

MARKETS

INTERNATIONAL

3/24



DER NOODLE- BOWL-EFFEKT

Mit jedem neuen Freihandelsabkommen werden die wirtschaftlichen Verflechtungen unübersichtlicher – Fachleute sprechen vom Noodle-Bowl-Effekt. Die wichtigsten Freihandelsabkommen im Überblick finden Sie im **Schwerpunkt ab Seite 6**

VERPACKT

Nachhaltigkeit ist der große Trend – auch in der Verpackungsindustrie.

Seite 26

ERWEITERT

Vor 20 Jahren traten zehn neue Länder der EU bei. GTAI zieht im Spezial Bilanz.

Seite 30

ABGESICHERT

Wer Mitarbeiter im Ausland beschäftigt, muss zahlreiche Fallstricke umgehen.

Seite 42



»Die EU-Osterweiterung war eine visionäre und mutige Entscheidung, die Europa grundlegend verändert hat.«

Liebe Leserinnen und Leser,

sie sorgen für erbitterten Streit, schier endlose Verhandlungen und auch gute Geschäfte: Die Zahl der Freihandelsabkommen (FHA) nimmt stetig zu, 331 sind weltweit in Kraft, Tendenz steigend. Das macht den weltweiten Handel nicht unbedingt einfacher, manch einer hält die FHA sogar für schädlich und kontraproduktiv, wenn es um den freien Handel geht. Tatsache ist, dass gerade die exportorientierte deutsche Wirtschaft massiv von FHA betroffen ist und häufig zu den Gewinnern gehört. Grund genug für das Markets-International-Team, sich mit dem Thema intensiv im Schwerpunkt „Verhandlungsmasse“ auseinanderzusetzen.

Verhandelt wurde jahrelang, bevor im Mai 2004 zehn neue Länder Mitglieder der Europäischen Union wurden. Letztendlich war die EU-Osterweiterung ein Riesenerfolg. Sowohl die neuen als auch die alten Mitglieder, unter ihnen Deutschland, haben massiv davon profitiert. Markets zieht eine Bilanz zu einer visionären und mutigen Entscheidung, die Europa grundlegend verändert hat.

Kuba steht weder für Freiheit noch für freien Handel. Doch die Zahl von kleinen privaten Unternehmen steigt rasant an, trotz erheblicher Herausforderungen. Wer zum Beispiel ein Café eröffnen will, braucht naturgemäß Kaffeemaschinen und Kaffeebohnen. Vor Ort gibt es beides allerdings nicht. Wie es mit dem Café trotzdem klappt, hat unser Korrespondent Edwin Schuh in Havanna erfahren.

Zum Schluss noch ein Lesetipp. Wir starten eine neue Serie zum Thema Fachkräfte auf Seite 46.

Andreas Bilfinger/Chefredakteur
andreas.bilfinger@gtai.de
Twitter: @GTAI_de

SCHWERPUNKT



VERHANDLUNGSMASSE

Das weltweite Geflecht aus Freihandelsabkommen gleicht einem Teller Spaghetti. Der Schwerpunkt ab

Seite 6

MÄRKTE



KANADA SETZT AUF NETTONULL

Der nördliche Nachbar der USA hat sich ausgesprochen ehrgeizige Klimaziele gesetzt.

Seite 18



MÄRKTE

POLENS ZEITENWENDE

Nach dem Regierungswechsel wird Polen als Partner für deutsche Unternehmen interessanter.

Seite 24

MÄRKTE



KAPITALISMUS IN KUBA?

Im sozialistischen Kuba darf man seit Neuestem Privatfirmen gründen. Der Anfang einer wirtschaftlichen Wende?

Seite 20

BRANCHEN



PACKENDE LÖSUNGEN

Deutsche Unternehmen entwickeln neue, effizientere und nachhaltige Technik für Lebensmittelverpackungen.

Seite 26

WISSEN

ARBEITSRECHT INTERNATIONAL

Wer Mitarbeiter ins Ausland entsendet, hat einiges zu beachten. GTAI-Arbeitsrechtsexperten erklären die wichtigsten Regeln.

Seite 42



BRANCHEN



GROSSES RAD

Deutsche Hersteller behaupten sich auf dem boomenden Fahrradmarkt. Doch viele Teile kommen aus Asien.

Seite 38

WISSEN



SPEZIAL

STERN- STUNDE

Von der EU-Osterweiterung vor 20 Jahren haben die Beitrittsländer erheblich profitiert – und der deutsche Außenhandel.

Seite 30



GEFRAGTE TALENTE: INDIEN

Wir stellen internationale Arbeitsmärkte vor. Die neue Serie.

Seite 46

WISSEN

ERSTE SCHRITTE IM EXPORT

Was exportierende Unternehmen beachten sollten. Diesmal: Albanien.

Seite 48

WEITERE THEMEN

KOMPAKT Seite 4

ÜBERMORGEN! Seite 50

IMPRESSUM Seite 51



Markets International
im Web:

WWW.GTAI.DE/MARKETS



Patrick Olma, Olmatic GmbH **VORDENKER**

Die Herausforderung

Industrieunternehmen haben einen beachtlichen Energiebedarf. Bei Lastspitzen im Unternehmen kann es zu Netzüberlastungen und in der Folge sogar zu Betriebsstörungen kommen. Außerdem ist nicht garantiert, dass Firmen Strom günstig einkaufen können, wenn sie ihn benötigen. Die enormen Energieverbräuche führen zudem zu höheren CO₂-Ausstößen.

Die Lösung

Die Olmatic GmbH aus Freudenstadt bietet eine Software namens Visions an, die Energiekosten senkt und gleichzeitig für niedrigere CO₂-Emissionen sorgt: Visions nutzt künstliche Intelligenz, um Energieverbräuche vorherzusagen und Optimierungspotenziale umzusetzen. Sie erkennt unter anderem ungenutzte Speicherkapazitäten und nutzt

diese, um überschüssige Energie für den späteren Gebrauch vorzuhalten. Lastspitzen werden somit kostengünstig geglättet und die Energieeffizienz steigt. „Dadurch lassen sich rund 20 Prozent der Energiekosten einsparen“, erklärt CEO Patrick Olma.

Der Markt

Visions lässt sich branchenübergreifend integrieren, einige Kunden setzen das Programm international ein. Der Fokus liegt derzeit auf Europa. In Zukunft soll die Software auch zu einer Plattform für zum Beispiel Projektentwickler werden. In einer Sandbox können sie Szenarien an neuen Unternehmensstandorten mit Livedaten simulieren, Assets wie eigene Energieerzeugungsanlagen und -speicher integrieren und ihre Energieplanung schließlich in die Realität umsetzen.

TAYLOR SWIFT

hebt Singapurs BIP

Nachdem dem Löwenstaat mit den Exklusivkonzerten von Taylor Swift ein Riesencoup geglückt ist, machen sich die Verantwortlichen Gedanken über ein Follow-up mit anderen Megastars. Zwar hat man der Künstlerin angeblich bis zu drei Millionen US-Dollar für jedes ihrer sechs Konzerte dafür bezahlt, dass sie nirgendwo sonst in Südostasien auftrat. Regierungsnahe Kreise dementieren diese Darstellung aber und vermuten eher die Zahlung von drei Millionen US-Dollar insgesamt.

Die Ausgaben hätten sich laut Schätzungen der Development Bank of Singapore (DBS Bank) aber in jedem Fall gelohnt: Die Konzertbesucher, die zu 70 Prozent aus dem Ausland kamen, sollen das singapurische Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 225 Millionen US-Dollar bis 300 Millionen US-Dollar im ersten Quartal 2024 erhöht haben. Dies entspräche einem BIP-Anteil von 0,2 Prozent in diesem Zeitraum.

Die Summe sei, so DBS Bank, neben dem Hospitality-Sektor, vor allem der Gastronomie und dem Einzelhandel zugutegekommen. Allein die Flugbuchungen nach Singapur sind in dem Zeitraum, in dem die Konzerte stattfanden, um 186 Prozent gestiegen. Hotelübernachtungen haben sich verfünffacht.

Neben den unmittelbaren Auswirkungen durch höhere Einnahmen wird das Event helfen, den ohnehin schon guten Namen, den der Stadtstaat bei Großevents hat, auf ein noch höheres Level zu heben. Dies, so die Hoffnung, wird sich auch im Tourismussektor und dort vor allem durch einen Anstieg jüngerer Besucher niederschlagen.

Von Werner Kemper, Kuala Lumpur

Save the **DATE**

Afrikaforum Bayern

Das Afrikaforum Bayern bietet kleinen und mittleren Unternehmen am 20. Juni 2024 in München eine einzigartige Plattform, um sich umfassend über die spannenden Perspektiven in den wichtigsten Märkten Subsahara-Afrikas zu informieren. Die bayerischen IHKs, die AHKs der Region und zahlreiche Experten wie GTAI stehen den Teilnehmenden mit ihrem Fachwissen und ihrer langjährigen Erfahrung als Gesprächspartner zur Verfügung.

www.tinyurl.com/afrikaforum-bayern



7. Außenwirtschaftstag Hessen

Die IHK Hessen lädt am 9. Juli 2024 zum 7. Außenwirtschaftstag Hessen nach Frankfurt am Main ein. Im Fokus der Veranstaltung: die Region Europa/EU mit Schwerpunkt Polen. Vormittags stehen Länderexperten der AHKs und Fachaussteller wie GTAI für individuelle Beratungsgespräche zur Verfügung. Anschließend folgen Workshops und eine Gesprächsrunde zu verschiedenen Themen rund um Geschäftsmöglichkeiten im europäischen Ausland.

www.tinyurl.com/auwitag-hessen



Für Sie in

BOGOTÁ

Germany Trade & Invest (GTAI) beschäftigt Korrespondenten an mehr als 50 Standorten weltweit. **Janosch Siepen** berichtet aus Bogotá.

Historisches Zentrum: In Bogotá's Stadtteil La Candelaria befindet sich unter anderem die Kathedrale der Unbefleckten Empfängnis. Sie ist Sitz des Erzbischofs von Bogotá.



Janosch Siepen ist seit Juni 2021 am Standort Bogotá tätig und berichtet von dort über Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen in Kolumbien, Peru, Ecuador und Venezuela. Zuvor hat er für deutsche Medien aus verschiedenen Ländern berichtet und für den privaten sowie akademischen Sektor gearbeitet.

Ist Sicherheit für Ausländer ein Thema?

Allgemein ist die Sicherheitslage für Ausländer und Kolumbianer gleichermaßen angespannt. Daher ist in Kolumbien im Alltag generell Vorsicht angeraten. Man sollte sein Handy nicht auf offener Straße nutzen, einsame Viertel und Straßen bei Nacht meiden, Autofenster geschlossen halten und in Menschenmengen auf seine Wertgegenstände achten. In einigen entlegenen Gegenden Kolumbiens ist das Risiko von Entführungen höher, Ausländer sollten sich davon fernhalten.

Bei welchen Themen reagieren die Leute empfindlich?

Kolumbien ist ein Land, das lange Zeit unter Gewalt gelitten hat und noch leidet. Treiber der Gräueltaten ist seit vielen Jahrzehnten die Kokainproduktion im Land. Das hat Kolumbiens Ruf enorm geschadet. Ausländer sollten das Thema bei Gesprächen umgehen und Witze darüber unterlassen.

Sind ein eigenes Auto und Selbstfahren empfehlenswert?

Innerhalb der Hauptstadt Bogotá sollte man die Anschaffung eines Autos gut abwägen: Die Metropole ist eine der staureichsten Städte der Welt, Taxi-Apps sind weit verbreitet und preiswert. Allerdings ist das Angebot des öffentlichen Nahverkehrs unzureichend. Zudem bietet es sich an, am Wochenende aus der Stadt herauszufahren und die atemberaubende Landschaft des Landes zu erkunden. Doch Vorsicht: Die Fahrweise der Kolumbianer ist oft rücksichtslos und hochriskant.

VERHANDLUNGS- MASSE

Die EU macht es. In Nord- und Südamerika ist es üblich. Und auch in Afrika oder in der asiatisch-pazifischen Region ist man gern dabei: Freihandelsabkommen zwischen Ländern oder Regionen prägen den globalen Handel mit. GTAI-Experten erläutern die wichtigsten Handelsverträge.

von **ANDREA GONZÁLEZ ALVAREZ, STEFANIE EICH, MELANIE HOFFMANN, ANDREA MACK, KLAUS MÖBIUS, SUSANNE SCHOLL** und **KATHARINA VIKLENKO**, *Germany Trade & Invest*





331

Freihandelsabkommen sind weltweit in Kraft. Die Regionen mit den meisten Abkommen: Europa und Ostasien.¹⁾

Der Verhandlungsfahrplan:³⁾

IN ACHT SCHRITTEN ZUM FREIHANDELSABKOMMEN MIT DER EU

- 1** Die Europäische Kommission beantragt ein Mandat zur Aushandlung eines Freihandelsabkommens beim Rat der EU.
- 2** Der EU-Rat erteilt die Ermächtigung zur Aufnahme der Verhandlungen und legt die Verhandlungsrichtlinien fest.
- 3** Die EU-Kommission verhandelt im Namen der EU mit dem Handelspartner und steht dabei im engen Austausch mit dem Europäischen Parlament, dem Ausschuss für Handelspolitik und Vertretern der Zivilgesellschaft.
- 4** Nach Abschluss der Verhandlungen wird der Text in die 23 offiziellen Landessprachen der EU übersetzt.
- 5** Der EU-Rat erhält den Text zur Unterzeichnung.
- 6** Der EU-Rat und das Europäische Parlament prüfen die endgültige Vereinbarung.
- 7** Sobald der EU-Rat und das Europäische Parlament zugestimmt haben und der EU-Rat die Veröffentlichung im Amtsblatt bestätigt hat, kann die EU das Abkommen schließen und das Abkommen kann in Kraft treten.
- 8** Sonderfall: Deckt das Abkommen Bereiche ab, die in die Zuständigkeit der EU-Mitgliedstaaten fallen, bedarf es einer Ratifizierung durch alle Mitgliedstaaten. In der Zwischenzeit wird das Abkommen nur vorläufig angewandt.



Rechenbeispiel:

VERKAUFS-ARGUMENTE VERBESSERN

Wie sich ein Freihandelsabkommen (FHA) auswirken kann, zeigt ein Rechenbeispiel: Der Pkw aus Malaysia kann in Japan wesentlich günstiger angeboten werden. Er profitiert vom FHA zwischen Japan und Malaysia. Mit der EU hat Malaysia bislang kein solches Abkommen.

	Ursprungsland Japan	Ursprungsland EU
Ab-Werk-Preis	30.000 €	30.000 €
+ Transport/Versicherung	1.000 €	2.000 €
= CIF-Preis (Zollwert)	31.000 €	32.000 €
+ Zoll (30 %)	0	9.600 €
= Einfuhrpreis	31.000 €	41.600 €
+ Verbrauchsteuer (75 %)	23.250 €	31.200 €
+ inländische Transportkosten	500 €	500 €
= Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer	54.750 €	73.300 €
+ Umsatzsteuer (10 %)	5.475 €	7.330 €
= Verkaufspreis (brutto)	60.225 €	80.630 €
Preisvorteil	20.405 €	

44 %

des EU-Handels wurden im Jahr 2022 im Rahmen von Präferenzhandelsabkommen abgewickelt.²⁾

22,5 %

des EU-Handels mit 74 Präferenzhandelspartnern entfallen 2022 auf das Vereinigte Königreich.²⁾



371

regionale Handelsabkommen (Regional Trade Agreement, RTA) sind weltweit in Kraft.¹⁾

42

Präferenzhandelsabkommen eröffnen den EU-Unternehmen zahlreiche Chancen im internationalen Handel.²⁾

Quellen: 1) WTO, 2) Europäische Kommission, 3) Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union

Es geht zu wie in einer Schüssel Spaghetti. Der Begriff des Noodle-Bowl-Effekt ist ein unter Experten bekanntes Sprachbild, wenn es darum geht, die bestehenden, weltweiten Freihandelsabkommen (FHA) zu beschreiben: Die Gemengelage ist unübersichtlich. Wer sich eine Nudel herauspicks, sortiert automatisch die anderen neu, alles gerät in Bewegung. So beurteilt der Journalist Jagdish Bhagwati die zunehmende Zahl an Vereinbarungen zwischen den Staaten und nutzte 1995 dabei erstmals den Begriff des Noodle-Bowl-Effekts in einem seiner Artikel. Bhagwatis Meinung nach würden zu viele sich kreuzende Freihandelsabkommen eher zu dis-

kriminierenden Handelspolitiken führen – und am Ende die wirtschaftlichen Vorteile eines freien Handels verringern.

Tatsächlich steigt die Zahl der FHA stetig. Allein die Europäische Union (EU) hat 42 Handelsabkommen mit knapp 80 Drittstaaten geschlossen. Global betrachtet sind derzeit 331 FHA in Kraft. Da sie nicht nur mit einem Partnerland, sondern immer öfter zwischen mehreren Staaten abgeschlossen werden, steigt die Zahl der möglichen Verbindungen exponentiell an – vergleichbar mit den Verhältnissen in der besagten Spaghettischüssel.

Es lassen sich bilaterale von pluri- und multilateralen Abkommen unterscheiden. Ein bila-

terales Abkommen wird zwischen zwei Staaten geschlossen und ermöglicht so, die Handelsbeziehungen zwischen diesen beiden Partnern zu intensivieren und zu regeln. Das Partnerschaftsabkommen zwischen der EU und Japan ist ein Beispiel dafür. Betrifft die Handelsliberalisierung mehr als zwei Staaten, ist die Rede von multilateralen Abkommen. Sie werden unter dem Dach der Welthandelsorganisation (WTO) geschlossen und verpflichten alle Teilnehmer, die entsprechenden Regeln einzuhalten.

Eine besondere Form der multilateralen Abkommen ist das plurilaterale: Dieses wird zwischen einer begrenzten Anzahl von Staaten (mindestens drei) geschlossen, die ein beson-



Autos im Wert von fast 35 Milliarden US-Dollar exportierten deutsche Autokonzerne 2022 allein in die USA – unter den strengen Auflagen des USMCA.

DAS EU-CHILE-ABKOMMEN

Beteiligte Länder: EU und Chile

Zahl der betroffenen Menschen¹⁾

rund 468 Mio.

Handelsvolumen der Freihandelsregion²⁾

19,8 Mrd. US-Dollar

BIP der Freihandelsregion³⁾

17.014 Mrd. US-Dollar

Wichtige Branchen

Die EU liefert vor allem chemische Erzeugnisse, Maschinen und Fahrzeuge. Aus Chile importiert die EU insbesondere Nahrungsmittel und Rohstoffe.

Quellen: 1) Eurostat, 2023 für die EU und World Bank, 2022 für Chile; 2) Eurostat, 2023; 3) IWF, 2022

deres Interesse am Schwerpunkt des Abkommens pflegen. Beispielsweise trat 1997 das plurilaterale Abkommen über die Beseitigung der Zölle auf Güter der Informationstechnologie in Kraft. Aber auch außerhalb der WTO bestehen plurilaterale Abkommen, beispielsweise der Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN).

FHA bieten enorme Chancen

Unabhängig davon, auf welcher Ebene die Handelsliberalisierung erfolgt, bieten Handelsabkommen enorme Chancen. Sie wirken dem Protektionismus entgegen, indem der internationale Handel von Handelshemmnissen befreit wird. Charakteristisch für FHA ist in zollrechtlicher Hinsicht, dass jede Vertragspartei ihre Zölle auf Ursprungswaren der anderen Vertragspartei nach einem bestimmten Stufenplan abbaut.

Welche konkreten Ersparnisse mit einem FHA einhergehen, zeigt das Rechenbeispiel → **SEITE 7**: Das Unternehmen, welches einen Pkw aus Japan (japanische Ursprungsware) nach Malaysia einführt, kann von einem Preisvorteil in Höhe von 20.405 Euro profitieren. Das Partnerschaftsabkommen zwischen Japan und Malaysia sieht nämlich für Pkw keine Einfuhr-

zölle vor. Zwischen der EU und Malaysia besteht derzeit noch kein FHA, sodass der Handel zwischen diesen beiden Ländern auf Grundlage der höheren WTO-Zölle erfolgt.

Darüber hinaus schaffen FHA transparente und einheitliche Regeln, die wiederum für Rechtssicherheit, aber auch zu Zeit- und Kostenersparnissen führen. Dabei setzen FHA schon lange nicht mehr nur auf Themen des Warenhandels. In Abkommen der neuen Generation sind auch Regelungen, insbesondere zum Handel mit Dienstleistungen, zum Schutz von Rechten des geistigen Eigentums, zum öffentlichen Beschaffungswesen, E-Commerce und vielfach auch in Bezug auf die Erleichterung von Investitionen, verankert.

Nicht nur die Inhalte eines FHA sind komplex, auch die Verhandlungen erfordern Ausdauer. Zwischen Beginn und Inkrafttreten können Jahre vergehen. So verhandeln etwa die EU und die Mercosur-Staaten bereits seit mehr als 20 Jahren. Darüber hinaus kommt es auch nicht selten zu langen Verhandlungspausen, wie beim EU-Indien-Abkommen.

Auf den folgenden Seiten erläutert GTAI wichtige FHA, sortiert nach den jeweiligen Regionen, in denen sie gültig sind. **M**

GUT GESCHÜTZT: DER HANDEL IN AMERIKA

Vor allem drei Abkommen prägen den Handel auf dem nord- und südamerikanischen Kontinent, wobei eines davon seit knapp fünf Jahren in der Schwebelage hängt.

Das **United States–Mexico–Canada Agreement**, kurz **USMCA** genannt, trat im Juli 2020 in Kraft. Dieses Freihandelsabkommen unterscheidet sich von seinem Vorgänger, dem **North American Free Trade Agreement**, vor allem durch strengere Ursprungsregeln. Das gilt insbesondere im Kfz-Sektor, für chemische Produkte und Stahl. Deutsche Unternehmen in der Region können von Zollvorteilen des USMCA profitieren, wenn sie die Ursprungsregeln erfüllen. Außerdem müssen Kfz-Hersteller strengere arbeitsrechtliche Vorschriften beachten.

Strenge Regeln schützen Nordamerika

Ein Beispiel: Bei der Produktion von Personalfahrzeugen müssen Unternehmen für einen USMCA-Ursprung einen höheren sogenannten regionalen Wertschöpfungsanteil gewährleisten. Er betrug zunächst 62,5 Prozent. Bis 2025 steigt er innerhalb einer Übergangsregelung auf bis zu 75 Prozent. Außerdem müssen Hersteller seit dem Jahr 2023 40 Prozent ihrer Wertschöpfung von Arbeitern mit einem Stundenlohn von mindestens 16 US-Dollar herstellen lassen. Dies gewährleistet ein faires Lohnniveau. Arbeitsrechtliche Standards werden zudem ständig überwacht – ein zusätzlicher Schutz der Belegschaft.

Deutsche Autobauer in der Region sollten ihre Produktionsprozesse auf die USMCA-Vorgaben zuschneiden. Die Ursprungsregeln werden zudem ständig an neue Herstellungs-

verfahren und technologische Entwicklungen angepasst. Da das kosten- und zeitaufwendig sein kann, gibt es Übergangsfristen.

Darüber hinaus verbessert das USMCA zum Beispiel auch den Schutz geistigen Eigentums. Dies ist für neue geografische Ursprungsbezeichnungen oder Innovationen im Pharmasektor von Vorteil. **M**

USMCA

Beteiligte Länder: USA, Mexiko, Kanada

Zahl der betroffenen Menschen

rund 500 Mio.

Handelsvolumen der Freihandelsregion ¹⁾

1.616,5 Mrd. US-Dollar

Handelsvolumen des USMCA mit der EU ²⁾

1.004,2 Mrd. US-Dollar

BIP der Freihandelsregion ³⁾

29.067 Mrd. US-Dollar

Wichtige Branchen

Kfz, Stahl, Chemie, Pharma, Landwirtschaft

Quellen: 1) Ein- und Ausfuhren, Stand: 2023, UN Comtrade; 2) Ein- und Ausfuhren, Stand: 2023, Eurostat; 3) Stand: 2022, IWF

DIE EU-MERCOSUR-VERHANDLUNGEN

Der Mercosur, der gemeinsame Markt Südamerikas, ist wie eine Zollunion mit gemeinsamem Außenzolltarif konzipiert. Die Mitgliedstaaten schützen ihre heimische Industrie mit hohen Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen, die den Zugang zum inländischen Markt erschweren.

Die EU und der Mercosur haben 2019 ein Assoziierungsabkommen ausgehandelt, das EU-Unternehmen den Marktzugang deutlich erleichtert. Damit könnten sie unter anderem vom Zollabbau für Fahrzeuge, Kfz-Teile, Maschinen, chemische Erzeugnisse, Arzneimittel sowie Bekleidung, Schuhe und Nahrungsmittel, von der Beseitigung technischer Handelshemmnisse und vom verbesserten Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen profitieren.

Doch stocken seither die Verhandlungen. Der Hauptgrund: starke Bedenken einiger EU-Staaten, insbesondere in Bezug auf den Umweltschutz. Die Mercosur-Länder haben in der Zwischenzeit ihre Verbindungen mit China kontinuierlich ausgebaut. Ein Abschluss vor der Europawahl im Juni 2024 scheint jedoch ausgeschlossen.

Beteiligte Länder: EU-Mitgliedstaaten, Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay. Bolivien befindet sich im Beitrittsprozess.

Zahl der betroffenen Menschen ¹⁾

rund 719 Mio.

Handelsvolumen ²⁾

118,3 Mrd. US-Dollar

BIP der Freihandelsregion ³⁾

19.377 Mrd. US-Dollar

Wichtige Branchen

Die EU liefert chemische Erzeugnisse, Maschinen und Fahrzeuge. Der Mercosur exportiert hauptsächlich agrarische und mineralische Rohstoffe.

Quellen: 1) Eurostat, 2023 für die EU und Statista, 2022 für den Mercosur 2) Eurostat, 2023; 3) IWF, 2022

DIE EU SPRICHT MIT EINER STIMME

Wenn europäische Staaten verhandeln, sitzen die Vertreter der EU am Tisch. Die 27 Mitgliedstaaten kommen zusammen auf ein Bruttoinlandsprodukt von knapp 17 Billionen Euro, davon werden allein in der Eurozone rund 14,4 Billionen Euro erwirtschaftet.

Die EU-Mitgliedstaaten verhandeln gemeinsam. 42 Freihandelsabkommen mit knapp 80 Staaten – über dieses weitverzweigte Netz an Handelsabkommen verfügt die EU aktuell. Ihr erstes bilaterales Abkommen hat die EU, damals noch als Europäische Gemeinschaft (EG), 1973 mit der Schweiz abgeschlossen. Das Handels- und Kooperationsabkommen (Trade and Cooperation Agreement, TCA) mit dem Vereinigten Königreich ist dagegen eines der Letzten, das die EU verhandelt hat. Es ist gleichzeitig eine Kuriosität: Es ist das erste Abkommen, das Handelsbedingungen verschlechtert hat, anstatt sie zu verbessern.

FHA statt EU-Mitgliedschaft

Dabei ist das TCA, verglichen mit anderen Abkommen der EU, besonders weitgehend: Es gewährt vollständige Zollfreiheit für alle Ursprungswaren und es gibt keinerlei mengenmäßige Beschränkungen im Warenverkehr. Die Ursprungsregeln sind besonders großzügig.

Dennoch kann das TCA die Mitgliedschaft in der EU keinesfalls ersetzen. Zum einen, weil die administrativen Hürden im Handel seit Inkrafttreten des Abkommens höher geworden sind. Durch den Austritt der Briten aus der EU ist eine Zollgrenze entstanden. Für jede Lieferung sind Ein- und Ausfuhranmeldungen einzureichen. Zum anderen haben die Briten den Binnenmarkt verlassen. So sind zwei rechtlich voneinander getrennte Märkte entstanden. Gemeinsame Produktvorschriften oder eine automatische gegenseitige Anerkennung von Produktstandards gibt es nicht mehr. Das TCA schließt diese Lücke nicht. Für Unter-

TCA (EU-VK)

Beteiligte Länder: EU-Mitgliedstaaten und Vereinigtes Königreich

Zahl der betroffenen Menschen

516 Mio.

Handelsvolumen EU27-Einfuhr¹⁾

179,8 Mrd. Euro

Handelsvolumen EU27-Ausfuhr¹⁾

334,8 Mrd. Euro

BIP der Freihandelsregion²⁾

20.047 Mrd. Euro

Wichtige Branchen

Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge, chemische Erzeugnisse, bearbeitete Waren

Quellen: 1) Eurostat, 2024, 2) IWF, 2024

nehmen bedeutet das mehr Papierkram und höheren Aufwand. Sie brauchen beispielsweise Veterinärbescheinigungen für bestimmte Lebensmittelexporte oder Pflanzengesundheitszeugnisse für Saatgut. Wer Medizinprodukte vertreiben möchte, braucht einen rechtlichen Vertreter im Exportland. Zudem ist fraglich, ob langfristig doppelte Zertifizierungen für bestimmte Produkte notwendig sein werden. Das Abkommen hat also Potenzial für Verbesserungen.

Nach fünf Jahren wollen beide Vertragsparteien erstmals Bilanz ziehen: Im Frühjahr 2026 ist eine erste Review geplant. Wie diese ausfällt, ist von der politischen Konstellation abhängig. 2024 wählt das Vereinigte Königreich eine neue Regierung und auch eine neue EU-Kommission nimmt ihre Arbeit auf, nachdem die EU ein neues Europäisches Parlament gewählt hat. Ob es bei der Review also um kleinteilige technische Aspekte gehen wird oder eine weitgehende Überarbeitung des Abkommens, wird sich noch zeigen.

Das Abkommen mit der Schweiz ist übrigens in die Jahre gekommen. Neben dem Freihandelsabkommen haben die EU und die Schweiz in den vergangenen Jahrzehnten zusätzlich verschiedenste sektorspezifische Abkommen zu unterschiedlichen Themen ausgehandelt. Um das komplizierte Geflecht der diversen Abkommen zu vereinfachen, verhandelten die EU und die Schweiz über ein institutionelles Abkommen. 2021 brach die Schweiz die Verhandlungen über das sogenannte Rahmenabkommen aus innenpolitischen Gründen ab. Es war absehbar, dass die Schweizer Bevölkerung das Abkommen per Volksabstimmung abgelehnt hätte. In diesem Jahr wollen beide Seiten einen neuen Versuch starten und die Verhandlungen wieder aufnehmen. **M**

ONLINE



Eine interaktive Karte mit den wichtigsten Handelsabkommen der EU finden Sie online: www.tinyurl.com/fha-karte



MICHAEL HENNIG, Geschäftsführer des auf den Handel mit Maschinen spezialisierten Handelshauses Rieckermann Korea Ltd. Seoul

»Dank des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Südkorea entfällt für Maschinen mit Ursprung in der EU der südkoreanische Einfuhrzollsatz von in der Regel acht Prozent. Dadurch können wir Maschinen wettbewerbsfähiger auf dem koreanischen Markt anbieten.«

Die EU-Mitgliedstaaten handeln vor allem mit Maschinen und Ausrüstungen auf Märkten in aller Welt.

EU-SCHWEIZ

Beteiligte Länder: EU-Mitgliedstaaten und die Schweiz

Zahl der betroffenen Menschen

457,1 Mio.

Handelsvolumen ¹⁾

326,8 Mrd. Euro

BIP der Freihandelsregion ¹⁾

16.680,2 Mrd. Euro

Wichtige Branchen

Maschinen und Ausrüstung, Metalle, Chemieprodukte

Quelle: Eurostat, 2024

RCEP

Beteiligte Länder: die ASEAN-Staaten Brunei Darussalam, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar (zurzeit suspendiert), Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam sowie Australien, China, Japan, Neuseeland und Südkorea

Zahl der betroffenen Menschen

2,3 Mrd.

Handelsvolumen

14.000 Mrd. US-Dollar

BIP der Freihandelsregion

29.000 Mrd. US-Dollar

Wichtige Branchen

Kraftfahrzeuge, Maschinen, chemische Erzeugnisse, Elektronik/Elektrotechnik

Quellen: UN Comtrade, 2024, IWF, 2024

Im Schiffsbau sind asiatische Länder traditionell stark vertreten – auch dank deutscher Zulieferungen.



WAS CHINAS ZOLLABBAU BRINGT

An einigen Beispielsektoren können Rückschlüsse gezogen werden, wie sich die Konkurrenzsituation in China für deutsche Exporteure im Vergleich zu japanischen und – mit Einschränkungen – südkoreanischen Wettbewerbern ändern wird. Zwischen China und Südkorea ist seit 2015 ein FHA in Kraft, mit Japan hatte China bislang kein FHA abgeschlossen.

Sektor	Chinas WTO-Zollsatz	Abbau von Zöllen mit RCEP-Partner	Wettbewerbsnachteil für deutsche Exporteure
 Bekleidung	14–17,5 %	startete meist mit Inkrafttreten	sofort
 Maschinenbau	6–15 %	startete meist mit Inkrafttreten; zum Teil bleiben Restzölle	sofort
 Elektrotechnik	8–12 %	startete meist mit Inkrafttreten; zum Teil bleiben Restzölle	sofort
 Busse	25 % , zurzeit reduziert auf 15 %	nicht vorgesehen	keiner
 Pkw	25 % , zurzeit reduziert auf 15 %	nicht vorgesehen	keiner
 Lkw	25 % , zurzeit reduziert auf 15 %	nicht vorgesehen	keiner

Quelle: Anhang 1 des RCEP (www.dfat.gov.au)

GEMEINSAM STARK: DIE ASIEN-PAZIFIK-REGION

Vor allem zwei Vereinbarungen beeinflussen den Handel zwischen EU-Staaten und den asiatischen Ländern. Doch nur eine konnten die europäischen Staaten mitgestalten.

Zum 1. Januar 2022 ist das Regional Comprehensive-Economic-Partnership-Agreement (RCEP) in Kraft getreten. Dadurch ist die derzeit weltgrößte Freihandelszone entstanden. Etwa 30 Prozent des weltweiten Bruttosozialprodukts werden hier erwirtschaftet. Indien, das ursprünglich ebenfalls teilnehmen wollte, hat sich gegen das Abkommen entschieden und sich vor Unterzeichnung der Verträge aus den Verhandlungen zurückgezogen.

Kernstück des RCEP ist der Abbau der Zölle. Außerdem enthält das Abkommen Bestimmungen zu Handelserleichterungen, sanitären und pflanzenschutzrechtlichen Bestimmungen, technischen Standards, Handelschutzinstrumenten, Dienstleistungen, Personenverkehr, Investitionen, Schutz geistigen Eigentums, E-Commerce, Wettbewerbsregeln und öffentlichem Auftragswesen.

Kaum Veränderungen zu erwarten

Wichtig zu wissen ist, dass die Vertragsparteien schon vor 2022 zahlreiche ältere Freihandelsabkommen (FHA) untereinander vereinbart hatten und aus diesem Grund zwischen diesen Staaten künftig keine einschneidenden Entwicklungen zu erwarten sind. Als Beispiele seien die Abkommen der ASEAN-Staaten untereinander oder das FHA zwischen China und den ASEAN-Staaten, das seit 2005 in Kraft ist, genannt. Zwischen China und Neuseeland existiert ein Abkommen seit 2008, zwischen China und Australien wiederum seit 2015.

Eine erste, grobe Analyse des sehr umfangreichen Abkommens hat ergeben, dass der Abbau der Zölle nur sehr langsam über lange Zeiträume von meist zehn (häufig im Maschinen- und Anlagenbau) oder 20 Jahren erfolgen wird. In Einzelfällen kann dies sogar bis zu 35 Jahre in Anspruch nehmen. Das gilt insbesondere für landwirtschaftliche Erzeugnisse. Bestimmte Waren wie Reis, Weizen, bestimmte CNC-Maschinen oder Kraftfahrzeuge sind sogar ganz vom Zollabbau ausgenommen. Die heimischen Hersteller sollen also nur sehr behutsam internationalem Konkurrenzdruck ausgesetzt werden. Generell sind die Abbauszenarien sehr differenziert ausgestaltet, sodass eine allgemeine Aussage, wie sich das RCEP generell auswirken wird, nur sehr eingeschränkt möglich ist. Das muss am jeweiligen Einzelfall geprüft werden.

In der Übersicht über den geplanten Zollabbau Chinas →SEITE 12 zeigt sich, dass sich die Wettbewerbssituation für deutsche Exporteure in den Sektoren Bekleidung, Maschinenbau und Elektrotechnik sofort mit dem Inkrafttreten verschärft hat. Im Fahrzeugbau bleibt die Wettbewerbssituation gleich, weil die Branche vom Zollabbau ausgenommen ist. Der Tabelle liegt eine grobe, übergreifende Betrachtung zugrunde. In allen Sektoren gibt es für einzelne Waren Ausnahmen. **M**

EU-HANDEL MIT SÜDKOREA BOOMT

Das EU-Korea-FHA ist das erste von vier abgeschlossenen Abkommen der EU in Asien. Während der Handelsteil schon seit dem 1. Juli 2011 vorläufig in Kraft war, wird das Abkommen seit Dezember 2015 – nach Ratifizierung aller nationalen Parlamente – vollständig umgesetzt. Somit entfielen ab Mitte 2011 die Zölle auf mehr als 90 Prozent der gehandelten Industriegüter mit einem Gewicht von rund drei Vierteln am gesamten bilateralen Handel.

Der vorgesehene Zollabbau ist weitgehend abgeschlossen. Die Zölle auf zahlreiche gewerbliche Waren wie Kfz-Teile, Textilien oder Bekleidung wurden sofort abgeschafft. Seit Juli 2016 sind sämtliche gewerbliche Waren zollfrei. Bei Agrarwaren erfolgt der Abbau über längere Zeiträume von bis zu 15 Jahren, also noch bis zum 1. Juli 2026. Reis ist generell vom Abkommen ausgeschlossen.

Begünstigt werden nur Waren, die Ursprünge der EU oder Südkoreas sind. Dazu darf ein bestimmter, prozentualer Wertanteil von Vorerzeugnissen aus dritten Ländern nicht überschritten werden. Es können auch bestimmte Verarbeitungsschritte, zum Beispiel das Herstellen aus Garnen, gefordert sein. Um von den Zollvorteilen profitieren zu können, bedarf es einer Ursprungserklärung auf einem Handelspapier, dies kann eine Rechnung, ein Frachtbrief oder Ähnliches sein.

Neben dem Zollabbau haben die Vertragsstaaten vereinbart, viele Normen und Bescheinigungen als gleichwertig anzuerkennen.

Beteiligte Länder: EU-Mitgliedstaaten und Südkorea

Zahl der betroffenen Menschen

499 Mio.

Handelsvolumen

129,9 Mrd. Euro

BIP der Freihandelsregion

16.229 Mrd. Euro

Wichtige Branchen

Elektrotechnik, chemische Erzeugnisse, Kraftfahrzeuge, Maschinen

Quelle: Destatis

STÄRKERES WIRTSCHAFTSWACHSTUM FÜR AFRIKA

Eine riesige Freihandelszone, die sich über mehr als 50 Staaten erstreckt, soll dem Handel auf dem Kontinent Schwung verleihen und für wirtschaftlichen Aufschwung sorgen. Deutsche Exporteure profitieren zudem von speziellen Abkommen mit der EU.

Die **Afrikanische Kontinentale Freihandelszone (AfCFTA)** ist das Vorzeigeprojekt der Afrikanischen Union (AU) unter ihrer Agenda 2063, dem Plan für eine nachhaltige Entwicklung Afrikas. Das Abkommen zur Schaffung der AfCFTA trat im Mai 2019 in Kraft. Inzwischen haben 54 der 55 Mitgliedstaaten der AU den Vertrag unterzeichnet, 47 haben ihn ratifiziert. Mit der Freihandelszone soll ein kontinentaler Binnenmarkt für Waren und Dienstleistungen mit freiem Personen- und Kapitalverkehr geschaffen werden, um die wirtschaftliche Integration des afrikanischen Kontinents zu vertiefen.

Die Verhandlungen über das Abkommen, das viele Themen abdeckt, finden in mehreren Phasen statt. Vereinbarungen zum Warenhandel, zum Handel mit Dienstleistungen und zur Beilegung von Streitigkeiten sind bereits in Kraft. Beschlossen ist der schrittweise Abbau der Zölle auf 97 Prozent der Tariflinien im innerafrikanischen Warenhandel. Diese Zollabbau listen und die Ursprungsregeln sind jedoch noch nicht vollständig ausgehandelt. Einigung besteht bislang für 92,3 Prozent der Ursprungsregeln, die definieren, welche Produkte als afrikanisch gelten. Noch ausstehende Regeln im Automobil- und Textilsektor sollen bis September 2024 erarbeitet werden.

In einer zweiten Verhandlungsphase verabschiedete die AU im Februar 2023 Protokolle zu Investitionen, Wettbewerbspolitik und geistigen Eigentumsrechten. Aktuell laufen Verhandlungen über Regelungen zum digitalen

AFCTA

Beteiligte Länder: 54 afrikanische Länder

Zahl der betroffenen Menschen

1,5 Mrd.

Handelsvolumen

102 Mrd. US-Dollar

BIP der Freihandelsregion

2.980 Mrd. US-Dollar

Wichtige Branchen

Mineralprodukte, chemische Erzeugnisse, Metalle, Nahrungs- und Genussmittel, Maschinen

Quellen: ITC Trade Map, UN

Handel sowie zur Förderung von Frauen und von jungen Menschen im Handel.

Die Umsetzung der afrikanischen Freihandelszone startete formell im Januar 2021, der erhoffte Handel kam jedoch nicht in Gang. Deshalb rief das AfCFTA-Sekretariat im Oktober 2022 die Guided Trade Initiative ins Leben, um Unternehmen in acht Pilotländern beim präferenziellen Handel mit ausgewählten Produkten zu unterstützen. Die Initiative wird jetzt auf 35 interessierte Länder, weitere Produkte und auch auf Dienstleistungen ausgeweitet.

Neben Zöllen will das Abkommen auch nichttarifäre Handelsbarrieren wie Importquo-

ten, Zollbürokratie und unterschiedliche Normen beseitigen, um den innerafrikanischen Handel zu erleichtern. Erforderlich sind auch Investitionen, um die Infrastruktur zu verbessern. So nimmt etwa das AfCFTA-Sekretariat den Ausbau von regionalen Transportkorridoren in Angriff, um die Handelskosten auf dem Kontinent zu senken.

Wertschöpfung vor Ort sicherstellen

Ein wichtiges Ziel der AfCFTA ist auch, die industrielle Entwicklung voranzutreiben. Die Herstellung von Produkten oder Zwischenprodukten orientiert sich dabei an den lokalen Bedürfnissen, um verstärkt regionale Wertschöpfungsketten aufzubauen. Im Rahmen der AfCFTA-Strategie für den Privatsektor wurden vier vorrangige Wertschöpfungsketten identifiziert: Verarbeitung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, Automobilindustrie, Arzneimittel sowie Transport und Logistik.

Deutsche Exporteure können im grenzüberschreitenden Warenhandel mit Afrika von Maßnahmen wie dem Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen, der Verbesserung der Infrastruktur und einer Erweiterung der regionalen Absatzmärkte profitieren – vorausgesetzt, das Freihandelsabkommen wird von den einzelnen Mitgliedstaaten wirksam umgesetzt. Zollvorteile der AfCFTA können Unternehmen in Anspruch nehmen, wenn sie auf dem Kontinent produzieren und die Ursprungsregeln für ein Produkt made in Africa erfüllen. **M**

WIRTSCHAFTS- PARTNERSCHAFTS- ABKOMMEN EU-SUBSAHARA- AFRIKA

Die EU wendet mit 14 Staaten in Subsahara-Afrika Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA) an, die derzeit nur die asymmetrische Liberalisierung des Warenhandels und die Entwicklungszusammenarbeit abdecken. Mit Côte d'Ivoire → **UNTEN**, Ghana und Kamerun sind bereits bilaterale WPA in Kraft. Zuletzt unterzeichnete die EU im Dezember 2023 ein WPA mit Kenia. Die Abkommen gewähren diesen afrikanischen Staaten, die keinen Least-Developed-Countries-Status der Vereinten Nationen besitzen, weiterhin zoll- und kontingentfreien Zugang zum EU-Markt. Im Gegenzug verpflichten sie sich, ihre Zölle auf rund 80 Prozent der EU-Waren innerhalb von 15 Jahren schrittweise abzuschaffen.

Beteiligte Länder: EU-Mitgliedstaaten und Côte d'Ivoire

Zahl der betroffenen Menschen

477,6 Mio.

Handelsvolumen

8,4 Mrd. US-Dollar

BIP der Freihandelsregion

18.418 Mrd. US-Dollar

Wichtige Branchen

landwirtschaftliche Erzeugnisse, Fahrzeuge, Mineralöle, Pharma, Elektrotechnik

Quellen: IWF, Eurostat, ITC

Textilien unterliegen in vielen Ländern Afrikas hohen Importzöllen.

DIE EU-HANDELS- BILANZ MIT AFRIKA

Hier einige wichtige Kennzahlen zum Handel der EU-Mitgliedstaaten mit afrikanischen Ländern:

Exporte aus Afrika in die EU
227,4 Mrd. US-Dollar

Importe aus der EU nach Afrika
179,9 Mrd. US-Dollar

Handelsvolumen
407,3 Mrd. US-Dollar

Quelle: ITC Trade Map

»KOMPROMISSE SIND EINE FRAGE VON INNEN-POLITISCHEN MACHT-VERHÄLTNISSEN«

CHRISTOPH SCHERRER war bis zur Emeritierung 2022 Professor für Globalisierung und Politik an der Universität Kassel. Der Volkswirt und Politologe geht im Interview auf die Chancen, Risiken und Hürden von Freihandelsabkommen ein.

Interview: **SUSANNE WIDRAT, WORTWERT KÖLN**



Professor Scherrer, bringen Freihandelsabkommen ausschließlich Vorteile?

PROF. CHRISTOPH SCHERRER: Für Entwicklungsländer bieten Freihandelsabkommen die Chance, mehr in reiche Märkte exportieren zu können. Das Risiko besteht darin, dass sie in der traditionellen internationalen Arbeitsteilung verharren. Den Zugang zu den reichen Märkten für ihre bisherige Produktpalette müssen sie mit der Öffnung für die fortgeschrittenen Produkte und Dienstleistungen der reichen Länder erkaufen. Dies erschwert es ihnen, selbst in die fortgeschritteneren Bereiche vorzudringen.

Auf welche Länder trifft das zu?

Der größte Erfolgsfall, die Volksrepublik China, hat sich gezielt und selektiv dem Weltmarkt geöffnet. Zu den Verlierern gehören die Länder, die unter dem Druck der vom Internationalen Währungsfonds verordneten Strukturanpassungsprogramme ihre Märkte stark für ausländische Konkurrenz geöffnet haben.

Worauf kommt es bei Verhandlungen von Freihandelsabkommen an?

Die zentrale Währung bei der Aushandlung von Handelsabkommen ist die Kaufkraft des jeweiligen nationalen Marktes. Je höher die Kaufkraft, desto begehrt ist der Zugang zu

diesem Markt. Das heißt, reiche Länder sind grundsätzlich im Vorteil. Die Komplexität der neuen, tiefen Freihandelsabkommen, die weit über den Abbau von Zöllen auf Industriegüter hinausgehen, erfordert viel Spezialwissen. Auch hier sind reiche Länder im Vorteil, die sich große Verhandlungsdelegationen mit hoch bezahlten Experten und Expertinnen leisten können.

Wie gelingt es auf dem internationalen Parkett, Kompromisse zu schließen?

Asymmetrische Kompromisse sind relativ leicht zu erzielen: Der Stärkere setzt mehr durch. Schwieriger wird es, wenn die Machtverhältnisse zwischen den Verhandlungspartnern ausgeglichener sind. Dann müssen beide Seiten die Interessen des jeweils anderen berücksichtigen. Dies gelingt nur, wenn im jeweiligen Land diejenigen, die durch die Begehrlichkeiten des anderen Landes Nachteile befürchten müssen, sich entweder politisch nicht Gehör verschaffen können oder anderweitig kompensiert werden. Es ist also vor allem eine Frage der innenpolitischen Macht- und Interessenkonstellationen, inwieweit Kompromisse möglich sind.

Wann sind Verhandlungen gescheitert?

Verhandlungen scheitern, wenn die reichen Länder nicht bereit sind, auf die Interessen

der armen Länder einzugehen. Deshalb sind die Verhandlungsrunden in der Welthandelsorganisation WTO gescheitert. Die EU, die USA und Japan waren nicht bereit, ihre Agrarmärkte im Gegenzug für einen besseren Investitionsschutz, die Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens und den Abbau von Subventionen für Staatsbetriebe zu öffnen.

Welche Freihandelsabkommen funktionieren Ihrer Meinung nach gut beziehungsweise nicht?

Die Freihandelsabkommen der EU sind meines Erachtens in Bezug auf soziale und ökologische Nachhaltigkeit zahnlos, das heißt, die Nachhaltigkeitskapitel verfügen über keine wirksamen Durchsetzungsmechanismen. Dies gilt auch für das noch nicht in Kraft getretene Abkommen mit dem südamerikanischen Mercosur. Ein positives Beispiel ist das wirksame Arbeitsrechtskapitel im überarbeiteten nordamerikanischen Handelsabkommen USMCA. **M**

ONLINE



Das vollständige Interview finden Sie online unter: www.tinyurl.com/fha-interview

WOLLEN SIE MEHR WISSEN?

Auf dieser Seite finden Sie weiterführende Hinweise rund um das Thema Freihandelsabkommen.

FACT SHEET FREIHANDELS-ABKOMMEN

Unternehmen, die Zollvorteile nutzen wollen, sollten sich das Fact Sheet Warenursprung und Präferenz herunterladen. Das Dokument erklärt die Systematik der Ursprungsregeln und -nachweise – und trägt so zu besserem Verständnis und besserer Nutzung von Freihandelsabkommen bei.

www.tinyurl.com/fha-factsheet



IHRE FRAGEN, GTAI ANTWORTET

Grundlegende Fragen rund um das Thema beantworten GTAI-Experten auf dieser Webseite. Zum Beispiel: Was ist der Unterschied zwischen Freihandelszone und Zollunion? Oder: Was sind nichttarifäre Handelshemmnisse.

www.tinyurl.com/fha-faqs



MEHR ZUM THEMA



AUF EINEN BLICK

Darum geht es: Übersicht zu ausgewählten Freihandelsabkommen und deren Nutzung.

Wichtig, weil Freihandelsabkommen enorme Chancen für internationale Beziehungen sowie Unternehmen bieten.

www.gtai.de/freihandelsabkommen



DETAILS WELTWEIT

Darum geht es: Umfangreiche Informationen zur WTO und ihren internationalen Regelungen.

Wichtig, weil die WTO eine wichtige Rolle im Welthandel einnimmt und den internationalen Handel fördert.

www.gtai.de/welthandelsorganisation



EXPERTENWISSEN

Darum geht es: Wir informieren über Zoll- und Rechtsfragen im internationalen Geschäftsverkehr.

Wichtig, weil die rechtskonforme Abwicklung internationaler Exportgeschäfte komplex ist.

www.gtai.de/exportgeschaeft

KANADA SETZT AUF NETTONULL

Das Land hat sich für 2050 ehrgeizige Klimaziele gesetzt. Die Umsetzung wird hart – für alle Beteiligten.

von **HEIKO STEINACHER**, Germany Trade & Invest Toronto



In Ontario sind drei Batteriefabriken geplant. „Die werden so viel Strom verbrauchen wie die Großstadt London in der gleichnamigen Provinz“, sagte Chuck Farmer vom regionalen Verteilnetzbetreiber Ieso auf dem Globe Forum 2024 in Vancouver. Farmer stellt klar: Kanadas Netz auszubauen und mit Strom aus emissionsfreien Quellen zu betreiben, wird eine Herkulesaufgabe.

Es geht nicht nur darum, den Verkehr zu elektrifizieren, sondern gleich ganze Industrien und obendrein den Gebäudesektor. Zwar sind mehr als 80 Prozent des kanadischen Strommixes bereits CO₂-neutral. Dennoch

muss das riesige Land angesichts des zu erwartenden Energiehungers die Kapazität seines Stromnetzes mindestens verdoppeln – und die Kohleverstromung komplett durch emissionsfreie Quellen ersetzen. Mission Impossible? Ein wenig fühlt es sich so an. Aber Kanada ist ehrgeizig, will bis 2050 klimaneutral sein. Das erfordert eine Dekarbonisierung der gesamten Wirtschaft.

Kein klarer Technologiefavorit

Eine klare Technologiepräferenz gibt es nicht. In einer interaktiven Umfrage bei einer Diskussionsrunde auf dem Globe Forum erwartete knapp ein

Fünftel der Anwesenden, dass Wasserkraft die Hauptrolle bei der Energiewende spielen wird. Mit rund 60 Prozent am Strommix steht sie schon jetzt in Kanada an erster Stelle. Zunehmen sollen laut Modellrechnungen der kanadischen Behörde für Energieregulierung aber vor allem die Kapazitäten bei Wind- und Solarenergie: bis 2050 um 100 bis 150 Gigawatt. Das bietet Projektentwicklern für erneuerbare Energien vielfältige Geschäftschancen – auch deutschen Unternehmen.

Knapp ein Drittel der Experten sah in der Umfrage die Führungsrolle bei der Atomkraft. Wie in den USA gilt diese in Kanada als grüne Energie und soll einen Teil der Lücke schlie-

Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (links) und Jonathan Wilkinson, Minister für Energie und natürliche Ressourcen, besiegeln mit ihren Unterschriften eine enge Zusammenarbeit bei Energie und Wasserstoff.

Deutschen Herstellern von Elektrolyse- und Brennstoffzellentechnik eröffnen sich hier gute Marktchancen, zumal die Bundesrepublik und Kanada 2022 eine Wasserstoffpartnerschaft und im März 2024 als Teil davon eine Absichtserklärung über ein gemeinsames Finanzierungsfenster für H₂-Exportprojekte geschlossen haben. Vor allem die Provinzen Ostkanadas verfügen über ein großes Potenzial an grünem H₂. Mehrere Unternehmen treiben dort bereits Projekte voran. Darunter auch ABO Wind: Das deutsche Unternehmen bekam im August 2023 den Zuschlag für ein Fünfgigawattprojekt in Neufundland und Labrador: Hier entsteht ein Windpark mit angeschlossener Wasserstoff- und Ammoniakproduktion.

Wasserstoff als Heilmittel

In der Eisen-, Stahl-, Zement- und Chemieindustrie spielt Wasserstoff künftig ebenfalls eine wichtige Rolle. Der Öl- und Gassektor verursacht gut ein Viertel der Treibhausgasemissionen, die Schwerindustrie weitere elf Prozent. Ohne eine Dekarbonisierung dieser Sektoren wird das Land die angestrebte CO₂-Neutralität bis 2050 kaum erreichen. Produzenten chemischer Grundstoffe auf Erdöl- und Erdgasbasis haben bereits erste große Vorhaben zur Dekarbonisierung angekündigt: So zieht der US-Chemiekonzern Dow in Fort Saskatchewan, Alberta, einen emissionsfreien Ethylen- und Derivatekomplex hoch. Die Stahlindustrie wiederum legt erste Hochöfen still und ersetzt sie durch wasserstoffbetriebene Direktreduktionsanlagen und Lichtbogenöfen.

Da Kanada weiterhin Erdgas verstromen will, soll das freigesetzte Kohlendioxid abgespalten und gespeichert oder verwendet werden (Carbon Capture, Utilisation and Storage, kurz: CCUS), um Nettonullemissionen zu erreichen. Auch in Schwerindustrien spielen CCUS-Technologien eine wichtige Rolle. „Wir konzentrieren uns derzeit auf die Zementindustrie“, sagte Madison Savilow von Carbon Upcycling gegenüber GTAI am Rande des Globe Forum. Das Techunternehmen aus Calgary nutzt mineralisiertes CO₂ als Rohstoff für Klinkerersatz in der Zementindustrie. „Diese Materialien verringern den CO₂-Fußabdruck in der Zementproduktion und sind gleichzeitig leistungsstärker.“ Der Erfolg gibt Carbon Upcycling recht. „Wir unterhalten Partnerschaften mit einer Reihe von Zementunternehmen, unter anderem mit Cemex und der Cement Roadstone Holding“, sagte Savilow. „Außerdem eröffnen wir ein Büro in Deutschland und weiten unsere Aktivitäten auf Europa aus.“ **M**

ßen, die sich mit dem Ausstieg aus fossilen Energieträgern ergibt. Das Land will seine Reaktoren umfassend modernisieren. Zusätzlich müssen Speicherkapazitäten, Interkonnektoren und provinzübergreifend Netze ausgebaut werden, um flexibel auf schwankenden Bedarf reagieren zu können.

Wasserstoff (H₂) spielt für Kanadas Klimaschutzziele eine Schlüsselrolle – nicht nur für Schwerlasttransporte, sondern auch in Form von Ammoniak als Energieträger für H₂. Bis 2050 will Kanada einer der drei größten Wasserstoffproduzenten weltweit sein und könnte künftig ein bedeutender Exporteur werden.



— 3 FRAGEN ZUM MARKT —

Heiko Steinacher, GTAI San Francisco

Wie entwickelt sich Kanadas Wirtschaft in diesem Jahr?

Bis Ende 2024 wird sie kaum zulegen. Erst danach dürfte das Land wieder auf einen stabilen Wachstumspfad zurückkehren.

Welche sind die größten Zukunftsmärkte?

Kanada bietet ein riesiges Potenzial für nachhaltige Energie, gerade im Osten auch in Verbindung mit grünem Wasserstoff. Lösungen zur Bekämpfung des Klimawandels und Technologien zur Elektrifizierung und damit Dekarbonisierung stehen generell hoch im Kurs. Dank seiner Vorkommen an kritischen Mineralien bietet Kanada die Voraussetzungen zum Aufbau einer kompletten regionalen Lieferkette für E-Auto-Batterien – gekoppelt mit dem Verbrenner-Aus ab 2035, dürfte dieser Bereich in den nächsten Jahren erhebliche Investitionen anziehen.

Bei der Gebäudeeffizienz hat Kanada noch Luft nach oben. Ergibt sich daraus Potenzial für deutsche Firmen?

Deutsche Unternehmen können hier mit ihrem guten Ruf punkten. Kanada holt zwar in Bereichen wie Bautechnik und nachhaltige Energiesysteme auf, hinkt europäischen Energieeffizienzstandards aber immer noch hinterher.

LÄNDERCHECK

KANADA



Ottawa

BIP-Prognose 2023/2024

+1,0

+0,6

Marktpotenzial

Automobil	●
Bau	●
Chemie	●
Energie	●

LÄNDERCHECK

KUBA

Havanna



BIP-Prognose 2023/2024

-1,3

+1,2

Marktpotenzial

Energiesektor	●
Nahrungsmittel	●
Gesundheitssektor	●
Transportsektor	●

Quelle: Economist Intelligence Unit

Kubas Wirtschaft steckt in der Krise. Die Regierung versucht jetzt, durch mehr Privatwirtschaft die Lebensumstände der Bevölkerung zu verbessern.



KAPITALISMUS **IN KUBA?**

Im sozialistischen Kuba ist der Staat für einen Großteil der wirtschaftlichen Aktivität zuständig. Seit 2021 dürfen aber Privatfirmen mit bis zu 100 Mitarbeitern gegründet werden – deren Anzahl ist zuletzt rasant gestiegen. Läutet das die wirtschaftliche Wende ein?

von **EDWIN SCHUH**, Germany Trade & Invest Havana

Havannas Stadtbild verändert sich. Bei meinem letzten Aufenthalt vor knapp zwei Jahren hatte ich noch Probleme, eine Flasche Wasser zu kaufen. Da es keine Läden gab, blieb nur die teure Hotelbar. Doch heute, im Frühling 2024, reihen sich in der Altstadt Havannas kleine Kioske, Cafés, Bäckereien und sogar größere Lebensmittelgeschäfte aneinander.

Europäische Firmen stark im Rennen

Eines der Cafés gehört Fanette Arteaga. „Wir haben 2019 eröffnet und konnten seit 2021 dank des neuen Gesetzes für Privatunternehmen expandieren – inzwischen haben wir vier Filialen“, berichtet sie stolz. Aufgrund des Handelsembargos der USA gibt es in Kuba zum Beispiel keine Starbucks-Niederlassungen und auch sonst kaum Konkurrenz für ihre Kette Sabor Café. Allerdings: „Wegen der mangelnden lokalen Produktion müssen wir so gut wie alles importieren, die Kaffeebohnen beispielsweise beziehen wir aus Italien“, so Arteaga. Kubaner hätten eine Vorliebe für starken Kaffee und in Italien werde er entsprechend geröstet, sagt sie. Auch ihre Espressomaschinen stammen aus Italien, ein Gerät für Zimtzeichnungen im Cappuccino-Schaum hat die Unternehmerin hingegen aus Deutschland importiert. „Wir

möchten möglichst schnell expandieren, da die Lavazza-Kette aus Italien bereits Cafés in Kuba plant“, sagt Arteaga zu ihren Zukunftsplänen.

Der Fischhandel El Pescaito von Nino de la Guardia floriert ebenfalls. Während ich in Havannas Stadtteil Playa seinen Laden und die dahinterliegende Produktionsanlage besichtige, gehen Kunden ein und aus. „Wir haben 2021 eröffnet und sind seitdem stark gewachsen. Derzeit haben wir zehn Angestellte“, sagt de la Guardia. Das Unternehmen kauft frisch gefangenen Fisch von lokalen Fischern, schneidet Filets zurecht und friert diese ein. Damit beliefert El Pescaito Restaurants, Hotels und private Haushalte. „Vor Kurzem haben wir aus Spanien eine Maschine erworben, um den Fisch luftdicht zu verpacken“, sagt de la Guardia.

Mehr als 11.000 Privatfirmen gegründet

Privatfirmen wie Sabor Café und El Pescaito waren in Kuba vor einigen Jahren noch undenkbar. Fidel Castro schaffte nach der kubanischen Revolution 1959 den Privatsektor ab und verstaatlichte alle Wirtschaftssektoren. Erst als mit dem Ende der Sowjetunion auch deren Unterstützung wegfiel und Kuba in eine schwere Wirtschaftskrise stürzte, ließ die Regierung ab den 1990er-Jahren schritt-

GTAI-Korrespondent Edwin Schuh war für Markets International in Kuba unterwegs. Die Polaroids auf diesen Seiten stammen vom Autor.





FRANK RÜCKERT
**»KUBA HAT
 POTENZIAL, WENN
 DIE RICHTIGEN
 WEICHEN GESTELLT
 WERDEN.«**

Der deutsche Botschafter in Havanna über die aktuelle wirtschaftliche Lage Kubas und die Motivation der Regierung.

Wie beurteilen Sie die derzeitige wirtschaftliche Situation in Kuba?

Die kubanische Regierung selbst beschreibt die wirtschaftliche und soziale Situation des Landes als schwierig und sucht nach Auswegen aus der komplexen Lage. Wir sehen eine Reihe von Ansätzen und Veränderungen, die grundsätzlich in die richtige Richtung weisen, wie etwa mehr Spielräume für die kubanische Privatwirtschaft, das Werben um ausländische Investoren und das Ziel, dass wieder mehr im Land produziert wird für den eigenen Bedarf und für den Export.

Warum lässt die kubanische Regierung jetzt mehr Privatwirtschaft zu?

Zur Wahrheit gehört, dass Kuba schon vor Jahren private Unternehmungen in gewissem Umfang zugelassen hat, als Einzelunternehmer, die Cuentapropistas. Diese und andere Erfahrungen haben verdeutlicht, dass private Unternehmer und Betriebe nicht das Problem sind, sondern wichtiger Teil der Lösung sein können.

Sehen Sie in den kleinen und mittelständischen Privatunternehmen mögliche Geschäftspartner für deutsche Firmen?

Auf jeden Fall. Die deutsche Wirtschaft hat auch in Kuba einen ausgezeichneten Ruf. Wir wissen, dass kubanische Privatunternehmen an Geschäften mit deutschen Firmen interessiert sind und auch umgekehrt.

Was zeichnet kubanische Unternehmer aus?

Kubaner beeindrucken in vielerlei Hinsicht und dazu gehört auch ihr Unternehmertum, ihr Improvisationstalent und ihre Aufgeschlossenheit für Neues. Kuba hat Potenzial, vorausgesetzt jetzt werden die richtigen Weichenstellungen getroffen.

weise mehr privatwirtschaftliches Engagement zu. Die Anfänge machten kleine Privatküchen (Paladares) und die Vermietung von Fremdenzimmern an Touristen (Casas particulares).

Das im August 2021 erlassene Dekret ermöglicht jedoch eine neue Dimension für den kubanischen Privatsektor. Bereits 11.056 Mipymes – wie die kleinen und mittleren Unternehmen auf Spanisch abgekürzt werden – sind im April 2024 in einem Dokument des kubanischen Wirtschaftsministeriums aufgelistet. Das sind 43 Prozent mehr als noch vor einem Jahr. Neben Lebensmittelgeschäften wurden auch Handwerksbetriebe, Agrarproduzenten und sogar Softwarefirmen ins Leben gerufen. Offiziellen Angaben zufolge stellen die Privatunternehmen inzwischen 15 Prozent der Arbeitsplätze und machen 14 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der Karibikinsel aus.

Kreativität beim Einkauf ist gefragt

So viel privates Engagement könnten deutsche Unternehmen nutzen. Denkbar wären etwa Lieferungen wie Rohmaterialien, Küchengeräte oder kleinere Maschinen für die Lebensmittelproduktion. Für viele der kubanischen Privatfirmen ist es eine Herausforderung, solche Dinge zu erhalten. „Obwohl Kuba einst ein wichtiger Zuckerproduzent war, müssen wir unseren Zucker heute importieren. Auch Geschirr und Pappbecher für Coffee to go kaufen wir im Ausland“, sagt Arteaga von Sabor Café.

Wegen der Devisenbeschränkungen und da Kubaner kein Bankkonto im Ausland eröffnen dürfen, müssen die Jungunternehmer kreative Wege gehen. „Unsere Einnahmen in Peso wechseln wir in US-Dollar, die dann jemand bar ins Ausland bringt. So finanzieren wir unsere Importe“, erzählt mir ein Repräsentant von Envacaribe, eine Mipyme, die sich auf Verpackungslösungen und Dosieranlagen für den Lebensmittelbereich spezialisiert hat.

Der Fischhandel von Nino de la Guardia nutzt eine Verpackungsmaschine aus Spanien.

Hinter der Öffnung der Wirtschaft für den Privatsektor steckt ein Kalkül der Regierung: Die sozialistische Planwirtschaft deckt den Bedarf des Landes an grundlegenden Produkten wie Lebensmitteln, Strom, Benzin und Medikamente nicht mehr ab. Die rund 2.000 Staatsbetriebe arbeiten meist ineffizient und defizitär. Im Grunde verdient Kuba nur durch den Tourismus und den Export von Zigarren, Rum und Nickel Geld. Doch damit können sie nicht genügend Devisen für Importe benötigter Produkte erwirtschaften. Nun erhofft sich die Regierung, dass die Privatunternehmen zum Beispiel Lebensmittel in Kuba produzieren. In diesem Bereich ist das Land bislang zu etwa 70 Prozent von Importen abhängig.

Die Notlage wird in Havanna sichtbar, obwohl die Hauptstadt für die Regierung eigentlich Priorität hat: Der Benzinmangel sorgt für lange Schlangen an den Bushaltestellen, da nur noch hin und wieder ein öffentlicher Bus vorbeifährt. In staatlichen Lebensmitteläden und Apotheken sind leere Regale üblich. Der Blick von meinem Hotelzimmer über die Altstadt Havannas zeigt ein desolates Bild. Fast alle Gebäude sind verfallen, viele nicht einmal mehr bewohnbar – es mangelt an Baumaterialien für deren Instandhaltung.

Der wachsende Kapitalismus offenbart jedoch auch eine Schattenseite: Es entsteht ein neues soziales Gefälle. „Früher waren fast alle relativ arm, aber hatten genug, um zu überleben. Heute sieht man auf der Straße Leute, die im Müll nach Essen wühlen“, sagt ein deutscher Expat in Havanna, der anonym bleiben möchte. Zwar bieten die privaten Lebensmittelgeschäfte reichlich Auswahl – allerdings zu europäischen Preisen. „Nur wer im Privatsektor arbeitet oder über sonstige Einnahmen verfügt, zum Beispiel durch Verwandte im Ausland, kann sich das leisten“, so der Gesprächspartner.

Entwicklungs-trend: Der aufstrebende Privatsektor bietet immer mehr Kubanern Arbeit.



Kubas Privatunternehmer haben häufig Schwierigkeiten, ihre Waren lokal zu beziehen.



Jungunternehmerin Fanette Arteaga importiert Kaffeebohnen und Espressomaschinen aus Italien.

DAS NEUE KMU-GESETZ IN KUBA

1

Das Gesetz: Im August 2021 erließ die kubanische Regierung das Dekret 46. Es ermöglicht die Gründung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) mit bis zu 100 Angestellten.

2

Die Rechtsform: Die Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) ähnelt der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

3

Die Kategorien: Es gibt Kleinunternehmen (bis zehn Mitarbeiter), Kleinunternehmen (11 bis 35 Mitarbeiter) und mittelständische Unternehmen (36 bis 100 Mitarbeiter).

4

Die Branchen: KMU dürfen nur in Sektoren tätig sein, die die Regierung nicht als strategisch ansieht. Ausgenommen sind unter anderem der Gesundheitssektor, Telekommunikation, Medien, Bergbau, Großhandel sowie die Wasser- und Energieversorgung.

5

Die Tätigkeiten: KMU dürfen im- und exportieren, im Inland Bankkonten führen und auf rechtmäßige Finanzierungsquellen zugreifen.

6

Der Spielraum: KMU sind – abgesehen von den oben genannten Einschränkungen – frei in der Wahl ihrer Produkte und Dienstleistungen, Lieferanten und Kunden, der Preise, der Anzahl ihrer Mitarbeiter und deren Löhne. Sie können zum Wachstum ihres Geschäfts investieren.

Staatsangestellte, die den derzeitigen Mindestlohn von 2.100 kubanischen Pesos monatlich – umgerechnet 6,40 Euro – erhalten, bleiben außen vor. Sie sind auf das spärliche Lebensmittelpaket (libreta) der Regierung angewiesen, das jedem Haushalt zusteht. Selbst Ärzte verdienen nur den dreifachen Mindestlohn und suchen sich andere Einnahmequellen. „Mein Arzt behandelt mich nur, wenn ich ein hohes Trinkgeld zahle“, beschwert sich ein Taxifahrer bei mir.

Fachleute sind sich dennoch sicher: Nach und nach könnte Kuba in die Fußstapfen Vietnams treten, wo der Privatsektor seit der Jahrtausendwende immer mehr an Bedeutung gewonnen und zu mehr Wohlstand geführt hat. Demokratische Wahlen, die es in Kuba zuletzt 1948 gegeben hat, sind zwar noch nicht in Sicht. Aber der Privatsektor lässt die Bevölkerung einen Hauch von Freiheit und Selbstbestim-

mung erahnen, die sie womöglich irgendwann auch im politischen System einfordern wird.

Bis es so weit ist, erlebt das Land aufgrund der schwierigen Lebensumstände eine Auswanderungswelle historischen Ausmaßes. Allein seit 2021 haben nach Angaben der US-Grenzschutzbehörde mehr als eine halbe Million Kubaner das Land in Richtung USA verlassen, das entspricht rund fünf Prozent der Bevölkerung. Vor allem junge, gut ausgebildete Leute wandern aus – mit ihnen geht auch ein Teil der Zukunft des Landes. **M**

ONLINE



Weitere Informationen rund um Kuba finden Sie auf der GTAI-Länderseite:
www.gtai.de/kuba

Ein gern gesehener Gast: Polens neuer Premierminister Donald Tusk (Mitte), hier mit Frankreichs Staatspräsident Emmanuel Macron (links) und Bundeskanzler Olaf Scholz.



LÄNDERCHECK
POLEN

Warschau

BIP-Prognose 2023/2024

+0,2 +2,7

Marktpotenzial

Energiebranche	●
Bahnindustrie	●
Lebensmittelindustrie	●
Bergbau	●

Quelle: Europäische Kommission

3 FRAGEN ZUM MARKT



Christopher Fujs,
GTAI-Korrespondent
in Warschau

»Offshore-Wind und Kernenergie sind politisch unstrittig.«

Welche Branchen entwickeln sich derzeit besonders gut?

Das Thema Automatisierung wurde lange Zeit vernachlässigt, da die Löhne so niedrig waren. In den vergangenen fünf Jahren ist das Durchschnittsgehalt um 50 Prozent gestiegen, deshalb überlegen Manager nun genau, welche Produktionsschritte eine Maschine übernehmen könnte. EU-Fördergelder helfen bei der Finanzierung.

Welche Großprojekte werden gegenwärtig umgesetzt?

In der Ostsee baut Polen Offshore-Windparks. Deutsche Unternehmen sind beteiligt und bewerben sich bei weiteren Firmen als Joint-Venture-Partner. Nahe der Hafenstadt Gdańsk plant ein US-Konsortium das erste Atomkraftwerk. Beide Projekte sind in Polen unstrittig. Der geplante Großflughafen Centralny Port Komunikacyjny soll ein Drehkreuz

für den Luft- und Schienenverkehr Polens werden. Kritiker warnen vor hohen Kosten und vor Enteignungen von Anwohnern.

In welche Branchen fließt derzeit Kapital?

Autohersteller in Europa stellen auf emissionsfreie Fahrzeuge um. Dieser Trend zieht Batteriehersteller nach Polen, etwa LG aus Südkorea, Northvolt aus Schweden oder Umicore aus Belgien. Deutsche Zulieferer von Batteriekomponenten müssen beachten, dass eine Kaufentscheidung eventuell in der Firmenzentrale im Heimatland fallen kann.

POLENS Zeitenwende

Nach dem Regierungswechsel in Warschau und der Freigabe milliardenschwerer EU-Programme versprechen sich deutsche Unternehmen neue Absatzchancen in Polen. Doch ein Problem bleibt bestehen.

von **CHRISTOPHER FUSS**, Germany Trade & Invest Warschau

Deutsche Unternehmensverbände haben den Amtsantritt von Polens neuem Premierminister Donald Tusk aus den Reihen der proeuropäischen Partei Bürgerplattform genau verfolgt. „Wir hoffen auf einen Aufschwung in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen. Der deutsch-polnische Wirtschaftsmotor kann wieder zum Schrittmacher für Europa werden“, wünscht sich Cathrina Claas-Mühlhäuser, Vorsitzende des Ostausschusses der deutschen Wirtschaft.

Politische Attacken unter der abgewählten PiS-Regierung hätten viele Betriebe aus Deutschland verunsichert, erklärt die Unternehmerin, die auch Hauptgesellschafterin des Landmaschinenherstellers Claas ist. Die Chancen, dass es nach dem Machtwechsel besser laufen wird, stehen nicht schlecht. „Schon jetzt spüren wir ein gesteigertes Interesse deutscher Unternehmen an Polen“, sagt Claas-Mühlhäuser. Auch die Auslandshandelskammer (AHK) Polen beobachtet, dass sich das Geschäftsklima verbessert: Selten kündigten sich bei der Kammer so viele Wirtschaftsdelegationen aus Deutschland an, wie in den Monaten seit der Parlamentswahl – ein Hinweis, dass Firmen ihre Absatzchancen heute besser einschätzen.

Seit Dezember 2023 geht es voran

Die positive Stimmung mag auch damit zusammenhängen, dass Polens neue Regierung bereits einige Erfolge vorweisen kann. So überzeugte Premierminister Tusk die Europäische Kommission davon, lang erwartete Fördergelder endlich freizugeben – 76 Milliarden Euro aus dem EU-Haushalt und 59 Milliarden Euro aus dem Corona-Wiederaufbaufonds. Brüssel hatte die Gelder blockiert, nachdem die PiS-Regierung eine vereinbarte Justizreform nicht umsetzte. Ohne die Reform verstößt Polen laut Auffassung der Kommission gegen rechtsstaat-

liche Grundsätze. Immerhin brachte das alte Parlament ein entsprechendes Gesetz auf den Weg. Doch Staatspräsident Andrzej Duda verweigerte die Unterschrift und verhinderte so das Inkrafttreten.

Die Freigabe der EU-Gelder ist umstritten, auch die Tusk-Regierung hat die angemahnten Reformen noch nicht eingeführt. Justizminister Adam Bodnar stellte in Brüssel lediglich eine Roadmap darüber vor, wie er den Rechtsstaat reparieren will. Die Präsentation überzeugte die Kommission. Sie vertraut der neuen Regierung, auch weil Polen der europäischen Staatsanwaltschaft beigetreten ist. Außerdem legt die neue Regierung einen deutlich freundlicheren Ton in Brüssel an den Tag. Gleichzeitig bleibt aber offen, wie Tusk die Reformen gegen Staatspräsidenten Duda und gegen das polnische Verfassungsgericht durchsetzen will. Beide stehen der PiS sehr nahe und haben ein Vetorecht.

Unternehmen dürfen sich hingegen auf neue Projekte freuen. „Die EU-Mittel werden Polen dabei helfen, dringend benötigte Investitionen umzusetzen“, ist sich Lars Gutheil, Hauptgeschäftsführer der AHK Polen, sicher.

Vor allem die Bahnindustrie gilt als ein Bereich, den Polen über Jahre hinweg hat schleifen lassen. Der Fuhrpark ist veraltet und die Strecken marode. Jetzt winken allein aus dem Wiederaufbaufonds mehr als fünf Milliarden Euro für Schieneninvestitionen.

Runter vom Abstellgleis

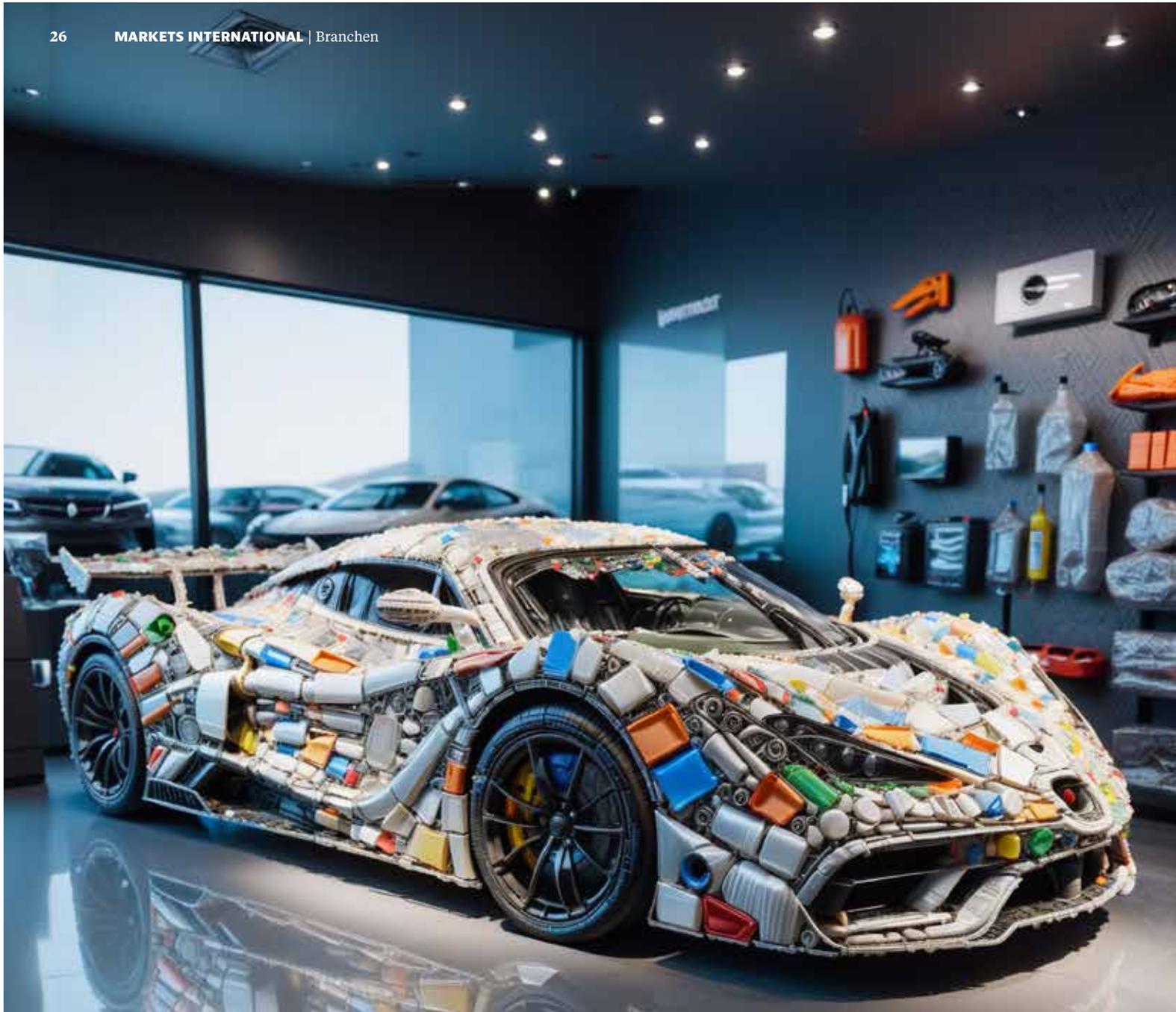
Die staatlichen Verkehrsgesellschaften haben Mittel beantragt, um Lokomotiven kaufen zu können. Deutsche Zulieferer wie Siemens Mobility hoffen auf neue Geschäfte. Doch es gibt ein Problem: Der Wiederaufbaufonds ist so konstruiert, dass Polen nur bis August 2026 Zeit hat, um die Gelder auszugeben. „Es bleibt zu hoffen, dass die Frist für den Wiederaufbaufonds verlängert wird. Das gäbe Herstellern die Möglichkeit, hochwertiges Material zu liefern“, sagt Marcin Górecki, Leiter der Unternehmenskommunikation bei Siemens Mobility.

Von den Wiederaufbaugeldern hängen nicht nur Bahnprojekte ab, erklärt Maciej Zieliński, Vorstandsvorsitzender von Siemens Polska: „Viele Unternehmen planen mit Geldern aus dem Wiederaufbaufonds, um Investitionen in digitale Lösungen oder in erneuerbare Energien zu finanzieren.“ Fehlen die Gelder, bleiben die Investitionen aus und die Absatzchancen deutscher Technologielieferanten sinken. Auch polnische Unternehmen verlieren in diesem Fall. „Ohne Investitionen wird die Wettbewerbsfähigkeit von Polens Wirtschaft leiden“, sagt Zieliński.

Die Tusk-Regierung darf sich nicht auf ihren jüngsten Erfolgen in Brüssel ausruhen. Stattdessen muss sie für eine Fristverlängerung kämpfen. Die Ministerin für Finanzen und Regionalpolitik, Katarzyna Pełczyńska-Nałęcz, kündigte bereits Gespräche an. Ihr Argument: Brüssel dürfe die Tusk-Regierung nicht für die Versäumnisse der Vorgänger bestrafen. **M**

»OHNE INVESTITIONEN LEIDET POLENS WIRTSCHAFT«

Maciej Zieliński, Siemens Polska



NEUE MATERIALIEN: PAPAACKS

PAPIER UND MONOFOLIEN STATT VERBUNDSTOFFE

Das Kölner Unternehmen Papacks fertigt in seinen vier sogenannten Gigafactories in Thüringen, den Niederlanden und Nordrhein-Westfalen Verpackungsalternativen, die komplett ohne Plastik auskommen. Die Produktionsstandorte in Deutschland zählen nach Unternehmensangaben zu den größten für Faser-

formteile aus nachwachsenden Rohstoffen in Europa. Täglich entstehen dort komplett recyclingfähige Fasergussverpackungen aus nachwachsenden Rohstoffen wie Hanf und Zellulose. So hat Papacks nach eigenen Angaben bis heute mehr als 3,5 Millionen Kilo Einwegplastik ersetzt.



Sitz
KÖLN



Mitarbeiter
92



Gegründet
2014



PACKENDE LÖSUNGEN

Verpackungen haben einen schlechten Ruf: Sie verschmutzen die Umwelt, die Recyclingquoten sind gering. Doch gerade deutsche Hersteller arbeiten an nachhaltigen Alternativen. Die Trends auf der Messe Anuga Food Tec.

von **MIA PANKOKE**, wortwert Köln

Das Eis vor dem Fernseher, die Nachos im Kino, der Kapselkaffee zum Frühstück: Ohne Verpackungen geht bei Nahrungsmitteln kaum etwas. Jeder Deutsche habe im Jahr 2021 rund 237 Kilogramm Kunststoff, Papier- oder Glasverpackungen verbraucht, meldet die EU-Statistikbehörde Eurostat. Im Jahr 2021 stammten nur etwa 15 Prozent des Kunststoffs in diesen Verpackungen aus dem Recycling, der große Rest war neu produziert: aus Rohöl. Das liegt nicht nur an den Verbrauchern, sondern auch am Gesetzgeber. Gerade bei Lebensmittelverpackungen sind die Anforderungen an die Qualität des verwendeten Rezyklats hoch. Das macht die Prozesse besonders kompliziert und damit teuer.

Doch es geht auch anders: Bei der Firma Papacks, einem Verpackungshersteller aus Köln, gibt es kein Plastik. Das Unternehmen stellt Lebensmittelverpackungen aus Faser-guss her, einem Werkstoff aus Altpapier oder nachwachsenden Rohstoffen wie Hanf- und Baumfasern. Das Grundprinzip ist seit mehr als 100 Jahren bekannt: Heute kennt man es vor allem vom schlichten Eierkarton, früher waren solche Verpackungen weitverbreitet. „Wir haben diese Technologie, die einst durch Kunststoffe verdrängt wurde, durch kontinuierliche Investitionen in Forschung

und Entwicklung sowie den Ausbau unserer Produktionskapazitäten revitalisiert“, erklärt Manuel Leibrock, Marketingchef bei Papacks. Papacks-Packungen sind wiederverwendbar und lassen sich einfach im Altpapier recyceln. Gleichzeitig sind sie aber – dank 3-D-Druck – in Design und Form flexibel an Kundenwünsche anpassbar, und die Faserformen gibt es inzwischen als wasserresistente Varianten, fettabweisend und sogar feuerfest.

Weil sich nicht alle Verpackungen durch nachwachsende Alternativen ersetzen lassen wie bei Papacks, entwickeln viele Unternehmen hierzulande bessere Kunststoffe – im Sinne von besser recycelbar. Denn die Industrie muss mehr Kunststoff in den Wertstoffkreislauf zurückführen. Schließlich fordern nicht nur Verbraucherinnen und Verbraucher zunehmend Alternativen, auch die EU will unter anderem mit umfangreicheren Recyclingquoten gegen Abfallberge vorgehen.

„Deutsche Unternehmen in der Verpackungsindustrie genießen international einen exzellenten Ruf für Technologie, Innovation und Qualität“, sagt Marketingchef Leibrock. Das bestätigen auch die Exportzahlen für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen aus dem Jahr 2023. Laut Branchenverband VDMA

stieg der Export um nominal 11,4 Prozent auf 7,8 Milliarden Euro. Auch die Herausforderung, neue gesetzliche Vorschriften einzuhalten und in nachhaltige Technologien zu investieren, gingen Unternehmen hierzulande zufolge aktiv an, sagt Leibrock.

Wie gut die Branche für die Transformation aufgestellt ist, zeigte sich auch auf der kürzlich zu Ende gegangenen Messe Anuga Food Tec, die in diesem Jahr unter dem Motto Responsibility stand. Vom 19. bis 22. März präsentierten sich dort rund 1.350 Aussteller. 40.000 Fachbesucherinnen und Besucher aus 150 Ländern informierten sich über die neuesten Trends in Sachen verantwortungsvoller Produktion und nachhaltiger Transformation. Bei Verpackungslösungen hieß das vor allem, nachhaltigere Verpackungen sowie Lösungen zu zeigen, die Lebensmittelverschwendung minimieren. Und es zeichneten sich drei große Verpackungstrends ab.

Neue Werkstoffe: Pflanze statt Plastik

Beim ersten Trend geht es um neue Materialien, die Plastik und Verbundstoffe ersetzen. Zu den hier tätigen Unternehmen gehört auch Papacks mit seinen innovativen Verpackungen, die beispielsweise Schaumstoff oder Styropor ersetzen. Die Papacks-Produkte sind nicht mehr mit dem Eierkarton von einst vergleich-

BESSERE KUNSTSTOFFE: ETIMEX

LEICHT RECYCELBARES MONOMATERIAL

Der Verpackungshersteller Etimex aus Dietenheim bei Ulm – gegründet vor mehr als 70 Jahren – entwickelt und produziert Folien und Behälter für Verpackungen in der Lebensmittel- und Pharmaindustrie. Dabei setzt das Unternehmen auf recyclingfähiges Monomaterial, beispielsweise Monotiefziehfolien, die sich dank Unterdruck eng an Fleisch oder Wurst anschmiegen. Man kennt sie auch von den für ein baden-württem-

bergisches Unternehmen typischen Maultaschen. Etimex hat mit der eingetragenen Marke Vistaform eine transparente Tiefziehfolie entwickelt, die nicht nur recyclingfähig ist, sondern auch Lebensmittelverschwendung verhindern hilft: Denn damit halten Lebensmittel länger. Das inhabergeführte Unternehmen exportiert seine Produkte weltweit an mehr als 500 Kunden.



Sitz
DIETENHEIM



Mitarbeiter
240



Gegründet
1950



bar. „Mit mehr als 75 weltweiten Patenten sind wir dank unserer Innovationen Vorreiter in der Entwicklung nachhaltiger Verpackungslösungen“, sagt Marketingchef Leibrock. Patentiert ist beispielsweise eine biologisch abbaubare, pflanzenbasierte Beschichtung, das Plant-Based-Coating. Sie ist sowohl luft- als auch wasserdicht. Der Vorteil: Recyclingunternehmen müssen die biologisch abbaubaren Faser-gussverpackungen nicht mehr aufwendig vom Kunststoff trennen, weil sie von vorneherein plastikfrei sind. „Das eröffnet neue Möglichkeiten für nachhaltige Verpackungsdesigns und -materialien, die den Bedürfnissen verschiedener Branchen und Anwendungen gerecht werden“, betont Leibrock.

Die Produkte der Kölner sind international gefragt, und mit großen Produktionsstätten in Deutschland und an weiteren Standorten in den Niederlanden sowie Niederlassungen in den USA und Tschechien ist das Unternehmen weltweit tätig. Menschen in Kinos im Vereinigten Königreich essen Nachos aus Papacks-Schalen, in den Niederlanden Eis aus Papacks-Bechern, und die Adventskalender und Kaffeekapseln verkaufen sich weltweit.

Recycling: häufiger und besser

Der zweite Trend sind besser recycelbare Kunststoffe. Unternehmen entwickeln Kunststoffe, die sich leichter trennen und wiederverwenden lassen. Ein wichtiges Thema sind auch hier – wie bei den Pflanzenfasern von Papacks – die sogenannten Monomaterialien als Ersatz für Verbundstoffe. Denn je reiner das Rezyklat, desto besser lässt es sich für neue Verpackungen nutzen. Unternehmen machen große Fortschritte und können mit dem Monomaterial längst höchste Ansprüche erfüllen. Etimex, ein Unternehmen aus Baden-Württemberg, fertigt beispielsweise lebensmittelsichere Folien, die etwa Fertiggerichte für die Lieferung an Supermärkte sicher verschließen.

Prozesse: smarte Effizienz

Beim dritten Trend geht es um Effizienz. Mehr und mehr Unternehmen nutzen nicht nur Automation, sondern auch künstliche Intelligenz, um Prozesse zu vereinfachen und zu verbessern. So werden beispielsweise verpackte Lebensmittel üblicherweise mit Metalldetektoren gescannt, bevor sie ein Werk in Richtung Supermarkt oder Gastronomie verlassen. Die Sensoren sollen Schadstoffe oder Kleinteile erkennen und verunreinigte Portionen aussortieren. Viele der Detektoren sind allerdings unpräzise. Und weil die Unternehmen aus Sicherheitsgründen lieber





SMARTERE PROZESSE: SESOTEC

MEHR EFFIZIENZ DURCH KI UND AUTOMATION

Sesotec, ein Maschinenbauer aus Niederbayern mit Produktionsstandorten in Deutschland und den USA und weltweitem Vertrieb, war dem aktuellen KI-Boom voraus. Mit seiner Thinktechnologie setzt Sesotec schon seit dem Jahr 2020 auf künstliche Intelligenz. Das Unternehmen baut unter anderem Metalldetektoren. Damit sorgt die KI-gestützte Thinksoftware für mehr Effizienz und verringert unter anderem Lebensmittelverschwendung, weil sie Störsignale

ausblendet. Der Ansatz: Normale Detektoren melden oft Metallteile in Lebensmitteln, wo gar keine sind. Der Grund ist die sogenannte Eigenleitfähigkeit der Verpackung. Dann werfen Lebensmittelproduzenten Speisen in den Müll, die völlig in Ordnung sind. Diesen Effekt erkennt und verhindert Think. Auch metallisch verpackte Produkte scannt die KI sicher. Sie blendet das Metallsignal der Verpackung einfach aus und erkennt nur tatsächliche Verunreinigungen.

einmal mehr als weniger aussortieren, landen tonnenweise Lebensmittel im Müll, die eigentlich völlig in Ordnung sind.

Hier setzt die KI-basierte Technologie des bayrischen Unternehmens Sesotec an. Sie erkennt Signalstörungen, blendet sie gezielt aus und scannt so deutlich effizienter. Sogar Metallverpackungen sind kein Problem für sie. Die KI erkennt nämlich auch eine Schraube in der Metallsuspendedose. **M**



Sitz
SCHÖNBERG



Mitarbeiter
450



Gegründet
1976



MEHR ZUM THEMA



BRANCHENTREFFEN

Darum geht es: Das Jahresendtreffen der Branche beim Deutschen Verpackungsinstitut findet traditionell Ende November statt.

Wichtig, weil bei Treffen wie diesen neueste Forschungsergebnisse präsentiert werden, gesetzliche Vorgaben diskutiert und Netzwerke gepflegt. Wer teilnimmt, bleibt auf dem neuesten Stand.

www.verpackung.org



KI-FÖRDERUNG

Darum geht es: Im KI-Anwendungshub der Gesellschaft für Informatik fördert die Bundesregierung den Einsatz von künstlicher Intelligenz in der Verpackungstechnik.

Wichtig, weil KI helfen kann, Abfallberge zu verringern und durch bessere Planung Recyclingverfahren effizienter zu machen.

www.tinyurl.com/ki-hub-kunststoff



PROBLEMLASTIK

Das steht drin: Der Thinktank Industrielle Ressourcenstrategie hat eine Studie veröffentlicht, die Alternativen zu per- und polyfluorierten Alkylsubstanzen (PFAS) veröffentlicht.

Wichtig, weil PFAS umwelt- und gesundheitsschädlich sind, gleichzeitig aber viele Vorteile gerade für Verpackungen bieten.

www.tinyurl.com/thinktank-irsstoff

LETTLAND

Nah an Russlands Grenze

Einwohner (Mio.) ¹⁾	1,9
BIP pro Kopf in € ¹⁾	21.420
Anteil Industrie Bruttowertschöpfung ^{1), 2)}	13,5
Durchschnittslohn in € ^{3), 4)}	1.663
Inflationsrate ^{1), 5)}	9,1
Arbeitslosenquote ^{1), 6)}	6,5
Außenhandelsvol. mit D in Mrd. € ¹⁾	3,7
Dt. Direktinvestitionen in Mio. € ^{3), 7)}	823
F&E-Ausgaben in % an BIP ³⁾	0,75
Roboterdichte ^{3), 8)}	12

1) 2023 2) verarbeitendes Gewerbe/Herstellung von Waren in Prozent 3) 2022 4) brutto, monatl. Jahresdurchschnitt 5) Gesamt-HVPI, Jährliche Veränderungsrate des Jahresdurchschnitts 6) Erwerbsbevölkerung 15 bis 74 Jahre 7) Bestand 8) Anzahl der Roboter pro 10.000 Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe.

Quellen: Eurostat 2024, Destatis, Dt Bundesbank, International Federation of Robotics, OECD 2024/EZB 2024; Malta National Statistics Office 2024 (Berechnung Germany Trade & Invest aufgrund der Quartalsangaben); CYSTAT Statistical Service Zypern 2024

Großer Binnenmarkt, einheitliche Standards, freies Reisen im Schengenraum: Die EU-Erweiterung vor 20 Jahren hat den Bürgern der Beitrittsländer viele Möglichkeiten eröffnet – genauso wie deutschen Exporteuren.

von **NIKLAS BECKER, CHRISTOPHER FUSS, KIRSTEN GRIESS, FABIAN MÖPERT** und **GERIT SCHULZE**, Germany Trade & Invest

Es war ein historischer Meilenstein für Europa: Im Mai 2004 traten der Europäischen Union (EU) gleich zehn Länder bei – es war die bis dato größte Erweiterungsrunde: die drei baltischen Staaten Estland, Lettland, Litauen, die ostmitteleuropäischen Länder Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn, die frühere jugoslawische Teilrepublik Slowenien, dazu die beiden Inselstaaten Malta und Zypern. Die Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarktes, sie galten nun auch für die neuen Mitglieder.

Seither haben die Beitrittsländer in Mitteleuropa dynamisch an Wirtschaftskraft gewonnen. Ihr Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs seit dem Beitritt doppelt so schnell wie im EU-Durchschnitt, nicht zuletzt dank EU-Fördermitteln. „Nach ihrem EU-Beitritt haben sich die neuen Mitgliedstaaten rasch angenähert. Dies ist eine bemerkenswerte Leistung und spricht Bände über den Nutzen der EU-Erweiterung für die Neumitglieder,“ bilanziert die Wirtschaftswissenschaftlerin Zuzana Zavarská → **INTERVIEW SEITE 32**. Sie sagt: „Auch für die alten Mitgliedsländer war die Erweiterung ein Gewinn. Vom Integrationsprozess haben beide Seiten profitiert.“ Unternehmen aus Westeuropa

finden neue Geschäftschancen in einem signifikant gewachsenen EU-Binnenmarkt und konnten durch neue Produktionsstandorte Effizienzgewinne erzielen.

Zwei Jahrzehnte nach der EU-Osterweiterung fällt die Gesamtbilanz positiv aus, auch aus Sicht des Handwerks, das anfangs Sorge vor neuer Konkurrenz hatte. „Durch den grenzüberschreitenden Wettbewerb, die verbesserte Fachkräftemobilität und die Möglichkeit, neue Geschäftsfelder in den Nachbarländern zu erschließen, lässt sich die Osterweiterung als Gewinn auch für das deutsche Handwerk bezeichnen“, sagt Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). „Grenznahe Regionen hatten durch die Osterweiterung Anpassungen zu bestehen, profitieren nun aber auch von den Vorteilen des Binnenmarktes.“

Vor allem mit Deutschland sind die Beitrittsländer von 2004 wirtschaftlich und sozial immer enger verbunden. In deutschen Autos sind tschechische Kfz-Teile verbaut, estnische Software vereinfacht das Leben europäischer Verbraucher, deut-



STERN- STUNDE

Die lettische Bevölkerung feiert den EU-Beitritt ihres Landes auf dem Rigaer Domplatz. Am 1. Mai 2004 traten nicht nur Lettland, sondern auch die Staaten Estland, Litauen, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien, Malta und Zypern der Europäischen Union bei.

sche Maschinen stehen in Polens Fabriken. Ein Blick auf den Warenhandel Deutschlands mit den acht EU-Ländern in Mittelosteuropa zeigt: Seit 2004 ist er um mehr als das Dreieinhalbfache (plus 255 Prozent) gewachsen, belief sich 2023 auf fast 419 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Mit Schwergewichten wie China handelte Deutschland 2023 Waren im Wert von rund 253 Milliarden Euro, mit den USA im Wert von rund 252 Milliarden Euro.

Beitrittsländer sind schnell gewachsen

Polen, das größte Land der Beitrittsrunde, hat sich zum fünftwichtigsten Außenhandelspartner Deutschlands gemauert. Galt das Land zunächst als günstiger Standort für einfache Güter, hat sich das Bild seither stark gewandelt. Heute produziert Polen Spitzentechnik und vermag auch Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten anzuziehen.

Einer, der Polens Potenzial schon vor dem EU-Beitritt erkannte, ist der Personalberater Rainer Pauly. Er erinnert sich gut an die Dynamik im Polen der 1990er-Jahre: „Junge Leute haben viel in ihre eigene Bildung investiert. Diese Bereitschaft, erst mal selbst etwas zu tun, die war sehr beeindruckend.“

Als Personalberater konnte Pauly gut beobachten, wie sich Wirtschafts- und Kostenstrukturen mit der Zeit verändert haben. „Die Branchen, aus denen meine Kunden stammen, sind heute andere als früher“, sagt er. In den 2000er-Jahren produzierten noch große Textilhersteller in Polen, bis 2008 auch viele Produzenten von Kabelbäumen. Doch die sind inzwischen weitergezogen, denn „Polen ist kein Niedriglohnland mehr“, sagt Pauly. „Stattdessen bauen Firmen mehr und mehr Forschungs- und Entwicklungsabteilungen auf.“

Tschechien galt lange als Musterschüler unter den EU-Neulingen: Die Wirtschaftsleistung legte seit dem Beitritt im Durchschnitt um 2,3 Prozent pro Jahr zu, die Staatsfinanzen waren im Lot. Bis zur Coronapandemie kletterte das Wohlstandsniveau auf 93 Prozent des EU-Durchschnitts (BIP pro Kopf in Kaufkraftparitäten). Damit schnitt Tschechien besser ab als alle anderen Neumitglieder der Region.

Tschechien bleibt zwar eine industrielle Großmacht im Herzen Europas. Doch seit Covid-19 die Welt aus den Angeln hob und Russlands Angriff auf die Ukraine die Ener-



ZUZANA ZAVARSKÁ »DIE ERWEITERUNG WAR EIN GEWINN FÜR DIE ALTEN EU-LÄNDER.«

Zuzana Zavorská ist Wirtschaftswissenschaftlerin am Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw). Die gebürtige Slowakin forscht zu den Visegrád-Staaten Polen, Slowakei, Tschechien und Ungarn.

War die EU-Osterweiterung ein Erfolg?

Ich würde sagen, Ja. In weniger als einer Generation haben sich Länder wie Lettland, Litauen oder Rumänien von einem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von nur 30 bis 40 Prozent des Niveaus der alten Mitgliedstaaten auf heute 70 bis 85 Prozent hochgearbeitet. Tschechien und Slowenien sind fast genauso weit entwickelt wie die westeuropäischen Volkswirtschaften. Dies ist eine bemerkenswerte Leistung und spricht Bände über den Nutzen der EU-Erweiterung.

Und für die alten EU-Länder?

Auch für sie war die Erweiterung ein Gewinn. Der Binnenmarkt ist eine der wichtigsten Triebkräfte für die industrielle Wettbewerbsfähigkeit der EU. Unternehmen aus Westeuropa haben von der gesteigerten Effizienz profitiert, weil sie ihre Produktion dort ansiedeln konnten, wo die Kosten niedriger waren. Und sie haben neue Geschäftsmöglichkeiten gefunden in einem um mehr als 100 Millionen Menschen gewachsenen EU-Markt.

Was lässt sich für künftige Erweiterungen schließen?

Es gab gewisse Umverteilungseffekte. Aber die Osterweiterung zeigt, dass die Vorteile die Kosten aufwiegen. Es ist zwar kein einfacher Prozess, und eine neue Erweiterung der EU würde unweigerlich neue wirtschaftliche Herausforderungen mit sich bringen. Doch ein glaubwürdiges Bekenntnis zum EU-Beitritt kann Länder mit schwachen Institutionen und Rechtssystemen zu Reformen motivieren.

Die Langfassung finden Sie unter: www.tinyurl.com/osterweiterung-interview

giepreise hat extrem ansteigen lassen, stockt die Aufholjagd. Aufgrund hoher Inflation hat Tschechien als einzige Volkswirtschaft der EU bis dato nicht die reale Wirtschaftskraft erreicht, die es vor der Pandemie hatte.

Für das Logistikunternehmen Geis Group war Tschechien der erste Auslandsmarkt. Der Familienbetrieb aus Unterfranken expandierte schon 1991 in die damalige Tschechoslowakei. Geis fing mit zwei Leuten in einem Büro in Pilsen an. Fahrten von Nürnberg nach Prag dauerten mit dem Auto vier bis fünf Stunden. „Es gab damals keine Infrastruktur und ein sehr veraltetes Telefonnetzwerk. Aber es gab diese Goldgräber- und Aufbruchstimmung“, sagt Geschäftsführer Thomas Gaßmann. „Man spürte, die jungen Menschen wollten etwas verändern.“

Seither hat sich nicht nur Tschechien enorm entwickelt, sondern auch die Präsenz von Geis. Das Unternehmen hat heute mehr als 1.600 Beschäftigte an landesweit 24 Standorten. Geschäftsführer Gaßmann lebt selbst seit über 15 Jahren in Tschechien. Weil alles komplett neu gebaut werden musste, habe das Land heute eine wesentlich modernere und dadurch bessere IT-Infrastruktur als Deutschland, beobachtet er. Nur den Euro, den wollen die Tschechen nicht, zeigen Umfragen – obwohl die Wirtschaft den Schritt begrüßen würde.

Slowakei wurde zum Kfz-Cluster

Im Nachbarland Slowakei hingegen zahlen die Menschen bereits seit 2009 in Euro. Die Tatrarepublik galt als Spätzünder auf dem Weg in die EU, machte dann aber mächtig Tempo. Attraktive Steuerkonditionen lockten Investoren, die Wirtschaft gewann an Fahrt. Schnell war vom Tatrater die Rede. Kernpfeiler des slowakischen Wirtschaftswunders ist die Automobilindustrie. Kein anderes Land produziert heute pro Kopf der Bevölkerung so viele Pkw. Die Kfz-Branche trägt mehr als zehn Prozent zum BIP und über 40 Prozent zu den Exporterlösen bei. Das birgt auch Gefahren, denn die Transformation hin zu emissionsfreien Antriebssystemen steht aus.

Auch deutsche Mittelständler anderer Zweige nutzen die Standortvorteile. Dazu gehört die Metallverarbeitungsfirma Vatmann mit Sitz in Liptovský Hrádok in der Zentralslowakei. Unternehmensgründer und Ge-

schäftsführer Alois High erlebt die Slowaken als pragmatisch und zupackend. „Bei unvorhergesehenen Problemen wird immer noch viel improvisiert wie in der Mangelwirtschaft“, sagt er. Allerdings gibt es auch Herausforderungen: „Wenn etwas schief läuft, höre ich in der Slowakei immer wieder den Standardsatz: ‚Ich dachte, das hat der Kollege schon erledigt.‘“ Die Behörden seien noch bürokratischer als in Deutschland, aber: „Die Behörden ziehen diese Vorschriften nicht komplett durch. Es ist erst mal alles verboten, aber in der Praxis findet man immer eine Lösung.“

Seit 1991 unabhängig, trat auch Slowenien nach dem Beitritt im Jahr 2004 eine zügige Aufholjagd an. Das BIP pro Kopf in Kaufkraft-

SLOWAKEI

Zentrum der europäischen Autobranche

Einwohner (Mio.) ¹⁾	5,4
BIP pro Kopf in € ¹⁾	22.090
Anteil Industrie Bruttowertschöpfung ^{1), 2)}	23,6
Durchschnittslohn in € ^{3), 4)}	1.438
Inflationsrate ^{1), 5)}	11,0
Arbeitslosenquote ^{1), 6)}	5,8
Außenhandelsvol. mit D in Mrd. € ¹⁾	38,3
Dt. Direktinvestitionen in Mio. € ^{3), 7)}	8.636
F&E-Ausgaben in % an BIP ³⁾	0,98
Roboterdichte ^{3), 8)}	157

paritäten hat 2022 bereits rund 90 Prozent des EU-Durchschnitts erreicht. Dabei schöpft das Land aus einer starken Industriebasis. Die überwiegend kleinen und mittleren Betriebe arbeiten vorrangig als Zulieferer für Auslandsmärkte. Wichtige Säulen der Wirtschaft sind auch der Groß- und Einzelhandel, der Tourismus sowie die Logistikbranche.

Internationale Investoren schätzen den Standort, auch der günstigen geografischen Lage wegen. Als einstige jugoslawische Teilrepublik nimmt Slowenien zusammen mit Kroatien eine Brückenfunktion zu anderen Nachbarstaaten Jugoslawiens ein. Der Hafen in Koper macht Slowenien für Logistiker zudem als Tor gen Fernost interessant.



Ein Junge im polnischen Krakau bläst einen Luftballon auf: Polen ist heute einer der wichtigsten Außenhandelspartner Deutschlands.

POLEN

Von der Werkbank zum Hightechstandort

Einwohner (Mio.) ¹⁾	36,8
BIP pro Kopf in € ¹⁾	19.840
Anteil Industrie Bruttowertschöpfung ^{1), 2)}	17,7
Durchschnittslohn in € ^{3), 4)}	1.347
Inflationsrate ^{1), 5)}	10,9
Arbeitslosenquote ^{1), 6)}	2,8
Außenhandelsvol. mit D in Mrd. € ¹⁾	169,7
Dt. Direktinvestitionen in Mio. € ^{3), 7)}	36.899
F&E-Ausgaben in % an BIP ³⁾	1,46
Roboterdichte ^{3), 8)}	71

Zur Feier des EU-Beitritts bietet diese junge Tschechin ein typisches tschechisches Hefengebäck mit EU-Verzierung an.



TSCHECHIEN

Vorzeigeland mit Problemen



Einwohner (Mio.) ¹⁾	10,8
BIP pro Kopf in € ¹⁾	28.540
Anteil Industrie Bruttowertschöpfung ^{1), 2)}	23,3
Durchschnittslohn in € ^{3), 4)}	1.683
Inflationsrate ^{1), 5)}	12,0
Arbeitslosenquote ^{1), 6)}	2,6
Außenhandelsvol. mit D in Mrd. € ¹⁾	113
Dt. Direktinvestitionen in Mio. € ^{3), 7)}	26.605
F&E-Ausgaben in % an BIP ³⁾	1,96
Roboterdichte ^{3), 8)}	189



Für DB Schenker, seit Mitte der 1990er-Jahre in Slowenien aktiv, sei das Land heute ein wichtiges Drehkreuz, sagt Mladen Ljubas, Managing Director der slowenischen Niederlassung. Das Büro in Koper organisiert die DB-Schenker-Überseegeschäfte für Slowenien, den Westbalkan, Österreich, Ungarn und die Slowakei. „Wir routen sehr viele unserer Container aus Asien über Koper.“ Von dort gehen sie dann mit dem Zug nach Ljubljana zur Entladung und weiter in die Zielländer.

Entlang der wichtigen Verkehrsachsen, an diesem Knotenpunkt dreier europäischer Transportkorridore, konzentrieren sich viele Produktionsbetriebe sowie Dienstleistungsunternehmen. Das kleine Land kann mit einer beachtlichen Dichte an Hidden Champions aufwarten: hoch spezialisierte Anbieter in Marktnischen, die sich mit innovativen Lösungen international behaupten. Weil das Lohnniveau hoch ist, arbeiten slowenische Firmen längst an ihrer Effizienz und Innovationskraft.

Auch Ungarns Wirtschaft ist stark ausfuhrorientiert. Knapp drei Viertel der industriellen Produktion werden exportiert. Ausländische Großinvestitionen – nicht zuletzt mit EU-Mitteln großzügig gefördert – haben die Entwicklung mitgeprägt. Ähnlich wie die Slowakei und Tschechien ist Ungarn heute für die Kfz-Branche ein wichtiger Produktions-Hub. Marken wie Audi oder Mercedes und viele Zulieferer haben Werke im Land. BMW gesellt sich 2025 mit einer Fabrik dazu. Um die Position langfristig zu sichern, setzt die Regierung auf Elektromobilität und hat in den vergangenen Jahren Batteriehersteller aus Asien ins Land gelockt.

Internationale Investoren erhalten oft großzügige staatliche Zuschüsse für den Aufbau

neuer Werke. Der allgemeine Körperschaftsteuersatz ist mit neun Prozent der geringste in der EU. Abseits der Leitbranchen empfinden aber insbesondere einige ausländische Mittelständler die schwankende ungarische Wirtschafts- und Finanzpolitik als herausfordernd. Gemeint sind staatliche Eingriffe wie Sondersteuern und Ausfuhrregeln, von denen vor allem Branchen mit hohem Anteil ausländischen Kapitals betroffen sind, darunter der Handel, die Telekommunikationssparte oder die Baustoffindustrie. Die Regierung lässt selbst immer wieder durchblicken, dass sie manche Branchen lieber in ungarischer Hand sähe: darunter die Energiewirtschaft, Banken und Medien.

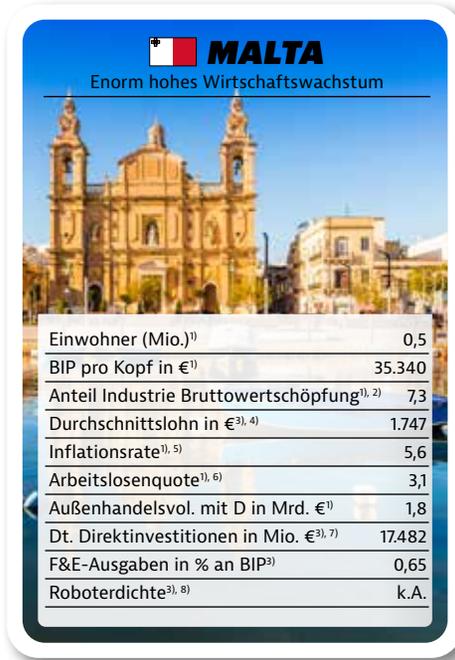
Reibungspunkte gibt es auch mit der Europäischen Kommission. Unter Ministerpräsident Viktor Orbán, seit 2010 durchgehend an der Macht, hat das Land einen EU-skeptischen Kurs eingeschlagen. Brüssel wiederum sieht durch Ungarn europäische Grundrechte und rechtsstaatliche Prinzipien verletzt und attestiert dem Land, dass es nicht konsequent genug gegen Korruption vorgehe. Darum stockt die Auszahlung von EU-Geldern. Erste Signale aus Budapest deuten auf ein Entgegenkommen hin: Ein Anfang 2024 veröffentlichter Gesetzesentwurf soll das öffentliche Beschaffungswesen neu regeln, was eine zentrale Forderung aus Brüssel ist. Ob die ungarische EU-Ratspräsidentschaft im 2. Halbjahr 2024 eine Chance bietet, die Wogen zu glätten, muss sich zeigen.

Estland, Lettland und Litauen waren lange unter dem Radar deutscher Unternehmen.



»POLEN IST KEIN NIEDRIGLOHNLAND MEHR.«

Rainer Pauly,
Personalberater



Dabei genießt das Trio vor allem bei der Digitalisierung einen guten Ruf. Der estnische Start-up-Sektor hat Größen wie Skype, Bolt und Wise hervorgebracht. Das nördlichste und kleinste der drei Länder gilt auch als Europas Vorreiter beim E-Government. Behördengänge, Firmen Gründungen, nahezu alles funktioniert inzwischen online – sogar Gerichtsverfahren.

Theis Klauberg arbeitet seit dem Jahr 2000 als Rechtsanwalt im Baltikum, unterhält in jedem der drei Länder eine Kanzlei. Er lobt die effiziente Arbeit der Justiz: „Die Gerichtsverfahren sind heute erstaunlich kurz.“ Ein kürzlich in Estland geführter Rechtsstreit über drei Instanzen habe weniger als zwei Jahre gedauert. In Deutschland dauere das mindestens fünf bis sechs Jahre. Klaubergs Mandanten kommen in erster Linie aus der Wirtschaft.

Aktuell fließt viel Geld in den Infrastrukturausbau. Mit der Rail Baltica zum Beispiel erhalten Estland, Lettland und Litauen Anschluss ans europäische Bahnnetz mit Normalspurweite. Die Hochgeschwindigkeitsstrecke wird vom estnischen Tallinn bis zur lettisch-polnischen Grenze führen. An dem Großprojekt sind auch deutsche Bahnexperten wie DB Engineering & Consulting beteiligt. Die Elektrifizierung der Rail Baltica ist das größte Projekt dieser Art in ganz Europa. „Wir bauen eine komplett neue Infrastruktur auf“, sagt Niko Warbanoff, Geschäftsführer der DB Engineering & Consulting GmbH. „Hier wachsen Ost- und Mitteleuropa auf der Schiene zusammen, und wir können dazu beitragen.“

EU-Fördergelder sind weiter nötig

EU-Gelder sind für die Beitrittsländer von 2004 nach wie vor wichtig. Die Union unterstützt die Investitionsanstrengungen der Region, um grüner, aber auch digitaler und innovativer zu werden. Das Ziel des Green Deal, die CO₂-Emissionen bis 2030 um 55 Prozent zu senken, wird in den emissionsintensiven Volkswirtschaften im Osten der EU nur mit enormen Investitionen gelingen – von moderner Kraftwerkstechnik über intelligente Produktionsverfahren und den Umbau der Automobilbranche.

Von 2021 bis 2027 stehen den acht Ländern zusammengerechnet mindestens 201 Milliarden Euro aus den Struktur- und Kohäsionsfonds sowie dem Wiederaufbaufonds zur Verfügung. Obendrauf kommen Gelder aus weiteren Instrumenten. Die Mittel finanzieren den Ausbau regenerativer Energiequellen, unterstützen innovative Unternehmer und ein praxisorientiertes Bildungswesen, sie helfen beim Erneuern von Infrastruktur oder fördern Forschungskooperation. Deutschen Anbietern von Maschinen, Ausrüstungen, technologischen Lösungen oder Planungsleistungen eröffnet all das weiter große Geschäfts- und Kooperationsmöglichkeiten.

Vor den Toren der EU stehen neben weiteren Kandidaten auch die Länder des Westbalkans bereit, um sich noch stärker als bislang in Europas Wertschöpfungsketten zu

integrieren. „Eine abermalige Erweiterung der EU würde unweigerlich neue wirtschaftliche Herausforderungen mit sich bringen, für alle Beteiligten“, sagt die Ökonomin Zuzana Zavorská. „Die Erweiterung von 2004 ist jedoch ein überzeugendes Beispiel, dass die damit verbundenen Vorteile die Kosten aufwiegen.“

Ob und wann die Westbalkanstaaten oder weitere Kandidaten für einen künftigen EU-Beitritt den Schritt vom Anwärter zum Vollmitglied vollziehen können, bleibt abzuwarten. Für die EU ist es aber wohl unausweichlich, weiter zu wachsen: Die aggressive Politik Russlands und die wachsende Einflussnahme Chinas lassen den Europäern fast keine andere Möglichkeit. Die Beitrittsrunde von 2004 könnte im weitgehend erfolgreichen Vorbild dienen. **M**

**»VOM EU-
INTEGRATIONS-
PROZESS HABEN
BEIDE SEITEN
PROFITIERT.«**

Zuzana Zavorská,
Ökonomin

WOLLEN SIE MEHR WISSEN?

Sonderseiten, Wirtschaftsinformationen, Förderprogramme: Die Bundesregierung und GTAI helfen Exporteuren bei der Expansion nach Mittelosteuropa.

1

REIHE WIRTSCHAFTSSTANDORT

Die neue Reihe „Wirtschaftsstandort“ gibt einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Daten und Fakten zur Wirtschaftsstruktur der Länder. Die Reihe ersetzt die bisherigen Einzelreihen „Wirtschaftsstruktur“, „Investitionsumfeld“ und „SWOT-Analyse“.



Mehr erfahren Sie unter:
www.gtai.de/wirtschaftsstandort

2

MARKTERSCHLIESSUNGSPROGRAMM

Mit dem Markterschließungsprogramm (MEP) fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) jedes Jahr rund 150 Projekte. Mittelständische Unternehmen bekommen Informationen zu ausländischen Märkten und zu ihrer Branche, können potenzielle Geschäftspartner vor Ort treffen und Referenzprojekte kennenlernen.



Die komplette Projektübersicht und Informationen zur Anmeldung finden Sie unter:
www.gtai.de/mep

3

GTAI-SONDERSEITE EU-FÖRDERUNG 2021-2027

Den EU-Mitgliedstaaten stehen im Rahmen der EU-Kohäsionspolitik viele Milliarden Euro für neue Projekte zur Verfügung. Welches Land wie viel Geld erhält, welche Programme für deutsche kleine und mittlere Unternehmen besonders interessant sind und wo Geschäftschancen bestehen, hat Germany Trade & Invest vor Ort recherchiert.

Ausführliche Informationen zu den Fördermöglichkeiten in den einzelnen EU-Ländern und zu interessanten Projekten sowie Ansprechpartnern vor Ort finden Sie auf unserer Sonderseite EU-Förderung 2021-2027.



Mehr erfahren Sie unter:
www.gtai.de/eu-foerderung

4

REIHE WIRTSCHAFTSDATEN KOMPAKT

GTAI bietet alle wichtigen Kennzahlen zur Wirtschaft von über 150 Ländern – kompakt und übersichtlich dargestellt. Mit unseren regelmäßig aktualisierten Daten behalten Sie Märkte im Blick. Unsere Datenblätter geben Anhaltspunkte zur aktuellen Wirtschaftslage und Prognosen für die Zukunft. Zudem finden Sie Informationen zu den bilateralen Beziehungen des Landes mit der EU und Deutschland.



Mehr erfahren Sie unter:
www.gtai.de/wirtschaftsdaten-kompakt

FACT SHEET

Mitarbeiterentsendung innerhalb der EU nimmt jedes Jahr zu. Unser Fact-Sheet informiert über die Entscheidungsrichtlinie und enthält alle wichtigen Informationen, die es bei jeder Entsendung zu beachten gilt.



Mehr erfahren Sie unter:
www.tinyurl.com/entsendung-eu

5

ONLINE-SPEZIAL

Die Länderanalysen und Interviews in ausführlichen Fassungen, dazu viele zusätzliche Informationen zu den Beitrittsländern von 2004 finden Sie unter:

www.gtai.de/eu-osterweiterung



GROSSES RAD

Der Spaß am Radeln hat den Fahrradabsatz in Deutschland binnen vier Jahren um gut zehn Prozent wachsen lassen. Elektrofahrräder (E-Bikes) – vor allem als Mountainbikes – liegen im Trend. Und deutsche Hersteller behaupten sich gegen die asiatische Konkurrenz.

von **JÜRGEN MAURER**, Germany Trade & Invest Bonn

In der Oberpfalz prüft die Firma Cube ihre Fahrräder auf Herz und Nieren. Bremsen und Beläge durchlaufen unterschiedliche Bremsituationen, Rahmen und Trommeln müssen ihre Stoßfestigkeit unter Beweis stellen, bevor sie in Serie gehen. Der Mittelständler – einer der erfolgreichsten Fahrradproduzenten Deutschlands – setzt bei seinen Bikes auf typisch deutsche Tugenden: Qualität und Langlebigkeit.

Im Fokus des Sortiments stehen sportliche, elektrisch unterstützte Räder – sogenannte E-Bikes, darunter immer mehr Mountainbikes mit Motorunterstützung, sogenannte E-MTB. Bei den Verkäufen elektrifizierter Fahrräder standen sie im Jahr 2023 wie auch schon 2022 auf Platz eins.

Elektrofahrräder sind definitiv gefragt. „In Deutschland haben sich E-Bikes in den vergangenen Jahren immer mehr zum Treiber bei

Absatz, Umsatz und Innovation entwickelt“, meldete der Chef des Zweiradverbandes (ZIV), Burkhard Stork, bei der Präsentation der Zahlen für 2023. Mit 2,1 Millionen verkaufter E-Bikes haben sie erstmals klassische Fahrräder beim Absatz hinter sich gelassen. Ihr Verkaufsanteil liegt nun bei 53 Prozent, Tendenz steigend.

Prognosen gehen davon aus, dass der weltweite Fahrradmarkt von rund 110 Milliarden US-Dollar im Jahr 2023 auf fast 229 Milliarden US-Dollar im Jahr 2030 wachsen wird – mit einer jährlichen Wachstumsrate von mehr als zehn Prozent. Verkehrsstaus, Urbanisierung, ein wachsendes Umweltbewusstsein, aber auch Trends wie Bikesharing treiben die Umsätze. Es sind zwar asiatische Unternehmen, die das Feld dominieren. Doch deutsche Akteure wie der Fahrradhersteller Cube, der Elektromotorenproduzent Bosch oder der Reifenerzeuger Schwalbe behaupten sich.

So entwickeln sich die Ausfuhren dynamisch. Von den 1,6 Millionen im Jahr 2023 in Deutschland produzierten E-Bikes gingen 610.000 in den Export – es war einer der wenigen Wachstumsbereiche. Hauptabnehmer sind europäische Nachbarländer, die einen Anteil von 98 Prozent erreichten. Mengenmäßig doppelt so hoch waren 2023 allerdings die Importe von E-Bikes: mit 1,22 Millionen Einheiten, davon stammten 71 Prozent aus EU-Ländern und 26 Prozent aus Asien.

Asien liefert viele Komponenten

Allerdings spielt Asien eine viel größere Rolle, als diese Zahlen vermuten lassen. Denn die Verbandsstatistik bezieht sich auf komplette Fahrräder, während praktisch alle Hersteller viele Teile und Komponenten aus Asien beziehen. Cube als einer der größten Fahrradhersteller in Deutschland etwa schreibt sich „designed

470 €

Bruttodurchschnittspreis eines
Fahrrads 2023 (2022: 500 €)

2.950 €

Bruttodurchschnittspreis eines
E-Bikes 2023 (2022: 2.800 €)

und engineered in Bavaria“ auf die Fahnen. In der Praxis kauft das bayerische Unternehmen viele Teile aus Asien zu.

Das gilt auch für den Fahrradhersteller Canyon. Das 2002 gegründete Unternehmen, das seine Fahrräder ausschließlich im Direktvertrieb anbietet, führt zwar Montage, Qualitätsprüfungen und Tests am deutschen Standort in Koblenz durch. Wichtige Teile kommen jedoch aus Asien. Die Rahmen und Gabeln liefert Quest Composite Technology, eine Firma aus Taiwan, die auch im südchinesischen Dongguan eine große Produktionsstätte unterhält. Neben Canyon ist hier auch die US-Marke Trek ein Hauptkunde.

Das Muster ist stets dasselbe: Heutzutage setzt die Fahrradindustrie in hohem Maßstab auf Auftragsfertigung von Komplettgeräten und Teilen. Die Auftragsfertigung deutscher Unternehmen im Ausland bezifferte der Branchenverband ZIV im Jahr 2023 mit knapp 1,1 Millionen Fahrrädern.

Auch die größten OEM sitzen in Asien

Weltweit sitzen die nach Herstellungsmengen größten Original Equipment Manufacturers (OEM) in Asien. Günstige Arbeitskräfte spielen immer noch eine große Rolle, wie etwa in Kambodscha, das sich derzeit zu einem Fertigungszentrum für die Branche entwickelt. Aus dem südostasiatischen Land kommen allein 20 Prozent der deutschen Importe von Komplettfahrrädern.

Aber insbesondere Taiwan steht inzwischen auch für großes Know-how bei den Produktionsverfahren und für Präzision in der Verarbeitung. Branchenhersteller aus Taiwan liefern Karbonfaser- und Aluminiumrahmen: die Basis vieler hochwertiger Fahrräder in



DER DEUTSCHE FAHRRADMARKT

So hat sich die Produktion 2023 entwickelt:



Quelle: ZIV 2024



Katharina Hinse ist Leiterin Wirtschafts- und Industriepolitik beim Zweirad-Industrieverband (ZIV). Der Branchenverband vertritt die Interessen von rund 130 Mitgliedsunternehmen.

In welchen Segmenten können deutsche Unternehmen international punkten?

KATHARINA HINSE: Herstellerfirmen von E-Bikes sind nicht nur auf dem deutschen, sondern auch auf dem europäischen und internationalen Markt sehr erfolgreich. Gerade auch bei hochwertigen Fahrradteilen sind deutsche Hersteller vorne mit dabei. Zudem besteht eine große Fertigungstiefe in der deutschen Fahrrad-, Fahrradteile und Fahrradzubehörindustrie.

Was machen die deutschen Fahrradhersteller selbst? Welche Komponenten

kommen hauptsächlich aus dem Ausland?

HINSE: Fahrradrahmen kommen in der Regel aus Asien oder China, bei allen anderen Komponenten gibt es kein hauptsächlich mehr. Sehr vieles wird komplett oder teilweise in Deutschland hergestellt.

Hat die Fertigungstiefe in Deutschland in den vergangenen Jahren also zugenommen?

HINSE: Die Fertigungstiefe hat aus unserer Sicht leicht zugenommen. Gründe sind vor allem die Verbesserung der wirtschaftlichen Resilienz. Dennoch wäre es noch viel zu früh, dies als eine Phase des Reshoring zu betiteln.

Wie sehen Sie die Zukunft der Branche aus deutscher Sicht?

HINSE: Die deutsche Fahrradbranche hat sich trotz der wirtschaftlichen Rezession auch im vergangenen Jahr solide entwickelt. Dennoch hat sie vor allem in den unteren Preissegmenten mit Einbrüchen bei der Nachfrage, hohen Energiepreisen, Fachkräftemangel und der ausbleibenden Verkehrswende in Deutschland zu kämpfen. Bei vielen Fahrzeugtypen sehen wir noch enormes Wachstumspotenzial. Sicherlich wird es kleinere Marktberichtigungen geben, jedoch erwarten wir ab 2025 wieder eine deutliche Aufhellung für die gesamte Branche und ein solides Wachstum, denn die Fahrradbranche ist definitiv eine Zukunftsbranche.

→ Europa und in den USA. Zwei Namen stehen dabei im Vordergrund – Giant und Merida, die auch selbst sehr bekannte Marken sind. Von der Insel kommen zudem Sättel und Pedale, die taiwanische Firmen wie Velo und Wellgo millionenfach pro Jahr herstellen. Wenn es um Fahrradkomponenten und -zubehör geht, führt zudem kaum ein Weg am japanischen Hersteller Shimano vorbei. Dessen Angebot reicht von Schaltungen über Bremsen bis hin zu Pedalen. Diese breite Angebotspalette produzieren die Japaner unter anderem in einem Werk in Ungarn.

Deutsche halten mit – dank 3-D-Druck

Es gibt auch Zulieferer aus Deutschland: Karbonfaserrahmen oder Sättel und andere Teile stellt hierzulande beispielsweise Bike Ahead Composites aus der Nähe von Würzburg her. Das Unternehmen reklamiert für sich, dass Entwicklung und Produktionsschritte inhouse stattfinden. Die Firma Oechsler, ebenfalls aus Franken, zählt zu den Vorreitern von Sätteln im 3-D-Druckverfahren. Auch andere Komponenten werden heutzutage schon im 3-D-Druckverfahren produziert, um kleine Losgrößen zu bedienen und zudem Individualisierungen möglich zu machen.

Der Boom der E-Bikes verändert den Bedarf an Teilen: Die Getriebe sind anders konzipiert, die Bremsen für die schnellen und kraftvollen Elektrofahrräder müssen leistungsfähiger sein – oft sind es Scheibenbremsen wie bei Pkw, es gibt sogar ABS-Systeme für Fahrräder. Das ist der Grund, warum Kfz-Teile-Hersteller auch im Fahrradbereich aktiv sind. Bosch etwa liefert Motoren, Bremsen und Batterien. Weltweit gehört der Automobilzulieferer zu den größten Herstellern von Antrieben für Elektrofahrräder und fährt auf dem neuen Boommarkt ganz vorn in der Spitzengruppe mit. **M**

ONLINE



Die wichtigsten Leitmessen der Fahrradindustrie finden in Europa und Taiwan statt:

www.eurobike.com/frankfurt/de.html



www.taipeicycle.com.tw/en/index.html

ARBEITSTEILUNG

Ein deutsches Fahrrad besteht heute meist aus Dutzenden Bauteilen aus aller Welt. Eine Übersicht:

RAHMEN

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



VORDERGABELN

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



NADEN UND FREI-LAUFKRÄNZE

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



BREMSEN

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



SÄTTEL

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



LENKER

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



PEDALE UND TRETLAGER

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



FELGEN

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



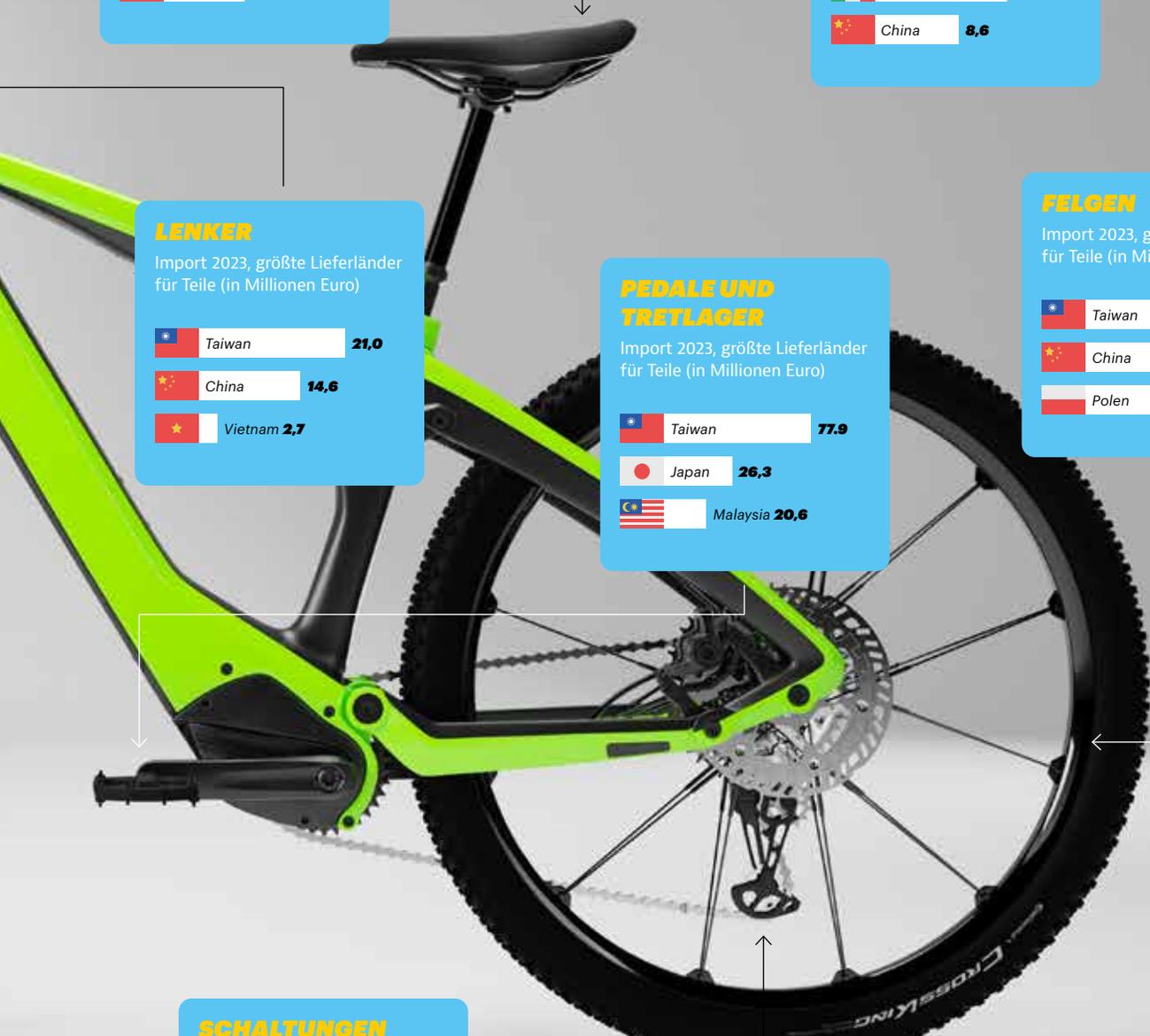
SCHALTUNGEN

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



TEILE UND ZUBEHÖR

Import 2023, größte Lieferländer für Teile (in Millionen Euro)



ARBEITSRECHT **INTERNATIONAL**

Unternehmen, die Mitarbeitende ins Ausland schicken, müssen zahlreiche rechtliche und steuerliche Aspekte beachten. GTAI-Rechtsexperte **Jan Sebisch** beantwortet die wichtigsten Fragen zum Thema.

Was muss ich bei Arbeitsverträgen beachten, und gibt es verschiedene Varianten für mich?



Wenn Sie Mitarbeitende ins Ausland entsenden wollen, kommen verschiedene Vertragsvarianten in Betracht. Eine einheitliche Handhabung gibt es hier nicht.

Die am häufigsten verbreitete Variante ist der Abschluss einer Zusatzvereinbarung zum bestehenden Arbeitsvertrag, diese wird häufig als Entsendevertrag bezeichnet. Dabei besteht der Arbeitsvertrag mit dem deutschen Arbeitgeber fort – lediglich ergänzt um eine zusätzliche Vereinbarung. Im Entsendevertrag werden die wichtigsten Änderungen gegenüber dem bestehenden Arbeitsvertrag schriftlich festgehalten. Dies können zum Beispiel

die Erhöhung des Grundgehalts oder die Gewährung einer Wohnzulage sein. Die Zusatzvereinbarung kann nicht gesondert gekündigt werden. Der Entsendevertrag endet entweder durch Ablauf des Einsatzzeitraums im Ausland, bei Ausübung eines vertraglich vereinbarten Rückkehrrechts oder bei Kündigung des zugrunde liegenden Arbeitsvertrags.

Eine andere Vertragsvariante ist der parallele Abschluss eines befristeten Arbeitsvertrags mit der ausländischen Einsatzgesellschaft und einer Ruhevereinbarung mit dem deutschen Arbeitgeber. In der Ruhevereinbarung wird unter anderem die Reintegration bei Rückkehr des Arbeitnehmers geregelt.



! Im Arbeitsrecht gilt grundsätzlich das Prinzip der freien Rechtswahl. Arbeitgeber und Arbeitnehmer können daher wählen, welches Arbeitsrecht zur Anwendung kommen soll. Die freie Rechtswahl wird allerdings oftmals zum Schutz der Arbeitnehmer, die als schwächere Vertragspartei gelten, eingeschränkt. Im Rahmen der Rechtswahl dürfen daher keine zwingenden Arbeitnehmerschutzrechte wegfallen, die ohne die vertragliche Rechtswahl Anwendung finden würden.

Da im Regelfall bei einer Auslands-tätigkeit die deutsche (Mutter-) Gesellschaft bei der Vertragsgestaltung eine entscheidende Rolle spielt und auf Mitarbeiterseite ein deutscher Arbeitnehmer beteiligt ist, ist es allerdings eher unüblich, etwas anderes als die Anwendbarkeit des deutschen Rechts zu vereinbaren. Die deutschen Regelungen lassen sich meist für beide Vertragsparteien besser überblicken.

Mit der Frage nach der Rechtswahl geht die Frage nach dem Gerichtsstand einher beziehungsweise schließt sich die Frage an, wo eine Klage einzureichen ist. In Bezug auf Arbeitsverträge sind für die Mitgliedstaaten der Europäischen Union diesbezüglich die Artikel 20 ff. der EU-Verordnung über die gerichtliche Zuständig-

keit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (EuGVVO) zu beachten. Hiernach kann eine Klage gegen einen Arbeitnehmer nur an dessen Wohnsitz erhoben werden. Der Arbeitgeber kann hingegen an seinem Sitz, am gewöhnlichen Arbeitsort des Arbeitnehmers und gegebenenfalls am Ort der Niederlassung, die den Arbeitnehmer eingestellt hat, verklagt werden.

Welches Recht kommt bei der Auslandsentsendung von Mitarbeitenden zur Anwendung?



? In welchem Land hat der ins Ausland entsandte Mitarbeiter Steuern zu zahlen?

! Bei einer Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland liegen oftmals Wohnort und Arbeitsort der Mitarbeiter in verschiedenen Staaten und es besteht die Gefahr, dass der Arbeitslohn in zwei oder mehreren Staaten für denselben Zeitraum besteuert wird. Die Besteuerung überschneidet sich, weil der eine Staat das Welteinkommen des ansässigen Steuerpflichtigen besteuert (unbeschränkte Steuerpflicht) und der andere Staat die Einkünfte, die aus seinem Inland stammen – auch bei nicht ansässigen Personen (beschränkte Steuerpflicht). In diesem Fall kann für den Arbeitslohn aus einer im Ausland ausgeübten Tätigkeit insbesondere eine Befreiung nach einem Doppelbesteuerungsabkommen in Betracht kommen.

Die von Deutschland geschlossenen Abkommen folgen zwei verschiedenen Methoden: die Freistellungsmethode mit Progressionsvorbehalt und die Anrechnungsmethode. Deutschland als Ansässigkeitsstaat wendet in seinen Abkommen auf Einkünfte, die auf einer nicht selbstständigen Arbeit im Ausland beruhen, üblicherweise die Freistellungsmethode an. In diesem Fall wird der Arbeitslohn in Deutschland nicht erfasst, unterliegt jedoch dem Progressionsvorbehalt. Progressionsvorbehalt bedeutet, dass auf das zu versteuernde Einkommen ein höherer Steuersatz angewendet wird. Bei der Anrechnungsmethode bezieht der Wohnsitzstaat die in dem anderen Staat erzielten Einkünfte in seine Besteuerung mit ein, rechnet aber die ausländische Steuer ganz oder teilweise auf die Einkommensteuer an.

Was sind typische steuerliche Risiken bei Auslandseinsätzen?



Es kommt immer wieder dazu, dass Unternehmen unwissentlich und ungewollt eine steuerliche Betriebsstätte begründen. Unternehmensgewinne sind grundsätzlich dort zu versteuern, wo das Unternehmen seinen Sitz hat. Bei Begründung einer Betriebsstätte sprechen Doppelbesteuerungsabkommen jedoch dem Staat, in dem die Betriebsstätte liegt, das Besteuerungsrecht für die Gewinne der Betriebsstätte zu.

Der Begriff der Betriebsstätte ist im nationalen Recht geregelt sowie in dem jeweilig einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommen. In der Regel liegt eine Betriebsstätte vor, wenn eine feste Geschäftseinrichtung oder Anlage für einen Zeitraum von mindestens sechs Monaten genutzt wird und dabei der Tätigkeit des Unternehmens dient. Eine Betriebsstätte kann zum Beispiel bei der Erbringung von Bauleistungen im Ausland von einer Dauer ab sechs Monate entstehen.

In der Praxis spielt üblicherweise die Dauer der Tätigkeit eine entscheidende Rolle. Der für die Begründung der Betriebsstätte relevante Zeitraum (sechs, neun oder zwölf Monate) ergibt sich aus dem im konkreten Einzelfall anwendbaren Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und dem jeweiligen Land. Wichtig ist, zu berücksichtigen, dass eine Betriebsstätte von Gesetzes wegen entsteht und die Kenntnis des Unternehmens oder der Mitarbeiter keine Rolle spielt.



Bleibt der deutsche Sozialversicherungsschutz während der Auslandsentsendung erhalten?

Im Sozialversicherungsrecht gilt grundsätzlich das Territorialprinzip: Auf einen Arbeitnehmer finden immer die sozialrechtlichen Vorschriften des Staates Anwendung, in dem er tätig wird. Arbeitnehmer, die in verschiedenen Staaten tätig werden, können mithin auch in unterschiedlichen Staaten in den Anwendungsbereich der jeweiligen Sozialversicherungssysteme fallen.

Eine Ausnahme vom Territorialprinzip besteht bei Entsendungen, hier ist das deutsche Recht unter bestimmten Voraussetzungen bei Beschäftigung im Ausland weiterhin anwendbar (sogenannte Ausstrahlung). Diesbezüglich ist zu differenzieren, ob es sich um eine

Entsendung nach der Europäischen Verordnung (VO (EG) Nr. 883/2004) oder um eine Entsendung nach einem bilateralen Abkommen handelt.

Nach der Europäischen Verordnung liegt eine Entsendung unter anderem dann vor, wenn der Arbeitnehmer sich für einen von vornherein befristeten Zeitraum von maximal 24 Monaten ins Ausland begibt. Arbeitgeber sind im Rahmen der europäischen Verordnung gesetzlich verpflichtet, jede grenzüberschreitende Tätigkeit innerhalb der EU/EWR und Schweiz dem zuständigen Versicherungsträger anzuzeigen. Die Versicherungsträger prüfen, ob die deutschen Rechtsvorschriften für den im europäischen Ausland tätigen Arbeitnehmer weiterhin Anwendung finden und stellen gegebenenfalls eine A1-Bescheinigung aus, die dokumentiert, dass er weiterhin dem deutschen Sozialversicherungsrecht unterliegt. **M**



WOLLEN SIE MEHR WISSEN?

Noch mehr Details und wichtige Informationen rund um das komplexe Thema Mitarbeiterentsendungen erfahren Sie unter den folgenden Links:

MERKBLÄTTER: ARBEITEN IN ...

Der GKV-Spitzenverband, die zentrale Interessenvertretung der gesetzlichen Kranken- und Pflegekassen in Deutschland, stellt auf seinen Webseiten länderspezifische Informationen über das anzuwendende Sozialversicherungsrecht zur Verfügung, das für Mitarbeitende gilt, die in einem anderen Staat erwerbstätig sind. Neben Antragsvordrucken finden Sie hier auch einen Leitfaden der Europäischen Kommission, Antworten auf die wichtigsten Fragen sowie Kontaktadressen zu weiterführenden Ansprechpartnern.



Mehr Informationen finden Sie unter:
www.tinyurl.com/merkblaetter-arbeitsrecht

WEBINAR: RICHTIG ENTSENDEN

Nadine Bauer und Julia Merle vom Bereich Ausländisches Wirtschaftsrecht bei GTAI informieren in einem rund einstündigen Webinar zum Thema „Richtig entsenden: Ein Blick in die EU und ins Drittland“. Die Referentinnen erläutern den Begriff Entsendung und gehen auf die damit einhergehenden bürokratischen Hürden ein. Die Bereiche Arbeitsrecht, Aufenthaltsrecht, Sozialversicherung und Steuern werden ebenfalls angesprochen.



Eine Aufzeichnung finden Sie unter folgendem Link:
www.tinyurl.com/webinar-entsendung

ÜBERSICHT: ABKOMMEN IM STEUERBEREICH

Das Bundesfinanzministerium listet alle aktuellen Doppelbesteuerungs- und sonstige Steuerabkommen auf seiner Internetseite auf – von Ägypten bis Zypern. Die jeweiligen länderspezifischen Informationen können als PDF-Dokument heruntergeladen werden.



Weitere Auskünfte finden Sie unter der Webadresse:
www.tinyurl.com/abkommen-steuerbereich

SOZIALVERSICHERUNG: INFOPORTAL FÜR ARBEITGEBER

Auf diesen Internetseiten dreht sich alles um die sozialversicherungsrechtlichen Besonderheiten bei der Entsendung von Arbeitnehmern. Neben aktuellen Verlautbarungen und Rundschreiben stehen hier auch Dokumente zum Melderecht, ein Steckbrief zur Entsendung sowie ein FAQ-Katalog bereit.



Der Link zu mehr Details:
www.tinyurl.com/infportal-sozialversicherung

IHRE GTAI-ANSPRECHPARTNER

JAN SEBISCH jan.sebisch@gtai.de

KARL MARTIN FISCHER karl-martin.fischer@gtai.de

GEFRAGTE TALENTE

FACHKRÄFTE sind in fast allen Branchen knapp, Unternehmen stehen vor der Herausforderung, gutes Personal zu finden, nicht nur daheim, sondern vor allem auch bei der Expansion im Ausland. Alles Wissenswerte rund um die globalen Arbeitsmärkte – diesmal: **INDIEN**.

von **FLORIAN WENKE**, GTAI Mumbai

WAS ARBEIT- GEBER BEACHTEN MÜSSEN

In Indien drängen jedes Jahr Millionen junger Menschen auf den Arbeitsmarkt, die Bevölkerung wächst und ist mit einem Medianalter von etwa 29 Jahren noch recht jung. Vorteilhaft: Viele Inder sprechen auch Englisch. Trotzdem herrscht Fachkräftemangel. Denn die Qualität der Ausbildung, sowohl im akademischen als auch im nichtakademischen Bereich, unterscheidet sich stark. Die 21 Indian Institutes of Technology und 20 Indian Institutes of Management haben weltweit einen ausgezeichneten Ruf. Die meisten anderen Universitäten und „Colleges“ fallen dagegen stark ab: Die Ausbildung dort gilt als wenig praktisch und stark verschult.

Wer in Indien Arbeitskräfte anstellt, muss beachten: Ein 13. Monatsgehalt ist üblich – 8,33 bis 20 Prozent des Jahresgehalts, ausgezahlt anlässlich der Diwali-Feiertage im Oktober oder November. Arbeitgeber müssen zwölf Prozent des Gehalts in die staatliche Rentenversicherung und 3,25 Prozent in die Krankenversicherung einzahlen. Die wöchentliche Regelarbeitszeit beträgt 48 Stunden. Erwachsene Arbeiter haben alle 20 geleistete Arbeitstage Anspruch auf einen Urlaubstag, Minderjährige alle 15 Arbeitstage. Nach Beendigung des Arbeitsvertrages haben Angestellte Anspruch auf eine Abfindungszahlung.

AKTIV AUF DEM INDISCHEN ARBEITS- MARKT

Die Auslandshandelskammer (AHK) Indien unterstützt deutsche Unternehmen bei der Rekrutierung indischer Fachkräfte. Mit Fördermitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) hat die AHK das Projekt ProRecognition ins Leben gerufen, das indische Fachkräfte bei der Anerkennung ihrer Qualifikationen in Deutschland hilft. Mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) läuft das Projekt Hand in Hand for International Talents, das geeignete Fachkräfte für deutsche Unternehmen rekrutiert und bei ihrer Integration behilflich ist. Der Servicebereich DEinternational unterstützt deutsche Unternehmen bei der Identifizierung von Kandidaten und bereitet sie in Trainings auf die Ausreise vor. Die Abteilung Skilled Migration begleitet rekrutierte Fachkräfte während ihres gesamten Migrationsprozesses inklusive interkultureller Vorbereitung. „Indische Fachkräfte spielen bereits eine bedeutende Rolle in der deutschen Wirtschaft“, sagt Denise Eichhorn, Leiterin der Abteilung Skilled Migration bei der AHK. „Sie haben das Potenzial, in Zukunft noch wichtiger zu werden.“ **M**

**Ein Interview
finden Sie unter:
[www.tinyurl.com/
interview-eichhorn](http://www.tinyurl.com/interview-eichhorn)**

467,7 Mio.

Zahl der Erwerbspersonen

**240
US-Dollar**

Durchschnittslohn pro Monat



MINDESTLOHN

je nach Bundesstaat, Branche,
Altersgruppe sowie Tätigkeit

7-9 Mio.

Personen muss der Arbeitsmarkt
jährlich neu aufnehmen

BESONDERHEITEN

Laut Internationalem Währungsfonds sind 87 Prozent der indischen Erwerbstätigen im informellen Sektor tätig. Es gibt bisher kein verbindliches System zur Berufsausbildung. Universitätsabsolventen müssen häufig zusätzlich angelernt werden. Indien bringt aber viele exzellente Fachkräfte in der IT-Branche hervor.

43,4 Mio.

Studierende

+3,5-4,5 Std.

Zeitverschiebung zu Deutschland

SERIE FACHKRÄFTE
In der nächsten Ausgabe:
Kenia

1

DARF ICH MEIN PRODUKT NACH ALBANIEN LIEFERN?

Für einige wenige Produkte wie Waffen, militärische Güter, geschützte Tierarten, Narkotika und psychotrope Substanzen besteht ein Einfuhrverbot. Andere Waren wie Arzneimittel und Medizinprodukte sind genehmigungspflichtig. Die meisten übrigen Waren können jedoch ohne Einfuhrbeschränkungen in Albanien eingeführt werden.

GIBT ES FÜR MEIN PRODUKT SOGAR VORTEILE?

Zwischen der EU und Albanien ist ein Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen in Kraft. Daher können die meisten Produkte mit Ursprung in Deutschland und anderen EU-Staaten nach Albanien geliefert werden. Albanien ist außerdem Mitglied der Welthandelsorganisation WTO und profitiert von Handelsabkommen mit der Europäischen Freihandelsassoziation EFTA (Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz), dem Central European Free Trade Agreement CEFTA (Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Montenegro, Moldau, Nordmazedonien und Serbien) sowie von Handelsabkommen mit der Türkei und dem Vereinigten Königreich. Außerdem ist Albanien Mitglied der Paneuropa-Mittelmeer-Kumulierungszone. Hier kann der zollrechtliche Warenursprung auch durch Be- und Verarbeitungsvorgänge in den beteiligten Ländern des Mittelmeerraums erworben werden. Das System ermöglicht eine diagonale Kumulierung zwischen der EU, den EFTA-Staaten, der Türkei, den Unterzeichnerstaaten der Barcelona-Erklärung, den westlichen Balkanstaaten und den Färöerinseln.

2

WELCHER PAPIERKRAM ERWARTET MICH?

Bei der gewerblichen Wareneinfuhr werden in der Regel eine Handelsrechnung sowie Frachtdokumente benötigt. Möchte man von niedrigeren Zöllen aufgrund des Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommens profitieren, dann benötigt man außerdem einen Präferenznachweis. Im Warenverkehr zwischen der EU und Albanien ist als Präferenznachweis die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 oder EUR-MED vorzulegen. Die Bescheinigungen werden auf Antrag von der deutschen Zollverwaltung ausgestellt. Für Waren bis zu einem Warenwert von 6.000 Euro genügt als Nachweis auch die Ursprungserklärung des Ausführers auf der Rechnung. Je nach Warenart können andere Genehmigungen oder Zertifikate für den Marktzugang notwendig sein, zum Beispiel Konformitätsbescheinigungen für Maschinen und Elektronik oder Gesundheitszeugnisse für Lebensmittel.

3



**ERSTE S
IM EX**

Sie wollen Ihr Produkt auch im Ausland verkaufen? Sie haben erste Kontakte zu Abnehmern geknüpft – wissen aber nicht, was Sie in Sachen Recht und Zoll beachten müssen? Die Experten von GTAI beantworten wichtige Fragen für wichtige Märkte. Diesmal: **ALBANIEN.**

von **YEVGENIYA ROZHNYA**, Ausländisches Wirtschaftsrecht,
und **AMIRA BALTIC-SUPUKOVIC**, Bereich Zoll



CHRITTE PORT

STAATSFORM	Parlamentarische Republik
DEUTSCHE AUSFUHREN	400 Mio. €
RANG als Handelspartner	93 ¹⁾
FREIHANDELSABKOMMEN mit der EU?	Nein
RECHTSSICHERHEIT	0,48 (Tendenz steigend) ²⁾
OECD LÄNDERRISIKOKATEGORIE	keine ³⁾

Quellen: 1) Statistisches Bundesamt; 2) Rule of Law-Index 2022 (0 = sehr schlecht; 1 = sehr gut); 3) OECD Länderrisikokategorie: 1 = niedrigste Risikokategorie, 7 = höchste

WAS MUSS ICH BEI VERTRÄGEN BEACHTEN?

4

Das auf grenzüberschreitende Sachverhalte zugeschnittene UN-Kaufrecht ist auf nahezu jeden internationalen Warenexport anwendbar, sofern die Vertragsparteien es nicht wirksam ausgeschlossen haben. Bei Anwendung des UN-Kaufrechts ist der deutsche Exporteur nicht gezwungen, sich in ausländische Rechtsordnungen einzuarbeiten. Schließen die Parteien es jedoch aus, so ist zu beachten: Das albanische Zivilgesetzbuch regelt die allgemeinen und besonderen Verpflichtungen für alle Arten von Verträgen. Die wichtigsten Aspekte betreffen das Zustandekommen, die Beendigung und die Rechtsbehelfe des Vertrags. Insbesondere sind Angaben zu Preis, Qualität und Menge vorgeschrieben. Im Konfliktfall haben die vertraglichen Bestimmungen Vorrang vor dem nationalen Recht.

5

WELCHE RECHTE HAT MEIN KUNDE?

Wenn der Verkäufer seinen Verpflichtungen nicht nachkommt, kann der Kunde Schadensersatz verlangen. Der Kunde hat auch das Recht, die Erfüllung der Verpflichtungen oder die Auflösung des Vertrags zu fordern. Wenn der Verkäufer eine mangelhafte Sache liefert, kann der Käufer entweder Ersatz oder die Beseitigung des Mangels verlangen. Außerdem kann er den Preis mindern. Der Käufer ist verpflichtet, den Verkäufer innerhalb einer angemessenen Frist davon in Kenntnis zu setzen. Der Käufer kann innerhalb dieser Frist keine anderen Rechtsmittel gegen die Nichterfüllung einlegen. Das Recht auf Schadensersatz bleibt jedoch bestehen. Je nach Vertragstyp können besondere Bestimmungen und Rechte hinzukommen.

UND WELCHE RECHTE HABE ICH?

6

Sofern ein albanischer Geschäftspartner seinen Verpflichtungen nicht nachkommt und eine gütliche Einigung nicht möglich ist, können Streitigkeiten auch durch Schiedsverfahren oder Mediation beigelegt werden. Letztere ist bei der Beilegung von Zivil- und Handelsstreitigkeiten möglich. Die durch Mediation erzielten Vergleichsverfahren sind für die Parteien bindend und im Inland vollstreckbar. Im Sommer 2023 verabschiedete Albanien ein neues Schiedsverfahrensgesetz, das auf dem Modellgesetz über die internationale Schiedsgerichtsbarkeit UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) basiert. Albanien ist zudem Mitglied des New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung von Schiedssprüchen. Dadurch sind die Schiedssprüche weltweit vollstreckbar. Im Falle der ausschließlichen Zuständigkeit albanischer Gerichte ist die Anrufung eines nationalen Gerichts möglich.



Deutsche Unternehmen, die Produkte nach Albanien liefern wollen, müssen das Exportkontrollrecht beachten. Fragen dazu beantwortet in Deutschland das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

ONLINE

Mehr zum Thema Recht in Albanien: www.tinyurl.com/recht-albanien
Mehr zum Thema Zoll gibt es hier: www.gtai.de/zek

ÜBERMORGEN!

Welche Technologien werden wichtig, worauf sollten Unternehmen jetzt schon achten? Die Antworten geben Vordenker an dieser Stelle.

Diesmal: Rico Friedrich, Wissenschaftler an der TU Dresden sowie am Helmholtz-Zentrum Dresden-Rossendorf, sowie seine Kollegen Hagen Eckert und Simon Divilov von der Duke University, USA. Gemeinsam forschen sie an Materialklassen, die mehrere Tausend Grad Celsius aushalten.



Die Natur arbeitet nach dem Chaosprinzip. Physiker bezeichnen diese Unordnung als Entropie. Die Erfahrung lehrt: Je entropischer – also ungeordneter – ein System ist, desto leichter lässt es sich bei erhöhten Temperaturen herstellen und desto mehr potenziell interessante neue Eigenschaften besitzt es. Am Helmholtz-Zentrum Dresden-Rossendorf, an der TU Dresden sowie an der Duke University forschen wir an Systemen mit besonders hoher Entropie, also mit besonders großer Unordnung. Diese sind erst seit ungefähr zehn Jahren bekannt.

Der Prozess lief bisher wie folgt: In Trial-and-Error-Verfahren versuchen Forschende, Elemente miteinander zu mischen, um die Unordnung im Endprodukt zu maximieren. Das Problem dabei: Diese Verfahren sind aufwendig, kosten viel Geld und führen nicht immer zu Ergebnissen, die die gewünschten Eigenschaften aufweisen.

Wir haben nun eine neue Berechnungsmethode entwickelt, mit der wir sehr genau vorhersagen können, welche Verbindungen sich wie herstellen lassen und welche Eigenschaften diese aufweisen. In unserem Fokus standen bisher sogenannte Hochentropiekeramiken. Diese ionischen Materialien aus metallischen und nicht metallischen Elementen sind besonders spannend, da sie sehr strahlungsbeständig und hart sind sowie extreme Temperaturen von mehreren Tausend Grad Celsius aushalten.

Mit unserer Formel haben wir 900 Hochentropiekeramiken auf ihre Herstellbarkeit untersucht. Gemeinsam mit Partnern der Missouri University of Science and Technology und der Pennsylvania State University in den USA haben wir 17 davon testweise erfolgreich hergestellt. Die Keramiken lassen sich als Beschichtungen überall dort einsetzen, wo ihre Eigenschaften gebraucht werden: Weil sie eine Vielzahl aktiver metallischer Ionen an der

Oberfläche aufweisen, etwa zur Beschichtung von Batterien. Oder, da sie sehr strahlungsbeständig sind, zum Schutz von Satelliten in der Raumfahrt. Der hohe Schmelzpunkt macht sie auch als Auskleidung eines Kernreaktors oder für Turbinenantriebe attraktiv.

Wir befinden uns derzeit in der Phase der Grundlagenforschung. Da es aber sehr viele Bereiche gibt, in denen die Materialien angewandt werden können, ist es aus unserer Sicht nur eine Frage der Zeit, bis sie auch kommerziell produziert werden. Zurzeit arbeiten wir daran, unsere Berechnungsmethode auch auf andere Materialklassen zu übertragen. Unser Fokus liegt künftig auf den Hochentropieoxiden, die besonders interessante elektronische und magnetische Eigenschaften bei außergewöhnlichen Temperaturen versprechen. Sie bieten sich dadurch ebenfalls zum Beispiel für Batteriebeschichtungen an. **M**

Markets International wird verlegt von Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, Villemombler Straße 76, 53123 Bonn, Tel.: +49/228/249 93-0, Fax: +49/228/249 93-212, info@gtai.eu www.gtai.de, Ausgabe 3/24: Bestell-Nr. 21408 (Print), Bestell-Nr. 21409 (PDF), Bestellung unter: www.gtai.de

Chefredaktion: Andreas Bilfinger

Stellv. Chefredaktion: Achim Haug, Stephanie Hennig

Redaktion: Nadine Bauer, Viktor Ebel, Katrin Grünewald, Detlef Gürtler, Mareen Haring, Benedict Hartmann, Andrea König, Klaus Möbius, Miriam Neubert, Leonie Schneiderhöhn, Christiane Süßel, Martin Walter

Autorinnen und Autoren: Amira Baltic-Supukovic, Niklas Becker, Stefanie Eich, Christopher Fuß, Andrea Gonzáles Alvarez, Kirsten Grieb, Melanie Hoffmann, Andrea Mack, Jürgen Maurer, Klaus Möbius, Fabian Möpert, Mia Pankoke/wortwert, Yevgeniya Rozhyina, Susanne Scholl, Edwin Schuh, Gerit Schulze, Jan Sebisch, Heiko Steinacher, Katharina Viklenko, Florian Wenke, Susanne Widrat/wortwert

Layout, Produktion und redaktionelle Umsetzung:

Kammann Rossi (www.kammannrossi.de) zusammen mit wortwert – die Wirtschaftsredaktion (www.wortwert.de)

Projektleitung: Jürgen Jehle, David Selbach und Susanne Widrat

Kreativdirektion: Arne Büdts

Schlussredaktion: Elke Weidenstraß

Produktion: Arne Büdts, Verena Matl

Druck: Kern GmbH, 66450 Bexbach, www.kerndruck.de

Anzeigen: Luxx Medien GmbH, Jörn Bickert, +49/228/688 314 12, bickert@luxx-medien.de

Druckauflage: 10.000 Exemplare, Ausgabe 4/23

Erscheinungsweise: zweimonatlich

Aboservice: markets@gtai.de

Redaktionsschluss: 6. Mai 2024

Hauptsitz der Gesellschaft: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführer:in: Julia Braune (Sprecherin der Geschäftsführung); Dr. Robert Hermann

Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg

Registernummer: HRB 107541 B

Bildnachweise: Titelbild: Kammann Rossi/Stable Diffusion/Verena

Matl, S. 4: Kammann Rossi/Jürgen Jehle, S. 5: Adobe Stock/Yender, S. 6–17: Kammann Rossi/Stable Diffusion/Verena Matl,

S. 11: Rieckermann/Presse, S. 16: Christoph Scherrer/Sonja Rode/Lichtfang, S. 18–19: BMWK/Bundesfoto/Christina Czybik, S. 20: Adobe

Stock/Jorg, S. 21–23: Edwin Schuh/privat, S. 24: Hans Christian Plambeck/laif, S. 26–29: Kammann Rossi/Stable Diffusion/Arne

Büdts, S. 26: PapacksPressefoto, S. 28: Etimex/Pressefoto, S. 29: Sensotec/Pressefoto, S. 30–31: Peter Hirth/laif, S. 30: Adobe Stock/

Roman Babakin, S. 32: Zuzana Zavarská/privat, S. 33: Goedan/laif, S. 33: Adobe Stock/wttbirdy, S. 33: Adobe Stock/Photocreo Bednarek,

S. 34: picture-alliance/dpa/epa CTK, S. 35: Adobe Stock/horizonphoto, S. 35: Adobe Stock/franziskahoppe, S. 35: Adobe Stock/Andrey

Armyagov, S. 35: Adobe Stock/Janis Egls, S. 36: Adobe Stock/FredP, S. 36: Adobe Stock/gatsi, S. 36: Adobe Stock/Nadya, S. 38: Kammann

Rossi/Manuel Köpp, S. 39: Katharina Hinse/Zweirad-Industrieverband (ZIV), S. 40–41: Kammann Rossi/Manuel Köpp, S. 42–45: Kam-

mann Rossi/Stable Diffusion/Arne Büdts, S. 46–47: Kammann Rossi/

Midjourney/Arne Büdts, S. 48–49: Kammann Rossi/Stable Diffusion/

Arne Büdts, S. 50: Kammann Rossi/Jörg Schneider. Sofern nicht

gesondert angegeben, liegen die Urheberrechte von Aufnahmen

von Mitarbeitern von GTAI dieser Ausgabe bei Illing & Vossbeck,

Frank May, Rheinfoto oder Studio Prokopy. Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher

Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den

Inhalt. Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen

Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Gren-

zen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität,

Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmate-

rials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der

Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen. Gefördert durch das

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz aufgrund eines

Gefördert durch:



Markets International ist IWV-geprüft.

Alles im Blick mit einem Klick!

DAS MARKETS INTERNATIONAL DIGITALMAGAZIN



Markets International – Ihren kompetenten Berater in Wirtschaftsfragen rund ums Auslandsgeschäft – gibt es auch als Digitalmagazin.

→ www.gtai.de/markets



Besuchen Sie uns und unsere Experten, die Ihnen erklären, wie Sie Ihr Auslandsgeschäft noch erfolgreicher machen und wo sich Geschäftschancen bieten durch:

- Exklusive Hintergrundinformationen
- Praktische Inhalte mit Mehrwert
- Sorgfältig recherchierte Best-Practice-Beispiele
- Entscheidungshilfen für Märkte, Branchen, Zoll und Steuern
- Verbesserte Suchfunktionen
- Tipps für themenverwandte Beiträge

Empfehlen Sie das kostenlose Markets-International-Abo Ihren Kollegen, Geschäftspartnern und Freunden: www.gtai.de/markets-abo



IHK

Hessischer Industrie- und Handelskammertag



44

Schweden

Dienstag,
9. Juli 2024
IHK Frankfurt am Main



IHK AUSSENWIRTSCHAFTSTAG HESSEN

Regional vernetzt – global erfolgreich



www.aussenwirtschaftstag-hessen.de



Deutsche Messe



Wirtschaftsförderer für Hessen



Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen