

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



So sichern Sie Ihre Geschäfte ab

6

**LÄNDERSTECKBRIEF
VIETNAM**

10

**VON DER KUNST
DER LIST**

11

**AUFTRÄGE FÜR NEUE
SEIDENSTRASSE**

Liquidität ist Trumpf: Forderungsausfälle vermeiden

Warenverkäufe an Kunden im Ausland bergen einige zusätzliche Risiken im Vergleich zum Inlandsgeschäft. Vor allem die unterschiedlichen Rechtsordnungen und die politischen Risiken in fernen Ländern erfordern eine bessere Absicherung der entstehenden Forderungen. Hinzu kommt die im In- und Ausland gleichermaßen zu bewertende Bonität des Kunden und seiner Bank. Auf den Umgang mit diesen Risiken haben sich einige Versicherungsunternehmen spezialisiert, die privat oder im staatlichen Auftrag Warenkreditversicherungen anbieten. Staatliche Exportkreditversicherer decken in der Regel nur Risiken ab, die von privaten Versicherern nicht übernommen werden.

In Deutschland stehen auf der privaten Seite neben der R+V Versicherung vor allem die privaten Arme der staatlichen Kreditversicherer aus den Niederlanden (Atradius), Frankreich (Coface)

und Belgien (Credendo) sowie Euler Hermes. Der Mandatar der staatlichen Exportkreditversicherung (Hermesdeckung) ist Euler Hermes, die Gesellschaft ist in dieser Funktion Dienstleister des Bundes. Bei Exportgeschäften mit Lieferanteilen weiterer Länder kommen auch andere staatliche Exportkreditversicherer (Export Credit Agencies – ECA) für die Risikoübernahme in Betracht.

Die Kreditversicherungen im Warenhandel im Einzelnen:

- ▶ Warenkreditversicherungen decken die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ab.
- ▶ Investitionsgüterkreditversicherungen decken Forderungen mit Zahlungszielen von mehr als sechs Monate ab.
- ▶ Staatliche Exportkreditgarantien (Hermesdeckung) sichern die politischen Risiken ab.

Aus Unternehmenssicht bedeutet die Lieferung von Waren auf Rechnung immer eine Belastung der Liquidität und der Bilanz. Lediglich durch den Verkauf gegen Vorkasse lässt sich dieser temporäre Kredit vermeiden. Dazu neigen Unternehmen vor allem dann, wenn der Kunde erstmals beliefert wird und/oder keine Absicherungsmöglichkeit zur Verfügung steht. Insbesondere im Maschinenbau ist bei aufwendigen Sonderanfertigungen zumindest eine Anzahlung nicht unüblich. In den meisten Fällen sucht der Kunde jedoch nach einer Möglichkeit, den Liquiditätsbedarf bis zur Anlieferung oder sogar in die Nutzungszeit der Ware zu verschieben.

Verschiedene Instrumente stehen bereit

Dafür stehen Instrumente wie Akkreditiv, Lieferung auf Rechnung, Bestellerkredit sowie Mietkauf oder Leasing zur Verfügung. Die damit einhergehenden Zahlungsausfallrisiken übernehmen die Kreditversicherer, deren Einbindung oft von den finanzierenden Banken verlangt wird. Auch beim Ankauf von Forderungen, dem sogenannte Factoring, wird eine Kreditversicherung erwartet.

Kreditversicherer können die mit den Forderungen verbundenen Risiken übernehmen, da sie über eine dafür ausreichende Kapitaldecke verfügen sowie die Risiken besser verteilen und einschätzen können als die meisten Exporteure. Die großen Anbieter sind international vertreten. Sie verfügen daher über sehr detaillierte Unternehmensdaten und Zahlungserfahrungen im jeweiligen Absatzmarkt. Die Risiko-steuerung erfolgt dann über Höchstbeträge für einzelne Länder und Unternehmen, die sogenannte Limite. Für die Risikoübernahme werden risikoadäquate Prämien berechnet. Im Fall eines Zahlungsausfalls wird die ausstehende Summe dann abzüglich eines Selbstbehalts erstattet.

Die aktuelle Wirtschaftskrise stellt die Kreditversicherer vor die Herausforderung, die Bonität der Unternehmen in einer Ausnahmesituation zu bewerten. Branchen, die bis zum Ausbruch der Pandemie nur geringe Risiken aufwiesen, stehen plötzlich vor kurzfristigen Liquiditätsengpässen. Staatliche Hilfszahlungen sind zwar möglich, doch sind die Bewilligung und Auszahlung der Mittel oft nicht planbar. Daher hat die

Bundesregierung einen Schutzschirm für Kreditversicherer gespannt, die Risiken und Prämien an den Bund abtreten und ihre Limite aufrechterhalten. Mit dem Auslaufen des Schutzschirms Ende Juni 2021 stellt sich allerdings erneut die Frage, wie die dann noch beeinträchtigte Geschäftstätigkeit einiger Branchen zu bewerten ist.

Forderungsmanagement überprüfen

Alle Kreditversicherer rechnen weltweit mit einer starken Zunahme der Insolvenzen. Daher steht zu befürchten, dass die Limite für einige Branchen und Unternehmen gekürzt werden und die Erholung in diesen Bereichen erschwert wird. Aus Sicht der exportierenden Unternehmen heißt das bereits jetzt, dass Kreditversicherungen nötigenfalls durch andere Instrumente wie Vorkasse oder Bankgarantien ersetzt werden müssen. Größere Unternehmen können auch eigene Ratingsysteme zur Risikobewertung einführen und die Risiken selbst übernehmen (Eigenversicherung).

Das Wichtigste in Kürze:

- ▶ Forderungsausfälle sollten in erster Linie durch eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Kunden vermieden werden. Dafür eignet sich ein proaktives Forderungsmanagement.
- ▶ Prüfen Sie den Abschluss einer Kreditversicherung. Die maximal versicherte Summe und die zu zahlende Prämie richten sich jeweils nach der Risikoeinschätzung des Forderungsschuldners durch die Kreditversicherung.
- ▶ Nutzen Sie die Absicherung, um Ihren Kunden günstigere Zahlungsbedingungen anzubieten und dadurch auch einen Wettbewerbsvorteil zu erlangen.
- ▶ Setzen Sie die reduzierten Liquiditätsrisiken für eine Verbesserung Ihrer Kreditkonditionen und bei der Verhandlung von Finanzierungslösungen ein.
- ▶ Prüfen Sie alternative Instrumente wie Vorkasse, Bankgarantien oder Eigenversicherung, wenn Kreditversicherungen nicht in ausreichendem Maß zu Verfügung stehen.

Kreditversicherer zur Verlängerung des Schutzschirms

„Für die Wirtschaft ist dieses Kriseninstrument von enormer Bedeutung. Es hilft, die Lieferketten im Warenverkehr zu sichern und gibt unseren Kunden mehr Planungssicherheit. Unsere Firmenkunden zählen in dieser Ausnahmesituation auf uns“, sagt **Alexander Niemeyer**, Leiter der Kredit-/Kautions- und Vertrauensschadenversicherung bei der R+V Versicherung.

„Das Abkommen zwischen Bund und den Kreditversicherern hat in den vergangenen Monaten ganz erheblich bei der Stabilisierung der deutschen Unternehmerschaft geholfen“, erklärte **Dr. Thomas Langen**, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa von Atradius und gleichzeitig Sprecher der Kommission Kreditversicherung des GDV, am 4. Dezember 2020 anlässlich der Verlängerung des Abkommens bis zum 30. Juni 2021.

Katarzyna Kompowska, CEO bei Coface für Nordeuropa, betonte: „Mit der Verlängerung tragen wir weiter zur Stabilisierung der deutschen Wirtschaft und des internationalen Handels bei. Es geht nicht darum, die Kreditversicherer zu stützen. Bundesregierung und Kreditversicherer agieren vielmehr gemeinsam und solidarisch im Interesse der Unternehmen. Wir sichern nicht nur die Limite für kreditversicherte Unternehmen, sondern tragen durch die Abtretung der Prämien an den Bund auch aktiv zur Finanzierung des Programms bei.“

Ron van het Hof, CEO von Euler Hermes in Deutschland, Österreich und der Schweiz, forderte die Unternehmen auf, sich auf die neue Normalität vorzubereiten, ihre Geschäftsmodelle an die aktuelle Situation anzupassen und möglichst krisensicher aufzustellen.

Für Alexander Niemeyer, Leiter der Kredit-/Kautions- und Vertrauensschadenversicherung bei der R+V Versicherung ist die Verlängerung des Schutzschirms ein wichtiges Signal an die Wirtschaft gewesen – auch weil die Kreditversicherung ein wertvolles Frühwarnsystem für die Lieferanten ist.

Bonitätsprüfungen wichtiger denn je

„Gemeinsam können wir die Folgen der Corona-Krise begrenzen. Weiter durchführen und weiter zusammenhalten ist das Gebot der Stunde. Der Schutz-

schirm gibt uns die Möglichkeit, die Zusagen an unsere Kunden aufrechtzuerhalten. Wir können sie in vielen Fällen sogar ausweiten – beispielsweise, wenn sich die Geschäftsmodelle der Kunden geändert haben und weitere Linien benötigt werden.“

Das spiegelt sich in den Zahlen der R+V-Warenkreditversicherung: Sie hat ihr Kreditvolumen 2020 um etwa 13 Prozent ausgebaut und überschreitet nach einem zweistelligen Beitragswachstum deutlich die Beitragsgrenze von 100 Millionen Euro. „Wir prüfen jeden Einzelfall. Für uns

zählt immer die individuelle Bonität, ganz egal in welchen Branchen oder Ländern“, betont Niemeyer. *Gunther Schilling*

Kontakt

Alexander Niemeyer
Bereichsleiter Banken/
Kredit bei der R+V
Versicherung
Alexander.Niemeyer@
ruv.de
Tel.: 0611 533-7084



News inside: DZ BANK German Desk New York

Neuer US-Präsident und Konjunkturausblick

Joe Biden hat am 20. Januar die Regierungsgeschäfte als US-Präsident übernommen und kann bei seinen Reformvorhaben nun auch auf die Unterstützung des Kongresses zählen. Denn die Demokraten haben die Senatsstichwahlen im Bundesstaat Georgia knapp gewonnen und damit die Kontrolle im Senat übernommen. Zwar verfügen die Demokraten mit 50 der 100 Sitze nicht direkt über eine Mehrheit im Senat, doch bei Abstimmungen ist die Stimme der Vizepräsidentin Kamala Harris das Zünglein an der Waage. Dank dieser Regelung kontrollieren die Demokraten nun neben dem Repräsentantenhaus auch die zweite Kammer der Legislative.

Für die Wirtschaft sind das zunächst gute Nachrichten. Zu den ersten Handlungen der Biden-Administration soll ein weiteres großes Konjunkturpaket gehören. Die Demokraten haben immer wieder auf stärkere Hilfen für Familien, Arbeitslose sowie für Städte und Kommunen gedrungen. Derzeit sind Konjunkturlösungen im Umfang von insgesamt 1,9 Billionen US-Dollar im Gespräch. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2020 entspräche das rund 9%. Dazu gehören vor allem höhere Staatsausgaben, zum Beispiel für Infrastrukturinvestitionen, den Klimaschutz und die Förderung der US-Industrie.

Andererseits drohen der Wirtschaft auch neue Belastungen: Unternehmen und Beserverdiener sollen künftig eine größere

Steuerlast tragen. Maßnahmen, die die wirtschaftliche Erholung jetzt gefährden würden, stehen bei der Biden-Regierung aber wohl kaum an erster Stelle auf der Agenda. Sie dürften aufgeschoben oder abgemildert werden.

Priorität hat zunächst die Bekämpfung der Pandemie. Joe Biden hat sich klar von der Corona-Politik seines Amtsvorgängers Trump distanziert und geht entschlossen gegen das Virus vor. Allerdings ist sein Handlungsspielraum begrenzt, weil der Umgang mit der Pandemie vor allem den Bundesstaaten obliegt. Und diese halten sich trotz der sehr hohen Zahl von Neuinfektionen mit Lockdown-Maßnahmen stark zurück, vielerorts gibt es nur im Gastronomiebereich sowie für Freizeit- und Kultureinrichtungen Beschränkungen. Die wirtschaftlichen Schäden, die mit neuen Corona-Restriktionen einhergehen würden, werden von den Gouverneuren offenbar als zu groß angesehen.

Erst ab dem zweiten Quartal 2021 rechnen Experten mit einer deutlichen wirtschaftlichen Belebung, die durch das Zusammenwirken von Nachholeffekten und der expansiven Fiskalpolitik der Biden-Administration entsteht. Zusammengenommen wird das BIP der USA – nach dem heftigen Rückgang um 3,5% im Jahr 2020 – im laufenden und auch im kommenden Jahr kräftig wachsen. Die DZ BANK rechnet für 2021

mit einem Wirtschaftswachstum von 6%, für 2022 immerhin noch von 3,4%.

Wird die deutsche Wirtschaft von dem kräftigen Wachstum in den USA profitieren können? Die Chancen dafür stehen gut, allein schon, weil die USA weiterhin größter Importeur für Waren „Made in Germany“ sind. Eine 180-Grad-Wende in Bezug auf Handelskonflikte wird es unter dem neuen US-Präsidenten wohl nicht geben. Die deutsche Industrie war vor allem durch Trumps Strafzölle auf Stahl und Aluminium betroffen. Vorerst bleibt es bei diesen Zöllen wohl beim Status Quo. Allerdings will Biden auf die westlichen Partner der USA zugehen. Neue Strafzölle, zum Beispiel auf Autos, könnten damit vom Tisch sein.

Heiko Voß (unter Mitarbeit von Alexander Buhrow, Economist, DZ BANK Research)

Autor

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



Brexit-Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr

Seit Jahresbeginn hat das Vereinigte Königreich von Großbritannien und Nordirland den Status eines Nicht-EWR-Staates. Am 31. Dezember endete der Übergangszeitraum („Transition Period“), den die Europäische Union und das Vereinigte Königreich für die Zeit nach dessen Austritt aus der EU am 31. Januar 2020 vereinbart hatten. Der Statuswechsel hat auch Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr.

Das Land bleibt zwar Mitglied der Single Euro Payments Area (SEPA). SEPA-Zahlungen sind nach wie vor möglich, jedoch

gelten die Erleichterungen der Geldtransferverordnung (GTVVO) nicht mehr. Die Behandlung der SEPA-Zahlungen in das Vereinigte Königreich erfolgt somit analog denen in einen Drittstaat außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR), wie beispielsweise Zahlungen in die Schweiz.

Gleiches gilt für Nicht-SEPA-Zahlungen (Auslandszahlungen) nach Großbritannien. Sowohl im SEPA- als auch im Auslandszahlungsverkehr mit dem Vereinigten Königreich sind die vollständigen Zahleradressda-

ten anzugeben. Diese bestehen aus dem Namen und der Postanschrift des Zahlungsempfängers bzw. Zahlungspflichtigen.



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



Bidens Umweltpolitik verändert die Nachfrage

Der neue US-Präsident Joe Biden räumt - anders als sein Vorgänger - der Umweltpolitik einen hohen Stellenwert ein. Auch der Bedarf an innovativen Bauchemikalien wird deshalb in den USA in den nächsten Jahren deutlich zunehmen.

Der neue Präsident Joe will unter anderem 1,5 Millionen nachhaltige Häuser bauen sowie vier Millionen Geschäftsgebäude und zwei Millionen Privathäu-

ser energetisch sanieren. Das würde nicht nur die Nachfrage nach Dämmstoffen wie Polyurethan-Hartschaum und anderen modernen Bauchemikalien beleben.

Auch für Architekten, Ingenieurbüros und Technologieanbieter ergeben sich dadurch vielversprechende Chancen auf dem US-Markt. Zumal die USA etwa zehn Jahre hinter europäischen Energieeffizienzstandards zurückliegen.

Hier können insbesondere deutsche Anbieter mit ihrem guten Ruf und ihren Erfahrungen punkten. Generell werden in den nächsten Jahren mehr Fördermittel zur Entwicklung klimafreundlicher Technologien bereitstehen.

Weitere Informationen:
<https://www.gaccmidwest.org>



Neuer Wegweiser für Geschäfte in Kenia

Deutsche Unternehmen erhalten mit der Publikation „Neue Märkte - Neue Chancen - Kenia“, welche die Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika gemeinsam mit GTAI und GIZ herausgibt, einen Überblick über die Marktpotenziale und Geschäftspraxis in Kenia. Neben wirtschaftlichen Grunddaten sowie

Fakten zur Wirtschaftsstruktur und dem Investitionsklima bietet die Publikation auch einen fundierten Überblick zu den Branchen Agrarwirtschaft und Nahrungsmittelverarbeitung, Erneuerbare Energie, Bauindustrie und Infrastruktur sowie Wasser- und Gesundheitswirtschaft. Außerdem werden Fördermöglichkeiten

aufgezeigt und Kontaktadressen sowohl in Kenia als auch in Deutschland aufgelistet.

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



Nachfrageschub bei Medizintechnik in Indien

Die Wachstumsaussichten für die Medizintechnikbranche bleiben weiterhin positiv und haben durch die Corona-Pandemie noch einen zusätzlichen Schub bekommen. Gingen frühere Prognosen noch von 7% aus, werden jetzt bis zum Jahr 2025 sogar zweistellige Wachstumsraten prognostiziert.

Indiens Regierung plant, in den ländlichen Regionen insgesamt 150.000 Gesundheitszentren zur Primärversorgung einzurichten, welche zahlreiche medizintechnischer Gerätschaften benötigen. Damit bleibt der Markt für Hersteller von Medizintechnik langfristig attraktiv

und bietet auch ausländischen Anbietern weiterhin vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten.

Weitere Informationen:
<https://www.investindia.gov.in/de>



Exportvertrag: Force Majeure-Klauseln – die Antwort auf Höhere Gewalt?

Seit der Corona-Pandemie top aktuell: Force Majeure-Klauseln. Sie nehmen eine Risikoverteilung für den Fall vor, dass die Vertragsdurchführung durch Höhere Gewalt unmöglich gemacht oder erschwert wird, etwa aufgrund von Embargos oder Einfuhrverboten von Waren in das Bestimmungsland. Aber Vorsicht! Sie müssen entsprechend konstruiert sein, damit sie effektiv eingreifen.

Nach deutschem Recht wird die Nichterfüllung aufgrund des Eintritts eines Falls Höherer Gewalt einerseits nach dem Recht der Unmöglichkeit (§ 275 BGB) und andererseits dem der Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) geregelt. Aus der Abgrenzung folgen Rechtsunsicherheiten, insbesondere im Hinblick auf das Beschaffungsrisiko, wenn der Verkäufer einer Gattungssache nicht liefern kann.

Nach UN-Kaufrecht (CISG) hat eine Vertragspartei für die Nichterfüllung ihrer Pflichten nicht einzustehen, wenn sie beweist, dass die Nichterfüllung auf einem außerhalb ihres Einflussbereichs liegenden Hinderungsgrund beruht und dass von ihr vernünftigerweise nicht erwartet werden konnte, den Hinderungsgrund bei Vertragsabschluss in Betracht zu ziehen oder ihn oder seine Folgen zu vermeiden oder zu überwinden.

Bedeutung von Force Majeure-Klauseln

Ein Tatbestand Höherer Gewalt zeichnet sich dadurch aus, dass ein von außen kommendes Ereignis vorliegt, für das keine der Vertragsparteien eine Haftung übernehmen wollte, das weder vorhersehbar noch abwendbar ist und die Durchführung eines Vertrags verhindert oder beeinträchtigt. Es lässt sich von keiner der Vertragsparteien steuern. Die nationalen Gesetze befassen sich nur unzureichend mit der Risikoverteilung bei Tatbeständen Höherer Gewalt, weshalb ein Bedürfnis für Force Majeure-Klauseln besteht.

Dies gilt erst recht deshalb, weil die Rechtsfolgen nach verschiedenen Rechtsordnungen nicht einheitlich geregelt werden. Nicht zuletzt deshalb ist es im internationalen Geschäft noch mehr als im Inlandsgeschäft ratsam, bezüglich Höherer Gewalt eine vertragliche Risikoverteilung vorzunehmen.

Inhalt von Force Majeure-Klauseln

Eine Force Majeure-Klausel enthält regelmäßig als Ausgangspunkt eine abstrakt gefasste Generalklausel, in der die davon erfassten Fälle Höherer Gewalt allgemein beschrieben werden. Es besteht die Möglichkeit, die Generalklausel durch entsprechende Formulierungen für weitere abstrakt definierte Fälle Höherer Gewalt zu öffnen. Zur Konkretisierung des Anwendungsbereichs von Force Majeure-Klauseln werden anschließend Regelbeispiele von Fällen Höherer Gewalt definiert, wie etwa Kriege, Terrorismus, Naturkatastrophen, Streiks, Embargos und Pandemien.

Unsere neue Serie: Der Experten-Rat (Teil 3)

Denkbar ist auch eine Fokussierung auf finanzielle, wirtschaftliche, politische, gesellschaftliche oder rechtliche Tatbestände. Die Nichterteilung einer Ausfuhrgenehmigung stellt von sich aus keinen Fall Höherer Gewalt dar und wird in der Regel auch nicht als ein solcher festgelegt. In einer Force Majeure-Klausel kann zwischen solchen Tatbeständen differenziert werden, die schon zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses vorliegen und solchen, die erst später eintreten.

Die von einem Tatbestand Höherer Gewalt betroffene Partei trifft nach dem üblichen Inhalt von Force Majeure-Klauseln die Pflicht, zu versuchen, angemessene Maßnahmen zu ergreifen, um den Eintritt Höherer Gewalt zu verhindern oder dessen Folgen zu mildern. Force Majeure-Klauseln umfassen regelmäßig Informationspflichten, vor allem im Hinblick auf den Eintritt eines Tatbestands Höherer Gewalt. Die vertraglichen Rechtsfolgen einer Force Majeure-Klausel können von der Anzeige des Eintritts eines Falls Höherer Gewalt abhängig gemacht werden. Teilweise ist dies auch in

gesetzlichen Vorschriften geregelt. Regelmäßig wird auch die Verpflichtung der betroffenen Partei in Force Majeure-Klauseln aufgenommen, die andere Partei unverzüglich über den Wegfall eines Tatbestands Höherer Gewalt zu informieren.

Force Majeure-Klauseln begründen eine Befreiung von der Leistungserbringung zugunsten der von einem Tatbestand Höherer Gewalt betroffenen Partei. Die Frage des sachlichen sowie zeitlichen Umfangs der Aufhebung der Leistungspflicht kann individuell geregelt werden. Insbesondere bei Tatbeständen Höherer Gewalt, die längere Zeit bestehen, sind Neuverhandlungsklauseln sinnvoll.

Ein Kündigungsrecht soll in Force Majeure-Klauseln grundsätzlich jedenfalls für einen bestimmten Zeitraum ausgeschlossen werden. Für den Fall des Eintritts eines Tatbestands Höherer Gewalt kann die vollständige Rückabwicklung der unter einem Vertragsverhältnis erbrachten Leistungen oder ein Ausgleich für vor dem Zeitpunkt des Eintritts eines Tatbestands Höherer Gewalt erbrachte bzw. erlangte Leistungen geregelt werden. Die Rechtsfolgen nach dem anwendbaren nationalen Recht werden üblicherweise ausgeschlossen, um konkurrierende Ansprüche auszuschließen. In Force Majeure-Klauseln können weitere individuelle Regelungen getroffen werden, am besten mit anwaltlicher Hilfe.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwältinnen mbB
Tanusstr. 72
(Rheinkai 500)
55120 Mainz
Tel.: 06131 624 71 70
k.vorpeil@neusselmartin.de
www.neusselmartin.de



Vietnam

Vietnam hat auf seinem Weg der wirtschaftlichen Öffnung in den vergangenen 30 Jahren beachtliche Entwicklungsfortschritte erzielt und beweist im Verlauf der Covid-19-Pandemie eine robuste Widerstandsfähigkeit.

Politische Lage

Die Sozialistische Republik Vietnam wird als Einparteiensstaat von der Kommunistischen Partei Vietnams (KPV) regiert. Eine Opposition ist nicht zugelassen. Der 13. Parteikongress Ende Januar 2021 verabschiedete die Pläne für die laufende fünfjährige Regierungsperiode und bestätigte Nguyen Phu Trong für eine dritte Amtsperiode als Generalsekretär des Zentralkomitees der KPV. Das Amt des Staatspräsidenten, das Trong seit 2018 interimistisch ebenfalls hält, wird durch die Nationalversammlung in diesem Jahr neu besetzt werden.

Der Generalsekretär der KPV bildet zusammen mit dem Staatspräsidenten, dem Ministerpräsidenten und dem Parlamentsvorsitzenden den inneren Machtzirkel im politischen System Vietnams. Wahlen zur Nationalversammlung, dem Einkammerparlament und formal höchsten staatlichen Organ, sind für den 23. Mai 2021 vorgesehen.

Über den Dachverband „Vietnamesische Vaterlandsfront“, unter dem Massenorganisationen vereint sind, hat die KPV den Wahlprozess unter Kontrolle. Die Gewaltenteilung im politischen System Vietnams

ist in der Verfassung festgeschrieben, aber in der Praxis kaum ausgeprägt. Die Exekutive wird bis zur lokalen Ebene von Mitgliedern des Zentralkomitees kontrolliert. Im Parlament gehören von den aktuell 496 Mitgliedern rund 90% der KPV an, die der Parteidisziplin verpflichtet sind.

Ebenso untersteht die Judikative der „Führung durch die Partei“. Die stagnierenden autoritären Strukturen und das schnelle Wirtschaftswachstum bilden den Nährboden für eine weit verbreitete Korruption. Bürgerliche Grundrechte werden nur eingeschränkt gewährt, die Regierung und die KPV genießen aber in der Öffentlichkeit ein hohes Ansehen, das sich durch die erfolgreiche Eindämmung der Covid-19-Pandemie noch gefestigt hat.

In der Außenpolitik stehen die Beziehungen zu China und der langjährige Territorialkonflikt im Südchinesischen Meer im Mittelpunkt. Dem Vormachtstreben Chinas in der Region und dessen Einfluss im Land begegnet Vietnam durch die Entwicklung sicherheitspolitischer und wirtschaftlicher Beziehungen zu Staaten der Region, wie Indien und Japan, den USA sowie der Vertiefung der Zusam-



menarbeit mit den ASEAN-Staaten Indonesien und den Philippinen.

Wirtschaftsstruktur

Vietnams Volkswirtschaft befindet sich seit 1986 in einem Liberalisierungsprozess, der in den letzten Jahren hohe Wachstumsraten zwischen 6% und 7% ermöglichte.

Die fünf größten Geschäftsbanken (Bilanzsumme per 31.12.2019 in Mrd. EUR)

Bank for Investment and Development of Vietnam	57,3
Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development	55,8
Commercial Bank for Industry and Trade	47,7
Commercial Bank for Foreign Trade	47,0
Saigon Commercial Bank	21,8

Quelle: Orbis BankFocus



Trotz der Hochhäuser zeugen auch heute noch viele Museen und alte Relikte von der bewegten Geschichte der vietnamesischen Hauptstadt Hanoi.

Der sozioökonomische Entwicklungsstand konnte deutlich angehoben werden. So liegt Vietnam im Human Development Index der Vereinten Nationen, der als Wohlstandsindikator gilt, auf Rang 117 von 189, der ein hohes Entwicklungsniveau ausweist. Das Pro-Kopf-Einkommen ist mit 3.388 USD für 2019 allerdings noch niedrig, da der Beschäftigungsanteil in der Landwirtschaft, die 2019 nur 14% zur Wirtschaftsleistung beisteuerte, weiterhin hoch ist. Vietnam liegt in einer der sich wirtschaftlich sehr dynamisch entwickelnden Regionen der Welt. Das Land verfügt über umfangreiche Rohstoffvorkommen, darunter Erdöl und Erdgas, Kohle, Bauxit, Phosphate, Mangan und seltene Erden.

Das extensive Wirtschaftswachstum verursacht jedoch erhebliche Umweltschäden und auch die Folgen des Klimawandels, von denen Vietnam stark betroffen ist, können gravierende Auswirkungen auf die Wirtschaftsentwicklung haben.

Die vietnamesische Wirtschaft wird trotz der Entwicklung eines privaten Sektors seit 2016 weiterhin von staatlichen ineffizienten und intransparenten Großunternehmen dominiert. Als bedeutendste Branchen der Industrie, die 2019 etwa 34% des BIP erwirtschaftete, sind die Energiewirtschaft, die Elektronik und die Textil-/Bekleidungsindustrie zu nennen. Der Dienstleistungssektor trägt 42% zum BIP bei. Die wichtigsten Branchen sind Handel, Logistik und Tourismus.

Vietnam verfügt auf der Basis zahlreicher bi- und multilateraler Freihandelsabkommen - seit 2020 auch mit der Europäischen Union - über eine diversifizierte Exportwirtschaft, die tief in die globalen Lieferketten integriert ist und über 80% des BIP erbringt. Der Fachkräftemangel und das steigende Lohnniveau erfordern jedoch deutliche Produktivitätssteigerungen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Wichtigster Exportmarkt sind mit 24% die USA, gefolgt von China mit 16%. Größter Importpartner ist China mit 30%, zweitwichtigster Partner Südkorea mit 19%. Hauptexportgüter Vietnams sind Festnetz- und Mobiltelefone, Elektronik, Textilien und Schuhe, importiert werden hauptsächlich elektronische Komponenten, Maschinen und Ausrüstungen.

Neben den Exporteinnahmen sind ausländische Direktinvestitionen von herausragender Bedeutung für die vietna-

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

(in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2018	7,1	3,5	-2,9
2019	7,0	2,8	-2,5
2020 v	3,1	3,2	-7,0
2021 p	5,5	2,1	-4,6

v = vorläufig p = Prognose

Quellen: The Economist Intelligence Unit

Entwicklungen in der Außenwirtschaft

(in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2018	5.899	14.902	55.453
2019	13.101	15.635	78.335
2020 v	19.000	10.750	91.634
2021 p	7.421	12.600	116.923

v = vorläufig p = Prognose

Quellen: The Economist Intelligence Unit

mesische Wirtschaft. Die vorteilhaften Investitionsrahmenbedingungen platzierten Vietnam im Doing Business Index der Weltbank auf einen guten Rang 70 von 190 (2020).

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Die konjunkturelle Dynamik der vietnamesischen Wirtschaft wurde 2020 durch die Covid-19-Pandemie unterbrochen, deren negative Auswirkungen vor allem auf den Dienstleistungssektor die

BIP-Zuwachsrate von 7,0% im Vorjahr auf nach vorläufigen Angaben 3,1% absinken ließen. Für das laufende Jahr gehen wir von einem Wachstum von schätzungsweise 5,5% aus, das von einer Erholung des Privatkonsums getrieben wird. Dem mit einem Zuwachs von 5% am deutlichsten gestiegenen Wertschöpfungsbeitrag lieferte 2020 die verarbeitende Industrie, in der insbesondere die auch während eines zeitweisen Lockdowns offen gehaltenen Zweige der Elektrotechnik und Elektronik sehr gute Zuwachsraten aufwiesen.



Ho Chi Minh City ist nicht nur die größte Stadt Vietnams, sondern auch das wirtschaftliche Zentrum des Landes.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Vietnam (in Mio. USD)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	10.888	3.952	-6.936
2018	11.552	4.813	-6.739
2019	10.885	4.813	-6.072
2020 (bis Okt.)	9.844	2.713	-7.131

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; GENESIS-Online

Das Defizit im öffentlichen Haushalt weitete sich 2020 wegen der rückläufigen Steuereinnahmen und der Stimulierungsmaßnahmen zur Überwindung der Coronavirus-Krise, die sich auf rund 3,4% des BIP beliefen, auf nach vorläufigen Angaben 7,0% des BIP aus.

Zwar dürfte sich das Defizit im Staatshaushalt ab 2021 wieder reduzieren, der umfangreiche öffentliche Investitionsbedarf in die Infrastruktur, für deren Ausbau in den kommenden 5 Jahren Ausgaben von 118 Mrd. USD vorgesehen sind, sowie die schleppenden Privatisierungen von Staatsunternehmen dürften aber auch in den Folgejahren zu erhöhten Haushaltsdefiziten führen.

Die 2020 auf 48,8% des BIP angestiegene Staatsverschuldung war zu rund 40% in Fremdwährung denominated, so dass Wechselkursrisiken impliziert sind. Einschließlich der Garantien gegenüber staatlichen Unternehmen lag die Gesamtverschuldungsquote des Staates nach Angabe des Internationalen Währungsfonds für 2018 bei hohen 55,6%. Da die Neuvergabe staatlicher Garantien restriktiv gehandhabt wird, dürfte der Umfang der Eventualverbindlichkeiten des Staates zukünftig abnehmen.

Ein rekordhoher Handelsbilanzüberschuss von 33,2 Mrd. USD 2020 ließ den Saldo der Leistungsbilanz auf 5,5% des BIP ansteigen. Ab 2021 ist bei anziehenden Importen und einem sich ausweitendem Defizit in der Primärbilanz durch die Repatriierung von Erträgen aus ausländischen Direktinvestitionen mit sinkenden, aber weiter positiven Leistungsbilanzsalden zu rechnen. Dem Aufwertungsdruck auf die Landeswährung dürfte geldpolitisch unter Abwägung der handelspolitischen Interessen des wichtigsten Exportpartners USA entgegengesteuert werden.

Der Zufluss ausländischer Direktinvestitionen war für 2020 auf 3,1% des BIP rückläufig. Diese Entwicklung dürfte sich nach

Überwindung der Covid-19-Pandemie und der Tendenz zur Verlagerung von Low-Tech-Fertigungskapazitäten aus China umkehren. Vietnams Bruttoauslandsverschuldung belief sich 2020 nach vorläufigen Angaben auf 110,1 Mrd. USD. Sie entfiel zu jeweils etwa der Hälfte auf den Staat und auf private Unternehmen. Günstig hohe 90% der Auslandsschulden wiesen mittel- und langfristige Laufzeiten auf und bestanden gegenüber öffentlichen bi- und multilateralen Gläubigern. In Bezug auf die Exporte und das BIP war die Auslandsverschuldung mit 38,4% bzw. 31,8% moderat; die Quote der Schuldendienstzahlungen an den Exporten mit 6% tragbar. Die Währungsreserven wuchsen auf 91,6 Mrd. USD und überstiegen die kurzfristige Auslandsverschuldung um fast das Vierfache. Die Importdeckungsquote verbesserte sich auf befriedigende 4 Monate. Vietnam weist damit auf Jahressicht eine komfortable außenwirtschaftliche Liquidität auf.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Deutschland ist der wichtigste Handelspartner Vietnams in der Europäischen Union. Der bilaterale Warenhandel hat sich in den letzten 10 Jahren vervierfacht. Die vietnamesischen Ausfuhren nach Deutschland hatten 2019 einen Wert von 9,73 Mrd. EUR, die deutschen Ausfuhren nach Vietnam beliefen sich auf 4,29 Mrd. EUR. Zu den wichtigsten vietnamesischen Exportprodukten nach Deutschland zählen Schuhe, Textilien, landwirtschaftliche Erzeugnisse, Meeresfrüchte sowie Elektronikartikel und Möbel. Wichtigste Einfuhrprodukte sind Maschinen, Fahrzeuge, Ausrüstungsgegenstände sowie Produkte der chemischen Industrie.

In der Coronakrise zeigt sich die Empfindlichkeit des Außenhandels für externe Schocks. Investitionsaufschübe und Reiseverbote ließen den Warenexport nach Vietnam, der von betreuungsintensiven Maschinenlieferungen und Projektgeschäften abhängig ist, einbrechen.

Mittelfristig wird durch das im August 2020 in Kraft getretene Freihandelsabkommen (EVFTA) zwischen der Europäischen Union und Vietnam ein Anstieg des bilateralen Handelsvolumens sowie eine Zunahme des Engagements deutscher Unternehmen in Vietnam erwartet, unter anderem in den Bereichen Erneuerbare Energien und Energieeffizienz, Umwelttechnik, Industrie 4.0, Infrastruktur und Logistik.

Das sagen die DZ BANK Experten

Die mittlerweile über 350 deutschen Unternehmen in Vietnam schätzen die stabilen Rahmen- und Investitionsbedingungen, eine gut ausgebildete einheimische Bevölkerung sowie die weiterhin relativ günstigen Produktionskosten.

Zudem konnte das Land in den letzten Monaten im Handelskonflikt zwischen den USA und China sowie im Verlauf der Coronaviruspandemie seine Vorzüge als alternativer Produktionsstandort herausstellen. So bietet sich einerseits für Unternehmen die Möglichkeit, mit der Verlagerung von Fertigungskapazitäten aus China die wirtschaftlichen Spannungen zwischen den USA und China zu umgehen und andererseits die Chance, Lieferketten zu diversifizieren, um das Risiko von Unterbrechungen zu minimieren.

Das Freihandelsabkommen und das neu ausgehandelte Investitionsschutzabkommen mit der EU, aber auch andere Vereinbarungen, wie etwa zur Implementierung von Berufsausbildungen nach DIHK-Standards in Vietnam, werden der deutsch-vietnamesischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit einen weiteren Schub verleihen.

Das EVFTA ist das umfassendste Freihandelsabkommen, das die Europäische Union je mit einem Schwellenland ausgehandelt hat, und nach demjenigen mit Singapur das zweite, das die Europäische Union und ihre Mitgliedsstaaten mit einem ASEAN-Land verbindet.

Deutsche Investitionen in Vietnam gibt es bereits seit 1992. Diese stiegen mit dem WTO-Beitritt Vietnams 2007 und mit der Verabschiedung des neuen Unternehmens- und Investitionsgesetzes in Vietnam 2015 schnell an. Rund 2,7 Mrd. USD haben deutsche Unternehmen in Vietnam bislang investiert – mit einem hohen Anteil modernster Technologie. Gegenüber 2018 konnte eine Steigerung des Investitionsvolumens von 5,8% erzielt werden.

In Vietnam sind derzeit über 350 deutsche Unternehmen tätig, die mit ihren Investitionen rund 47.000 Arbeitsplätze geschaffen haben. Zwischen Deutschland und Vietnam besteht seit 1997 ein Doppelbesteuerungs- und seit 1988 ein Investitionsschutzabkommen. Das parallel zum Freihandelsabkommen neu ausgehandelte Investitionsschutzabkommen wird frühestens 2021/22 nach der Ratifizierung

durch die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union in Kraft treten.

Neue Geschäftschancen in Vietnam bieten neben den steigenden öffentlichen Investitionen in Infrastruktur, Gesundheit und Sicherheit, zunehmende regulatorische Neuerungen, das geänderte Konsumverhalten und die Digitalisierung. Die Veränderung globaler Lieferketten und die unternehmerischen Diversifizierungsbemühungen stärken Vietnams Attraktivität als Standort in Asien.

Aussichten

Trotz und gerade wegen der Coronapandemie verfügt Vietnam mit seinen stabilen politischen und makroökonomischen Rahmenbedingungen über sehr gute Wachstumsaussichten, die sich auf die wettbewerbsfähige diversifizierte Exportwirtschaft und lebhaftere ausländische Direktinvestitionen stützen. Der vergleichsweise moderate Konjunkturrückgang 2020 dürfte nach der Eindämmung der Pandemie und der Erholung der globalen Wirtschaft über schnell steigenden Zuwachsraten kompensiert werden.

Eckdaten für den Export nach Vietnam

Bevölkerung: 93,6 Millionen	Korrespondenzsprachen: Englisch, Vietnamesisch
Hauptstadt: Hanoi	Zolltarif: Harmonisiertes System, Verzollung nach dem Transaktionswert.
Währungseinheit: 1 Dong = 100 Xu ISO-Code: VND	Zahlungsbedingungen und Angebote: Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ist ratsam. Fakturierung in EUR und USD. Angebote in englischer Sprache auf Basis fob oder cif üblich.
Wichtige Feiertage: 01. Januar Neujahr 11. bis 15. Februar Tet (Neujahrsfest) 21. April Todestag des Hung-Königs 30. April Tag der Befreiung 01. Mai Tag der Arbeit 02. September Nationalfeiertag 25. Dezember Weihnachten	Euler Hermes Länder-Klassifizierung: 4 von 7
Zollflughäfen: Ho Chi Minh City und Hanoi.	Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.
Zollhäfen: Cai Lan Quang Ninh, Hai Phong, Da Nang und Ho Chi Minh City.	Auszug aus den „Konsulats- und Mustervorschriften“.

Aktuelle Länderinformation und einen Euro-Umrechner finden Sie in der App „VR International“, die Sie kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen können.

Hauptimportgüter Vietnam

(in Prozent der Gesamteinfuhr 2019)

Elektronik	24,4
Chemische Erzeugnisse	11,7
Maschinen	8,2
Elektrotechnik	7,4
Textilien/Bekleidung	7,2

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Vietnam wird voraussichtlich einer der größten Nutznießer des Handelskonflikts zwischen China und den USA sein und bietet sich mit attraktiven Standortfaktoren als alternatives Investitionsziel in Asien an.

Bettina Ewert

DZ BANK AG

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

Embassy of the Federal Republic of Germany
29, Tran Phu, Ba Dinh Dist,
Hanoi, S.R. Vietnam
Tel.: 0084 24 3267 3335
<http://www.vietnam.diplo.de>

Botschaft der Sozialistischen Republik Vietnam

12435 Berlin, Elsenstraße 3
Tel.: 030 53 63 01 08
sqvnberlin@t-online.de
www.vietnambotschaft.org

Außenhandelskammer Vietnam Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Vietnam/Delegate of German Industry and Commerce in Vietnam

Ho-Chi-Minh-City
Deutsches Haus, Ho Chi Minh, 4th
Floor, 33 Le Duan Blvd, District 1, Ho
Chi Minh City, S.R. Vietnam
Tel.: 0084 28 3823 9775
info@vietnam.ahk.de

Hanoi
Lotte Center Hanoi, East Tower, 18th
Floor, Room 1803-1804,
54 Lieu Giai Street, Ba Dinh,
Hanoi, S.R. Vietnam
Tel.: 0084 24 3825 1420
info@vietnam.ahk.de

Interkulturelle Kompetenz: Von der Kunst der List

Das kürzlich erschienene Handbuch „Praxiswissen China“ bringt den Leser in rechtlicher Hinsicht auf den neusten Stand. Autor ist Prof. Dr. Karl Pilny, Rechtsanwalt und „Cross Culture Coach“. Das Buch ist deshalb darüber hinaus ein generelles Nachschlagewerk für jeden, der in Fernost Geschäfte machen will. Die asiatische Seite versucht beispielsweise häufig, den Partner auseinanderzudividieren oder Streit auf Ihrer Seite auszulösen und auszunutzen. Wie reagieren Sie? Der Autor gibt konkrete Tipps.

VR International: Wie bereitet man sich am besten auf Verhandlungen mit asiatischen Geschäftspartnern vor?

Karl Pilny: Schon bevor es zu direkten Verhandlungen kommt, kann aufgrund von fehlerhafter Kommunikation einiges schiefgehen – und der potenzielle Geschäftserfolg von Anfang an gefährdet sein. Unterschiedliche Kommunikationsstile zwischen Chinesen und Europäern können beispielsweise verhindern, dass gute persönliche Beziehungen aufgebaut werden. Diese sind jedoch der Dreh- und Angelpunkt und absolute Grundvoraussetzung, um in China erfolgreich zu sein. Anders als im Westen, wo es bei Kommunikation um einen pragmatischen, in der Regel linearen und reziproken Prozess zum Austausch von Informationen geht, ist es in China ein differenzierter und mit kulturellen Symbolen überfrachteter kultureller Prozess der Interaktion im umfassendsten Sinne. Der Schlüssel ist dabei, alles in seiner Gesamtheit und im Zusammenhang zu betrachten.

VR International: Was heißt das genau?

Karl Pilny: Hauptzweck und Effekt von Kommunikation ist die Begründung und Festigung der sozialen Ordnung. Ein wichtiges Instrument dafür sind die fein abgestuften Unterscheidungen und Unterschiede im sozialen Status. Deswegen ist es von großer Bedeutung für die Chinesen, schon beim Kennenlernen einen möglichst umfassenden Eindruck von Ihnen und Ihrem sozialen Status zu gewinnen, um Sie entsprechend einordnen und behandeln zu können. Falls dies nicht gelingt, droht ein Gesichtverlust, der immer fatal ist – egal wer das Gesicht verliert. Die chinesische Sprache ist direkter als europäische Sprachen – so gibt es zum Beispiel

keinen Konjunktiv. Chinesen fällt es schwer, hypothetisch zu denken. Das Chinesische ist eine tonale Sprache, es geht also in jeder Beziehung darum, den richtigen Ton zu finden. Ein „Ja“ bedeutet nicht unbedingt Zustimmung – ein „Nein“ nicht unbedingt Ablehnung. „Im Prinzip kein Problem“ heißt eigentlich eher, das ist jetzt ein Riesenproblem. Provisorische oder vorläufige Regelungen bedeuten, dass sich diese jederzeit und sogar rückwirkend ändern können. Der Schlüssel zum Erfolg ist hier einfach Geduld und langfristiges Denken.

VR International: Bitte geben Sie uns noch einige konkrete Tipps für erfolgreiches Verhandeln.

Karl Pilny: Grundsätzlich sollten Sie immer wie ein Chinese offen, flexibel und locker bleiben. Gerade in der ersten Phase des Kennenlernens können manche Verhaltensweisen ihres chinesischen Partners widersprüchlich oder gar seltsam erscheinen. Tasten Sie sich Schritt für Schritt an eine Beziehung heran und versuchen Sie, größere Ziele in kleine Zwischenziele zu unterteilen. Vermeiden Sie, den Partner vor vollendete Tatsachen zu stellen. China ist eine Sowohl-als-auch-Kultur, das heißt, Sie können über einzelne kleine Punkte verhandeln und ihr Gesamtziel dann doch noch erreichen und umgekehrt. Überlegen Sie sich schon vorher, zu welchen Kompromissen Sie bereit und in der Lage wären und wo Ihre roten Linien sind. Arbeiten Sie mit verschiedenen Szenarien und versuchen Sie, die Verhandlungsgespräche im Vorfeld zu üben.

VR International: Gibt es auch sprichwörtliche Fettnäpfchen, die man unbedingt vermeiden sollte?

Interview mit ...

Prof. Karl Pilny ist Rechtsanwalt und „Cross Culture Coach“ sowie Geschäftsführer der Asia21 GmbH in Zürich. Zudem ist er Präsidiumsmitglied beim Bundesverband der deutschen Seidenstraßen-Initiative (BVDSI) in Hamburg. Sein Buch „Praxiswissen China: Verhandlungsstrategie – Normen Vertragsgestaltung“ ist im Hanser-Fachbuchverlag in München erschienen.



Karl Pilny: Seien Sie immer und überall auf alles vorbereitet und auf der Hut! Sie kennen vielleicht schon das berühmte Gleichnis, wo das Huhn zum Schwein sagt: „Lass uns gemeinsam frühstücken, ich besorge die Eier und Du den Schinken.“ Womit gesagt werden soll, dass Chinesen durchaus in der Lage und willens sind, einen Partner über den Tisch zu ziehen. Verhandlungen kann man grundsätzlich in drei Blöcke unterteilen: die Eröffnungsphase, die Verhandlungsphase und das Verhandlungsende, oftmals in Form eines Vertrags. Die chinesische Seite wird dabei häufig versuchen, Sie und ihre Partner auseinanderzudividieren und Streit auf ihrer Seite auszulösen und/oder kräftig auszunutzen. Versuchen Sie deswegen, möglichst geschlossen und homogen aufzutreten. Seien Sie dabei geduldig, hartnäckig und gleichzeitig flexibel. Werden Sie nicht ärgerlich, unüberlegt, lassen Sie sich nicht provozieren.

VR International: Vielen Dank.

Neue Seidenstraße: Wie kommt man an Aufträge?

Deutsche Unternehmen hatten sich mehr Aufträge durch die von China vorangetriebene Neue Seidenstraße erhofft. Doch wer es richtig anstellt, kann sich durchaus beteiligen. Nichts geht über Kooperationen und Kontakte in der Volksrepublik. Vor allem spezialisierte deutsche Unternehmen sind gefragt.

Die chinesischen Pläne zur Belt and Road-Initiative (BRI) sorgten zunächst auch in vielen deutschen Unternehmen für Optimismus. Als es mit der Umsetzung losging, zeigte sich jedoch, dass die Volksrepublik den Großteil der Projekte von heimischen Firmen durchführen lässt. Die Bauwirtschaft im Reich der Mitte hat in den vergangenen Jahren Überkapazitäten geschaffen. Durch die Neue Seidenstraße sollen sie internationaler aufgestellt werden, damit die heimische Wirtschaft weiterwachsen kann und die chinesischen Arbeitsplätze gesichert werden.

Dazu kommt, dass die chinesische Regierung den riesigen finanziellen Aufwand der Infrastrukturprojekte vor der eigenen

Bevölkerung rechtfertigen muss. Dementsprechend entschied man sich, Aufträge mehrheitlich an heimische Firmen zu vergeben. Dies setzt europäischen Unternehmen deutliche Grenzen, sich zu beteiligen.

Direkte Partizipationschancen an Infrastrukturprojekten haben allenfalls große, multinationale Konzerne, die schon lange in China sind und dort erheblich investiert haben, wie Prof. Dr. Doris Gutting im Fachmagazin „Asia Bridge“ schreibt.

Auch Dienstleister haben Chancen

Trotzdem können deutsche Unternehmen auf indirektem Wege von Projekten der Seidenstraße profitieren. Chancen haben vor allem hochspezialisierte mittelständische Unternehmen, die Technik oder Schlüsselkomponenten liefern können, wenn Projekte spezielle Anforderungen haben, die nicht der Norm entsprechen. Daran anschließend bieten sich im Dienstleistungssektor Optionen für deutsche und europäische

Anbieter, etwa von Finanz- und Versicherungsleistungen, wenn sie deutsche Firmen unterstützen.

Serviceleistungen spezialisierter Unternehmen, etwa Planungs- oder Projektmanagementleistungen für die Realisierung besonders komplexer und schwieriger Vorhaben, werden ebenfalls Chancen eingeräumt, so Gutting weiter.

Die Kritik aus westlichen Ländern, dass nur wenige nicht-chinesische Unternehmen Aufträge für BRI-Projekte bekommen, lässt die Frage aufkommen, welche Hindernisse für eine Teilnahme existieren. Als Gründe werden vor allem die Komplexität und Intransparenz der Ausschreibungsprozesse, der diffuse Zugang zu Informationen über die Projekte und unklare Kriterien im Vergabeprozess gesehen.

Laut Gutting ergeben sich Möglichkeiten für europäische Unternehmen vor allem zusammen mit einem chinesischen Partner oder über die Mitgliedschaft an einem chinesisch geprägten Joint Venture.



Bereits im Vorlauf der Ausschreibungen wird von den chinesischen Behörden festgelegt, ob spezielles Know-how oder eine außergewöhnliche Expertise benötigt werden, die das Hinzuziehen ausländischer Firmen rechtfertigen. Wenn die Entscheidungsträger in den Behörden der Meinung sind, mit heimischen Unternehmen die Anforderungen erfüllen zu können, erhalten ausländische Firmen quasi keine Beteiligungschance. Auch die Honorare sind dann so gestaltet, dass für nicht-chinesische Unternehmen die Teilnahme am Projekt nicht profitabel wäre.

Besteht auf chinesischer Seite dagegen der Eindruck, dass die Anforderungen des Projekts bestimmte Kenntnisse oder Erfahrungen nötig machen, die im eigenen Land nicht zu finden sind, werden ausländische Partner einbezogen. Welche Unternehmen dafür infrage kommen, wird vor der Ausschreibung in Erfahrung gebracht.

Partnersuche ist die erste Grundlage

Auch Ulrich Binkert von Germany Trade and Invest stellt fest, dass in den Ländern, in denen die Bauprojekte eigentlich stattfinden, bei der Erlangung von Aufträgen wenig zu holen ist. Wer Ausrüstungen an chinesische Baustellen - etwa in Afrika - verkaufen will, müsse dies meist in China tun. Doch einfach ist auch das nicht. Der Repräsentant eines großen ausländischen Baumaschinenherstellers in Beijing hat viel zu tun. „95%

der Umsätze unseres Unternehmens mit chinesischen Kunden in Afrika laufen über uns hier“, berichtet Binkert über ein Telefonat mit einem Vertriebsexperten. Nur den Rest akquiriert der Hersteller über seine Vertriebsbüros und -vertreter in Afrika selbst.

Gute Chancen für Ingenieurbüros

Die China Civil Engineering Construction Corporation in Kenias Hauptstadt Nairobi, die vor Ort unter anderem Straßen baut, begründet die Beschaffungspolitik über die Zentrale in Peking mit Größenvorteilen, durch die niedrigere Preise erzielt werden können.

Zudem lasse sich damit eine gewisse Einheitlichkeit des Maschinenparks gewährleisten, was den Aufwand für Ersatzteile und Kundendienst verringere. Auch wenn nichtchinesische Unternehmen Zuschläge erhalten, werden die Aufträge in der Regel über die Volksrepublik abgewickelt. Eine Niederlassung vor Ort oder zumindest ein Partnerunternehmen mit einer solchen wird von chinesischen Behörden immer vorgezogen, um keine ausländischen Zahlungsflüsse abwickeln zu müssen.

Womit deutsche Unternehmen ebenfalls punkten können, sind Wartungsleistungen direkt am Ort der Projektausführung,

die die Funktionstüchtigkeit der Technik gewährleisten. Die vielleicht besten Chancen für Aufträge haben aber die deutschen Ingenieurbüros.

Hier gibt es immer noch in bestimmten Bereichen klare Know-how-Vorsprünge gegenüber der chinesischen Konkurrenz. Der entscheidende Punkt ist jedoch, dass die Planung der Projekte in vielen Fällen tatsächlich vor Ort im Land beziehungsweise der Region des Projektes geschieht und im Gegensatz zur baulichen Ausführung nicht vollständig von China aus gesteuert wird.

Das Wichtigste in Kürze

Deutsche Unternehmen haben die Chance zu einer Teilnahme an Projekten im Rahmen der Neuen Seidenstraße, wenn sie über einen Kompetenzvorsprung, insbesondere gegenüber den chinesischen Wettbewerbern, verfügen. Da potenzielle Auftragnehmer schon vor der Ausschreibung vorausgewählt werden, müssen sie den chinesischen Akteuren bekannt sein. Es muss also im Reich der Mitte Präsenz gezeigt werden, Kontakte und Vertrauen müssen aufgebaut und gepflegt werden und eine Anpassungsfähigkeit an chinesische Denk- und Arbeitsweisen sollte vorhanden sein.



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, Marco Rummer
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, R+V Versicherung AG, DZ BANK AG, Nguyen Quang Ngoc Tonkin / Shutterstock.com, NEUSSELMARTIN, Prof. Karl Pilny
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.