

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!

6

**KENIA UND
SEIN TEE**

10

**CHINA WIRD
EIN ANDERES SEIN**

11

**BRASILIEN ÖFFNET
SEINEN MARKT**

USA – nach Corona-Krise wieder ein Wachstumsmarkt für deutsche Unternehmen

Etwa 700.000 Menschen sind bei deutschen Firmen in den USA angestellt. Damit stellen diese Unternehmen aktuell schon fast 10% aller Arbeitsplätze von ausländischen Firmen in den USA. In diesem Jahr stehen spannende US-Präsidentenwahlen an. Alle Experten sind sich einig: Nach der Corona-Krise und vorübergehender erheblicher Beeinträchtigung des Geschäftsbetriebs beiderseits des Atlantiks bleiben die USA hochinteressant. Deutsche Unternehmen hatten in den vergangenen Jahr ihre Stellung im US-amerikanischen Markt stark ausgebaut.

Wie eine kürzliche Umfrage zeigte, bleiben die USA trotz allem auch künftig der wichtigste ausländische Markt für deutsche Unternehmen (auch wenn der Times Square in New York - siehe Foto - längere Zeit erst mal nicht mehr so voller Menschen sein wird). So gaben 38% der Befragten an, mehr als 20% des Unternehmensumsatzes über das US-Geschäft zu generieren, bei rund einem Fünftel waren es sogar über die Hälfte des Umsatzes.

Auch die bisherige Profitabilität stimmt die deutschen Unternehmen für die Zukunft hoffnungsvoll. So berichteten 93% über positive Gewinne nach Steuern und ein Viertel gab an, einen Gewinn nach Steuern von mehr als 10% erzielt zu haben. Aber der US-Markt stellt noch aus einem anderen Gesichtspunkt eine wichtige Basis für deutsche Unternehmen dar: 58% der Befragten nutzten US-Tochterunternehmen auch, um den kanadischen Markt zu bedienen. Immerhin noch 42% taten dies auch für Mexiko.



Geht es nach den Befragten der aktuellen GABO Studie 2020, wird sich das gute Wachstum der letzten Jahre auch in den nächsten Jahren fortsetzen. So erwarteten 96% der Unternehmen schon ein weiteres Wachstum in 2020 (Vgl. 2019: 91%). Die Umfrage wurde jedoch vor der Corona-Krise abgeschlossen. Der Optimismus fußte zum einen auf einer stabilen US-Wirtschaft und zum anderen auf dem positiven Ausblick deutscher Unternehmen in den USA. Die aktuelle Sondersituation war da noch nicht vorzusehen.

Neben den positiven Faktoren wurden jedoch auch in den USA große Herausforderungen genannt: 56% der deutschen Tochterunternehmen hatten Bedarf an Fachkräften. Man ging davon aus, dass sich diese Situation in den nächsten 5 Jahren noch verschärft.

Ein Weg, dem entgegenzutreten und für den sich immer mehr Unternehmen in den USA entschieden hatten, war die Einführung von Ausbildungsprogrammen. 28% tun dies bereits heute und sehen dies als

GABO Studie 2020

Die GABO Studie 2020 (German American Business Outlook) wurde von den Deutsch-Amerikanischen Handelskammern (AHK USA) sowie von KPMG Deutschland durchgeführt. Insgesamt wurden 177 deutsche Tochtergesellschaften in den USA befragt. Im Mittelpunkt der Studie standen die wirtschaftlichen Perspektiven deutscher Unternehmen in den USA, ihre Wachstumschancen und ihre Herausforderungen.

effizienten Weg an, selbst qualifizierte Arbeitskräfte aufzubauen.

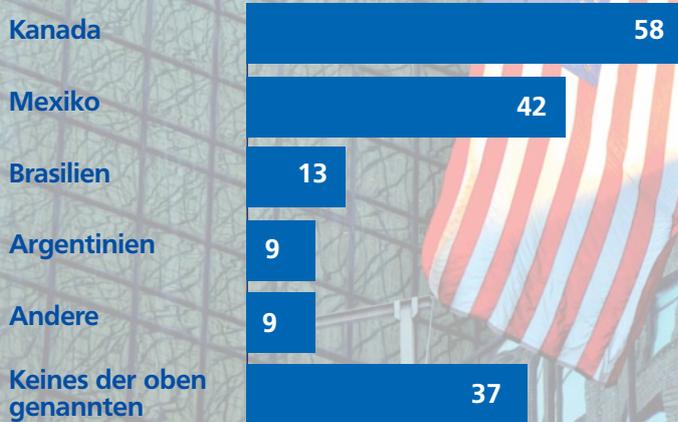
Spricht man über die Ressource Mensch, landete man auch schnell beim Thema Digitalisierung und die damit verbundene Herausforderung in einem sich wandelnden Geschäftsumfeld. Für zwei Drittel spielte das Thema in der Interaktion mit Mitarbeitern eine große Rolle und 69% nahmen einen Effekt auf die Interaktion mit Servicepartnern war.

Nordamerikanisches Freihandelsabkommen

Im Dezember 2018 haben wir bereits schon einmal über die „USA-Mexiko-Kanada-Vereinbarung“ (kurz „USMCA“) berichtet, welche zukünftig die Handelsbeziehungen

IN WELCHEN NORD- UND SÜDAMERIKANISCHEN LÄNDERN SIND IHRE US-TOCHTERUNTERNEHMEN NOCH AKTIV?

Angaben in %, Mehrfachnennungen möglich



Quelle: KPMG, GACCs - Umfrage vor der Corona-Krise

zwischen den drei Ländern regeln und das sogenannte „Nordamerikanische Freihandelsabkommen“ („NAFTA“) ablösen wird.

Darüber, dass NAFTA überholt werden müsste, waren sich die Länder schon länger einig und es war geplant, dass TPP (USA, Mexiko und Kanada waren Teil des Handelsabkommens TPP, das 12 Staaten rund um den Pazifik verhandelt hatten) NAFTA mehr oder weniger ablöst und viele Defizite beseitigt. Nachdem der US-Präsident Donald Trump die USA aus den Verhandlungen abgemeldet hatte, wurden im Anschluss die Verhandlungen über NAFTA wiedereröffnet.

Nach sehr zähen Verhandlungen, die mehrmals ins Stocken geraten waren und in denen mehrfach ein Abbruch drohte, konnten die drei Länder nun ein neues Abkommen unterzeichnen. Die Ratifizierung steht allerdings noch aus.

Nachdem man im November 2018 den ersten Entwurf bereits unterzeichnet hatte, forderten die Demokraten als Opposition im US-Kongress Nachbes-

serungen, insbesondere im Bereich arbeitsrechtlicher Bestimmungen. Weiterhin unklar war zum Zeitpunkt unseres letzten Artikels zu diesem Thema u.a. der Umgang mit Zöllen gegenüber Mexiko für importierten Stahl.

Das neue Abkommen berücksichtigt diese Punkte nun. So sieht es eine Verpflichtung von Mexiko vor, 75% des für die Automobilindustrie benötigten Stahls aus Kanada und den USA zu beziehen.

Arbeitnehmer in Mexiko sollen zudem von einem gestärkten Gewerkschaftsrecht profitieren, so beispielsweise durch verstärkte Kontrollen in Fabriken. Darüber hinaus sieht der Deal eine weitere Mindestgrenze vor, um die US-Industrie zu schützen. Diese Grenze dient dazu, den Lohnkostenvorteil Mexikos zu egalisieren.

Ein Kraftfahrzeug muss in spätestens sieben Jahren zu 40% in Regionen produziert werden, in denen Stundenlöhne von wenigstens 16 USD gezahlt werden. Damit soll die Abwanderung nach Mexiko zumindest erschwert werden.

Das Wichtigste zur Historie von NAFTA

NAFTA war 1994 zwischen den drei Ländern abgeschlossen worden und regelt eine der größten Freihandelszonen der Welt mit fast 500 Millionen Menschen und einer Wirtschaftsleistung von knapp 23 Bill. US-Dollar. Bis 2008 beseitigte es schrittweise fast alle Zölle zwischen den Ländern. Infolge von NAFTA ist die Wirtschaft in den drei Ländern eng zusammengewachsen und seit dem Abschluss des Vertrags hat sich der Handel zwischen den drei Teilnehmern vervierfacht.

Deutsche Autobauer müssen die neuen Vorschriften künftig ebenfalls in ihre Lieferketten einbauen, möchten sie weiterhin vom Geschäft auf dem US-Markt profitieren. Bauteile, die bisher aus Europa oder Asien kamen, müssen künftig von Zulieferern gekauft werden, die in Nordamerika fertigen – wenn auch nicht zwangsweise von nordamerikanischen Firmen.

Entgegen den oben genannten Klauseln sieht der Vertrag keinerlei Punkte bei den Themen Klimawandel oder Menschenrechte vor. Insbesondere Kanada wollte diese Punkte im Abkommen berücksichtigen, setzte sich gegen Trump jedoch nicht durch.

Ein weiterer Abschnitt, den man in der finalen Version vergebens sucht, betrifft das Thema Energie. Dieses wurde hingegen nicht auf Trumps Wunsch gestrichen, sondern auf vehementes Drängen der mexikanischen Regierung. Mexiko wollte auf keinen Fall seine energiepolitische Souveränität verlieren und anstatt günstiges Öl und Gas aus den USA zu importieren, selbst mehr fördern und eigene Raffinerien bauen.

Das Abkommen enthält zum ersten Mal allerdings Kapitel zur Kooperation in der Korruptionsbekämpfung und Förderung des Mittelstandes zum elektronischen Handel. Steuern auf digitale Waren wie Musik,

Streamingdienste oder Bücher sind darin untersagt. Die Vereinbarung hat eine befristete Laufzeit von 16 Jahren. Alle sechs Jahre müssen die Verhandlungspartner jedoch bekunden, ob sie diese verlängern wollen oder nicht – die sogenannte Sunset-Klausel. USMCA beendete erst einmal die Unsicherheit über den Fortbestand der Nordamerikanischen Freihandelszone. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sich das neue Abkommen nun auf die Wirtschaft der drei beteiligten Länder auswirken wird.

Heiko Voß

DZ BANK German Desk New York



News inside: DZ BANK German Desk New York

Starkes Interesse an den USA bleibt

Interview mit Dietmar Rieg, Geschäftsführer der Deutsch-Amerikanischen Handelskammern

German Desk New York: Mit welchen Erwartungen gingen deutsche Unternehmen in den USA in das Wahljahr 2020 und welche Chancen und Herausforderungen sehen Sie jetzt?



Dietmar Rieg: Wie unsere German American Business Outlook (GABO 2020) Umfrage gezeigt hat, waren die Aussichten und Erwartungen der deutschen

Unternehmen sehr gut. 94% erwarteten ein positives oder sehr positives Wachstum für ihr eigenes Geschäft in 2020. Daneben wurde noch als wichtig angesehen, dass es in verschiedenen Branchen zusätzlich gute Geschäftsmöglichkeiten gibt, wie beispielsweise Offshore-Wind im Nordosten der USA. Hier sollen über die nächsten Jahre mindestens 25 Gigawatt Offshore-Windanlagen gebaut werden. Ein anderes Beispiel ist Energie-Effizienz in NYC und insgesamt das ganz große Thema Industrie 4.0. Noch vor Kurzem hatten wir dazu eine Delegation in NY, die ganz explizit verschiedenste Geschäftsmöglichkeiten aufgezeigt hat. Unabhängig vom Coronavirus oder anderen Herausforderungen

sind die Geschäftsaussichten eigentlich gut und wir erwarten, dass sich die Konjunktur wieder erholt.

German Desk New York: Aufgrund des Fachkräftemangels führten immer mehr deutsche Unternehmen Ausbildungsprogramme ein. Wie genau sind diese Programme gestaltet und wie werden die Programme von der GACC unterstützt?

Dietmar Rieg: Die Kammer entwickelt seit Jahren US-weit eigene Programme. Diese lehnen sich an den ein oder anderen Aspekt der dualen Ausbildungsprogramme in Deutschland an. Bei uns hier im Nordosten haben wir ein Programm, welches bereits über Jahre in Pittsburgh läuft und ständig wächst. Daneben gibt es jetzt Programme in New Jersey und demnächst - so die Planung - auch in Connecticut. Wir sind dort also sehr aktiv und versuchen den Unternehmen zu helfen, beziehungsweise entsprechende Bedingungen anzubieten, wenn sie ausbilden wollen.

German Desk New York: Für viele Firmen wird die USA ein attraktiver Wachstumsmarkt bleiben. Wie kann die AHK (GACC) deutsche Unternehmen dann bei Neugründungen unterstützen?

Dietmar Rieg: Wir haben alleine im vergangenen Jahr in der Start-up Szene sechs Delegationen mit 75 Unternehmen unterstützt, die aus Deutschland in die USA kamen. Einige von diesen Firmen haben dann entsprechend unsere Hilfe in Anspruch genommen. Insbesondere wurde auf unser Hauptgeschäft, Beratungsleistungen rund um das Thema Unternehmensgründung, zurückgegriffen.

Für die Firmen geht es erst einmal darum den Markt zu beobachten und einzuschätzen. Erst im zweiten Schritt wird das Thema Gründung konkreter. In allen Schritten werden wir hier den Unternehmen auch in Zukunft zur Seite stehen.

Autor

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



Exportgarantien werden immer wichtiger

Die Bundesregierung hat im vergangenen Jahr deutlich mehr Exportgarantien gewährt als noch im Jahr zuvor. Das Volumen zur Absicherung von deutschen Ausfuhren stieg 2019 um 6% auf rund 21 Mrd. EUR, wie das Bundeswirtschaftsministerium mitteilte. Die weiterhin bestehenden politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten in wichtigen Auslandsmärkten seien für die Entwicklung ausschlaggebend gewesen. Vor allem bei Geschäften mit Schwellen- und Entwicklungsländern wurden Garantien nachgefragt. Sie machten drei Viertel des Neugeschäfts aus. Das Volumen der Neuansprüche

von Investitionsgarantien blieb im vergangenen Jahr bei 3,8 Mrd. in etwa auf dem ähnlich hohen Vorjahresniveau. Nahezu ein Fünftel aller Anträge betraf Geschäfte in Afrika. „Dies ist der höchste Wert der letzten fünf Jahre“, so das Ministerium. Insgesamt gewährte die Bundesregierung 2019 Export- und Investitionsgarantien in Höhe von 24,3 Mrd. EUR. Bei Investitionen deutscher Unternehmen ins Ausland verdreifachte sich das Volumen an Garantien gegen politische Risiken im Vergleich zum Vorjahr auf 3,3 Mrd. Die Garantien wurden vom Bund für Projekte in 16 Ländern übernommen. „Wesentliche Anlageländer

weltweit waren China, gefolgt von Argentinien, Mexiko, Kuwait und Indien“, erklärte das Ministerium. Dabei entfielen 285 der genehmigten Anträge auf kleine und mittlere Unternehmen.



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



Niederländischer Gesundheitssektor wächst

Der Gesundheitssektor in den Niederlanden wird nach Experteneinschätzung 2020 mit 2,5% kräftiger wachsen als die Gesamtwirtschaft. Wachstumstreiber sind steigende öffentliche Ausgaben. Der Anteil der Gesundheitsausgaben am Bruttoinlandsprodukt erhöht sich seit Jahren und dürfte dieses Jahr bei 10,6% liegen (gegenüber 7% 1990). Die Sparte Seniorenpflege wächst innerhalb des Gesundheitswesens am schnellsten. Aus Kostengründen treibt die niederländische Regierung zudem die hausarztzentrierte Versorgung voran. Das

heißt Behandlungen, die nicht unbedingt einen Krankenhausaufenthalt erfordern, sollen künftig ambulant durchgeführt werden. Um entsprechende Anpassungen zu realisieren, wird in Informations- und Kommunikationstechnik sowie E-Health und digitale Patientenakten investiert. Für deutsche Unternehmen bestehen gute Chancen von dieser steigenden Nachfrage zu profitieren. Eine weitere Herausforderung für den Gesundheitssektor stellt das Thema Nachhaltigkeit dar, denn laut Angaben des Forschungsinstituts Gupta

ist dieser Bereich für 7% des gesamten CO₂-Ausstoßes im Land verantwortlich. So weist fast die Hälfte der Gebäude für Langzeitpflege ein schlechtes Energielabel auf. Hier können deutsche Anbieter ihr Know-how auf dem Gebiet der energetischen Gebäudesanierung von Krankenhäusern oder anderen Einrichtungen einbringen.

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



Marokkos Weltbankranking-Strategie geht auf

Der aktuelle Ease of Doing Business Index 2020 der Weltbank sieht Marokko auf Rang 53 von insgesamt 190 Ländern. Dies bedeutet einen Sprung um sieben Plätze im Vergleich zum Vorjahr. In Nordafrika ist das Königreich mit diesem Ergebnis Spitzenreiter; in der MENA-Region bedeutet dies Platz 3 hinter den VAE (Platz 16) und Bahrain (43) - und vor Saudi Arabien (62), Oman (68), Jordanien (75), Katar (77), Tunesien (78), Kuwait (83) sowie Ägypten (114). Das gute, strategisch herbeigeführte Ergebnis führt die Regierung auf Maßnahmen und Reformen im Zusammenhang mit der Geschäftspraxis marokkanischer Unternehmen zurück - eingeleitet vom Comité

National de l'Environnement des Affaires (CNEA). Das CNEA weist auf verbesserte rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen für Firmen hin - insbesondere in Form von digitalen, unbürokratischen Prozessen. Transparenz und „Good Governance“ hätten sich in Richtung internationaler Standards bewegt. Auch den grenzüberschreitenden Güterverkehr habe Marokko, beispielsweise durch E-Payments von Hafengebühren oder die Förderung von papierlosen Zollverfahren erleichtert, honorieren die Doing-Business-Experten der Weltbank. In dieser Kategorie gab es eine Verbesserung auf Rang 58. Gezielte Strategien, aber auch die geographisch strategische Po-

sition des Königreichs werden regelmäßig gewürdigt. Förderungen in Marokko zielen darauf ab, nicht nur als regionaler Produktionsstandort, sondern auch als Exportbasis für die verarbeitende Industrie in den Vordergrund zu rücken. Kritiker fordern jedoch, nicht nur die großen Branchen wie die Kfz- oder Luftfahrtindustrie anzuschieben, sondern auch die unterentwickelten Sektoren mit Exportpotenzial auszustatten.

Weitere Informationen:
<http://documents.worldbank.org>



Incoterms® 2020: Transportversicherung

Eine Pflicht des Verkäufers zum Abschluss einer Transportversicherung besteht nur bei den Incotermklauseln CIP und CIF. Mit den Incoterms® 2020 ist bei CIP der Deckungsumfang der von dem Verkäufer abzuschließenden Transportversicherung angehoben worden, während er bei CIF gleich geblieben ist. Unabhängig davon stellen sich die Fragen einer „freiwilligen“ Versicherung unabhängig von der Wahl einer Incotermklausel sowie einer individuellen Erweiterung des Deckungsumfangs.

Während CIF und CIP in den Incoterms® 2010 nur eine Mindestversicherungsdeckung von dem Verkäufer verlangt haben, regeln die Incoterms® 2020 für diese Klauseln einen unterschiedlichen Umfang des Deckungsschutzes des danach abzuschließenden Versicherungsvertrags. Der nach den Incoterms® 2020 zu erbringende Versicherungsschutz richtet sich wie in deren Vorläuferversionen primär nach den Bedingungen der Institute Cargo Clauses, sie lassen aber auch einen Versicherungsschutz nach ähnlichen Klauseln zu. Anders als in den früheren Fassungen der Incoterms® gilt bei CIP nun nicht mehr das Prinzip der Mindestversicherungsdeckung; CIP verlangt jetzt vielmehr den Abschluss einer Transportversicherung, die der vorgeschriebenen Deckungshöhe nach den Klauseln (A) der Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) oder ähnlichen Klauseln entspricht. Der Deckungsschutz ist hierbei damit auf „all risks“ erhöht worden, während es bei CIF für den Seetransport bei der bisherigen Mindestdeckung nach den Klauseln (C) der Institute Cargo Clauses geblieben ist.

Versicherungsklauseln: Institute Cargo Clauses

Als Institute Cargo Clauses werden die Transportversicherungen der International Underwriting Association of London (IUA) bezeichnet. Die in früheren Fassungen der Incoterms® bei CIP und CIF relevanten Institute Cargo Clauses (C) bieten nur einen Mindestschutz für bestimmte Elementarereignisse. Hierzu zählen u.a. Naturkatastrophen, Feuer, große Havarei (havarie grosse) und Unfälle von Transportmitteln. Demgegenüber stellen die Institute Cargo Clauses (A), die jetzt bei CIP maßgebend sind, sog. „all risks“-Klauseln dar. Sie bieten mit gewissen Ausschlüssen einen umfassenden Versicherungsschutz, mit dem grundsätzlich alle Gefahren abgedeckt

sind. Sowohl CIP als auch CIF sehen ausdrücklich vor, dass auch eine Transportversicherung mit entsprechender Deckungshöhe nach „ähnlichen Klauseln“ möglich ist. Hierzu gehören für den Anwendungsbereich von CIP beispielsweise die DTV Güterversicherungsbedingungen 2000/2011 – Volle Deckung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V (GDV).

Transportversicherung nach CIP und CIF

Bei CIP gilt: Sofern nicht anders vereinbart oder handelsüblich, hat der Verkäufer auf eigene Kosten eine Transportversicherung mit einem Deckungsschutz nach den Institute Cargo Clauses (A) oder ähnlichen Klauseln abzuschließen, die den eingesetzten Transportmitteln angemessen sind. Der Versicherer muss einen einwandfreien Leumund haben und aus der

Neue Serie: Incoterms® in der Praxis

Versicherung muss der Käufer Ansprüche direkt gegenüber diesem durchsetzen können. Der Verkäufer muss dem Käufer daher die Versicherungspolice oder -urkunde aushändigen; eine Kopie einer Globalversicherungsurkunde reicht dafür nicht. Der Versicherungsschutz muss von der Lieferstelle mindestens bis zum benannten Bestimmungsort gelten. Auf Verlangen und Kosten des Käufers muss der Verkäufer, falls erhältlich, zusätzlichen Versicherungsschutz beschaffen, etwa entsprechend den Institute War Clauses und/oder den Institute Strikes Clauses (LMA/IUA). Die Versicherung muss mindestens 110% des Kaufpreises in der Vertragswährung abdecken. Für CIF gilt das zu CIP Gesagte entsprechend mit der Ausnahme, dass bei CIF lediglich ein Deckungsschutz nach Institute Cargo Clauses (C) zu erbringen ist.

Individuelle Transportversicherung

Unabhängig von den Regelungen in den Incoterms® können sich die Parteien eines Kaufvertrags einzelvertraglich bei CIF auf einen höheren und bei CIP auf einen niedrigeren Deckungsschutz einigen. Auch bei Vereinbarung der anderen Incotermklauseln steht es den Parteien frei, einzelvertraglich eine Regelung über eine Transportversicherung zu treffen. Falls das Bestimmungsland vorschreibt, dass der Versicherungsschutz in diesem Land erworben werden muss, empfiehlt es sich, CPT bzw. CFR zu vereinbaren. Wenn keine Incotermklausel vereinbart wird, die den Abschluss einer Transportversicherung verlangt, sprechen allein schon die Tatsachen, dass bei vielen Transporten mehrere Frachtführer mit oftmals vereinbarten Haftungsausschlüssen in die Lieferkette der Frachtführer eingeschaltet werden oder betragsmäßige Begrenzungen der Haftung des Frachtführers nach der anwendbaren Rechtsgrundlage eingreifen, für den „freiwilligen“ Abschluss einer Transportversicherung. Nicht zuletzt im Hinblick auf spektakuläre Schadensfälle in der Vergangenheit sprechen gute Argumente dafür, eine umfassende Haus-zu-Haus-Versicherung abzuschließen. Die dadurch entstehenden Kosten sollten von vornherein eingepreist werden.

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

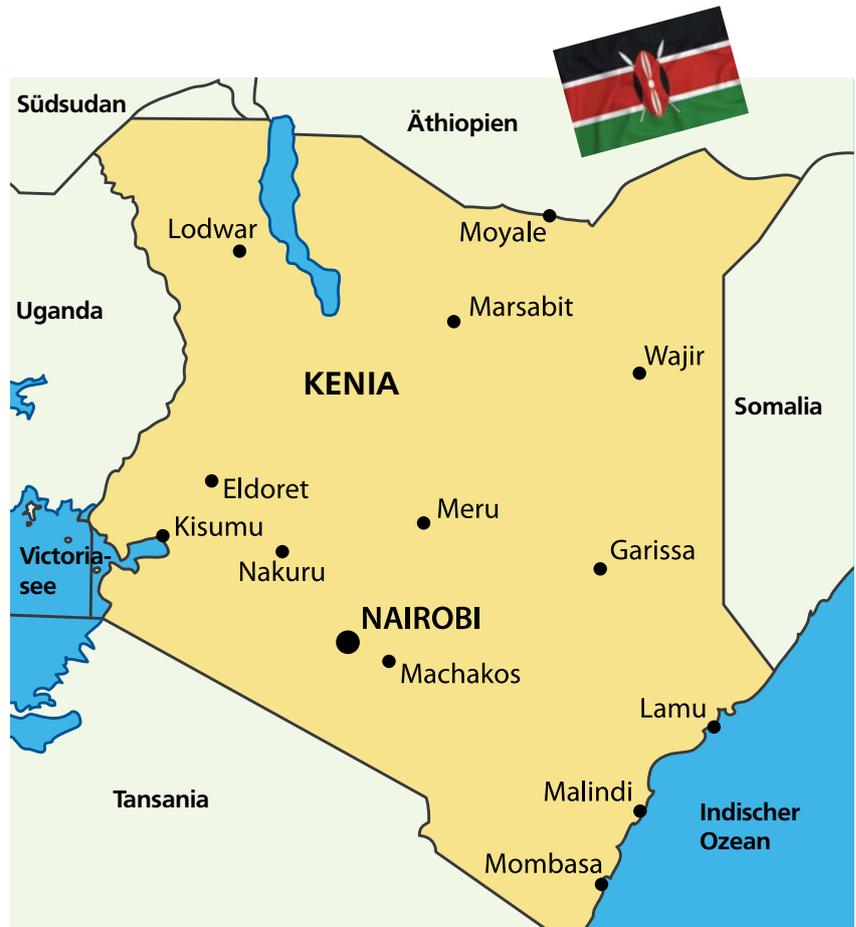


Kenia

Die in Ostafrika gelegene Republik Kenia ist die größte und stärkste Volkswirtschaft innerhalb der Ostafrikanischen Gemeinschaft. Neben dem Export von Tee, Kaffee und Schnittblumen nimmt der Tourismus eine wichtige Rolle in Kenias Wirtschaft ein. Risikotreiber bleiben jedoch das chronische Haushalts- und Leistungsbilanzdefizit, die Staatsverschuldung sowie die angespannte Sicherheitslage.

Politische Lage

Die innenpolitische Lage Kenias hat sich seit den Präsidentschaftswahlen im August 2017 weitgehend stabilisiert. Bei den letzten Wahlen ist es zu erheblichen Spannungen zwischen dem Regierungslager und der Opposition gekommen. Kenyattas Regierungsbündnis „Jubilee Coalition“ konnte bei den Wahlen 171 der 350 Parlamentssitze erzielen. Das Oppositionsbündnis „National Super Alliance“ (NASA) errang 125 Mandate. Die parallel abgehaltene Präsidentschaftswahl ging zunächst zugunsten des amtierenden Präsidenten Kenyatta aus, wurde aber auf Antrag der Opposition - angeführt durch Odinga - im September 2017 durch den Obersten Gerichtshof wegen Unregelmäßigkeiten für ungültig erklärt und Ende Oktober 2017 wiederholt. Bei der Wahlwiederholung haben Odinga und NASA zum Boykott der Wahlen auf-



gerufen, so dass Kenyatta die Wahl mit 98% für sich entscheiden konnte. Da die Wahlbeteiligung von 79% auf nur noch 38% sank, kann auch nicht von einer breiten Unterstützung Kenyattas gesprochen werden. Während der Wahlen ist es in 2017 zu gewaltsamen Protesten mit Todesopfern gekommen. Odinga hat sich daraufhin im Januar 2018 zum „Prä-

sidenten des Volkes“ ausrufen lassen, was seitens der Regierung scharf kritisiert wurde und nicht eben zur Stabilisierung der politischen Lage beigetragen hat. Durch einen symbolischen Handschlag im März 2018 zwischen Kenyatta und dem Oppositionsführer Odinga sowie der Gründung der Initiative „Building Bridges Initiative“ (BBI) ist es zu einer Annäherung der beiden Politiker gekommen. Ziel des BBI ist die nationale Versöhnung, da Kenia als Vielvölkerstaat durch mehr als 40 verschiedene Ethnien und mehr als 50 Sprachen geprägt ist. Konflikte verlaufen oftmals entlang ethnischer Zugehörigkeit. Neben dem Programm der nationalen Versöhnung änderte Kenyatta den Fokus seiner Politik.



Nairobi mit rund 2,7 Millionen Einwohnern ist die modernste Stadt Kenias und auch die Hauptstadt des ostafrikanischen Landes.

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

KCB Group plc	6.120,0
Equity Bank Kenya Ltd.	3.760,0
Co-operative Bank of Kenya	3.547,0
Diamond Trust Bank Kenya	3.239,0
Absa Bank Kenya Plc	2.790,0

Quelle: Orbis Bank Focus

Statt großer Infrastrukturprojekte liegt der Schwerpunkt der Investitionen nunmehr auf Kenyattas „Big Four“-Agenda, die die Ernährungssicherung, die Förderung der Industrie, sozialen Wohnungsbau sowie die Gesundheitsversorgung betrifft. Mit der Annäherung Kenyattas und Odingas ist es jedoch zu erheblichen Spannungen innerhalb der Jubilee-Partei gekommen, da sich der Vizepräsident William Ruto als Nachfolger Kenyattas bei den Präsidentschaftswahlen in 2022 gefährdet sieht. Präsident Uhuru Kenyatta steht somit bis zum Ende seiner Amtszeit in 2022 weiterhin vor großen Herausforderungen. Dies betrifft insbesondere das Vorantreiben seiner „Big Four“-Agenda, die Korruptionsbekämpfung sowie der Umgang mit den erheblichen Spannungen innerhalb der regierenden „Jubilee Party“.

Außenpolitisch strebt die Regierung eine verstärkte regionale Integration innerhalb der Ostafrikanischen Gemeinschaft (EAC) an. Darüber hinaus unterhält Kenia enge Beziehungen zu den USA und Großbritannien vor allem in Bezug auf Sicherheitsthemen. Kenia beteiligt sich an der Zusammenarbeit gegen den internationalen Terrorismus. Durch die militärische Beteiligung in Somalia ist Kenia in den Fokus der dortigen islamistischen Al-Shabaab-Miliz gerückt, so dass Kenia seit 2011 selbst mehrfach Ziel von massiven Terrorakten geworden ist. Die letzte Attacke erfolgte im Januar 2020 auf ein kenianisches Militärlager in der Provinz Lamu.

Wirtschaftsstruktur

Gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf i.H.v. 1.836 USD (2019) wird Kenia gemäß der Weltbank als „lower middle income country“ eingeordnet. Gemäß Human Development Index (2019) befindet sich das Land auf Rang 147 von 189 Staaten. Kenia hat die größte und stärkste Ökonomie in der EAC. Die Wirtschaftsleistung wird überwiegend in der Hauptstadt Nairobi, in Mombasa, wo der Haupthafen liegt sowie im Hochland erbracht. Der wichtigste Wirtschaftszweig Kenias ist unverändert die Landwirtschaft, die 37% des BIP erwirtschaftet und mit Tee, Kaffee und Schnittblumen die Hauptexportgüter Kenias hervorbringt. Kenia zählt zu den weltweit größten Teeproduzenten. Rund 57% der Erwerbstätigen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2017	4,9	8,0	-9,0
2018	6,3	4,7	-7,0
2019	5,3	5,2	-7,2
2020p	5,2	5,9	-7,2

p = Prognose

Quelle: Economic Intelligence Unit

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mrd. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2017	-4,9	0,4	7,4
2018	-4,3	0,6	8,2
2019	-3,9	0,6	9,5
2020p	-4,3	0,6	9,3

p = Prognose

Quelle: Economic Intelligence Unit

sind im Agrarsektor tätig. Auf den Industriesektor entfallen lediglich 17% des BIP. Kenia setzt große Hoffnungen in seine Ölvorkommen im Norden, der ärmsten Region des Landes. Ende August 2019 wurden die ersten 250.000 Fass vom Hafen in Mombasa verschifft.

Derzeit führt das britische Unternehmen Tullow Oil mit einer 50%-Beteiligung ein Konsortium an, in dem auch die Mineral-

ölunternehmen Total aus Frankreich und Africa Oil aus Kanada mit jeweils 25% beteiligt sind. Später sollen 20% der Anteile an den kenianischen Staat abgetreten werden. Geplant ist, dass Kenia bis 2024 täglich 100.000 Fass Erdöl am Tag fördert, unter der Voraussetzung, dass bis dahin eine fast 900 km lange Pipeline an die Küste gebaut und in Lamu ein Tiefseehafen fertiggestellt worden ist.



Der bedeutendste Hafen Kenias und ganz Ostafrikas ist der Port of Mombasa. Der Hafen konnte durch die gute Wirtschaftsentwicklung Ostafrikas enorm profitieren.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Kenia

(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2016	333	168	165
2017	307	158	149
2018	370	134	235
2019 (1. Halbjahr)	196	74	122

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Der bedeutendste Wirtschaftszweig innerhalb des Dienstleistungssektors, der 46% des BIP erwirtschaftet, ist der Tourismus.

Letzterer wird jedoch durch die problematische Sicherheitslage beeinträchtigt. Der Tourismus, die Tee- und Schnittblumenindustrie sowie die Geldtransfers von den Auslands-Kenianern sind die wichtigsten Deviseneinnahmequellen des Landes. Kenias Bankensektor ist stark fragmentiert und mit rund 41 Banken der größte in Ostafrika. Die in 2016 eingeführte Beschränkung der Darlehenszinsen auf 400 Basispunkte über den Leitzins wurde in November 2019 aufgehoben, so dass das Kreditvolumen mit der Zeit wieder steigen und positiv zum Wirtschaftswachstum beitragen dürfte. Die Kapitalausstattung der großen Banken gilt als weitgehend robust. Der Bestand notleidender Forderungen betrug Ende April 2019 hohe 12,9%, dürfte aber zwischenzeitlich von der Aufhebung der Darlehenszinsobergrenze profitieren. Wirtschaftliche Hemmnisse liegen u.a. in der Korruption, Bürokratie, im Fachkräftemangel und in der angespannten Sicherheitslage infolge potentieller Angriffe durch die Al-Shabaab-Miliz.

Zu den wesentlichen Handelspartnern Kenias gehören exportseitig Uganda, wohin rund 10,1% (2018) der Exporte geliefert wurden, sowie Pakistan und USA, auf die jeweils 9,7% und 7,7% der Exporte entfielen. Unter die Hauptlieferländer fallen vor allem China, woher 21,0% der kenianischen Importe stammen, sowie Indien und Saudi-Arabien mit einem Importanteil von jeweils 10,5% und 9,8%.

Wirtschaftslage und -politik

Gemäß vorläufiger Zahlen verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum Kenias in 2019 auf 5,3% (2018: 6,3%). Ungünstige

Witterungsbedingungen in der ersten Jahreshälfte in 2019 haben zu einem Rückgang der Produktion im Agrarsektor geführt, was allerdings durch das Wachstum im Dienstleistungssektor kompensiert werden konnte. U.a. hat sich die Tourismusindustrie positiv entwickelt. Die Aufhebung der Zinsobergrenze in November 2019 dürfte sich positiv auf das Wirtschaftswachstum in 2020 auswirken, wovon insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen profitieren könnten, da Banken infolge der festgelegten Zinsobergrenze sehr zurückhaltend in Bezug auf die Kreditvergabe waren. Für 2020

5,9% ansteigen. Das Haushaltsdefizit hat sich in 2019 geringfügig auf 7,2% (2018: Defizit i.H.v. 7,0%) des BIP ausgeweitet. Die Haushaltskonsolidierung geht nur schleppend voran, da die Einnahmen in 2019 geringer ausgefallen sind als erwartet. Das Haushaltsdefizit dürfte in 2020 stabil bleiben. Die Finanzierung des Haushaltsdefizits erfolgt über den heimischen Kapitalmarkt sowie über externe Kapitalgeber. Die Staatsverschuldung ist in 2019 weiter auf 59% des BIP (2018: 56,6%) geklettert. In 2020 dürfte die Staatsverschuldung nochmal auf 63,2% des BIP ansteigen. Die Leistungsbilanz bleibt chronisch defizitär. Hier verursachen u.a. staatliche Infrastrukturprojekte einen immensen Importbedarf, der die Güterexporte überkompensiert. Die Überschüsse der Dienstleistungs- und Transferbilanz konnten dies nicht ausgleichen, so dass sich auch in 2019 ein Leistungsbilanzdefizit von 4,0% des BIP (2018: 4,9%) ergab. In 2020 dürfte sich das Leistungsbilanzdefizit geringfügig auf 4,3% des BIP ausweiten. Kenia ist bei der Finanzierung auf Direktinvestitionen sowie auf Kredit-

Das Wichtigste in Kürze

- ▶ Kenia ist die größte und stärkste Volkswirtschaft innerhalb der Ostafrikanischen Gemeinschaft
- ▶ Innenpolitische Situation hat sich seit den Präsidentschaftswahlen im Jahr 2017 weitgehend stabilisiert
- ▶ Angespannte Sicherheitslage aufgrund der weiter bestehenden terroristischen Bedrohung
- ▶ Deutschland exportiert vor allem Maschinen, chemische Erzeugnisse sowie Elektrotechnik

wird allerdings mit einem geringfügigen Rückgang des Wirtschaftswachstums auf 5,2% gerechnet. Hintergrund hierfür ist die derzeitige Heuschreckenplage in Ostafrika, die auch Kenia betrifft. Positiv dürfte sich die Entwicklung der Ölfelder Kenias auswirken, wo eine kommerzielle Nutzung geplant ist. In 2020 wird erwartet, dass Tullow Oil eine finale Investitionsentscheidung bzgl. dem Bau einer Pipeline treffen wird, die bis 2024 fertig gestellt werden soll. Die Inflationsrate ist in 2019 auf 5,2% (2018: 4,7%) angestiegen. Da infolge der Heuschreckenplage mit einem Rückgang der Produktion im Agrarsektor sowie eine Abschwächung des kenianischen Shillings gerechnet wird, dürfte die Inflationsrate in 2020 auf

aufnahme im Ausland angewiesen. Aufgrund des hohen Finanzierungsbedarfs, der durch die Defizite in Staatshaushalt und Leistungsbilanz zustande kommt, ist die Auslandsverschuldung Kenias in den letzten Jahren stetig angestiegen. Die Verschuldung stieg auf insgesamt 35,6 Mrd. USD (2018: 31,5 Mrd. USD) an, was bezogen aufs BIP mit 37% noch moderat, bezogen auf die Exporte mit 287% kritisch hoch war. Der Schuldendienst machte in 2019 bereits hohe 31% der Exporte aus. Mit einer Importdeckungsquote von 5 Monaten ist die Liquiditätssituation gut. Im Mai 2019 konnte Kenia zwei Eurobond-Emissionen i.H.v. 900 Mio. USD (Laufzeit: 7 Jahre; 7%) sowie i.H.v. 1,2 Mrd. USD (Laufzeit 12 Jahre; 8%)

platzieren. Ein Teil hiervon wurde für die Rückzahlung des Eurobonds i.H.v. 750 Mio. USD mit Fälligkeit im Juni 2019 verwendet.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Nach der Unabhängigkeit Kenias im Jahr 1963 war die Bundesrepublik Deutschland der erste Staat, der Kenia völkerrechtlich anerkannte. Es bestehen traditionell enge und partnerschaftliche Beziehungen zwischen Deutschland und Kenia. Kenia ist der wichtigste Wirtschaftspartner Deutschlands in Ostafrika. Zudem steht Deutschland Kenia mit der Leistung von Entwicklungshilfe zur Seite. Schwerpunkte der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit liegen auf der Landwirtschaft sowie auf nachhaltige Wirtschaftsentwicklung und Berufsbildung. Darüber hinaus werden u.a. die Korruptionsbekämpfung, sowie der Bereich Erneuerbare Energien unterstützt. Übergeordnetes Ziel ist allerdings die Förderung der Jugendbeschäftigung. In 2018 hat die Bundesrepublik finanzielle Mittel in Höhe von 62 Mio. EUR bereitgestellt.

Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Kenia entwickelte sich 2018 im

Vergleich zum Vorjahr positiv und belief sich auf rund 504 Mio. EUR. Dabei fielen die deutschen Exporte mit 370 Mio. EUR mehr als doppelt so hoch aus wie die Importe aus Kenia (134 Mio. EUR), sodass der Außenhandelsaldo rund 235 Mio. EUR zugunsten Deutschlands betrug. Gemessen an den deutschen Exporten rangiert Kenia auf Platz 87 und gemessen an den deutschen Importen lediglich auf Platz 97 der deutschen Außenhandelsstatistik. Deutschland exportiert vor allem Maschinen, chemische Erzeugnisse sowie Elektrotechnik nach Kenia und führt im Gegenzug insbesondere Nahrungsmittel (Tee und Kaffee) und Rohstoffe ein.

Aussichten

Die innenpolitische Lage in Kenia hat sich zunächst etwas entspannt. Die nächsten Präsidentschafts- und Parlamentswahlen stehen 2022 an. Das Land befindet sich auf einem stabilen Wachstumspfad. Die Aufhebung der Zinsobergrenze Ende vergangenen Jahres dürfte Wachstumspulse geben, wovon kleine und mittlere Unternehmen profitieren könnten. Zum anderen dürfte sich positiv auswirken, dass die Regierung sich u.a. auf die Stärkung der verarbeitenden Industrie

Hauptimportgüter Kenia (in Prozent der Gesamteinfuhr 2019)

Industriezubehör	36,8
Maschinen	17,6
Transportausrüstung	11,4
Nahrungsmittel	10,6

Quelle: Economic Intelligence Unit

und auf die Erschließung von Ölvorkommen fokussiert. Die derzeit grassierende Heuschreckenplage in Ostafrika dürfte allerdings den Agrarsektor und somit das Wirtschaftswachstum beeinträchtigen. Die angespannte Sicherheitslage aufgrund der terroristischen Bedrohung durch die Al-Shabaab-Miliz, die Bekämpfung der Korruption sowie die Senkung der Haushalts- und Staatsverschuldung bleiben weiterhin herausfordernd.

Susanne Chau
DZ BANK AG

Eckdaten für den Export nach Kenia

Bevölkerung:
48 Millionen

Hauptstadt:
Nairobi

Währungseinheit:
1 Kenia-Schilling = 100 Cents
ISO-Code: KES

Wichtige Feiertage:
01. Januar Neujahr
10. April Karfreitag
13. April Ostermontag
01. Mai Tag der Arbeit
01. Juni Madaraka-Tag (Nationalfeiertag)
12. Dezember Unabhängigkeitstag
25. Dezember Weihnachten
26. Dezember 2. Weihnachtstag

Zollflughäfen:
Eldoret, Kisumu, Mombasa, Nairobi

Wichtige Seehäfen:
Kisumu, Mombasa

Korrespondenzsprachen:
Englisch

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

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Vorauszahlungen oder Zahlungen gegen unwiderufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ist ratsam.
Fakturierung in USD oder UR
Korrespondenz und Angebote in englischer Sprache

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
6 von 7

Kurzfristige Geschäfte: Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen. Mittel-/langfristige Geschäfte: Deckungsmöglichkeiten von Fall zu Fall. Es gilt Zurückhaltung bei der Deckung kreditierter örtlicher Kosten und ausländischer Zulieferungen.

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

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Ludwig Krapf House
Riverside Drive 113
Nairobi

Botschaft der Republik Kenia

Markgrafenstraße 63
10969 Berlin
<http://www.kenyaembassyberlin.de>

Delegation of German Industry and Commerce in Kenya

West Park Suites, 6th floor
Ojjo Road
P.O. BOX 19016
00100 Parklands, Nairobi
office@kenya-ahk.co.ke
<http://www.kenia.ahk.de/>

„China wird nach dem Coronavirus-Ausbruch ein anderes sein“

Ende 2019 tauchte das Coronavirus erstmals in China auf und infizierte seitdem Hunderttausende weltweit. Während die chinesische Führung Erfolge bei der Bekämpfung des Coronavirus meldet, verschärfte sich die Situation in Europa von Woche zu Woche. Beijing scheut derzeit keine Mittel, um die schleppende Industrieproduktion wieder in Gang zu bringen. Fragen an Mikko Huotari, Direktor des auf China spezialisierten Forschungsinstituts MERICS.

VR International: Chinas Präsident Xi Jinping setzt auf wirtschaftliche Normalisierung - kehrt das Land bereits zur Normalität zurück?

Mikko Huotari: Nein - die Krise ist noch nicht vorbei. Es bleibt massive Unsicherheit: Die Führung setzt alles daran, den Wirtschaftsmotor jetzt wieder anzukurbeln. Eine weitere Lähmung der chinesischen Volkswirtschaft kann sie - und kann die Weltwirtschaft - sich nicht leisten. Die Spannungen zwischen dem Imperativ „zurück an die Arbeit“ und einem engen Korsett an Vorgaben, um neue Ansteckungen um jeden Preis zu vermeiden, sind dabei immens. Parteikader und Unternehmenschefs befinden sich - mal wieder - in der Zwickmühle und stehen unter massivem Druck. Das persönliche Versprechen von Xi, dass Unternehmen von zentraler Bedeutung für globale Lieferketten bevorzugt behandelt werden sollen, ist eher ein Zeichen für das Ausmaß der Schwierigkeiten, als Grund zur Beruhigung.

„Die Welle von Lieferketten-Disruptionen wird erst jetzt spürbar“

VR International: Die WHO hat den COVID-19-Ausbruch mittlerweile zur Pandemie erklärt. Hat dieser Schritt zu lange gedauert?

Mikko Huotari: Schon zu dem Zeitpunkt, als die Auswirkungen „nur“ auf China beschränkt waren, hätte man eine Kurskorrektur an den Märkten vornehmen müssen. Es ist offensichtlich, dass wir jetzt in die „globale“ Phase der Krise eingetreten sind, denn die weltweiten Effekte werden erst mit Verzögerung sichtbar. Das geht weit über die Problematik der Verbreitung des Virus weltweit und in Europa hinaus. So wird eine Welle von Lieferketten-Disruptionen erst jetzt spürbar, da zu Beginn des Ausbruchs noch verschifft Container mit

Gütern aus China bis vor Kurzem bei uns eintrafen. Das betrifft zum Beispiel Arzneimittel in Europa. In anderen Ländern sind es Vorprodukte, deren Nichtverfügbarkeit nun erst für Schwierigkeiten sorgt. Globalisierung „made in China“ gerät unter Druck. Das Ausmaß der chinesischen Nachfrageschwäche im ersten Quartal schockiert. Verkaufszahlen beispielsweise von iPhones oder Automobilen waren desaströs und können vermutlich auch nicht mehr aufgeholt werden. Ausländische Firmen, deren Absätze größtenteils von China abhängig sind, müssen 2020 mit massiven Einbrüchen rechnen. Anlass zur Sorge bereiten auch mögliche Lähmungserscheinungen mit Langzeitwirkung, die wahrscheinlich über das zweite Quartal hinausreichen werden. Es besteht eine reale Gefahr, dass die „Arterienverstopfungen“ auf Grund von Lieferkettenausfällen zu Infarkten in ganzen Industriezweigen führen könnten - beispielsweise in der Elektronikindustrie. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen stehen schlecht da.

VR International: Wie wird sich die aktuelle Krise langfristig auf China auswirken?

Mikko Huotari: Niemand sollte sich auf eine rasche Erholung („v-shaped recovery“) verlassen, die Verluste aus dem ersten Quartal wieder einholt. Ein Zurück zur Normalität ist unwahrscheinlich - und in jedem Fall wird das Post-Corona-China ein anderes sein. Trotz Durchhalteparolen und Zweckoptimismus an der Spitze wird das Reich der Mitte in diesem Jahr ein Land im Krisenmodus bleiben, Reformpläne dürften weiter verzögert werden. Die ambitionierten Wachstumsziele werden ohne heftige Staatseingriffe und Stimuluspakete keinesfalls erreicht werden können.

Interview mit ...

Mikko Huotari

Direktor MERICS
Mercator Institute for
China Studies
Klosterstrasse 64
10179 Berlin
mikko.huotari@merics.de



Ganz im Gegenteil: Es bestehen noch reale Risiken für Umbrüche. Der Mythos Verlässlichkeit ist jedenfalls gebrochen, und das Szenario der Diversifizierung von Lieferketten in- und außerhalb Chinas wird größer. Großunternehmen wie Apple reagieren bereits.

Alle Beteiligten wünschten Chinas Führung Erfolg für die Bekämpfung der Krise. Trotz berechtigter Kritik innerhalb und außerhalb Chinas an der anfänglichen Vertuschung des Krankheitsausbruchs werden Beijings Bemühungen um internationale Zusammenarbeit und Transparenz geschätzt. Die größten Fragezeichen bestehen jedoch gerade mit Blick auf die „Lektionen“, die Beijing aus der Krise ziehen wird. Manche davon werden zu begrüßen sein: Investitionen in die Reform des Gesundheitssystems und der Seuchenbekämpfung sind zu erwarten.

Sorge bereitet dagegen die Frage, ob die Führung angesichts des zu erwartenden Drucks und möglicher Disruptionen in der Wirtschaft Reformambitionen auf lange Frist zurückstellen wird. Auch steht zu befürchten, dass einige der außergewöhnlichen Maßnahmen zur Krisenbekämpfung wie weitreichende Informationskontrolle und digitale Überwachungstechniken zur China-weiten Normalität werden könnten.

VR International: Vielen Dank.

Brasilien öffnet sich den Weltmärkten

Seit dem Amtsantritt Jair Bolsonaro im Januar 2019 beherrscht der Staatspräsident die internationalen Schlagzeilen. Doch wie schaut es jenseits der Polemik aus? Gerade für Unternehmen lohnt sich ein differenzierterer Blick auf das größte Land Südamerikas. Denn in wirtschaftspolitischer Hinsicht macht die neue Regierung vieles richtig: Das Land unternimmt ernsthafte Anstrengungen, um den abgeschotteten Markt für Handel und Investitionen zu öffnen sowie die Kosten für Unternehmen zu senken. Wir zeigen was deutsche Firmen beim Markteintritt beachten sollten.

Deutsche Konzerne bereits stark vertreten

Brasilien mit seinen 210 Mio. Einwohnern ist Teil einer Wirtschaftsregion von Mexiko bis Feuerland mit rund 650 Mio. Menschen und damit 650 Mio. potenziellen Konsumenten. Das Land ist seit vielen Jahren Anziehungspunkt für deutsche Unternehmen. Von A wie Allianz bis Z wie ZF Friedrichshafen - viele sind schon in Brasilien, besonders die großen Industriekonzerne,

einige schon mehr als 100 oder sogar 150 Jahre. Viele Unternehmen kamen nach Brasilien aus eigenen strategischen Überlegungen. In den letzten 20 bis 30 Jahren war aber auch die Globalisierung für einen erneuten deutschen Investitionsschub in Brasilien verantwortlich, zumal vielen Zulieferer ihren Großkunden folgen mussten, berichtet Martin Duisberg, Repräsentant der DZ Bank in São Paulo.

So ist Sao Paulo, die größte Stadt des Landes, neben Shanghai, zum größten deutschen Industriestandort weltweit geworden: Unternehmen wie BASF, Bayer, Bosch, Daimler, Siemens, und VW sind im Großraum Sao Paulo angesiedelt. Das gleiche gilt auch für den Mittelstand der Industrie und große Dienstleistungsfirmen.

Gleichwohl befindet sich die brasilianische Wirtschaft in keinem allzu guten Zustand. Sie ist seit Beginn des vergangenen Jahrzehnts davon geprägt, dass der Staat sich durch Privatisierungen zunehmend zurückzieht - der Privatsektor strukturell aber nicht stark genug aufgestellt ist, um dies vollständig zu kompensieren.

Gleichzeitig ist die öffentliche Verschuldung trotz Privatisierungen auf mittlerweile

knapp 80% stark angestiegen und damit im Vergleich zu vielen vergleichbaren Schwellenländern relativ hoch. Belastend sind vor allem das umfangreiche Rentensystem und die hohen Personalausgaben des Staates. Abhilfe soll die Ende November verabschiedete Rentenreform bringen.

Die Produktivität kommt nicht vom Fleck. Das größte strukturelle Problem der Wirtschaft ist laut Gloria Rose, Brasilien-Korrespondentin von Germany Trade and Invest, jedoch die relativ geringe wirtschaftliche Produktivitätssteigerung in den vergangenen 25 Jahren. Sie stieg in diesem Zeitraum nur um rund 16%. In China war die Steigerungsrate sechsmal so hoch. Um die Produktivität zu steigern, wurde bereits 2017 eine Arbeitsrechtsreform verabschiedet, die den Arbeitsmarkt liberalisiert hat. Auch verfolgt die Regierung den Abbau von Bürokratiehürden und die Öffnung weiterer bislang stark regulierter Märkte, wie dem Strommarkt und der Wasserwirtschaft. Einen weiteren Schub könnte schließlich das EU-Mercosur-Handelsabkommen bringen, das Exportmöglichkeiten nach Europa eröffnen dürfte, so Rose weiter.



Wirtschaftsminister Paulo Guedes hat wiederholt betont, dass die Öffnung der Wirtschaft für die Weltmärkte eines der Kernziele seines Ministeriums sei. Neben Handelsabkommen sollen dafür vor allem auch nichttarifäre Handelshemmnisse und protektionistische Maßnahmen der Vorgängerregierungen abgebaut werden. Zumindest hat sich die Investitionstätigkeit der Unternehmen seit 2018 wieder erholt und liegt im positiven Bereich. Zuvor waren die Bruttoanlageinvestitionen mehrere Jahre hintereinander negativ. Haupttreiber dieser Entwicklung dürften die Verbesserung der Finanzierungsbedingungen sein. Eine geringe Inflation, niedrige Zinsen und verbesserte Rankings bei den Länderrisiken machen die Kreditaufnahme attraktiver. Das Wirtschaftswachstum lag im vergangenen Jahr trotzdem nur noch bei 0,4% - 2011 waren es noch 4%.

Geschäftschancen im Rohstoffsektor

Gegenwärtig sind die Aussichten vor allem für Brasiliens Rohstoffsektor sehr positiv – speziell bei den fossilen Brennstoffen. Die Internationale Energieagentur geht davon, dass Brasilien bis 2030 nach den USA die höchsten Steigerungsraten bei der Ölförderung verzeichnen wird. Hauptgrund sind vor allem die hochproduktiven Pré-Sal-Felder. Dazu kommt die anstehende Liberalisierung des Gasmarktes, die auch ausländischen Unternehmen den Markteintritt ermöglichen wird. Investitionen zeichnen sich laut Rose auch im Bergbau ab. Zum einen werden nach dem Dammunglück in Brumadinho neue

Regulierungen erlassen, die umweltschonendere Abbauverfahren vorschreiben. Zum anderen sind aber auch neue Minenprojekte in der Pipeline.

Weniger gut ist die Situation in der verarbeitenden Industrie, die weiterhin mit einer niedrigen Kapazitätsauslastung zu kämpfen hat. Zwar erholt sich das Inlandsgeschäft seit einiger Zeit – die erneute Krise in Argentinien hat jedoch das Exportgeschäft schwer getroffen, so Rose weiter. Besser steht die Bauwirtschaft da, die Ende 2019 erstmals seit 2014 wieder auf einen Wachstumspfad zurückkehrte. Belebend wirken vor allem die staatlichen Infrastrukturprogramme der neuen Regierung.

Kenntnis der Landeskultur ist unerlässlich

Duisberg, der im Laufe der Jahre zahlreiche Unternehmen beim Markteinstieg in Brasilien begleitet hat, empfiehlt, sich, neben den üblichen Marktstudien und den entsprechenden Machbarkeits- und Wirtschaftslichkeitsstudien, bei bereits präsenten brasilianischen und ausländischen (nicht nur deutschen) Firmen über die relevanten Landeseigenheiten zu informieren. Auch der Austausch mit der AHK, den Generalkonsulaten und Konsulaten, der deutschen Botschaft in Brasilia, sowie Dienstleistern wie Anwälten, Wirtschaftsprüfern, Headhuntern und Steuerexperten sei unumgänglich. Darüber hinaus sollte ein Unternehmen, das nach Brasilien expandieren will, dies organisatorisch nicht als reine Chefsache ansehen. Die gesamte Organisation in Deutschland

müsse miteinbezogen werden. Auch die einzelnen Fachabteilungen müssten verstehen, wie das Land funktioniert.

Heimische Mitarbeiter als wichtiges Bindeglied

Personalseitig empfiehlt Duisberg einen Mix aus lokalen Mitarbeitern und Mitarbeitern, die das Unternehmen bereits kennen. Das müssten nicht unbedingt nur Deutsche sein, aber, die DNA des Mutterhauses sollte von Beginn an vertreten sein. Die Bindung der lokalen Mitarbeiter an das Unternehmen und deren Verständnis für die Firmenphilosophie, müsse permanent über einen regen Austausch gefördert werden.

Mit der brasilianischen Großbank Banco Bradesco hat die DZ BANK seit dem vergangenen Jahr ein Kooperationsabkommen. Kunden des Verbundes und der DZ BANK werden bevorzugt behandelt.

Kontakt

Martin Duisberg
Repräsentant der DZ Bank in São Paulo
Tel: 0055 11 5505 1077
Fax: 0055 11 5505 0274
martin.duisberg@dzbank.com.br
<https://www.dzbank.de>

Ansprechpartnerin bei GTAI:
Jenny Eberhardt
Tel: 0049 228 24993 248
jenny.eberhardt@gtai.de

AHK Brasilien
<https://www.ahkbrasilien.com.br/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,
Leipzig Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, DZ Bank, NEUSSELMARTIN, MERICS
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.