prozent der Gesamteinfuhr 2018)

Erdöl	15,0
Elektronik	13,5
Chemische Erzeugnisse	10,3
Maschinen	9,1
Rohstoffe	5,8

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Unberechenbarkeit nicht auszuschließen. Es besteht weiteres politisches Konfliktpotenzial wegen Gebietsansprüchen sowie aufgrund von historischen Entschädigungsforderungen mit Japan. Langfristig verfügt Südkorea bei positiven Wirtschaftsindikatoren grundsätzlich das Potenzial für einen stabilen Wachstumspfad.

Walter Windecker
DZ BANK AG

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Seoul Square 416, 8. Etage, Hangang-daero, Jung-gu
Seoul 04637, Yongsan-gu, Seoul 140-816 Republic of Korea
Tel.: 0082-2 748 41 14
Fax: 0082-2 748 41 61
info@seoul.diplo.de
http://www.seoul.diplo.de

Botschaft der Republik Korea

Stülerstraße 10, 10787 Berlin
Tel.: 030 - 26065-0
Fax: 030 - 26065-51
koremb-ge@mofa.go.kr
http://overseas.mofa.go.kr/de-de/index.do

AHK Korea - Deutsche Auslandshandelskammer Korea

Koreanisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer / KGCCI DEInternational Ltd.
8th Floor, Shinwon Plaza,
85, Dokseodang-ro, Yongsan-gu,
Seoul 04419, Republic of Korea
Tel.: 0082-2-3780-4600
E-mail: info@kgcci.com
Website: http://korea.ahk.de

Eckdaten für den Export nach Südkorea

Bevölkerung:
51,7 Millionen

Hauptstadt:
Seoul

Währungseinheit:
1 Won = 100 Chon
ISO-Code: KRW

Wichtige Feiertage:
01. Januar Neujahr
04. bis 06. Februar Chinesisches Neujahrsfest
12. Mai Buddhas Geburtstag
06. Juni Heldengedenktag
15. August Unabhängigkeitstag
03. Oktober Tag der Staatsgründung
25. Dezember Weihnachten

Zollflughäfen:
Busan, Jeju, Seoul

Wichtige Seehäfen:
Busan, Incheon, Gunsan, Kwangyang, Mokpo, Pohang, Ulsan, Yeosu

Korrespondenzsprachen:
Englisch, Koreanisch

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

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ratsam. Fakturierung in EUR oder USD.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
./.

Hinweis: Bei mit ./ markierten Ländern handelt es sich um die von der OECD hinsichtlich des Risikos nicht klassifizierten Hocheinkommensländer der OECD und der Eurozone. Es gibt keine OECD-weit gültige Entgeltkategorie. Die Entgeltberechnung erfolgt anhand eines Markttests.

Auszug aus den „Exportbestimmungen anderer Länder“ sowie aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

„Klares Zeichen für offene Märkte“

Das Freihandelsabkommen der EU mit Singapur (EUSFHA) ist das erste präferenzielle Handelsabkommen, das die EU mit einem Mitglied der ASEAN schließt. Knapp ein Drittel des Handels mit Waren und Dienstleistungen zwischen der EU und der ASEAN entfällt auf Singapur. Tim Philippi, Geschäftsführer der AHK in Singapur, erklärt im Gespräch mit VR International, welche Chancen sich dank des Abkommens für deutsche Unternehmen eröffnen.

VR International: Herr Philippi, für wie bedeutsam halten Sie das Inkrafttreten des Handelsabkommens der EU mit Singapur?

Tim Philippi: Wir haben lange auf das Inkrafttreten des Freihandelsabkommens gewartet. Und ich bin überzeugt: Das Abkommen wird Marktchancen für beide Seiten eröffnen, die Zusammenarbeit zwischen der EU und Singapur in vielen Bereichen stärken und es setzt überdies in Zeiten zunehmenden Protektionismus ein klares Zeichen für freien Handel und offene Märkte. Entsprechend ist das EUSFHA von hoher Bedeutung.

VR International: Welche konkreten Vorteile stehen deutschen Unternehmen im Handel mit Singapur bevor?

Tim Philippi: Ein wesentlicher Teil des EUSFHA ist die Förderung des Abbaus nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Dies gilt besonders für die folgenden Branchen, um einige Beispiele zu nennen:

► Kraftfahrzeuge und Autoteile: Neue technische Regulierungen dürfen künftig nicht von UN ECE Regulierungen oder von den Global Technical Regulierungen abweichen. Zudem werden doppelte Zulassungs- und Testverfahren sowie Produktprüfungen abgeschafft beziehungsweise EU Standards in Singapur anerkannt.

► Im Bereich Elektronik sollen sich Normen, technische Vorschriften und Konformitätsbewertungsverfahren auf einschlägige internationale Standards der ISO, IEC und ITU stützen. So werden aufwendige Doppeltestverfahren vermieden.

► Bei der Preissetzung von Arzneimitteln soll es mehr Transparenz geben und internationale Standards der WHO, OCED, ICH, PIC/s und GHTF17 als Rechtsgrundlage für die Einführung von technischen Vorschriften dienen.

► Umwelttechnologien: Es werden gegenseitige Konformitätserklärungen oder Prüfberichte akzeptiert sowie bestehende Zwänge zur Einbeziehung eines „local content“ zurückgefahren.

Aber das ist bei Weitem nicht alles: Die Dienstleistungsmärkte werden liberalisiert und es ergeben sich neue Marktchancen im Bereich Telekommunikation, Ingenieurdienstleistungen, Seeverkehr, Umwelt- und Post-

dienste für deutsche Unternehmen.

Überdies - seitdem Singapur dem WTO Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen beigetreten ist - haben europäische Unternehmen bereits erfolgreich im Land in öffentlichen Ausschreibungsverfahren mitgeboten. Da das WTO-Übereinkommen den singapurischen Beschaffungsmarkt jedoch nicht vollständig liberalisiert hat, blieben bis dato einige Beschaffungsstellen für ausländische Unternehmen geschlossen. Hierzu zählen beispielsweise öffentliche Aufträge der Strommarktbehörde und der Umweltbehörde. Das EUSFHA baut auf dem WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen auf, indem es genau diese Beschaffungsstellen für europäische Unternehmen liberalisiert. So werden sich durch das Freihandelsabkommen neue Marktchancen ergeben.

VR International: Welche Branchen profitieren denn besonders von der Zollfreiheit?

Tim Philippi: Zollfreiheit ist ein weiterer Bestandteil des Abkommens. Allerdings: 99,9% aller Waren können bereits heute zollfrei nach Singapur eingeführt werden, auch aus Deutschland. Sollten Firmen allerdings aus Singapur sourcen, dann können sie bei der Einfuhr in die EU von Zollfreiheit profitieren, denn die EU wird im Rahmen des Abkommens fast alle Zölle in dem kommenden fünf Jahren abschaffen.

„Die Dienstleistungsmärkte werden liberalisiert“

Interview mit ...

Dr. Tim Philippi
SGC Executive Director
Tel.: 0065 6433 5331
tim.philippi@sgc.org.sg



VR International: Können Sie vorausschauend abschätzen, inwiefern das Abkommen zu einer stärkeren europäischen Präsenz in Singapur bzw. der Region Südostasien führen wird?

Tim Philippi: Als drittgrößter Handelspartner Singapurs nach China und Malaysia und größter Investor besitzt die EU bereits eine starke Präsenz in Singapur. Insofern spielt die EU schon ganz vorne mit. Was den Handel betrifft, ist aber durch das neue Abkommen eine weitere Ausweitung zu erwarten.

VR International: Glauben Sie, dass das Handelsabkommen auch für andere Partnerländer der Region als Vorbild dienen könnte?

Tim Philippi: Langfristig plant die EU ein regionales Freihandelsabkommen mit den zehn ASEAN-Staaten zu verhandeln - also ein EU-ASEAN-Freihandelsabkommen. Entsprechend kann das EU-Singapur-Freihandelsabkommen als Blaupause beziehungsweise als Leitfaden für weitere bilaterale Freihandelsverhandlungen dienen, damit sich der Geltungsbereich in den EU-ASEAN Freihandelsverhandlungen künftig leichter festlegen lässt.

Ihr Kontakt vor Ort

Georg Wagner
DZ BANK AG
German Desk
Singapore
50 Raffles Place 43-01
Singapore Land Tower
Singapore 048623
0065 64278382
georg.wagner@dzbank.de



Große Chancen in Äthiopiens Textilbranche

Die Wirtschaftsaussichten Äthiopiens sind mit realen BIP-Zuwachsraten zwischen 7 und 8% positiv. Das Land will in Ostafrika beim Thema Industrialisierung die Führungsrolle übernehmen. Zahlreiche internationale Unternehmen engagieren sich mit Investitionen in Millionenhöhe. Auch politisch macht Äthiopien erstmalig mit einer weiblichen Präsidentin und einem Premierminister, der Wirtschaftsreformen auf den Weg bringt, auf sich aufmerksam. Gleichzeitig ist das Land Teil des „G20 Compact with Africa“ und steht daher im Fokus deutscher Politik und Exportförderung. Davon können deutsche und europäische Unternehmen profitieren.

Die höchsten Wachstumsraten der Region

Die Größe der äthiopischen Wirtschaft ist trotz seiner über 100 Mio. Einwohner noch überschaubar. Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf lag 2018 mit 853 USD nur an weltweit 172. Stelle. Die jährliche Wachstumsrate der Wirtschaft lag zwi-

schen 2007 und 2018 bei durchschnittlich 9,9% und damit fast damit so hoch wie im Durchschnitt Ostafrikas. Die Regierung versucht derzeit mit Reformen gezielt die Rolle des Privatsektors zu stärken.

Ulrich Binkert, Reisekorrespondent für Afrika und Nahost der GTAI, berichtet vom enormen wirtschaftlichen Potenzial des Landes. Die Wachstumsraten der Textil- und Bekleidungsbranche sind seit einigen Jahren im zweistelligen Prozentbereich. Trotzdem liegt die Gesamtausfuhr weiterhin weit unter anderen Ländern Subsahara-Afrikas. Die Voraussetzungen für Investitionen seien aber hervorragend. Niedrige Löhne, Subventionen der Regierung und Industrieparks, die um die Ansiedlung von Firmen werben sprächen für das Land.

Bislang liegt der Schwerpunkt vor allem in der Bekleidungsbranche. Hier bieten sich auch Chancen für deutsche Maschinenbauer. Die Herstellung von textilen Vorprodukten – Stoffe, Garne und Leder – ist jedoch noch unterentwickelt. Die BekleidungsHersteller müssen ihre

Ausgangsprodukte daher bislang noch importieren. Um die gesamte Branche im großen Stil weiterzuentwickeln wäre eine stärkere vertikale Integration über die gesamte Wertschöpfungskette nötig. Genau hierauf sind die Förderprogramme der Bundesregierung ausgerichtet.

Förderprogramme der Bundesregierung

Das Bundeswirtschaftsministerium fördert die Branche des Landes über das Wirtschaftsnetzwerk Afrika mit dem Pilotprojekt „Wertschöpfungskette der Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie“. Es richtet sich mit Beratungs- und Vermittlungsleistungen vor allem an mittelständische Unternehmen aus Deutschland, die in dem Land investieren wollen.

Elisaveta Kostova, Durchführungsverantwortliche für das Textilvorhaben in Äthiopien - beauftragt vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung - der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit in Ad-



dis Abeba, betont die Zugehörigkeit des Programms zur allgemeinen Förderstrategie der Bundesregierung für den afrikanischen Kontinent. In den verschiedenen Programmen, die sich jeweils auf eine bestimmte Branche in einem Land konzentrieren, solle ganz gezielt auch die dortige, lokale Wirtschaft entwickelt werden. Bereits seit 2016 führt das BMZ in Äthiopien ein Pilotprojekt durch, das die ökologische und soziale Nachhaltigkeit der Textilproduktion fördert. Das mit 4 Mio. EUR ausgestattete Programm läuft noch bis Ende 2020, die Fortführung über das Jahr hinaus wird derzeit geprüft. Es wird in direkter Zusammenarbeit mit dem äthiopischen Wirtschaftsministerium, mehreren zuständigen Behörden und dem lokalen Branchenverband organisiert. Im Rahmen des Projekts werden Investitionen in die technische Ausstattung von Produktionsstätten finanziell und administrativ in ihrer Umsetzung unterstützt. Dies betrifft sowohl den Bereich der Umweltverträglichkeit, etwa bei der Gerbung von Leder, als auch die Betriebssicherheit der Anlagen.

Fortbildungen für das mittlere Management

Im Bereich der sozialen Nachhaltigkeit werden in direkter Zusammenarbeit mit den Unternehmen und lokalen Berufsschulen Fortbildungsprogramme konzipiert und umgesetzt, um den Mangel an Fachkräften für das mittlere Management zu lindern. Daneben betont Kostova die Existenz der 16 hochmodernen Industrieparks in dem afrikanischen Land, die alle internationalen Standards erfüllen und hervor-

ragende Voraussetzungen für Unternehmen des verarbeitenden Sektors bieten würden. Ein immenses Potenzial bestehe auch in der Aussicht, dass theoretisch die gesamte Wertschöpfungskette – von der Baumwollproduktion bis zum Nähen der Kleidungsstücke – in Äthiopien stattfinden könnte. Bislang sei aber vor allem der Baumwollsektor noch unterentwickelt. Das regulatorische Umfeld für die Branche sei einerseits als positiv zu bewerten. Klare Vorgaben, die sich an internationalen Standards orientieren, erleichtern den Markteintritt. Problematisch seien jedoch die fehlenden Strukturen, um die Einhaltung zu kontrollieren. So komme es immer wieder dazu, dass Konkurrenten versuchten, sich Vorteile zu verschaffen indem etwa Umweltregularien umgangen würden.

Soziale Spannungen durch ethnische Konflikte

Asmau Nitardy vom Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft, Referentin für Ostafrika und die Gesundheitsbranche, berichtet über die kulturellen Gepflogenheiten des Landes, die beim Markteintritt beachtet werden sollten. Besondere Brisanz liegt darin, dass Äthiopien ein Vielvölkerstaat ist. Fast alle größeren politischen und gesellschaftlichen Konflikte, aus denen in den letzten Jahren auch immer wieder Unruhen und teils heftige Proteste hervorgegangen, basieren auf ungelösten, zum Teil jahrzehntealten Differenzen zwischen den ethnischen Bevölkerungsgruppen. Als Ausländer sollte man grundsätzlich versuchen die entspre-

chenden Gesprächsthemen zu meiden oder sich zumindest möglichst diplomatisch und ausweichend äußern – vor allem wenn man sich über Zugehörigkeit und Ansichten des Gesprächspartners unsicher ist.

Bereits vor Ort tätige deutsche Geschäftsleute und Manager bemängeln die oft zurückhaltende und Klartext scheuende Kommunikationsweise. Oft werde, um unangenehme Situationen zu umgehen, lieber das Gesicht gewahrt und „um den heißen Brei“ herumgeredet, statt Dinge offen anzusprechen. Dies führe oft auch zu verzögerten Antworten im Brief- und E-Mailverkehr.

Auch in der Zusammenarbeit mit den lokalen Behörden zeigen sich Probleme. Der Gang durch die verschiedenen Hierarchieebenen der Bürokratie sei wann immer möglich zu vermeiden. Ein direkter Termin mit den mit Entscheidungsbefugnissen Beamten ist immer vorzuziehen. Dafür sei die Knüpfung lokaler Kontakte und Ansprechpartner unerlässlich.

Kontakt

Ulrich Binkert
0049 228 249 93-284
ulrich.binkert@gtai.de

Asmau Nitardy
0049 30 2060719 43
Nitardy@afrikaverein.de

Elisaveta Kostova
elisaveta.kostova@giz.de



Digitale Plattform „VR International“: Mehrwert für Ihre internationalen Geschäfte

Die App „VR International“, die das monatlich erscheinende Fachmagazin ergänzt, können Sie sich kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen.



IMPRESSUM

Herausgeber: DZ BANK AG, Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource 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: Wilfried Krokowski, DZ Bank AG, NEUSSELMARTIN, Shutterstock, Tim Philippi
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.