

Script Rundschreiben Länder- und Marktinformationen

LMI_Nr. 2.docx

Länder- und Marktinformationen

Afrika

AFRIKA / KONJUNKTUR: Vier Länder legen zu, Kenia baut ab
AFRIKA / NAHRUNGSMITTEL: Wachstum lockt Investoren
UGANDA / KONJUNKTUR: Markt mit Potenzial

Amerika

BRASILIEN / NAHRUNGSMITTEL: Investitionen für den Export
CHILE / ROHSTOFFE: Europäische Union vereinbart Abkommen
KUBA / ZOLL: Embargoware und das US-Geschäft
LATEINAMERIKA / LOGISTIK: DHL investiert bis 2028 500 Mio Euro
MEXIKO / AUSSENHANDEL: Nearshoring-Alternative zu China
USA / INDUSTRIE: US-Produktion im Juni gesunken

Asien/Ozeanien

ASIEN-PAZIFIK / KONJUNKTUR: Chance auf Balance
CHINA / AUSSENHANDEL: Hersteller suchen Alternativen
CHINA / KONJUNKTUR: Können E-Autos und Solarpanels die Wirtschaft retten?
CHINA / LOGISTIK: Next Step: Digitalisierung
INDIEN / TELEKOMMUNIKATION: KfW IPEX finanziert Ausbau der Mobilfunkinfrastruktur
PHILIPPINEN / BAUINDUSTRIE: Noch viel „Luft nach oben“
PHILIPPINEN / WIRTSCHAFT & POLITIK: Auf einem guten Weg
SÜDKOREA / BIOTECHNOLOGIE: Hohe Investitionen in F&E ...
VIETNAM / LOGISTIK: Im Zentrum asiatischer Lieferketten

Europa

EUROPA / UMWELTSCHUTZ: Mein Freund, der Baum soll leben!
GRIECHENLAND / WIRTSCHAFT & POLITIK: Gezielte Förderung, weniger Bürokratie
GROSSBRITANNIEN / AUSSENHANDEL: Großbritannien besiegelt Beitritt zum CPTPP
GROSSBRITANNIEN / NAHRUNGSMITTEL: Halal wird relevanter im Königreich
GROSSBRITANNIEN / ZOLL: Neue Regelung für freien Verkehr
POLEN / ENERGIEERZEUGUNG: Warschau hebt ungenutztes Potenzial
POLEN / PERSONAL: Löhne steigen deutlich
RUMÄNIEN / GESUNDHEITSWESEN: Regierung will Krankenhäuser modernisieren
SCHWEIZ / AUSSENHANDEL: Twilight-Zone der Exporteure
SLOWAKEI / KONJUNKTUR: Fitch: Ausblick negativ aufgrund politischer Lage

Osteuropa und Zentralasien

GEORGIEN / BAUINDUSTRIE: Tiflis setzt auf Besuch von außen
KASACHSTAN / INVESTITIONEN: Astana gehört zu den fünf größten Empfängern von FDIs 2022
MOLDAU / POLITIK & WIRTSCHAFT: Steiniger Weg in den Westen
OSTEUROPA / WIRTSCHAFT & POLITIK: Ein bisschen mehr Ostasien
UKRAINE / GESUNDHEITSWESEN: Krieg beschleunigt Umbau
USBEKISTAN / AUSSENHANDEL: Wieder in den Welthandel einklinken
ZENTRALASIEN / LOGISTIK: Neue Route im Straßentransport

Welt

WELT / AUSSENHANDEL: Herausforderung Handel
WELT / BANKEN: Bei den Zentralbankern nichts Neues
WELT / FAHRZEUGE: Darum stehen Wasserstoffautos keineswegs vor dem Aus
WELT / STEUERN: Globales Abkommen für Tech-Unternehmen in Reichweite
WELT / VERSICHERUNGEN: Swiss Re sieht Prämienwachstum vor allem in den Schwellenländern

Anleitung:

Herausgeber
Bundesverband des
Deutschen Exporthandels e.V.
Adolf-Wertheimer-Str.
10117 Berlin
Telefon 030 72 62 57 90
Telefax 030 72 62 57 99
E-Mail
contact@bdex.de
Internet
www.bdex.de

AFRIKA / KONJUNKTUR: Vier Länder legen zu, Kenia baut ab

Im aktuellen Risiko-Barometer wurden mit Nigeria, Niger, Tansania und den Kapverden vier afrikanische Staaten heraufgestuft. Demgegenüber steht die Herabstufung von Kenia. Das Länderrisiko spiegelt die theoretische Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen bei Exportkrediten in einem Land in den kommenden sechs Monaten wider.

Mit großem Enthusiasmus startete die Weltwirtschaft in das Jahr 2023, doch zur Jahreshälfte fällt die Bilanz nüchtern aus. Denn die Inflation in den Industrieländern wird nicht ohne Weiteres zum 2%-Ziel zurückkehren, die Zentralbanken werden die Leitzinsen bis zum Jahresende eher anheben als senken und die bloße Aufhebung der Corona-Beschränkungen hat China bislang nicht in die Lage versetzt, die Weltwirtschaft entscheidend anzukurbeln.

Die Wachstumszahlen für die wichtigsten Volkswirtschaften zeigten zu Beginn des Jahres zunächst, dass das Rezessionsgespenst - mit Ausnahme von Deutschland - vorerst seinen Schrecken verloren hat. Zum einen ist es Europa gelungen, eine Unterbrechung der Energieversorgung zu vermeiden. Zum anderen sorgt steigendes Konsumverhalten in Nordamerika und China für Stabilität. Und nicht zuletzt haben die Schwellenländer ihre Widerstandsfähigkeit bestätigt.

All dies hat Coface veranlasst, die Wachstumsprognose für die Weltwirtschaft im Jahr 2023 auf 2,2% nach oben zu korrigieren. Im Jahr 2024 bleibt das Wirtschaftswachstum in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften auf einem niedrigeren Niveau, schwächere Zahlen aus den USA werden von einer leichten Erholung im Euroraum ausgeglichen. Die Schwellenländer hingegen dürften ihr Wachstum beschleunigen und mit 3,9% den stärksten Anstieg seit 2018 verzeichnen. Zusammengenommen sollte die Wirtschaft global um 2,3% wachsen. Wichtigster Faktor hierbei wird die allmähliche Erholung der chinesischen Wirtschaft sein, von der Rohstoffexporteure profitieren.

Niger und Nigeria im Aufwind

Diese Faktoren spiegeln sich auch in den aktualisierten Länderrisiko-Einschätzungen wider: Coface hat insgesamt 13 Hochstufungen vorgenommen, die hauptsächlich Schwellenländer betreffen. Demgegenüber stehen zwei Herabstufungen. So wurden die Bewertungen von Kasachstan und Usbekistan (beide nun B) aufgrund höherer Öl- beziehungsweise Goldexporte angehoben. Die großen Aufträge für Gaslieferungen nach Europa haben Katar (jetzt A3) Aufwind beschert, und Saudi-Arabien (nun A4) bemüht sich, mittels hoher Investitionen in „Giga-Projekte“ für nachhaltige Technologien zunehmend unabhängiger vom Ölgeschäft zu werden. Mit in dieser Riege stehen auch Niger und Nigeria (jeweils nun in C). Beide afrikanischen Länder profitieren von neuen Energieinfrastrukturprojekten: Im Niger wird in der zweiten Jahreshälfte 2023 voraussichtlich eine Ölpipeline nach Benin fertiggestellt, in Nigeria wird aktuell an einer der größten Ölraffinerien der Welt gebaut, die neben einer neu eröffneten Düngerfabrik stehen wird.

Tansania profitiert von einer vergleichsweise niedrigen Inflation, einer stabilen Währung und seinem Potenzial beim Gold- sowie Kupferabbau und wird in puncto Länderrisiko jetzt mit B bewertet. Malaysia (A3) und die Philippinen (A4), die vom Zustrom chinesischer Touristen profitieren werden, kehren zu ihren Bewertungen von vor der Pandemie zurück. Ein deutlich stärkerer Tourismus hat auch das Länderrisiko der Kapverden (jetzt B) verbessert.

Der Trend zeigt jedoch nicht überall nach oben. Die Verschärfung der globalen Finanzierungsbedingungen hat vor allem Entwicklungsländer in die Gefahr eines Zahlungsausfalls gebracht, immer mehr Länder kämpfen mit Währungskrisen. Die ausländischen Devisenreserven reichen nur wenige Monate zur Begleichung der Importe aus dem Ausland aus. Im aktuellen Barometer stuft Coface Kenia auf C und somit in hohes sowie Bolivien auf D in sehr hohes Ausfallrisiko herab.

Auf der Liste der Hauptrisiken für die kommenden Monate steht nach wie vor die Inflation. Der Rückgang der Inflation in diesem Frühjahr war zwar schon aus rechnerischen Gründen absehbar, da die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs auf die Energiepreise in den meisten Volkswirtschaften abklingen und somit der hohe Preisdruck des vergangenen Jahres nicht anhalten wird. Jedoch sind die Preise anderer Produkte im Aufwärtstrend, wodurch sich die Kerninflation - die Inflation ohne die volatileren Energie- und Nahrungsmittelpreise - im Euroraum, im Vereinigten Königreich und in den USA auf hohem Niveau stabilisiert hat. Ein erneuter Anstieg der Inflationsraten ist nach wie vor möglich.

Der Aufschwung in China hat noch nicht sein volles Potenzial erreicht und wird wahrscheinlich Druck auf den globalen Energiemarkt ausüben. Hinzu kommt ein etwas angespannterer Ölmarkt nach den von der OPEC+ angekündigten Produktionskürzungen.

Neben Energie lohnt sich ein Blick auf die Preise für Agrarrohstoffe: Während ihr Rückgang in den vergangenen Monaten nicht unbedingt auf die Verbraucherpreise durchgeschlagen hat, zeichnen sich bereits neue Aufwärtsrisiken ab. Neben dem Krieg in der Ukraine, der weiter die Inflationsrate treiben wird, rechnen Experten ab der zweiten Jahreshälfte 2023 mit dem Klimaphänomen El Niño. Es könnte aufgrund von wärmeren Temperaturen und starken Wasserdefiziten in einigen Teilen der Welt sowohl die Produktion als auch die Preise in den Jahren 2023 und 2024 beeinflussen.

Auswirkungen der Geldpolitik unklar

Die Auswirkungen der beispiellosen Straffung der Geldpolitik in den vergangenen Monaten auf die Inflation sind noch weitgehend unklar, insbesondere was Dienstleistungspreise betrifft. Letztere steigen immer noch auf einem Niveau, das kaum mit dem Inflationsziel von 2% vereinbar ist. Dennoch haben einige der wichtigsten Zentralbanken beschlossen, die Zinserhöhungen auszusetzen - angefangen bei der Bank of Canada oder der Reserve Bank of Australia. Die amerikanische Federal Reserve macht zwar eine kurzzeitige Pause, hat aber weitere Schritte für die zweite Jahreshälfte angekündigt. Die Bank of England wie auch die Europäische Zentralbank haben in diesem Juni zuletzt die Zinsen weiter angehoben, wobei bei der EZB noch ein weiterer Schritt im Juli in Aussicht steht.

AFRIKA / NAHRUNGSMITTEL: Wachstum lockt Investoren

Trotz konjunkturell schwieriger Rahmenbedingungen gehen in Nordafrika für die Hersteller von Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen interessante Projekte an den Start. In einer gemeinsamen Pressekonferenz Ende Januar 2023 mit dem ägyptischen Außenminister Sameh Shoukry verkündet sein US-amerikanischer Amtskollege Antony Blinken, dass seine Regierung Ägypten einen Zuschuss in Höhe von 46 Mio US-Dollar gewährt.

Das Geld soll an Kleinbauern gehen, die damit in neues Gerät zur Steigerung ihrer Produktivität investieren sollen. Nach dem russischen Angriffskrieg in der Ukraine soll das einen Beitrag zur Nahrungsmittelsicherheit leisten - vermutlich aber auch Ägypten in dem Konflikt näher an den Westen binden.

Weitaus unpolitischer sind die Pläne von BakeLand. Die Onlinezeitung „Al Borsa“ berichtete im Februar, dass der ägyptische Hersteller süßer und herzhafter Backwaren innerhalb der nächsten drei Jahre eine neue Fabrik bauen will. Die Investitionen dafür sind mit umgerechnet 22,6 Mio Dollar budgetiert.

Die Online-Nachrichtenseite „Shorouk News“ hat im März ein Interview mit dem General Manager von Danone Ägypten veröffentlicht. Unter anderem kündigt er dort an, dass sein Unternehmen für 2023 Investitionen in Höhe von 5,5 Mio Dollar tätigen will.

Ende März berichtete der Nachrichtendienstleister Enterprise Egypt, dass die Supermarktkette Spinneys aus Dubai ihre ägyptische Präsenz bis Mitte 2024 um zwölf neue Filialen aufstocken will. Dafür sind Investitionen in Höhe von 14,5 Mio Dollar eingeplant.

Algerien fördert die Fertigung vor Ort

In Algerien bestehen laut einer Analyse von Business France gute Chancen, Ausrüstungen für Getreideprodukte sowie für die Milch- und die Getränkeindustrie zu liefern. Größter Bedarf besteht an

Ausrüstungen zur Sicherung der Kühlkette, Verpackungsmaschinen sowie zur Lagerung. Die Politik setzt weiter auf Importverbote von bestimmten Fertigprodukten und fördert im Gegenzug den Import schlüsselfertiger Fabriken, kompletter Produktionslinien oder auch den Transfer von Know-how.

Noch im Laufe des Jahres 2023 soll die Zuckerraffinerie in Bourmerdes in Betrieb gehen. Die Arbeiten wurden zwischenzeitlich gestoppt, nachdem die Raffinerie konfisziert worden war. Nun entwickelt die staatliche Madar Holding das Projekt weiter. Im April war sie Berichten zufolge bereits zu 75% fertiggestellt. Es sollen 1.200 direkte und indirekte Arbeitsplätze entstehen. Die Kapazität wird zu Beginn bei 2.000 t am Tag liegen, eine Expansion ist aber angedacht.

In Marokko starten zahlreiche Vorhaben



Das Unternehmen AMG Packaging weitet seine Aktivitäten in Marokko aus. In der Provinz Rhamna wird eine neue Produktionsstätte für Agrar- und Lebensmittelverpackungen gebaut. Die Industrieeinheit wird umweltfreundliche Technologien einsetzen, wie schon in den Werken in Europa. Mit einer Investition in Höhe von knapp 30 Mio Dollar sollen etwa 170 Arbeitsplätze entstehen. Außerdem passt das Projekt in das staatliche Konzept der Importsubstitution. Denn dank einer Fertigung vor Ort kann auf nicht unerhebliche Einfuhren von Verpackungen verzichtet werden.

Der spanische Agrarproduzent Daifresh übernimmt zwei marokkanische Farmen. In der Region Agadir weitete er seine Aktivitäten im Königreich durch den Erwerb von 140 ha Nutzland aus. Das Land soll hauptsächlich dem Anbau von Heidelbeeren, teilweise von Himbeeren, dienen. Ein Großteil der Produktion ist für den europäischen Markt vorgesehen.

Der Anbieter von schlüsselfertigen Gefrier- und Kühlanlagen, FPS (Food Process Solutions), hat in der marokkanischen Hafenstadt Tanger sein Regionalbüro für Afrika und Nahost eröffnet. Der Standort erwies sich nach Ansicht des Unternehmens aufgrund seiner regionalen Lage und der infrastrukturellen Voraussetzungen als geeignetes Drehkreuz, um die betriebliche Effizienz der regionalen Nahrungsmittellieferketten zu optimieren.



Langsam tragen auch Start-ups in Marokkos Nahrungsmittelsektor bemerkenswerte Früchte. Das Foodtech-Projekt Terra, das eine Brücke zwischen Landwirten und dem Lebensmitteleinzelhandel schlagen will, erhielt mittlerweile rund 1,5 Mio Dollar an Pre-Seed-Finanzierungen. Damit vergrößert sich das Terra-Mitarbeiter-Team, die technologische Infrastruktur sowie die regionale Präsenz im Königreich. Das erst 2021 gegründete Start-up organisiert die Lieferwege von den Feldern bis zum Supermarkt.

Die Genossenschaft Bio Cannat errichtet Marokkos erstes legales Cannabislabor. Die Zulassung erteilte die dafür zuständige Agentur Agence Nationale de Réglementation des Activités liées au Cannabis. Insgesamt existieren mittlerweile etwas mehr als 100 Lizenzen für die Verwendung von Cannabis, in der Medizin sowie in der Industrie.

Ein neuer Schlachthof soll die lokale Versorgung mit Fleisch erhöhen. Der Betrieb mit einer Gesamtfläche von 2,5 ha wurde im Wert von rund 2,3 Mio Dollar in der Provinz Berkane errichtet. Neben Ställen und dem Schlachtraum verfügt die Anlage über eine automatisierte Verpackungslinie sowie einen Kühlraum. Die jährliche Kapazität beläuft sich auf 5.000 t Fleisch. Das neue Projekt ist Teil des staatlichen Agrarplans „Generation Green“.

Neue Recyclingaktivitäten in Tunesien

Die französische SELT Marine Group will ihre Aktivitäten in Tunesien ausweiten. Innerhalb der kommenden zwei Jahre plant sie Investitionen in Höhe von 7 Mio Dollar. Die Gruppe ist auf die Verarbeitung von Algen spezialisiert. Diese werden dann an Kunden aus den Bereichen Lebensmittel, Kosmetik und Pharma vertrieben.

Die Schweizer Tetra Pak hat ein Partnerschaftsabkommen mit der tunesischen Sotipapier geschlossen. Dabei geht es um den Transfer von Technologien und Know-how zum Recycling von Kartonverpackungen. Es ist die erste Partnerschaft Tetra Paks dieser Art im Maghreb. Ziel ist es, die Recyclingkapazitäten von Sotipapier auf 9.000 t zu steigern, ob pro Jahr oder über einen Zeitraum von drei Jahren geht aus den Meldungen nicht hervor.

UGANDA / KONJUNKTUR: Markt mit Potenzial

In Ostafrika zählt Uganda mit rund 48 Mio Menschen zu den größeren Märkten. Die deutschen Exporte nach Uganda lagen in den vergangenen Jahren stabil bei über 100 Mio Euro, auch für 2023 ist damit zu rechnen. Gleichwohl bedienen die meisten deutschen Unternehmen das Land vom Ostafrika-Hub Nairobi, der Hauptstadt Kenias, aus.

Für Ingenieurberater, die an Infrastrukturausschreibungen partizipieren, ist eine lokale Präsenz in Uganda wichtig. Hier spielt der enge Kontakt zu den Behörden und Geberorganisationen eine zentrale Rolle. Die guten wirtschaftlichen Aussichten könnten bei einigen Unternehmen das Interesse an einer lokalen Präsenz in Uganda wecken.

Im Ölsektor laufen umstrittene Großinvestitionen an



Die East African Crude Oil Pipeline dürfte 10 Mrd Dollar verschlingen

Aufgrund der Investitionsentscheidung für den Beginn der Ölförderung seitens der Konzessionäre TotalEnergies und China National Offshore Oil Corporation spekulieren viele Unternehmen auf mittelfristig zunehmende Geschäfte. Unter das umstrittene Projekt fallen die Entwicklung der Ölfelder Tilinga und Kingfisher sowie der Bau der an die tansanische Küste verlaufenden East African Crude Oil Pipeline. Die Kosten werden grob auf 10 Mrd US-Dollar beziffert.

Schon jetzt werden größere Bau- und Lieferaufträge im Rahmen der Ölprojekte vergeben. Local-Content-Regelungen werden im Zusammenhang mit dem Ölprojekt umgesetzt. Gerade Zulieferer von technischem Gerät und Akteure im Bausektor bekommen diesen „Lokalisierungsdruck“ zu spüren. Die Suche nach lokalen Partnern in Uganda ist längst im Gange.

Der Staat hingegen muss seinen Schuldenberg abtragen und hat daher seit 2022 seine Infrastrukturausgaben zurückgefahren. Unternehmen hoffen auf eine Zunahme der Aufträge ab der zweiten Jahreshälfte 2023. Mittelfristig werden Infrastrukturprojekte einen wichtigen Teil der Aufträge für ausländische Unternehmen in Uganda ausmachen, unter anderem in den Bereichen Transport, Energie, Wasser/Abwasser, Landwirtschaft und Gesundheit. Vielfach übernehmen internationale Geber die Finanzierung in Form von Kreditvergaben an den Staat.

Das Bestreben des Staates, über Steuern und Zölle seine Einnahmen zu erhöhen, wirkt sich negativ auf die Privatwirtschaft aus. Unternehmen berichten seitens der Steuerbehörde Uganda Revenue Authority von hohen Nachzahlungsforderungen im Falle von fehlerhaften Steuerunterlagen. Verschlechtert hat sich auch die Zahlungsmoral einiger Behörden bei staatlichen Aufträgen an die Privatwirtschaft. So ist vor allem bei Projekten ohne Geberbeteiligung mit Zahlungsverzögerungen zu rechnen.

Auch wenn aufgrund steigender Preise das Konsumklima eingetrübt ist, bleibt der ugandische Konsumgütermarkt interessant. Dafür sorgen die ab 2024 positiven Konjunkturaussichten, sowie die jährliche Bevölkerungszunahme von rund 1,3 Mio Menschen. Unternehmen, insbesondere in der Landwirtschaft und der Nahrungsmittelindustrie, bauen ihre Kapazitäten stetig aus und kaufen Inputgüter und Maschinen - auch von deutschen Anbietern. Kleinere Produzenten leiden seit Jahren unter Liquiditätsproblemen und verschieben damit immer wieder ihre Beschaffungen. Erschwerend hinzu kommen deutlich höhere Importkosten durch Lieferengpässe und gestiegene Frachtkosten. Wer als Zulieferer bei der Finanzierung unterstützen kann, erhöht seine Chancen.

Gestärkt wurde Ugandas Position als Handelsdrehkreis innerhalb Ostafrikas durch den Beitritt der Demokratischen Republik Kongo zur Zollunion East African Community (EAC). Der EAC-Beitritt dürfte den Handel zwischen beiden Ländern vereinfachen. Auch Ruanda und der Südsudan könnten von Uganda aus bedient werden. Zu Ruanda, mit dem es jahrelang politische Konflikte gab, sind die Grenzen nun wieder geöffnet, sodass mit einem steigenden Warenaustausch zu rechnen ist. Im Südsudan ist die politische Situation weiterhin angespannt. Die dortige Wirtschaft stagniert derzeit, der Warenfluss von Uganda dorthin bleibt gering.

BRASILIEN / NAHRUNGSMITTEL: Investitionen für den Export

Brasilien will die Wertschöpfung im Land erhöhen und zunehmend verarbeitete Nahrungsmittel statt landwirtschaftlicher Rohstoffe exportieren. Das wachstumsstarke Agribusiness fährt in diesem Jahr Rekordergebnisse ein. Diese Entwicklungen beflügeln die Nahrungsmittelindustrie, die bereits heute 58% der im Land erzeugten Agrarproduktion verarbeitet und der wichtigste Zweig der verarbeitenden Industrie ist.

Um weiter zu wachsen, müssen die Erzeugnisse attraktiv für die Kunden sein, darunter auf wichtigen Absatzmärkten im Westen, wo Nachhaltigkeit und Gesundheit von Nahrungsmitteln eine immer wichtigere Rolle spielen. Hinzu kommen die UN-Nachhaltigkeitsziele sowie konkrete Gesetze wie das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz und das EU-Pendant. Entsprechend investieren die in Brasilien vertretenen multinationalen Unternehmen und große lokale Exporteure, um die immer höheren Anforderungen an die Produktion zu erfüllen.

Für den großen Inlandsmarkt und den Export nach China, Afrika und den Nahen Osten spielt der Nachhaltigkeitsaspekt dagegen noch kaum eine Rolle. Anreize für Investitionen in die Rückverfolgung von Lieferketten bieten aber auch neue Vorgaben des Bankenverbands Febraban und die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit für die Finanzierung.

Brasiliens Nahrungsmittelindustrie erwirtschaftet nahezu die Hälfte ihres Umsatzes mit tierischen Nahrungsmitteln. In diesem Jahr erwartet die Versorgungsbehörde CONAB einen Anstieg der Fleischproduktion um 4% auf 29,6 Mio t. Über 30% der Erzeugnisse geht in den Export. Das mit Abstand wichtigste Abnehmerland ist China. Angetrieben wird das Wachstum 2023 auch von der Erholung des Binnenmarkts.

Im vergangenen Jahr schränkten die Brasilianer den Rindfleischkonsum wegen der hohen Preise auf ein für brasilianische Verhältnisse sehr niedriges Niveau von 26 kg pro Person ein. Aber auch aus gesundheitlichen Gründen stellen die Menschen ihre Ernährung um, zeigt eine Erhebung der Denkfabrik The Good Food Institute (GFI). Zwei Drittel der Bevölkerung greift der Studie zufolge bereits auf Fleisch- und Milchersatz aus pflanzlichem Eiweiß zurück.

Und so brechen selbst in einem Land, das mehr Rinder als Einwohner zählt, allmählich neue Zeiten an. Weltweit werden preiswertere Alternativen mit besserer Klimabilanz nach und nach Fleischwaren und Milcherzeugnisse ersetzen. Marktbeobachter gehen auf globaler Ebene in den kommenden Jahren von einem zweistelligen Wachstum pflanzenbasierter Nahrungsmittel aus.

Die gigantischen Fleischkonzerne Brasiliens JBS, Marfrig und BRF erkennen den Trend und setzen auf den Zukunftsmarkt. JBS entwickelt und vermarktet pflanzenbasierte Produkte unter dem Markennamen Incrível und ging mehrere Partnerschaften mit großen Restaurantketten ein, darunter Bob's, Subway, Outback und Habib's. Marfrig gründete 2020 gemeinsam mit dem US-Konzern ADM das Start-up PlantPlus Foods, das im Mai auch eine Partnerschaft mit BRF einging. BRF wird Fleischerersatz-Produkte der Marke Sadia zukünftig unter dem Namen PlantPlus Foods anbieten, darunter drei klimaneutrale Nahrungsmittel.

Pflanzenbasierte Ersatzprodukte legen deutlich zu

Außerdem lockt der Wachstumsmarkt FoodTechs an. Besonders erfolgreich mit pflanzenbasiertem Fleisch ist Fazenda Futuro. Gestützt durch relativ niedrige Produktionskosten in Brasilien nimmt das Start-up den Wettbewerb mit etablierten Marken in den USA und auf Märkten in Europa auf. Hohe Kapitaleinlagen sowie die Partnerschaft mit Popstar Anitta unterstützen Fazenda Futuro bei der Eroberung der Auslandsmärkte.

Beleaf, ein weiteres erfolgreiches Start-up mit einer großen Auswahl veganer Fertiggerichte, nachhaltiger Verpackung und Lieferservice expandiert in die Metropolregionen Belo Horizonte und Curitiba. Foodz will seinen Umsatz 2023 verdreifachen. Nude und Leatt stellen Milchersatzgetränke her. Leatt

ging eine Partnerschaft für nachhaltige Verpackungen mit TetraPak ein. Weitere aufkommende vegane FoodTechs sind Nomoo, VidaVeg, Typcal (vormals: 100 Foods) und TheNew.

CHILE / ROHSTOFFE: Europäische Union vereinbart Abkommen

Die Europäische Union hat ein Rohstoffabkommen mit Chile auf den Weg gebracht. Der Binnenmarktkommissar der Europäischen Union Thierry Breton und der chilenische Außenminister Alberto van Klaveren Stork unterzeichneten dazu in Brüssel eine Absichtserklärung am Rande des Gipfeltreffens mit 33 lateinamerikanischen Staaten. Die Europäer erhoffen sich vor allem Zugang zu den umfangreichen Lithium-Vorkommen Chiles.

Lithium ist auch als „weißes Gold“ bekannt. Der Rohstoff wird für Batterien verwendet, etwa für Handys und Elektroautos. Die Europäische Union will sich mit solchen Abkommen unabhängiger von China machen, wie aus einer Strategie vom März hervorgeht. Der Lithiumabbau in der Atacama-Wüste im Norden Chiles ist allerdings umstritten. Umweltschützer machen ihn für den sinkenden Grundwasserspiegel verantwortlich.

KUBA / ZOLL: Embargoware und das US-Geschäft

Welche Auswirkungen hat es, wenn in Gütern, die ein deutscher Hersteller für Produktion benötigt, geringe Mengen eines kubanischen Rohstoffs enthalten sind: Führt das bei einem entsprechendem US-Nexus immer zu einem Handelsverbot oder nur dann, wenn eine De-minimis-Grenze überschritten ist?

Ausgangsfall: D in Deutschland stellt Akkus für Pkw her. Hierzu bezieht D Kathodenmaterial beziehungsweise Kathoden von P aus Polen, die made in Poland sind. P informiert D darüber, dass ihn sein Rohstoff-Lieferant zu seiner Überraschung darüber aufgeklärt hat, dass das für die Kathoden gelieferte Kobalt aus Kuba stammt. Der Wertanteil des Kobalts beträgt wie folgt: an den Kathoden 5%, an den Akkus 0,5% und an Fahrzeugen, in die die Akkus verbaut werden, weniger als 0,1%. Die Akkus werden an einen europäischen Autohersteller geliefert, dessen Fahrzeuge zum Teil in den USA verkauft werden sollen. D ist keine US-Person. Welche Pflichten hat D selbst beziehungsweise gegenüber den Kunden im Hinblick auf das US-Kuba-Embargo?

Abwandlung: Was ändert sich, wenn der Geschäftsführer von D Greencard-Inhaber ist?

Zum US-Kuba-Embargo

Gemeinsam mit dem US-Nordkorea-Embargo gehört das US-Kuba-Embargo zu den ältesten US-Embargos. Insgesamt kann man sagen, dass nur vier der US-Embargos als Totalembargo konzipiert sind: die Embargos gegen Kuba, Iran, Nordkorea und gegen die besetzten Gebiete der Ukraine, während die Embargos gegen Irak, Syrien, Belarus sowie Ukraine/Russland als Teilembargos bezeichnet werden können. Das US-Kuba-Embargo ist durch ein verwirrendes Nebeneinander von OFAC-Embargo- und von Embargo-Regelungen in den EAR (Export Administrative Regulations) gekennzeichnet. Aufgrund seiner älteren Konzeption verwendet das US-Kuba-Embargo eine weitere Begrifflichkeit als die „US-Person“, nämlich die „Person unter US-Jurisdiktion“. Dieser Begriff umfasst neben US-Personen auch Personen, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer solchen stehen.

Lösung Ausgangsfall

Nach § 515.204 Cuban Assets Control Regulations ist es „Personen unter US-Jurisdiktion“ (ohne US-Genehmigung) verboten, Waren außerhalb der USA zu kaufen, sie einzuführen oder auf andere Weise mit ihnen zu handeln beziehungsweise sich an Transaktionen in Bezug auf sie zu beteiligen, wenn diese kubanischen Ursprungs sind. Wie zum Beispiel der Rohstoff Kobalt ist.

Auswirkungen für D: Wäre D eine US-Person oder eine Gesellschaft im Eigentum oder unter Kontrolle einer US-Person, wäre es ihr nicht nur verboten, dieses Kobalt aus Kuba einzukaufen beziehungsweise Handel mit ihm zu treiben: Dann dürfte D sich auch nicht an Transaktionen beteiligen, bei denen dieser kubanische Rohstoff irgendwie beteiligt ist. Da eine De-minimis-Grenze fehlt, reicht es schon, wenn dieser kubanische Rohstoff in Mengen von weniger als 0,1% enthalten ist, um dieses

Handelsverbot auszulösen. Anders als in einer entsprechenden Vorschrift im US-Iran-Embargo fehlt auch eine Ausnahme für einen Einbau, der zu einer wesentlichen Transformation des Gutes führt.

Da D keine „Person unter US-Jurisdiktion“ ist, braucht sie dieses Handelsverbot nicht zu beachten. Sie kann die bisher gelieferten polnischen Kathoden weiter verbrauchen und die bereits produzierten Akkus sowie die damit bestückten Pkw können an Kunden geliefert werden - bei Kunden in den USA beziehungsweise Kunden „unter US-Jurisdiktion“ gibt es allerdings Vorsichtsregelungen zu beachten.

Auswirkungen für die Kunden von D: Für Kunden von D ändert sich die Lage dann, wenn diese US-Personen sind oder Personen, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer solchen stehen. Es ist davon auszugehen, dass Kunden in den USA diese Voraussetzungen in der Regel erfüllen werden. Dann dürfen keine Akkus an sie verkauft werden, sofern diese den kubanischen Rohstoff enthalten.

Da die US-Kunden bei Akkus „Made in Germany“ keine Anhaltspunkte dafür haben, dass diese den kubanischen Rohstoff enthalten, bedeutet dies, dass D verpflichtet ist, seine Kunden darauf hinzuweisen, dass diese Akkus geringe Mengen kubanischen Kobalts enthalten, sodass ihr Kauf oder Verkauf durch eine US-Person oder durch Personen, die im Eigentum oder unter Kontrolle einer solchen stehen, einen Verstoß gegen das US-Kuba-Embargo darstellen. Würde D diesen Hinweispflichten nicht nachkommen, könnte ein Embargoverstoß durch US-Kunden verursacht werden.

Lösung Abwandlungsfall

Da hier der Geschäftsführer von D als Greencard-Inhaber eine US-Person ist, könnte argumentiert werden, dass D unter Kontrolle einer solchen steht. Dann wäre D als „Person unter US-Jurisdiktion“ anzusehen - mit der Folge, dass die bisher gelieferten polnischen Kathoden wegen des enthaltenen kubanischen Rohstoffs nicht weiter verbraucht werden darf und auch die weiterführenden Produkte nicht mehr an Kunden verkauft werden dürfen.

Sobald in Gütern, die ein Hersteller für seine Produktion benötigt, ein kubanischer Rohstoff enthalten ist, führt das in bestimmten Konstellationen zu einem umfassenden Handelsverbot für alle hergestellten Güter, in denen dieser enthalten ist. Rechtlich problematisch ist die Unverhältnismäßigkeit dieser Regelung des US-Kuba-Embargos, weil sie weder eine De-minimis-Grenze noch die Regel der substantial transformation kennt. Unseres Erachtens gehen diese Konsequenzen viel zu weit, wie dieser Fall zeigt: Selbst Autos, in denen der Rohstoff einen Wertanteil von weniger als 0,1% ausmacht, dürfen wegen der darin enthaltenen geringen Mengen eines kubanischen Rohstoffs nicht mehr verkauft werden, durch oder an eine „Person unter US-Jurisdiktion“. Das bedeutet, dass selbst kleinste Mengen eines kubanischen Rohstoffs ohne eine Genehmigung einen hohen wirtschaftlichen Schaden für alle hiermit hergestellten Güter verursachen können.

PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt

LATEINAMERIKA / LOGISTIK: DHL investiert bis 2028 500 Mio Euro

Die Deutsche-Post-Mutter DHL Group will bis 2028 nach eigenen Angaben 500 Mio Euro in das Lateinamerika-Geschäft investieren. Eine Unternehmenssprecherin bestätigte gegenüber Dow Jones Newswires einen entsprechenden Bericht in der „Financial Times“. Laut „FT“ will DHL davon profitieren, dass Unternehmen ihre Lieferketten über China hinaus ausweiten und damit die Nachfrage nach Lager- und Transportleistungen auch in Lateinamerika wächst. Der Logistikkonzern baut neue Lagerhäuser in alternativen Produktionszentren wie Mexiko, aber auch Malaysia und Vietnam, da Unternehmen versuchen, ihre Beschaffungsquellen zu diversifizieren.

Oskar de Bok, der Chef von DHL Supply Chain - also des Geschäfts mit Lager- und Transportleistungen entlang der Lieferketten - sagte der „FT“ in einem Interview, dass sich die Warenlager in diesen Ländern fast sofort nach ihrer Inbetriebnahme füllen würden. „Jedes Mal, wenn wir denken, dass wir ein größeres Risiko eingehen, füllen wir sie sofort auf“, sagte er.

MEXIKO / AUSSENHANDEL: Nearshoring-Alternative zu China

Mexiko ist Anfang 2023 zum wichtigsten Handelspartner der USA aufgestiegen. Der gesamte bilaterale Handel zwischen den beiden Ländern belief sich in den ersten vier Monaten dieses Jahres auf 263 Mrd US-Dollar, berichtet die Federal Reserve Bank of Dallas auf ihrer Website. Der Aufstieg Mexikos folgte auf die angespannten Beziehungen der USA zu China, das 2014 an Kanada vorbeigezogen war und den Spitzenplatz im Handel beanspruchte.

Die Dynamik änderte sich 2018, als die USA Zölle auf chinesische Waren verhängten und die darauf folgenden pandemiebedingten Unterbrechungen der Versorgungskette den internationalen Handel und die Investitionsströme weltweit veränderten.

Die Zuwächse spiegeln einen Anstieg in der verarbeitenden Industrie wider, einer Schlüsselkomponente des Warenverkehrs zwischen Mexiko und den USA. In den ersten vier Monaten des Jahres erreichte der Gesamthandel mit Industriegütern 234,2 Mrd US-Dollar.

Insgesamt beliefen sich die mexikanischen Importe in die USA auf 157 Mrd Dollar, die US-Exporte nach Mexiko auf 107 Mrd.

Der Handel zwischen den beiden Ländern machte in den ersten vier Monaten 15,4% aller von den USA ex- und importierten Waren aus - der Anteil Kanadas und der Vereinigten Staaten lag bei 15,2% und der Anteil Chinas und der USA bei 12%. Die wachsende Produktionsbasis in Mexiko bietet eine Nearshoring-Alternative zur Volksrepublik.

Als Produktionsstandort positioniert

Mehr Investitionen in Mexiko würde den bilateralen Handel im verarbeitenden Gewerbe mit den USA fördern, so der Bericht der Federal Reserve Bank of Dallas. Außerdem sollte dies die Position des Landes als führender Handelspartner der USA stärken, eine Position, die Mexiko erstmals 2022 innehatte.

Die Autoindustrie ist ein besonders aktives Beispiel für die grenzüberschreitenden Handelsbeziehungen. Ein US-Werk produziert in der Regel ein Zwischenprodukt, das dann nach Mexiko exportiert wird, wo es Teil des Montageprozesses wird, bevor das Endprodukt wieder in die USA importiert wird.

In den letzten 20 Jahren entfielen rund 24,5% des gesamten bilateralen Handels mit dem verarbeitenden Gewerbe auf den Transportsektor, gefolgt von Computern und elektronischen Geräten mit 22,4%, elektrischen Geräten, Apparaten und Komponenten mit 8,5% sowie Maschinen mit 7,7%.

Während Mexiko von dem verstärkten Handel mit den USA profitiert, sind die Auswirkungen auf die US-amerikanischen Hersteller und Verbraucher unterschiedlich. In dem Maße, in dem die Spannungen mit China für den Aufstieg Mexikos in der Handelsrangliste verantwortlich sind, geht die stärkere Präsenz zu Lasten der Firmen und Verbraucher in den USA in Form höherer Input- und Einkaufspreise.

Während das Hauptaugenmerk der Politik früher auf dem freien Handel, größerer Effizienz und niedrigeren Preisen lag, ist dies heute nicht mehr der Fall. Die globalen Wirtschaftsbeziehungen umfassen aktuell eine Vielzahl anderer Parameter, wie die nationale Sicherheit, die Klimapolitik oder die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten, so die Federal Reserve Bank of Dallas.

USA / INDUSTRIE: US-Produktion im Juni gesunken



Die Kapazitätsauslastung ging von 79,4% auf 78,9% zurück

Die Industrie in den USA hat im Juni die Produktion gedrosselt. Sie verringerte sich im Vergleich zum Vormonat um 0,5%, wie die Federal Reserve mitteilte. Von Dow Jones Newswires befragte Volkswirte hatten einen unveränderten Wert prognostiziert. Die Kapazitätsauslastung verringerte sich auf 78,9% von 79,4 im Vormonat. Hier waren Ökonomen von 79,5% ausgegangen. Für den Vormonat wurde die Auslastung auf 79,4% (vorläufig: 79,6) revidiert.

Die Industrieproduktion war im Mai um 0,5% (vorläufig: 0,2) gesunken. Im Jahresvergleich wurde im Juni 0,4% weniger produziert. Im verarbeitenden Gewerbe, das für einen Großteil der Industrieproduktion steht, wurde gegenüber dem Vormonat ein Produktionsrückgang von 0,3% verzeichnet nach minus 0,1%. Die Jahresrate lag bei minus 0,3%.

Asien/Ozeanien

ASIEN-PAZIFIK / KONJUNKTUR: Chance auf Balance

Asien steht nicht nur für 60% der Weltbevölkerung und das schnellste Wachstum der Welt, sondern inzwischen auch für 50% der globalen Treibhausgasemissionen. Die Herausforderungen sind also groß. Zum einen ist der wirtschaftliche Entwicklungsbedarf gewaltig. Allein die Entwicklungsländer benötigen bis 2030 jährlich 1,7 Bill Dollar an Investitionen in ihre Infrastruktur, schätzt die Asian Development Bank.

Zum anderen steht Asien vor der riesigen Aufgabe der Energiewende: Die Region ist aktuell abhängig von Kohle. Etwa 85% der auf dem Kontinent verbrauchten Energie stammt aus fossilen Brennstoffen. Die Energienachfrage wird aufgrund der anhaltenden Urbanisierung und des Bevölkerungswachstums weiter steigen. Erneuerbare Energien sind der Schlüssel für den Übergang zu grüner und sicherer Energie, aber auch fossile Brennstoffe werden auf absehbare Zeit weiter genutzt werden.

Asien ist bereits heute erheblichen physischen Risiken ausgesetzt, die durch den Klimawandel verursacht werden, wie die Hitzewellen in Indien oder die Überschwemmungen in Pakistan. Ein Gleichgewicht zwischen wirtschaftlicher Entwicklung, Klimamaßnahmen und sozialen Belangen ist also ungemäin wichtig. Gleichzeitig müssen gemäß einer Schätzung von Amundi die Investitionen in saubere Energien bis 2050 um mehr als das Siebenfache auf über 1 Bill US-Dollar steigen, um den globalen Temperaturanstieg auf 1,5 °C zu begrenzen und die Treibhausgasemissionen bis 2050 auf Null zu reduzieren. Und den meisten ist klar: Die weltweite Energiewende wird nur dann erfolgreich sein, wenn sie auch in den Schwellenländern erfolgreich ist.

Asien hat nun die einmalige Chance, seine Wirtschaft auf der Grundlage erneuerbarer Energieresourcen zu entwickeln und gleichzeitig seine Ziele in Bezug auf Energiesicherheit, Zuverlässigkeit und Erschwinglichkeit zu erreichen: Es könnte den Anteil an erneuerbaren Energien von 19% im Jahr 2018 auf 65% im Jahr 2050 erhöhen und dabei seine CO₂-Emissionen um 75% reduzieren, gemäß des Reports 2022 der International Renewable Energy Agency. Der Finanzierungsbedarf dafür ist allerdings enorm.

Wille ist vorhanden

Die Umstellung auf verantwortungsbewusstes Investieren in Asien ist auf zwei Hauptfaktoren zurückzuführen: regulatorischer Druck und eine erhöhte Nachfrage. Auch wenn die Regelungen und Vorschriften zur Nachhaltigkeit in den Ländern und Regionen sehr unterschiedlich sind, gibt es einen Trend von der freiwilligen Einhaltung hin zu einer verpflichtenden Offenlegung.

So haben einige Länder wie Singapur, Hongkong und Malaysia an der Task Force on Climate Related Financial Disclosures der G20 und des Financial Stability Boards ausgerichtete Vorschriften erlassen. Taiwan und Japan haben Kodizes für die Nachhaltigkeitsberichterstattung und das Stewardship herausgegeben. Auch China hat Fortschritte gemacht, indem es Leitlinien für die Offenlegung von Umweltinformationen für Finanzinstitute und die EU China Common Ground Taxonomy eingeführt hat. Und beim Securities and Exchange Board of India laufen Konsultationen über ESG-Vorschriften.

Öffentliche Investitionen spielen eine wichtige Rolle, aber sie werden nicht ausreichen: Es muss auch privates Kapital mobilisiert werden. Mischfinanzierungen und Partnerschaften zwischen öffentlichen und privaten Investoren sind ein wirksames Instrument, um Kapital in Projekte zu lenken, die zu einer nachhaltigen Entwicklung beitragen.

Das wird von der OECD als „strategischer Einsatz von Entwicklungsfinanzierung zur Mobilisierung zusätzlicher Finanzmittel für die nachhaltige Entwicklung in Entwicklungsländern“ definiert und ermöglicht es, Risiken zu verringern und gleichzeitig finanzielle Erträge für Investoren zu erzielen. Diese innovativen Finanzmechanismen werden vor allem in den Schwellenländern benötigt, wo die Risiken sehr vielschichtig und für Investoren schwer zu analysieren sind, so dass sie diese häufig überschätzen und überbewerten.

Die Anleger in Asien interessieren sich seit einigen Jahren immer mehr für ESG-Themen. Und die internationalen institutionellen Investoren ebenso: Die Besorgnis über globale ökologische und soziale Probleme und die Verfügbarkeit verantwortungsbewusster Anlagelösungen nähern sich immer mehr an.

Von Timothée Jaulin, Head of ESG Development & Advocacy, Special Operations bei Amundi Asset Management

CHINA / AUSSENHANDEL: Hersteller suchen Alternativen

In den vergangenen zehn Jahren haben westliche Unternehmen nach einer Alternative zu China gesucht. Sie wollen ihre Waren nicht nur im Reich der Mitte produzieren - eine Verschiebung, die Führungskräfte "China plus eins" nennen. Zunehmend sieht die Strategie aber eher nach China plus viele aus.

Apple, das über eine ausgedehnte Produktionsbasis in der Volksrepublik verfügt, expandiert schnell in Vietnam und Indien, einem aufstrebenden Zentrum der Smartphone-Herstellung. Crocs, das die Produktion eines Großteils seiner bunten Schuhe von China nach Vietnam verlagerte, hat vor kurzem die Beschaffung in Indonesien verstärkt und ist dabei, sich auch in Indien niederzulassen.

Das liegt zum Teil daran, dass kein Land die gesamte Produktion, die das Reich der Mitte verlässt, aufzunehmen vermag. Vietnam ist zwar unternehmensfreundlich, verfügt aber nicht über genügend qualifizierte Arbeitskräfte. Indien hat eine große Zahl von Arbeitskräften, aber die Infrastruktur ist lückenhaft. Mexiko liegt in der Nähe des US-Marktes, ist allerdings weit von Chinas Zulieferern entfernt.



*Spannungen zwischen den USA und China
sind nur ein Grund für die Verlagerung*

Die Diversifizierung, die einige Experten als Multishoring bezeichnen, spiegelt auch eine neue Realität wider. Inzwischen ist die Welt ein viel komplizierterer Ort geworden, um Geschäfte zu machen, als sie es noch vor zehn Jahren war. "Wir sind in einer verrückten Zeit", schüttelt Professor Neale O'Connor von der australischen Edith-Cowan-Universität den Kopf. "Das Ziel ist es, das Risiko zu dezentralisieren, so dass man - erstens - mit höherer Gewalt und zweitens mit den Taten der Politiker umgehen kann."

Ein Bericht der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG vom März, in dem 132 Unternehmen, vor allem multinationale Fortune-500-Unternehmen, untersucht wurden, förderte Spannendes zu Tage. Demnach ging es bei zwei Dritteln der Umstrukturierungen in der Lieferkette seit 2018 um die Verlagerung der Produktion in zwei oder mehr Länder. Weniger als ein Drittel der Verlagerungen erfolgte in ein Land, so der Bericht, den O'Connor mitverfasst hat.

Fabrik der Welt verschreckt zunehmend

Die Ausdehnung der Produktion ist nicht billig. Unternehmen müssen neue Standorte auskundschaften, in die Ausbildung von Arbeitnehmern investieren und die Beziehungen zu den örtlichen Behörden pflegen. Neue Zulieferer müssen oft an akzeptable Qualitätsstandards herangeführt werden, und die Beschaffung von Komponenten vor Ort kann Kopfzerbrechen bereiten.

Dennoch wagen die Unternehmen den Schritt. Als sie begannen, das Reich der Mitte zu verlassen, galt ihre größte Sorge den Kosten. Die Löhne kletterten in dem Land, das lange Zeit als Fabrik der Welt fungierte, und sie suchten nach billigeren Standorten. Im Jahr 2018 machte der Handelskrieg zwischen Washington und Beijing ihre Mission dann noch dringlicher. Und in den vergangenen Jahren haben sich die Unwägbarkeiten noch verschärft.

Der Großmächte-Wettbewerb zwischen den USA und China hat sich zu einer erbitterten Rivalität verhärtet. Beijing ist gegenüber ausländischen Unternehmen unberechenbarer geworden. Und Russlands Krieg in der Ukraine hat daran erinnert, dass es immer noch zu großen Konflikten kommen kann.

"Alles ist gut, bis es nicht mehr gut ist", stöhnt CEO Shawn Nelson von Lovesac, einem an der Nasdaq notierten Hersteller von Polstermöbeln. "Ich glaube, das ist die zugrunde liegende Paranoia, die uns antreibt." Das Unternehmen mit Sitz in Connecticut begann mit der Verlagerung der Produktion von Chinas südlichen Industriezentren nach Vietnam, nachdem die Trump-Regierung 2018 Zölle auf chinesische Importe verhängt hatte.

Nach Ansicht von Nelson könnten weitere geopolitische Turbulenzen bevorstehen. Als die Pandemie die Regierungen dazu veranlasste, die Grenzen im Jahr 2020 zu schließen, stellte Lovesac seine modularen Sofas an zwei weiteren Standorten her, nämlich in Malaysia und Indonesien. Und bestimmte genähte Produkte fertigte der Konzern in Indien. Laut Nelson hat sich diese Entscheidung ausgezahlt. Auch wenn es an einem oder sogar zwei Standorten zu Unterbrechungen kam, ging dem Unternehmen nie der Vorrat aus.

Jetzt arbeitet Lovesac mit Partnern zusammen, um hochautomatisierte Fabriken in Mexiko und den USA zu errichten. Ziel ist es, so Nelson, eine Präsenz in der westlichen Hemisphäre aufzubauen, die es dem Unternehmen ermöglicht, die Produktion dort zu steigern, falls in Asien eine Krise ausbricht.

Für den Schuhhersteller Crocs wurde während der Pandemie die Notwendigkeit noch deutlicher. Nachdem das Unternehmen jahrelang seine Schuhproduktion aus China verlagert hatte, rechnete es damit, im Jahr 2021 rund 70% seiner Produktion in Vietnam aufzubauen. In jenem Sommer verhängte die vietnamesische Regierung strenge Corona-Beschränkungen. Crocs war gezwungen, die Aufträge blitzschnell an eine kleine Einheit in Bosnien und Herzegowina und nach Indonesien zu verlagern, wo das Unternehmen später im selben Jahr eine zweite Fabrik eröffnete.

Heute wird etwa die Hälfte der Crocs-Produkte in Vietnam hergestellt, im Jahr 2020 waren es noch drei Viertel. Das Unternehmen arbeitet auch am Aufbau einer Produktionsbasis in Indien.

Mehr Apple-Zulieferer in mehr Ländern

Die Elektronik von Apple ist komplexer, aber der iPhone-Hersteller stellt sich ebenfalls breiter auf. So ist die Zahl der von Apple gemeldeten Zulieferer in Indien von 7 im Jahr 2018 auf 14 im Jahr 2022 geklettert. JP Morgan schätzt, dass der Subkontinent bis 2025 ein Viertel aller iPhones produziert. Im gleichen Zeitraum von vier Jahren nahm die Zahl der Zulieferer in Vietnam, wo Kopfhörer und andere Geräte hergestellt werden, von 14 auf 25 zu. Das Unternehmen hat seine Ausgaben für europäische Zulieferer seit 2018 um mehr als 50% erhöht.

Nelson von Lovesac räumt die Schwierigkeiten ein. Die Ausbreitung über ganz Asien erforderte Anpassungen an die Auswirkungen der unterschiedlichen Feuchtigkeitsniveaus auf das von ihnen verwendete Holz. Und die Arbeiter vor Ort müssten von Grund auf geschult werden.

Die größte Herausforderung bei der Verlagerung nach Westen sind die Rohstoffe, wie Textilien und Kunststoffpellets, so Nelson. Er möchte, dass seine nordamerikanischen Fabriken Komponenten aus der Region beziehen. Viele Stoffe, die Lovesac benötigt, werden jedoch kaum in der westlichen Hemisphäre hergestellt, und wenn doch, dann sind sie in der Regel 50 bis 100% teurer, was bedeuten könnte, dass man sich mit höheren Kosten abfinden muss.

CHINA / KONJUNKTUR: Können E-Autos und Solarpanels die Wirtschaft retten?

Chinas Wirtschaft schwächelt. Aber die E-Autobrache boomt neben einigen anderen ausgewählten Sektoren. Doch spielt das eine Rolle? Man kann die Wirtschaftspolitik des Landes in den vergangenen drei Jahren als eine große Kampagne gegen Internetplattform-Firmen und Immobilienunternehmen betrachten. Beijing nahm sie als Sicherheitsproblem, Treiber finanzieller Risiken und Katalysator für Ungleichheit oder als alles zusammen ins Fadenkreuz.

Zugleich setzte Beijing mit voller Kraft auf Halbleiter, Batterien und anderes „Hard Tech“. Das Ergebnis zeigt sich erst jetzt. So übertünchte Anfang der 2020er-Jahre der durch den Corona-Boom ausgelöste Anstieg der Elektronikexporte einige wirtschaftliche Probleme. Es scheint zwar aktuell nicht sehr gut zu laufen. Aber mit der Zeit könnte sich die Geschichte anders entwickeln.

Chinas Wirtschaftsleistung wuchs im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 6,3%. Das wirkt beeindruckend, wäre da nicht der Basiseffekt gewesen: Shanghai war im vergangenen Frühjahr im Lockdown und ein bedeutender Teil der Wirtschaft kam zum Erliegen.

China wird sein Wachstumsziel von rund 5% für 2023 wahrscheinlich immer noch erreichen. Doch wenn man bedenkt, wie schnell sich die Aussichten im vergangenen Quartal eingetrübt haben - ein Wachstum von nur 0,8% gegenüber dem Vorquartal -, stehen die Perspektiven darüber hinaus auf tönernen Füßen. Am besorgniserregendsten ist die anhaltende Schwäche der Unternehmensinvestitionen und des privaten Konsums.



Die Elektronikbranche beschäftigt doppelt so viele Menschen wie die Autoindustrie

Erstere lagen im ersten Halbjahr sogar unter dem Vorjahreswert, was - abgesehen vom Corona-gebeutelten Jahr 2020 - seit mindestens 2010 nicht mehr vorgekommen war. Aber diese Schwäche verdeckt einige Stärken, darunter Elektrofahrzeuge, Ausrüstungen für sauberen Strom wie Solarmodule und Batterien, die allesamt industriepolitische Favoriten sind.

Im ersten Halbjahr kletterten die Anlageinvestitionen in elektrische Maschinen und Geräte um 39% gegenüber dem Vorjahr. Bei Autos ergab sich ein Plus von 20%. Und die Gesamtinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe des privaten Sektors verbesserten sich in den ersten fünf Monaten um 8,6%. Das ist zwar langsamer als im Vorjahr. Aber sie übertrafen immer noch deutlich die gesamten Fabrikinvestitionen.

Derzeit sind diese „neuen“ Branchen relativ klein im Vergleich zu den Spitzenreitern wie Smartphones, PCs und E-Commerce. So beschäftigte die Computer- und Elektronikindustrie im Mai nach Angaben des Datenanbieters CEIC rund doppelt so viele Menschen wie die Autobranche. Laut Andy Rothman von Matthews Asia macht die Internetplattformwirtschaft etwa ein Viertel der städtischen Arbeitsplätze aus.

Die Exporte von PCs und Smartphones beliefen sich im Mai auf mehr als 24 Mrd US-Dollar und übertrafen damit die Summe von 14 Mrd Dollar für Lithium-Ionen-Batterien, Elektrofahrzeuge und Solarzellen bei weitem. Aber wenn man bedenkt, wie schnell diese letztgenannten Bereiche wachsen, könnte sich das in ein paar Jahren ändern - falls China seinen Vorsprung behalten kann.

CHINA / LOGISTIK: Next Step: Digitalisierung

Nicht nur die Corona-Pandemie hat uns aufgezeigt, dass Lieferketten sehr fragil sind und dass Logistikprozesse teilweise noch rudimentär gehandhabt werden. Vor allem der derzeitige Arbeitskräftemangel verursacht schwerwiegende Kapazitätsengpässe. Wer ein ausgelastetes Schiff hat, aber keine Manpower, die die Ware verlädt, kann sein Geschäft trotzdem nicht halten.

Hinzu kommen steigende Kosten, wie Strom und Diesel. Dies führt dazu, dass bestimmte Logistikprozesse einfach nicht mehr händelbar sind. Zu diesen ganzen Herausforderungen, die 2023 auf uns warten, kommen vor allem im Europa-China-Geschäft, die üblichen "Import-Probleme". Doch wie könnte die Lösung aussehen?

Die Corona-Krise hat gezeigt, dass jahrelang bewerte, stabile Lieferketten innerhalb kürzester Zeit zusammenbrechen können. Heute ist die Krise zwar vorbei, doch teilweise bleiben die Lieferketten dennoch unterbrochen. Für viele hat die Pandemie ein nie da gewesenes Loch in die Unternehmensstrukturen gerissen. Einige haben es nicht überlebt und die, die überlebt haben, die müssen sich Gedanken machen, wie Lieferketten wieder stabil werden und kalkulierbar bleiben. Hier ist der Lösungsansatz auf jeden Fall ein gutes und breit aufgestelltes Netzwerk von erfahrenen Logistikpartnern.

Hinzu kommt, dass in der Logistik die Digitalisierung erst in den Kinderschuhen steckt. Viele Prozesse werden noch rudimentär gehandhabt. Aufträge werden manuell erfasst, die Schnittstellen von Kunde und Logistikanbieter sind nicht ausgearbeitet und können nicht miteinander kommunizieren. Mitarbeiter arbeiten doppelt oder dreifach an der gleichen Sache. Hier ist der Lösungsansatz eine flexible und moderne Plattform- oder Cloud-Lösung. Mit Schnittstellenmöglichkeiten, die mit jedem Kunden-System kommunizieren können. Denn wenn Mitarbeiter sich die Zeit für doppelte Tätigkeiten sparen,

können sie sich auf wichtigere Aufgaben konzentrieren. Hier kann dem Fachkräftemangel entgegen gewirkt werden.

Entsprechend führen Kapazitätsengpässe dazu, dass Ware einfach nicht transportiert wird und dann zu spät beim Kunden ankommt. Die Lösung: Ein digitales Tool oder eine Plattform, die dabei hilft, Frachten vorausschauend und kalkulierbar zu planen. Dafür ist ein stabiles Netzwerk von Logistikpartnern nötig, die zuverlässig in der Warenbewegung sind und auch kalkulierbare Preise haben. Also solche, die nicht einfach exorbitant erhöht werden. Das ist in der Logistikkette oft Realität: Globalplayer erhöhen Frachtraten von heute auf morgen, auch wenn ein Agreement besteht. Wenn der Kunde nicht bezahlt, bleibt die Ware stehen.

Kleine und mittelständische Unternehmen im Logistikgewerbe sind hier ein gutes Lösungsbeispiel. Dort wartet die Möglichkeit, ein stabiles Netzwerk aufzubauen und auch die Sicherheit, dass ihre Agreements eingehalten werden. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten. Natürlich sind kleine und mittelständische Logistikdienstleister auch von auf dem Weltmarkt gehandelten Frachtraten abhängig, doch treiben sie die Gewinnmarge nicht ins Unermessliche.

Dazu kommen noch die ganz normalen, alltäglichen „Import-Herausforderungen“, die man bei China-Geschäften so kennt. Hier hat man tatsächlich ein unkalkulierbares Risiko, wenn man Ware in die Volksrepublik sendet und nicht den richtigen Partner vor Ort hat: Verzollungsprobleme, die Ware wird nicht aus dem Lager abgeholt, der Nachlauf zum Endkunden wird nicht organisiert.

Start-ups bieten Lösungen

Genau an diesem Knackpunkt setzen Start-ups wie zum Beispiel die e-mundi Technology GmbH oder der chinesische Partner Pacific SCM an. Entstanden sind sie in der Corona-Krise, angefeuert durch die steigende Nachfrage aus dem E-Commerce und vor allem durch chinesische Kunden, die keine festen Partner im europäischen Raum für den Nachlauf hatten.

Grundsätzlich sollten solche Dienstleister ein komplettes Portfolio anbieten können, welches vor allem umfasst:

- Abholung der Ware auf europäischer oder chinesischer Seite auch im Express-Format
- Verfrachtung der Ware in jedem Transportsegment (See, Luft, Bahn, Straße)
- Importbrokering mit Verzollungserfahrung
- Nachlauf zum Endkunden - regional unabhängig

Nach der Corona-Pandemie setzen die nun krisengetesteten Logistikdienstleister im mittelständischen Segment an. Dort darf man davon ausgehen, dass keine exorbitanten Gewinn-Margen verlangt werden und zum anderen auf Zuverlässigkeit gesetzt wird. Hier ist Kundenbindung wichtig. KMUs haben nicht die Macht, Preise zu diktieren, dafür wird auf Kundenzufriedenheit gesetzt. Denn entweder wird der Kunde durch Preisdruck vergrault oder es entstehen Synergien, die weiter ausgebaut werden. Auch kleine und mittelständische Player haben eine Chance, auf dem Markt zu bestehen. In solch leistungsstarken und bewährten Netzwerken, die Kunden das höchste Maß an Flexibilität zu fairen Konditionen bieten können, liegt die Zukunft.

Bis vor die Haustür

Vor allem bei China-Geschäften gibt es das typische Problem, dass ein stabiles Netzwerk nicht nur aus Hauptlauf und Nachlauf besteht, also klassisch DAP geliefert wird, sondern auch DDP geliefert werden kann. Das bedeutet: Europäischen Kunden war es ohne einen chinesischen Partner nicht möglich, DDP-Sendungen in die Volksrepublik zu liefern. Dabei ist die Vertrauensbasis entscheidend, denn China hat genauso wie Amerika seine Exportkontrolle extraterritorial ausgeweitet.

Und wie unterscheiden sich jetzt kleine- und mittelständische Logistikdienstleister oder Start-ups von der gängigen Range? Sie bieten nicht nur das Rundum-Sorglos Paket bei Door-to-Door Geschäften für den Kunden an, sondern auch moderne Plattformlösungen, die flexibel programmierbar sind. Natürlich besteht für Kunden die Möglichkeit, einen Auftrag manuell zu erfassen, um einen Frachtpreis zu erfragen. Doch die Zukunft in diesem Segment sind Plattform-Lösungen, die flexibel auf Kundenwünsche reagieren können. Dank Übermittlung im XML-Format können auch fremde Systeme mit Excel-Listen befüllt werden.

Nach der Corona-Krise sind neue Start-ups entstanden und bringen die Logistikbranche ins Zeitalter der Digitalisierung. Ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung.

Julianna Straib-Lorenz, Unternehmensberaterin

INDIEN / TELEKOMMUNIKATION: KfW IPEX finanziert Ausbau der Mobilfunkinfrastruktur

Die KfW IPEX-Bank beteiligt sich laut eigenen Angaben am Ausbau der indischen Mobilfunkinfrastruktur mit einem Gesamtbudget von rund 1,6 Mrd US-Dollar in Form einer Exportfinanzierung für die europäischen Zulieferungen von Nokia aus Finnland. Die Finanzierung ist mit einer Deckung der finnischen Exportkreditversicherung Finnvera versehen. An der Finanzierung sind auch Citi, HSBC, ING sowie JPMorgan beteiligt. Das geht aus einer Mitteilung der Entwicklungsbank hervor.

Der indische Netzbetreiber Reliance Jio Infocomm - ein Tochterunternehmen von Reliance Industries - plant in den kommenden Jahren substanzielle Investitionen in die Modernisierung der Telekommunikationsinfrastruktur in Indien durchzuführen - unter anderem die Aufrüstung des bestehenden Mobilfunknetzes auf den 5G-Standard, verlautet es aus Frankfurt.

PHILIPPINEN / BAUINDUSTRIE: Noch viel „Luft nach oben“

Die Philippinen gelten als eines der weltweit am gefährdetsten Länder in Bezug auf die Folgen des Klimawandels. Gemäß dem Global Climate Risk Index 2020 der Organisation Germanwatch lag der Archipel auf Platz vier der am meisten von Wetteränderungen betroffenen Staaten. Die Regierung von Ex-Präsident Rodrigo Duterte hatte bereits im Frühjahr 2021 das Ziel formuliert, die Treibhausgasemissionen bis 2030 um 75% gegenüber der „Business as usual“-Entwicklung zu reduzieren.

Dieses Bestreben ist allerdings konditioniert und an die finanzielle, technologische und materielle Unterstützung von Industrieländern geknüpft. Der unkoordinierte Eigenbeitrag über lokale Ressourcen beläuft sich auf nur 2,71%. Neben der Asian Development Bank unterstützen auch andere Institutionen und Länder die Philippinen bei ihren Bemühungen um eine Umsetzung des Klimaschutzes. Dazu zählen beispielsweise die United States Agency for International Development, die Japan International Cooperation Agency und auch die Europäische Union.



In Bezug auf eine stärkere Mobilisierung der Privatwirtschaft zu mehr Klimaschutz gibt es noch „Luft nach oben“, wie eine Studie von PricewaterhouseCoopers Philippines 2022 zutage brachte. Klimainitiativen seien noch recht begrenzt in ihren Ausmaßen und konzentrierten sich nur auf ausgewählte Segmente. Um die Prozesse voranzutreiben, müssten zusätzliche Regulierungen implementiert werden und auch ein stärkeres Umdenken auf der Konsumentenseite erfolgen.

Im Bausektor will die Regierung nach Auskunft öffentlicher Stellen Themen wie Recycling und Kreislaufwirtschaft verstärkt diskutieren und diese - von niedrigem Niveau ausgehend - künftig auch im

Bausektor stärker berücksichtigen. Einige Firmen würden bereits recycelte Materialien verwenden. Allerdings seien beispielsweise im Infrastrukturprogramm „Build Better More“ Nachhaltigkeitsaspekte noch nicht verpflichtend verankert.

Bereits 2015 wurde der Green Building Code of the Philippines (GBCP) implementiert. Der GBCP definiert Standards in den Bereichen Energieeffizienz, Wasserverbrauch und Materialauswahl für Neubauten und für Renovierungen ab einer bestimmten Größe. Auf diese Weise sollen Emissionen reduziert und Ressourcen eingespart werden. Nach Einschätzung von Experten wird in den Philippinen grundsätzlich der Neubau von Immobilien einer Renovierung vorgezogen.

Grüne Zertifizierungen nehmen zu

Darüber hinaus sind in den vergangenen Jahren zahlreiche Gebäude mit dem Zertifikat LEED (Leadership in Environmental Engineering and Design) ausgezeichnet worden - mit steigender Tendenz. LEED ist die dominierende Zertifizierung für grüne Gebäude auf dem Archipel, die mehr als 50% der Projekte mit einem Siegel ausstattet. Weitere Zertifikate sind Berde, Green, Well und Edge. Allerdings sind sich nach Einschätzungen von Beobachtern noch nicht alle Firmen des Sektors der Möglichkeiten bewusst, die im Zuge der Zertifizierungen geboten werden.

Unternehmensvertreter sehen die Anwendung der Nachhaltigkeitsziele in der Praxis mit Skepsis. So würden die Auftraggeber bisher nur einen geringen Fokus auf diese Aspekte setzen, auch Energieeffizienz sei bisher noch kein wesentlicher Faktor bei den Bauvorgaben. Dies ist umso erstaunlicher, da die monetären Einsparmöglichkeiten sehr hoch sind. So zählen die Strompreise des Landes zu den höchsten in ganz Asien.

PHILIPPINEN / WIRTSCHAFT & POLITIK: Auf einem guten Weg

Vor dem Hintergrund rückläufiger Entwicklungen im In- und Ausland ist zu erwarten, dass sich die Wirtschaftsdynamik der Philippinen verlangsamt. Dank der guten Leistungen sollte sie zwischen Mitte 2021 und dem ersten Quartal dieses Jahres jedoch weiterhin stark bleiben. Nachdem die Wirtschaft 2020 durch die Corona-Pandemie in die tiefste Rezession in der Geschichte des Landes gestürzt war, konnte sie sich 2021 schrittweise erholen (plus 5,7%).

Die Wiederbelebung der privaten Nachfrage und der Anstieg der Investitionen bei sinkenden Infektionsszahlen und einer Aufhebung der Mobilitätseinschränkungen sorgten 2022 für eine beschleunigte Fortsetzung des Wachstumstrends (plus 7,6%).

Der philippinische Wirtschaftsausblick für dieses Jahr wird ähnlich wie bei den südostasiatischen Nachbarstaaten von der weltweiten Konjunkturabschwächung, der sinkenden Binnen- und Auslandsnachfrage (von der Fertigwarenexporte, insbesondere elektronische Geräte, betroffen sind) und gestiegenen geopolitischen Spannungen eingetrübt. Laufende Infrastrukturvorhaben im Rahmen des Regierungsprogramms „Build Better More“ (2022 bis 2028) und eine steigende Nachfrage aus China - insbesondere im Tourismus - werden zur Abmilderung des allgemeinen Negativtrends im regionalen und globalen Handel beitragen, wobei die positiven Folgen der erstarkenden Chinanachfrage bisher noch nicht sichtbar sind.

Inflation nähert sich dem Zielwert an



PHILIPPINE INFLATION RATE FOR ALL INCOME HOUSEHOLDS JUNE 2023 (2018=100)

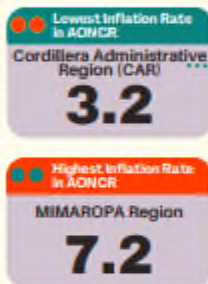


Inflation Rate for All Income Households

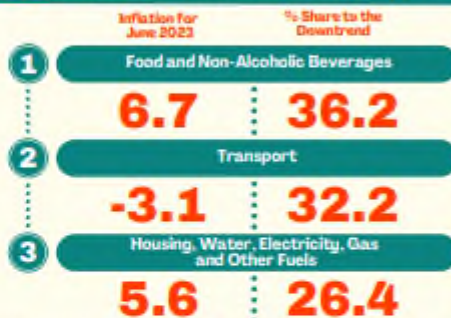
	JUNE 2022	MAY 2023	JUNE 2023
Philippines	6.1	6.1	5.4 ↓
National Capital Region (NCR)	5.6	6.5	5.6 ↓
Areas Outside NCR (AONCR)	6.3	6.0	5.3 ↓

Note: ↓ Decreased relative to May 2023 inflation

Inflation Rates for Areas Outside NCR



Main Sources of Deceleration: Philippines



Inflation Rates by Commodity Group



Inflation Rates by Food Group



DID YOU KNOW?



The 5.4 percent inflation at the national level recorded in June 2023 marked the fifth consecutive month of decreasing inflation trend in the country.



CPIs and Inflation Rates by Province and Selected Cities are posted at <https://openstat.psa.gov.ph/Database/Prices/Price-Indices>
For technical inquiries: psd.staff@psa.gov.ph

<http://www.psa.gov.ph>

[/PSAgovph](https://www.facebook.com/PSAgovph)

[@PSAgovph](https://twitter.com/PSAgovph)

WFS

Die globale Unsicherheit ist unverändert hoch und könnte das reale BIP-Wachstum - in diesem Jahr bei 6% - auf ein niedrigeres (allerdings immer noch erhöhtes) Niveau und damit näher an sein Potenzial bringen. Trotz einer hartnäckigen Inflation der Lebensmittel- und Kraftstoffpreise könnte ein Wirtschaftsabschwung die Inflation weiter verringern, nachdem sie 2022 auf 8,1% gestiegen war, der höchsten Rate unter den fünf größten Volkswirtschaften Südasiens.

Seit Februar weist sie allerdings einen Rückgang auf (plus 6,6% im April) und könnte sich Ende dieses Jahres dem oberen Bereich des Inflationsziels der Regierung annähern (4%). Dies könnte das Ende zusätzlicher Maßnahmen zur geldpolitischen Straffung bedeuten: Der Leitzins im Mai blieb stabil bei 6,25%, während die Inflation zurückging. Dies gilt insbesondere, wenn der Trend des Peso mitberücksichtigt wird.

Die Währung ist im bisherigen Jahresverlauf gegenüber dem US-Dollar stabil geblieben und könnte von verschiedenen Faktoren weiter gestärkt werden. Einerseits könnte das Ende des Zinserhöhungszyklus in den USA den künftigen Abwertungsdruck auf den Peso reduzieren. Andererseits wird die Entwicklung des Leistungsbilanzdefizits zur Stützung des Peso beitragen: Nach einem starken Anstieg aufgrund der Auswirkungen des Ukrainekriegs auf die Importkosten geht das Leistungsbilanzdefizit aufgrund sinkender Rohstoffpreise und robuster Heimatüberweisungen in Höhe von über 20% der Leistungsbilanzeinnahmen nunmehr von 4,4% des BIP im Jahr 2022 auf erwartungsgemäß 2,5% in diesem Jahr zurück.

Staatsverschuldung steigt während der Pandemie

In einem herausfordernden Umfeld bildet die Solidität der makroökonomischen Fundamentaldaten und des Bankensystems der Philippinen einen guten Schutz gegen externe Schocks. Mit robusten Währungsreserven von mehr als sechs abgedeckten Monatsimporten und einer recht niedrigen kurzfristigen Auslandsverschuldung ist die Liquiditätsposition des Landes stark. Außerdem sind Auslandsverschuldung und Schuldendienst vor dem Hintergrund einer angespannten globalen Finanzlage auf einem adäquaten Niveau und tragen zum unverändert niedrigen Finanzrisiko des Landes bei.

Bei den öffentlichen Finanzen zeigt sich allerdings ein trüberes Bild, da umfangreiche Haushaltsdefizite und staatliche Fördermaßnahmen während der Pandemie zu einem Anschwellen der Staatsverschuldung um 20% geführt haben: von 37% des BIP im Jahr 2019 auf 57,5% im Jahr 2022. Mittelfristig ist jedoch mit einer gewissen Stabilisierung zu rechnen und es ist zu erwähnen, dass die Regierungen zweier aufeinander folgender Präsidenten (unter Rodrigo Duterte und ab verganginem Juli unter seinem Nachfolger Ferdinand Marcos Jr.) auf politische Kontinuität, umsichtige Regierungsführung und ein investitionsfreundliches Klima gesetzt und zu einem hohen Unternehmer- und Marktvertrauen im Land beigetragen haben.

Gleichzeitig hat sich die Situation in den Bereichen Rechtsstaatlichkeit, Bürgerrechte und Korruptionsbekämpfung unter der Präsidentschaft Dutertes verschlechtert und es bleibt abzuwarten, ob die aktuelle Regierung diesen Trend umkehren kann. Im vergangenen Februar haben die Philippinen als eines der letzten Mitglieder die Umfassende regionale Wirtschaftspartnerschaft (Regional Comprehensive Economic Partnership) ratifiziert, ein Freihandelsabkommen unter 15 Mitgliedsstaaten aus dem asiatisch-pazifischen Raum. Das Inkrafttreten des Abkommens am 2. Juni dürfte folglich zu einer Steigerung der regionalen Handels- und Investitionsattraktivität der Philippinen führen.

Zwischen den Stühlen der Großmächte

Ein großer Unterschied zwischen beiden Präsidenten ist jedoch die Verteidigungspolitik. Während Duterte die Verbindungen zu China gestärkt hat und eine Abkehr des Landes von den USA anstrebte, verfolgt Marcos Jr. einen ausgewogeneren Ansatz. Seit seinem Amtsantritt treibt er die Intensivierung der Sicherheitsbeziehungen zwischen den Philippinen und dem Bündnispartner USA aktiv voran, während sich die US-chinesische Rivalität verschärft. Dies führt zu erhöhten Spannungen rund um umstrittene Inseln und zwischen philippinischen und chinesischen Schiffen im Südchinesischen Meer.

Gleichzeitig pflegt Manila weiterhin gute Handelsbeziehungen zu Beijing. Über kurz oder lang könnten diese von den zunehmenden maritimen Streitigkeiten beschädigt werden, zumal die USA und die Philippinen zu Chinas großem Unmut für dieses Jahr gemeinsame Seepatrouillen planen.

Ein weiteres Risiko geht vom Klimawandel aus. In Südostasien sind die Philippinen extremen Naturkatastrophen am stärksten ausgesetzt, insbesondere schwereren Taifunen und höheren Temperaturen. Die zunehmende Häufigkeit und Intensität solcher Ereignisse wird die künftige Wirtschaftsleistung wahrscheinlich nicht unbeeinflusst lassen. Für die Zukunft bewertet Credendo die Risiken des Landes als gut bis moderat mit stabilem Ausblick.

SÜDKOREA / BIOTECHNOLOGIE: Hohe Investitionen in F&E ...

... treibt die Nachfrage nach deutschen Produkten

Südkoreas Markt für Analysen-, Bio- und Labortechnik ist über viele Jahre kräftig gewachsen. Dies äußert sich vor allem in steigenden Importen. Die entsprechenden Einfuhren erreichten 2022 mehr als 6 Mrd US-Dollar und dürften auch in den kommenden Jahren hoch bleiben.

Zu den wichtigen Importpositionen zählten 2022 Instrumente, Apparate und Geräte für physikalische oder chemische Untersuchungen, Regeltechnik, Diagnostik- oder Laborreagenzien, Navigations- und wissenschaftliche Instrumente sowie Vakuumpumpen. Hinzu kamen Zähler, Ultraviolett- und Infrarotlampen sowie optische Mikroskope.

Die Zugpferde: Biosimilars und Batterien

Mit der steigenden Produktion wichtiger Abnehmerbranchen wächst die Nachfrage besonders in der Batterieherstellung, Biotechnologie und Halbleiterindustrie. Insbesondere in der Batterieherstellung dürfte das Wachstum auch künftig hoch bleiben. Neue Werke errichten südkoreanische Batterieproduzenten allerdings zurzeit vor allem in Nordamerika. Die Biotechnologie und die Halbleiterindustrie haben ebenfalls ein hohes Potenzial, sind kurzfristig aber anfälliger für Schwankungen.

Südkoreas Pharmaindustrie setzt vor allem auf Biosimilars und Auftragsfertigung. In der Chemieindustrie gibt es insbesondere bei Batteriechemikalien viel Schwung. Die Halbleiterindustrie versucht ihre Wettbewerbsfähigkeit auch außerhalb der Speicher-Chips, bei denen Südkorea Weltmarktführer ist, zu steigern. Samsung Electronics will seine Auftragsfertigung bei hochmodernen Chips erhöhen. In der Nahrungsmittelindustrie setzen sich zunehmend westliche Einflüsse durch, auch die Produktion entsprechender Lebensmittel steigt.

Wichtige Erzeugnisse der Medizintechnik in Südkorea waren 2021 Testkits und Reagenzien für Infektionskrankheiten, Dentaltechnik, bildgebende Systeme mit Ultraschall, Dermalfiller und Kontaktlinsen.

Mehr als drei Viertel der gesamten F&E-Ausgaben tätigen Firmen. Mit Abstand größter Investor ist Samsung Electronics. Das Unternehmen allein steht für 18,6% der südkoreanischen Investitionen in diesem Bereich. Zusammen mit weiteren Firmen der Samsung-Gruppe erreicht der Anteil etwa 23%. Auch Hyundai Motor Group, LG Group und SK Group haben hohe F&E-Ausgaben.

Weitere kostenintensive Branchen in Forschung und Entwicklung sind auch die Displayherstellung, IT- und Kommunikationstechnik. Hinzu kommt der Maschinenbau, Internet- und Computerspielfirmen, die Energiewirtschaft, die Stahl- sowie die Luft- und Raumfahrtindustrie.

Weitere potenzielle Kunden sind Unternehmen, die Testungen und Zertifizierungen für den südkoreanischen Markt anbieten. In Südkorea aktive internationale Firmen sind SGS Korea, TÜV Rheinland, Intertek Testing Services Korea, UL Korea, TÜV Süd, DNV Business Assurance Korea, Bureau Veritas, LRQA, Dekra, TÜV Nord und VDE Global Services Korea. Daneben ist eine ganze Reihe von nationalen Anbietern vor Ort aktiv. Mögliche Kunden sind auch Institute zur Prüfung der Sicherheit von Nahrungs- und Arzneimitteln sowie von Medizintechnik.

Eine wichtige Branchenmesse ist die jährlich abgehaltene Laboratory, Analytical Equipment & Biotechnology Exhibition (Korea LAB). Die nächste Ausgabe findet vom 23. bis 26. April 2024 auf dem Kintex-Messegelände in Goyang statt.

VIETNAM / LOGISTIK: Im Zentrum asiatischer Lieferketten

Die Zeit, in der die globalen Lieferketten leise und verlässlich, stets auf der Suche nach Effizienzsteigerungen und Kostenvorteilen vor sich hinarbeiteten, scheint nach mehreren von Pandemien, geopolitischen Spannungen und sogar von Krieg bestimmten Jahren erstmal vorbei zu sein.

Die Tatsache, dass Vietnam nunmehr im Zentrum vieler Lieferketten steht, kann nicht bestritten werden: 2022 gab es ein Wirtschaftswachstum von über 8%, über 25 Mrd Euro ausländischer Direktinvestitionen flossen in das Land (ein Zuwachs von über 10% im Vergleich zu 2021), wobei die Investoren meist aus Asien kamen. Europäischer Spitzenreiter war Dänemark durch eine Großinvestition des weltbekannten Herstellers von Spielzeug-Bauklötzen.

Eine Alternative in der Diversifizierung

Ein globaler Trend, von dem Vietnam profitieren kann, ist eine Hinwendung zur Regionalisierung, also die regionale Bedienung von Abnehmern eines Produktes: das Werk, welches den chinesischen Markt beliefert, steht in China, die Produktionsstätte für Südostasien in Vietnam, Thailand oder Malaysia. Dies kann logistische oder operative Vorteile haben und schützt vor geopolitischen Risiken durch Diversifizierung: ist ein Land oder eine Region von geopolitischen Spannungen betroffen, kann die Produktion teilweise aus der Region verlagert werden.

Viel berichtet wird ebenfalls vom vermeintlichen Exodus produzierender Unternehmen aus China. Insbesondere im USA-Geschäft gibt es vielfältige Risiken durch plötzlich auftretende Importtarife oder Restriktionen im Hinblick auf die Verbringung von US-Technologien nach China. Auch die geopolitischen Risiken sind hier zu beachten, also die potenzielle Sanktionierung der chinesischen Produkte wegen Beijings Russland-Nähe oder wegen etwaiger Spannungen um Taiwan.

Die Realität scheint vielmehr zu sein, dass China für viele Unternehmen unverzichtbar bleibt und zwar wegen der dort schon seit vielen Jahren ansässigen Produktionsstätten, die qualitativ hochwertige Produkte effizient herstellen. Auch ist der chinesische Markt für viele Unternehmen so groß, dass er nicht effizient aus dem Ausland bedient werden kann. Nichtsdestoweniger hinterlässt der Wunsch vieler Unternehmen, die eigene Lieferkette nicht ausschließlich von China abhängig zu machen eine Lücke, die von einigen südostasiatischen Ländern und insbesondere Vietnam geschlossen wird.

Lokal kann das Land durch vergleichbar niedrige Kosten überzeugen, wobei auch hier die Preise für gewerbliche Immobilien und auch Gehälter anziehen. Zudem ist Vietnam politisch vergleichsweise stabil, was eine belastbare Planung ermöglicht. Die Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen sind weitgehend liberalisiert, ohne dass in den meisten Bereichen lokale Partnerschaften erforderlich wären.

Das Land profitiert von dem Freihandelsabkommen mit der EU (EU FTA), aber auch von den ASEAN-Verträgen. Dies macht das Land als Produktionsstandort insbesondere dann interessant, wenn in die Union exportiert werden soll, aber auch wenn die in Vietnam hergestellten Güter ihre Abnehmer in Südostasien finden sollen.

Insbesondere im High-Tech-Sektor, aber auch in der Software-Entwicklung, bietet Vietnam proaktiv steuerliche Vorteile für Unternehmen, die im Land aktiv werden wollen. Üblicherweise besteht diese in einer befristeten Befreiung von der Körperschaftsteuer mit einem folgenden Rabatt auf den anwendbaren Steuersatz. Auch außerhalb dieses Sektors sind Anreize verfügbar, wenn sich Unternehmen in einem sozioökonomisch benachteiligten Landesteil ansiedelt. Dies kann sinnvoll sein, wenn keine hochqualifizierten Mitarbeiter benötigt werden und mit einer weniger entwickelten Transportinfrastruktur umgegangen werden kann.

Einige Hindernisse, aber guter Ausblick

Natürlich hat Vietnam auch Herausforderungen zu bieten. Im Vergleich zu Thailand oder Malaysia ist es schwierig, lokale Lieferanten zu finden, die die gewünschte Qualität und Quantität zum vereinbarten Zeitpunkt verlässlich liefern können. Gleichzeitig ist aber auch hier eine dynamische Entwicklung zu erkennen, die das Problem voraussichtlich in den nächsten Jahren lindern können: Die Produktion in Vietnam fokussiert sich mehr und mehr auf die Herstellung von elektronischen und elektrischen Geräten und den Maschinenbau, was mittelfristig zu einer Verbesserung der lokalen Lieferketten führen sollte. Ebenfalls lässt die Infrastruktur vielerorts zu wünschen übrig. Trotz der im regionalen Vergleich relativ verlässlichen politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, kommen intransparente Verwaltungsentscheidungen im Einzelfall vor.

Ebenfalls erfordert die Einbindung einer vietnamesischen Produktionsstätte in die Lieferkette einer Firma sorgfältige Planung. Je nach Geschäftsmodell und Komplexität der jeweiligen Lieferkette, stehen verschiedene Modelle zur Verfügung, um die jeweiligen Transaktionen aus zoll- und umsatzsteuerrechtlicher Sicht abzubilden. So kann es abhängig vom Volumen der Transaktionen wirtschaftlich einen Unterschied machen, ob die Umsatzsteuer erhoben und erstattet wird, oder gar nicht erst anfällt.

Man wird ebenfalls sehen müssen, ob vietnamesische Unternehmen (inklusive der vietnamesischen Tochtergesellschaften von deutschen Unternehmen) von den erhöhten Anforderungen an Lieferketten, wie nun im deutschen Lieferkettengesetz und künftig vermutlich in einem europäischen Pendant gefordert, profitieren werden oder nicht. Das heißt, ob sie die Anforderungen ihrer deutschen und

europäischen Geschäftspartner mit weniger Aufwand erfüllen können als ihre Wettbewerber in der Region.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die grundlegenden Mechanismen der Lieferketten immer noch gelten. Globale Lieferketten gehören nicht der Vergangenheit an, sie folgen lediglich angepassten Anforderungen. Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen müssen diese flexibel auf wirtschaftliche und geopolitische Herausforderungen reagieren können. So macht Reshoring Sinn, wenn etwa die Transportkosten hoch sind, alternative Standorte hingegen sind zu betrachten, um von den Bestimmungen von Freihandelsabkommen zu profitieren. Dies führt wiederum zur Diversifizierung von Standorten, wobei Vietnam für viele deutsche Unternehmen eine interessante Option darstellen kann.

Rechtsanwalt Michael Wekezer, Rödl & Partner Vietnam.

Europa

EUROPA / UMWELTSCHUTZ: Mein Freund, der Baum soll leben!

Vor Kurzem ist die Verordnung zu entwaldungsfreien Lieferketten in Kraft getreten. Die Verbote des Inverkehrbringens und der Ausfuhr gelten für die erfassten Rohstoffe und damit für viele Branchen ab dem 30. Dezember 2024.

Die Verordnung (EU) 2023/1115 über „die Bereitstellung bestimmter Rohstoffe und Erzeugnisse, die mit Entwaldung und Waldschädigung in Verbindung stehen, auf dem Unionsmarkt und ihre Ausfuhr aus der Union“ ist am 29. Juni in Kraft getreten. Der Regelungsbereich geht weit über Holz und Papier hinaus und trifft die Lebensmittel-, Kosmetik- und Automobilbranche.

Anders als das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) oder die geplante Lieferkettenrichtlinie auf EU-Ebene findet die VO auf alle Unternehmen Anwendung, die bestimmte Rohstoffe oder Erzeugnisse in Verkehr bringen, ausführen oder bereitstellen. Das bedeutet, dass auch kleinere Firmen erfasst sind - für sie gilt das Gesetz aber erst ab dem 30. Juni 2025. Für alle anderen gilt es ab Ende Dezember 2024.

Die erfassten Rohstoffe sind Rinder, Kakao, Kaffee, Ölpalmen, Soja, Holz, Kautschuk, Holzkohle, bedruckte Papierprodukte und eine Reihe von Palmölderivaten sowie die daraus hergestellten Erzeugnisse. Diese Erzeugnisse sind in Anhang I der Verordnung nach Rohstoffen und anhand der jeweiligen Warentarifnummern gelistet.

Die VO enthält einen Überprüfungsmechanismus, wonach eine Anpassung des Regelungsbereichs ermöglicht wird.

Entwaldungsfrei, rechtskonform und offiziell erklärt

Die relevanten Rohstoffe und gelisteten Erzeugnisse dürfen nach Art. 3 der VO nur dann in Verkehr gebracht, auf dem Markt bereitgestellt oder ausgeführt werden, wenn sie entwaldungsfrei und nach den einschlägigen Rechtsvorschriften des Erzeugerlandes erzeugt wurden und eine Sorgfaltserklärung vorliegt. Die zuständige Behörde ist die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE). Fällt das Inverkehrbringen jedoch mit der Einfuhr zusammen, ist die Sorgfaltserklärung bei den zuständigen Zollbehörden vorzulegen, die das BLE verständigen.

Die einzuhaltenden einschlägigen Rechtsvorschriften haben es in sich. Neben den eher naheliegenden Landnutzungsrechten, dem Umweltschutz, den forstbezogenen Vorschriften, der vorherigen Zustimmung der indigenen Völker und Rechte Dritter fallen darunter auch Arbeitnehmerrechte, völkerrechtliche geschützte Menschenrechte sowie Steuer-, Korruptionsbekämpfungs-, Handels- und Zollvorschriften. Letztere gehen weit über das zu erwartende Maß hinaus.

Die Sorgfaltserklärung ist in Anhang II der VO beschrieben. Darin enthalten sind die Daten der Marktteilnehmer, insbesondere die Registrierungs- und Identifizierungsnummer für Wirtschaftsbeteiligte, die Warentarifnummer, die Mengen und Maßangaben der Rohstoffe oder Erzeugnisse sowie das Erzeugerland und die Koordinaten der Geolokalisierung aller Grundstücke, „auf denen die relevanten Rohstoffe erzeugt werden“ beziehungsweise „in denen die Rinder gehalten wurden“. In der Erklärung muss bestätigt werden, dass die Sorgfaltspflichten der VO eingehalten wurden.

Die Verordnung sieht verschiedene Sorgfaltspflichten vor, die deutschen Unternehmen ab 1.000 Arbeitnehmern bekannt vorkommen sollten. Das Pflichtenprogramm umfasst die Sammlung von Informationen, eine Risikobewertung und -minderung sowie ein Risikomanagement. Die zu sammelnden Informationen werden in Art. 9 genau dargelegt. Im Kern werden die für die Abgabe der Sorgfaltserklärung relevanten Informationen hinsichtlich der Geolokalisierung der Rohstoffe gefordert. Es empfiehlt sich eine Sammelerklärung für sämtliche Grundstücke.

Ähnlich zum LkSG muss auch nach der VO eine Risikoanalyse durchgeführt, dokumentiert und jährlich wiederholt werden.

Art. 10 Abs. 2 listet die zu berücksichtigenden Kriterien auf. Diese Liste ist umfangreich und umfasst Informationen über die Präsenz indigener Völker im Erzeugerland, die Quelle, Zuverlässigkeit und Gültigkeit der in Art. 9 genannten Informationen, mögliche Bedenken zu Verstößen gegen Menschenrechte oder bestehende Sanktionen, das Risiko einer Umgehung sowie „jegliche [...] Informationen, die darauf schließen lassen, dass die Gefahr besteht, dass die relevanten Erzeugnisse nicht konform sind“. Angesichts der Fülle an Kriterien sollte hier frühzeitig über IT-gestützte Lösungen der Risikoanalyse nachgedacht werden.

Wird kein vernachlässigbares Risiko festgestellt, müssen Maßnahmen zur Risikominimierung ergriffen werden. Darüber hinaus wird aber auch eine Implementierung von Compliance-Strukturen vorgesehen. Die Exportkontroll-Compliance muss damit mit der LkSG-Compliance kombiniert werden.

Erleichterungen gibt es für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) dahingehend, dass diese die relevanten Erzeugnisse nur auf dem Markt bereitstellen dürfen, wenn sie im Besitz der folgenden Informationen sind: Name, eingetragener Handelsname oder -marke, die Postanschrift, die E-Mail-Adresse, eine Internetadresse ihrer Lieferanten und Referenznummern der den Erzeugnissen zugeordneten Sorgfaltserklärungen.

Rechtsfolgen bei Zuwiderhandlungen

Die VO sieht nicht nur monetär schmerzliche Rechtsfolgen vor, sondern auch mögliche Reputationsschäden. Es können begründete Bedenken hinsichtlich der Einhaltung der Vorschriften durch natürliche oder juristische Personen geltend gemacht werden. Unternehmen, gegen die Sanktionen verhängt werden, werden auf der Internetseite der EU-Kommission veröffentlicht. Unternehmen sollten auf etwaige NGO-Recherchen vorbereitet sein und die Risikoanalyse frühzeitig und ernsthaft durchführen.

Die VO sieht darüber hinaus einstweilige Maßnahmen und Korrekturmaßnahmen vor. Unter einstweilige Maßnahmen fallen die Beschlagnahme oder die Aussetzung des Inverkehrbringens, der Bereitstellung oder der Ausfuhr. Wurden die Erzeugnisse oder Rohstoffe bereits in Verkehr gebracht, bereitgestellt oder ausgeführt, sind verhältnismäßige Korrekturmaßnahmen durch die Unternehmen zu ergreifen, wie der Produktrückruf, eine Spende der Produkte oder die abfallrechtsgemäße Entsorgung.

Auch wenn der Name der VO einen engen Anwendungsbereich vermuten lässt, wird sie eine Vielzahl von verschiedenen Branchen betreffen. Angesichts des sehr knappen Zeitrahmens sollte man sich mit der Export-Lieferketten-Compliance besser früher als später auseinandersetzen.

Dr. Julia Hörnig, Rechtsanwältin, GvW Graf von Westphalen

GRIECHENLAND / WIRTSCHAFT & POLITIK: Gezielte Förderung, weniger Bürokratie

Nach vier krisengeschüttelten Jahren überzeugte die konservative Partei Nea Dimokratia unter der Führung von Kyriakos Mitsotakis die Griechen erneut. Sie war und ist weiterhin gewillt Reformen im Staatsapparat umzusetzen. Auch die großzügigen Unterstützungsmaßnahmen während der Corona- und Energiekrise sowie ein leichtes Wirtschaftswachstum sprachen für eine Wiederwahl. Ende Juni trat die neue Regierung mit ehrgeizigen Vorsätzen ihr Amt an.

Ministerpräsident Mitsotakis hofft endlich sein Ziel zu erreichen: Die griechischen Schuldpapiere sollen für Fonds und Vermögensverwalter wieder investitionswürdig werden. Seit der griechischen Wirtschaftskrise hatten diese den Ramschstatus. Eine Aufstufung zum „Investment Grade“ würde die Nachfrage nach Staatsanleihen erhöhen, die Refinanzierungskosten senken und das Vertrauen ausländischer Investoren stärken.

So lange das Land von keiner erneuten Krise heimgesucht wird, scheint dem wirtschaftlichen Fortschritt nichts entgegenzustehen. 2023 soll die Wirtschaft um 2,4% wachsen, prognostiziert die Europäische Kommission. Die Regierung hingegen steuert in den nächsten vier Jahren ein durchschnittliches Wirtschaftswachstum von 3% an. Ausschlaggebend für das BIP-Wachstum werden die großzügigen EU-Fördermittel in Höhe von etwa 60 Mrd Euro aus dem Aufbaufonds und dem Partnerschaftsvertrag 2021 bis 2027 sein. Im Land werden bereits zahlreiche Infrastruktur-, Digitalisierungs- und grüne Projekte realisiert. Die Vorhaben stärken den Arbeitsmarkt, die inländische Produktion sowie die Importe von Maschinen und Ausrüstung.

Bruttomindestlohn soll steigen

Die Regierung will den monatlichen Bruttomindestlohn bis zum Ende der neuen Wahlperiode von 780 Euro auf 950 Euro anheben, um den privaten Verbrauch zu stützen. Weiterhin will sie die Sozialbeiträge senken, Steuerreformen zu Gunsten der Steuerzahler durchsetzen sowie Renten und Beamtengehälter steigern. Trotz nachlassender Inflation, gilt es, den anhaltenden Preisdruck in bestimmten Branchen einzudämmen: Die Preise von Lebensmitteln sowie von Kleidung und Schuhen stiegen im Mai 2023 um rund 12% im Vergleich zum Vorjahresmonat.

Die EU-Fördermittel sollen effizienter genutzt werden. Dafür übertrug Mitsotakis neben der Planung und Nutzung des Aufbaufonds, die bereits beim Finanzministerium angesiedelt waren, auch die Belange des Partnerschaftsvertrag bis 2027, die öffentlich-privaten-Partnerschaften für die Realisierung öffentlicher Projekte sowie die griechische Entwicklungsbank thematisch an das neu gegründete Finanz- und Wirtschaftsministerium. Bisher war das Ministerium für Entwicklung dafür zuständig.

Um mehr Investitionen ins Land zu holen, will die Regierung Maßnahmen für weniger Bürokratie und schnellere Genehmigungsverfahren ergreifen. Diese sollen insbesondere Forschung und Innovation sowie den Technologiebereich betreffen.

Als prioritäres Ziel der neuen Regierung steht die Modernisierung des veralteten Gesundheitssystems, wofür Finanzmitteln in Höhe von 600 Mio Euro aus dem EU-Aufbaufonds zur Verfügung stehen, im Mittelpunkt. Nicht nur die Krankenhäuser und Gesundheitszentren, sondern auch die angebotenen Dienste sollen verbessert werden.

In der Energiebranche hatte sich das Land bereits in der Vergangenheit ehrgeizige Ziele gesetzt: So sollen beispielsweise bis 2030 ganze 80% der Energie aus erneuerbaren Energiequellen stammen. Auch die Erdgasforschung in Griechenland soll vorangetrieben, grenzüberschreitende Stromleitungen ausgebaut und die Elektromobilität gefördert werden.

GROSSBRITANNIEN / AUSSENHANDEL: Großbritannien besiegelt Beitritt zum CPTPP

Großbritannien hat den Beitritt zum transpazifischen Freihandelsabkommen CPTPP besiegelt. Handelsministerin Kemi Badenoch unterzeichnete das Beitrittsprotokoll bei einem Besuch in Neuseeland, wie die britische Regierung bekanntgab. Großbritannien wird damit das erste neue und das erste europäische Mitglied seit der Gründung 2018.

Der Freihandelszone gehören bisher Australien, Kanada, Chile, Mexiko, Japan, Brunei, Malaysia, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam an. Nach Angaben der britischen Regierung wird das Bündnis nach dem britischen Beitritt mehr als 500 Mio Menschen und 15% der weltweiten Wirtschaftsleistung umfassen.

Bevor der Beitritt Großbritanniens voraussichtlich in der zweiten Hälfte des kommenden Jahres in Kraft treten kann, muss das Parlament in London noch zustimmen. Für zahlreiche in Großbritannien hergestellte Waren sollen beim Export in die CPTPP-Länder dann keine Zölle mehr fällig werden - etwa für Autos, Schokolade und Whisky.

CPTPP ist das größte Handelsabkommen, dem Großbritannien nach dem EU-Austritt beitrifft. Die Brexit-Befürworter hatten in den vergangenen Jahren wiederholt erklärt, London könne außerhalb der EU einfacher Freihandelsabkommen mit schneller wachsenden Staaten abschließen. Aus Sicht von Kritikern können die daraus entstehenden Vorteile jedoch nur schwerlich die durch den Brexit entstandenen wirtschaftlichen Nachteile ausgleichen.

GROSSBRITANNIEN / NAHRUNGSMITTEL: Halal wird relevanter im Königreich



Bisher gibt es für Halal-Siegel keine einheitlichen Standards

In Großbritannien gab es 2021 rund 4 Mio Menschen, die dem muslimischen Glauben angehören. Das entspricht etwa 6,5% der Gesamtbevölkerung. Damit hat das Vereinigte Königreich die drittgrößte muslimische Bevölkerung in ganz Europa. Bis 2050 soll der Anteil von Menschen muslimischen Glaubens an der Gesamtbevölkerung auf 17,5% ansteigen.

Großbritannien gehört laut einem Report von DinarStandard seit 2022 zu einem der 15 robustesten islamischen Wirtschafts-Ökosysteme weltweit. Entsprechend steigt auch die Nachfrage nach Lebensmitteln, die die Kennzeichnung Halal tragen.

Der Brexit wirkt sich auch auf den Halal-Bereich im Nahrungsmittel-Sektor aus. Der Austritt aus der Europäischen Union und die damit verbundene Zollgrenze erschweren den Handel mit Nahrungsmitteln zwischen der britischen Insel und der EU. Ab Oktober 2023 soll es durch das „Border Target Operating Model“ jedoch bürokratische Erleichterungen bei tierischen Erzeugnissen und Pflanzenprodukten geben.

Pandemie förderte Digitalisierung

Neben dem Brexit hatte die Corona-Pandemie erhebliche Einflüsse auf den britischen Halal-Nahrungsmittelsektor. Die Unterbrechung der globalen Lieferketten führte zu Schwierigkeiten beim Zugang zu Halal-Produkten. Laut dem Beratungsunternehmen DinarStandard investierten daraufhin mehr muslimische Organisationen in Nahrungsmittelsicherheit. Diese Investitionen konzentrierten sich unter anderem auf lokale Anbauinitiativen und Food Tech-Lösungen und betragen im Fiskaljahr 2020/21 weltweit rund 3,6 Mrd Euro.

Um den Wertschöpfungsprozess von Lebensmitteln transparenter und sicherer zu gestalten kommt vermehrt Blockchain zum Einsatz. Durch die Verwendung der Technologie können Informationen über

Herkunft, Qualität, Halal-Zertifizierung und andere relevante Daten entlang der Lieferkette verfolgt und überprüft werden.

Als Folge der Corona-Pandemie gibt es jetzt Apps im Vereinigten Königreich wie Zabihah, Halal Dining Club und Crave Halal, die ausschließlich Halal-zertifizierte Lebensmittel aus Supermärkten oder Restaurants nach Hause liefern. Ebenfalls wachsendes Interesse erfahren Halal-Cloud Kitchens, spezialisierte kommerzielle Küchen ohne Sitzplätze, die ausschließlich Liefer- oder Abholservices anbieten.

Food-Trends als Absatzchance

Jahr	Umsatz
2021	866
2022	1096
2023	1191
2024	1342
2025	1512
2026	1704
2027	1871

* Umrechnung anhand durchschnittlichem Wechselkurs der Europäischen Zentralbank.
Quelle: Statista 2023

Der Absatz von Halal-Nahrungsmitteln in Großbritannien wird nicht nur durch die wachsende Anzahl von Muslimen beeinflusst, sondern auch durch das Interesse von nicht-muslimischen Verbrauchern. Ernährungstrends wie mehr Nachhaltigkeit, mehr Umweltbewusstsein oder gesündere Ernährung tragen laut dem Magazin „Halal Focus“ dazu bei. Immer mehr Verbraucher legen Wert darauf, zu wissen, woher ihre Lebensmittel stammen und unter welchen Bedingungen sie hergestellt wurden. Halal-zertifizierte Nahrungsmittel bieten genau diese Transparenz. Das Siegel gewährleistet, dass bestimmte Anforderungen erfüllt wurden, sowohl in Bezug auf die Herkunft der Zutaten als auch auf die Produktionsprozesse.

Halal-Nahrungsmittel sind außerdem frei von Zutaten wie Alkohol oder Blut, was für bestimmte Verbrauchergruppen aus gesundheitlichen Aspekten relevant ist. Es wird ebenfalls auf bestimmte Zusatzstoffe, Konservierungsstoffe und chemische Substanzen verzichtet. Viele Produkte können daher auch als biologisch oder in einigen Fällen sogar als vegan ausgezeichnet werden. Dies erweitert den potenziellen Verbraucherkreis erheblich.

Die Tatsache, dass Halal-zertifizierte Lebensmittel in vielen westlichen Supermärkten relativ neu sind, bietet Chancen für Hersteller von solchen Produkten. Immer mehr Verbraucher interessieren sich für ausländische Produkte und sind offen für kulinarische Vielfalt. Dazu gehören im Vereinigten Königreich gemäß dem Trend-Report des International Food & Drinks Events 2023 neben asiatischen oder italienischen Gerichten auch Gerichte, die aus dem arabischen Raum stammen. Supermärkte wie Tesco bieten bereits seit 2017 ganze Regale voller Halal-Produkte in muslimisch-geprägten Regionen an.

Zertifizierung unerlässlich für Erfolg

Die Zertifizierung von Halal-Lebensmitteln erleichtert die Ansprache von Verbrauchern und bietet potenzielle Wettbewerbsvorteile. Zudem ermöglicht sie den Export zertifizierter Produkte in muslimisch-geprägte Länder. Die drei wichtigsten Importeure für Halal-Nahrungsmittel im Jahr 2020 waren Saudi-Arabien, Indonesien und Malaysia.

In Großbritannien alleine gibt es mindestens zwölf akkreditierte Anlaufstellen, die sowohl inländische als auch ausländische Unternehmen bei Zertifizierungen unterstützen. Viele globale Zertifizierungen

werden zudem auch in Großbritannien von Großkunden akzeptiert und zum Beispiel ins eigene Sortiment aufgenommen.

GROSSBRITANNIEN / ZOLL: Neue Regelung für freien Verkehr

Die britische Regierung plant infolge des Brexits, die eigenen Grenzkontrollen anzupassen, um „die globalen Governance-Anforderungen der Welthandelsorganisation (WTO) an heutige Grenzen sowie die Geschäftserwartungen der hiesigen und internationalen Unternehmen zu erfüllen“, so ihr genauer Wortlaut.

Laut der „Grenzstrategie 2025“ der britischen Regierung soll durch eine Vielzahl von Technologien „die effektivste Grenze der Welt“ geschaffen werden - vorneweg ein Instrument namens Single Trade Window.

Die Weltzollorganisation (WCO) definiert ein Single Window als „Einrichtung, die es den am Handel und Transport beteiligten Parteien ermöglicht, standardisierte Informationen und Dokumente an einer einzigen Eingangsstelle einzureichen, um alle regulatorischen Anforderungen im Import, Export und Transit zu erfüllen“.

Worin liegen die Hauptvorteile des neuen Instruments?

Die britische Regierung hat 180 Mio GBP für den Aufbau eines STW an den eigenen Grenzen bereitgestellt. Es soll Handelskosten senken, indem es die Interaktionen zwischen Händlern und Grenzbehörden verbessert. Sobald es vollständig eingeführt ist, wird das Single Trade Window die einzige Anlaufstelle sein.

Konkret soll es an den Grenzen einen schnelleren und effizienteren Austausch von elektronischen Daten zwischen den verschiedenen staatlichen Stellen, die an der Warenabfertigung beteiligt sind, geben. Zoll und andere Behörden können dann automatisch überprüfen, ob die betreffenden Waren den UK-Anforderungen entsprechen und die erforderlichen Formalitäten erfüllt sind.

Die britische „Grenzstrategie 2025“ setzt das STW nach seit Langem bekannten Empfehlungen und Richtlinien des Zentrums der Vereinten Nationen für Handelserleichterungen und elektronische Geschäftsprozesse (UN/CEFACT) um. Diese Standards legen Regeln fest, die den effektiven Informationsaustausch fördern und somit das globale Handelswachstum unterstützen.

Länder wie Neuseeland, Kanada, die Schweiz und die Vereinigten Staaten haben die STW-Idee bereits für den internationalen Handel übernommen. Darüber hinaus haben viele EU-Länder ihr eigenes STW - die Union arbeitet an einer Schnittstelle, um all diese zusammenzuführen.

Die Lieferung von Waren innerhalb des Vereinigten Königreichs durchläuft derzeit eine Reihe unterschiedlicher staatlicher Verfahren. Eine Vielzahl von Systemen muss derzeit Daten von Händlern und Zwischenhändlern erhalten, was teilweise zu Dopplungen sowie zu zusätzlichen Kosten und Problemen für Importeure und Exporteure führt.

Das STW ermöglicht es nun Importeuren, Exporteuren und Zollagenten, kontinuierlich alle erforderlichen Grenzdaten an einer Anlaufstelle bereitzustellen. Es wird beim STW also nur ein einziges Gateway verwendet, um die Daten an die Grenzbeamten zu übermitteln. Wichtiger Vorteil auf Händlerseite: Das STW überträgt der britischen Regierung die Verantwortung, den Datenaustausch zu forcieren, damit die Grenzbehörden die benötigten Informationen erhalten. Das bedeutet, dass Nutzer nicht mehr gezwungen sind, dieselben Daten über verschiedene Portale an verschiedene Grenzbehörden oder Organisationen zu übermitteln.

Durch die Zentralisierung der Dateneingabe werden britische Importeure, Exporteure und Zollagenten weniger Verwaltungsaufwand haben. Auch kann ein besserer Datenaustausch zwischen den Regierungsstellen erfolgen. Unternehmen können darauf hoffen, dass das britische STW die Import- und Exportkosten senkt.

Können Händler selbst Zollanmeldungen abgeben?

Die Regierung prüft, ob Händler oder Vermittler Grenzdaten direkt in das STW eingeben können. Derzeit können Unternehmen selbstständig keine Zollanmeldung abgeben. Englische Importeure

benötigen vielmehr (teure) E-Zoll-Software, die über einen oder mehrere CSPs mit vielen Häfen verbunden ist. Auch die Nutzung des Hafeninventursystems verursacht Kosten. Derzeit ist jedoch auf diese Weise nur eine Kommunikation mit dem CDS-System des britischen Zolls möglich. CDS steht für Customs Declaration System, mit dem Zollanmeldungen offiziell abgegeben werden.

Eine professionelle Ausbildung und ein umfassendes Verständnis der kodifizierten Regeln und der Rechtsvorschriften sind erforderlich, um das UK STW und die anschließende Abgabe von Zollanmeldungen effektiv zu nutzen. Dies gilt für die Zollwerte, Tarifklassifizierungen und Ursprungsregeln sowie Zollverfahren, von denen viele von den Mitgliedern der WTO und der WCO harmonisiert worden sind.

Um Importeure daran teilhaben zu lassen, müssen verschiedene Komponenten eingerichtet werden: Zunächst ist ein „Ökosystem des Vertrauens“ erforderlich, das alle Datenpunkte sicher verbindet, um die Zahl der Kontrollen zu reduzieren und die Eingaben von Importeuren und Exporteuren zu optimieren. Im folgenden Schritt ist eine elektronische Verschlüsselung erforderlich, um Waren zu verfolgen und sicherzustellen, dass die Daten übereinstimmen. Danach wird die Zollabfertigung noch beschleunigt, da Unternehmen zu „vertrauenswürdigen Händlern“ werden müssen. So können sie die Daten mithilfe elektronischer Dokumente übermitteln.

Die britische Regierung hat Mittel für den Aufbau eines STW bereitgestellt, um die Interaktionen zwischen Händlern und Grenzbehörden zu verbessern. Es basiert auf den Empfehlungen und Richtlinien der UN/CEFACT. Das STW ermöglicht einen optimierten Datenaustausch zwischen Regierungsstellen und reduziert Benutzerredundanzen. Händler und Vermittler werden Möglichkeiten haben, Zoll Daten direkt in das STW einzugeben. Um es effektiv zu nutzen, sind eine professionelle Ausbildung und ein umfassendes Verständnis der kodifizierten Regeln und Gesetze erforderlich.

Sobald das STW verfügbar ist und Unternehmen alle Vorteile nutzen können, dürfte es den Handel für Importeure und Exporteure erleichtern. Das wird auch der deutschen Wirtschaft auf unterschiedlichste Art und Weise im Handel mit Großbritannien helfen. Der weitaus signifikanteste Vorteil des britischen STW wäre aber wohl die Anknüpfung an die STW-Umgebung der Europäischen Union für den Zoll sowie die Vernetzung mit der zukünftigen EU-Zolldatenplattform. Aber das bleibt wohl vorerst eine Utopie.

Arne Mielken
Geschäftsführer, Customs Manager Ltd.

POLEN / ENERGIEERZEUGUNG: Warschau hebt ungenutztes Potenzial

Polen will die Anzahl seiner Biogasanlagen deutlich steigern. Zu diesem Zweck erarbeitete das zuständige Ministerium für Landwirtschaft und Ländliche Entwicklung MRiRW ein Gesetzesvorhaben, mit dem sich derzeit das Parlament befasst. Es soll entsprechende Investitionsvorhaben künftig erleichtern.

Die geplanten Änderungen betreffen besonders landwirtschaftliche Biogasanlagen. Im Fokus steht dabei der Abbau bürokratischer Hürden: Entscheidungen zum Bauprojekt, die Erteilung von Baugenehmigungen und die Angabe der Bedingungen für den Anschluss einer Biogasanlage an das allgemeine Stromnetz - etwa bezüglich der Qualitätsanforderungen und technologischen Voraussetzungen - sollen schneller erfolgen. Die Investoren sparen so Zeit und Kosten.

Anzahl der Biogasanlagen in Polen		
	2021	2022
Landwirtschaftliche Anlagen	128	143
Andere	213	221
Insgesamt	341	364

Quelle: Landesstelle zur Förderung der Landwirtschaft
KOWR 2023

Diese Vorzugsbedingungen sollen laut dem Gesetzesprojekt nur bestimmten Investoren gewährt werden, darunter auch Energiegenossenschaften. Sonstige Investoren können jedoch gesonderte Gesellschaften gründen, an denen berechnigte Einheiten beteiligt sind. So soll Kapital für die Vorhaben generiert werden. Auch wissenschaftliche Einrichtungen, die zu diesen Anlagen forschen, sollen von den Erleichterungen profitieren. Die Vereinfachung des bisher langwierigen und komplizierten Investitionsverfahrens betrifft in erster Linie eine Verkürzung von Fristen. Über die Baubedingungen von Biogasanlagen mit bis zu 1 MW soll innerhalb von 65 Tagen entschieden werden, Baugenehmigungen dafür sind innerhalb von 45 Tagen zu erteilen. Die Bedingungen zum Anschluss von Biogasanlagen bis 2 MW an das allgemeine Stromnetz sind innerhalb von 90 Tagen vorzugeben.

Auch sollen künftig mehr Standorte für Biogasanlagen zur Verfügung stehen, darunter bei Nahrungsmittelherstellern, bei denen nutzbare Biomasse als Abfälle entstehen. Bei solchen landwirtschaftlichen Einrichtungen mit einer Kapazität von mehr als 1 MW sollen Gemeinderäte Entschlüsse über Standorte fassen. Will ein Inhaber eines Agrarbetriebes eine solche Anlage auf einer Fläche von höchstens 1 ha errichten, so braucht er gemäß dem Gesetzesprojekt das Grundstück dafür nicht mehr im Grundbuch anstelle einer landwirtschaftlichen als eine Industriefläche auszuweisen.

Die Zahl der Biogasanlagen erhöhte sich in Polen bis Ende 2022 um lediglich 23 Installationen gegenüber Ende 2021. Der Großteil davon entfiel mit 15 Stück laut der Landesstelle zur Förderung der Landwirtschaft (KOWR) auf landwirtschaftliche Anlagen. Deren Anzahl stieg bis März auf 146, die 122 Eigentümern gehören und über eine gesamte installierte Stromkapazität von jährlich gut 142 MW verfügen. Die vereinfachten gesetzlichen Regelungen für Biogasanlagen sollen die Entwicklung in Polen nun beschleunigen.

Bürokratieabbau hilft Interessierten

Bisher erweisen sich Projekte für Biogasanlagen oft als unrentabel. Atrem S.A. aus Bydgoszcz befasst sich mit Ingenieurstechnologien, darunter für die Stromerzeugung. Die Gesellschaft will laut „Rzeczpospolita“ Investitionen in Biogasanlagen in Angriff nehmen, sobald die neuen gesetzlichen Regeln in Kraft treten. Solange sich jedoch der Netzanschluss einer solchen Anlage hinauszögert, lohnt sich der Bau oft nicht. Ein alternatives Geschäftsfeld sieht die Firma daher laut ihrem Vorsitzenden Andrzej Goawski bei verflüssigtem Biogas, das mit Tankwaggons transportiert werden kann. So könne der Brennstoff unabhängig an das allgemeine Gasversorgungsnetz verkauft und exportiert werden.

POLEN / PERSONAL: Löhne steigen deutlich

In nur wenigen Ländern in der EU müssen Arbeitgeber so hohe Lohnsteigerungen verkraften wie in Polen. Im April 2023 lag das Durchschnittsgehalt nominal um 12,8% über dem Vorjahresniveau. Die zweistelligen Wachstumsraten sind seit Ende 2021 ein Dauerphänomen.

Einige Branchen spüren diese Entwicklung besonders deutlich. So steigen die Entgelte im Logistiksektor merklich schneller als im Industrie-Durchschnitt. Vergleichsweise moderate Gehaltszuwächse gibt es bei IT-Dienstleistern. Das ist eine Trendwende, denn lange Zeit konnten Informatiker mit Aufschlägen von bis zu 20% rechnen. Auch das Baugewerbe muss sich angesichts der Konjunkturlaute mit unterdurchschnittlichen Zuwächsen abfinden.

Bitter für Arbeitnehmer: Die hohe Inflation frisst das Einkommensplus wieder auf. Immerhin sinkt mittlerweile die jährliche Teuerungsrate. Im Mai 2022 fiel sie auf 13%. Im Jahresdurchschnitt bleibt sie aber laut Polens Zentralbank NBP (Narodowy Bank Polski) noch bis 2024 zweistellig. Gepaart mit dem hohen Leitzins und teuren Krediten auf Eigentumswohnungen bedeutet das für Arbeitgeber: Auch in den kommenden Lohnrunden werden die Arbeitnehmer Druck machen.

Erste Anzeichen finden sich bereits in verschiedenen Untersuchungen vom Mai. Laut Befragungen von Personaldienstleistern wie Randstad oder Personnel Service rechnen zwischen 60 und 80% aller Arbeitnehmer mit einer Gehaltserhöhung in den kommenden 12 Monaten.

Internationale Firmen zahlen mehr

Die zweistellige Inflation führt zu ungewöhnlichen Ansätzen. Arbeitgeber und Beschäftigte einigen sich auf eine Indexierung, also eine Koppelung des Gehalts an die Teuerungsrate. Die Manpower

Group beobachtet solche Initiativen vor allem bei mittleren und höheren Führungskräften. Insgesamt handelt es sich bislang aber nicht um ein Massenphänomen.

Auch die unteren Einkommen sind in Bewegung. Bis Mitte 2024 wird der gesetzliche Mindestlohn in Polen voraussichtlich um fast 20% steigen - auf umgerechnet 1.022 Euro monatlich für Vollzeitbeschäftigte. Bereits zwischen 2022 und 2023 hatte die polnische Regierung ähnlich hohe Zuwächse durchgesetzt.

Laut WTW Consulting werden die Gehälter 2023 um 9% steigen. Internationale Investoren und Exporteure sehen mehr Spielraum. Sie wollen durchschnittlich 9,8% mehr zahlen. Das geht aus einer Befragung der internationalen Handelskammern in Polen unter ihren Mitgliedsunternehmen hervor. Gehälter werden in der Landeswährung Zloty vereinbart.

Die Arbeitskosten, bestehend aus Arbeitnehmerentgelt und Steuern, lagen in Polen 2022 bei 12,50 Euro die Stunde und damit deutlich unter dem EU-Durchschnitt. Im regionalen Vergleich mit der Slowakei, Tschechien und Ungarn zahlen Arbeitgeber nur im letztgenannten Land noch weniger. Aber: Während die Lohnkosten im EU-Durchschnitt seit 2020 um 6,6% gestiegen sind, war es in Polen mehr als doppelt so viel. Für 2023 rechnet die Europäische Kommission mit einem weiteren Plus von 12,1%.

Die Gehälter ziehen nicht überall gleich an. Als Faustregel gilt: Im Osten Polens fallen die Lohnzuwächse niedriger aus als im Westen. In den industriestarken Woiwodschaften zahlen Unternehmen um ein Drittel höhere Durchschnittsgehälter als in den östlichen Regionen. Eine vergleichsweise günstige Region nahe der deutschen Grenze ist Lubuskie. Die höchsten Gehälter erhalten Beschäftigte in den Städten Krakau, Gdansk und Warschau. Wichtig ist auch die Unternehmensgröße. In einer Firma mit weniger als 10 Beschäftigten liegt das mittlere Gehalt im Schnitt um 30% niedriger als in einer Firma ab 250 Beschäftigten.

Zusatzleistungen nehmen zu



Firmen leisten aufgrund der hohen Inflation teilweise einmalige Extrazahlungen

Lohnzusatzleistungen gelten in Polen als Standard. Zu den häufigsten Extras gehören Weiterbildungskurse, eine private Krankenzusatzversicherung oder eine Mitgliedschaft im Fitnessstudio. Angesichts der hohen Inflation fragen Arbeitnehmer laut der Agentur Randstadt zunehmend nach Einmalzahlungen oder Einkaufsgutscheinen. Auch Urlaubsgutscheine oder Urlaubsgeld sind beliebt. Erfreulich für Arbeitgeber: Im März 2022 stieg die Höhe des monatlichen Verpflegungszuschusses, den ein Unternehmen frei von Sozialabgaben an Mitarbeiter zahlen kann - von 42 auf knapp 67 Euro.

Beschäftigte in Führungspositionen erhalten in der Regel einen Dienstwagen. Seltener übernehmen Firmen die Kosten für den öffentlichen Nahverkehr. Auch Tankgutscheine sind nicht weit verbreitet. Telearbeit gilt in mittelgroßen und großen Dienstleistungsbüros als etabliert.

Zusätzliche Altersvorsorge

Die Lohnnebenkosten in Polen liegen unter dem EU-Durchschnitt. Im Jahr 2022 machten sie laut Eurostat 18% der Lohnkosten aus. Im Durchschnitt erwartete Arbeitgeber ein Anteil von 24,8%. Verglichen mit anderen Ländern der Region landet Polen im unteren Mittelfeld.

Die polnische Regierung führte im Januar 2019 sogenannte Arbeitnehmer-Kapitalpläne (Pracownicze Plany Kapitałowe, PPK) ein. Die PPK sind eine zusätzliche Altersvorsorge. An den Kosten beteiligen sich Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Seit dem 1. Januar 2021 müssen fast alle Betriebe PPK gründen.

Die Sozialversicherungsbeiträge liegen in Polen bei einem Arbeitnehmeranteil in Höhe von 22,71% des Bruttogehaltes und bei einem Arbeitgeberanteil in Höhe von in der Regel 20,48%, welcher auf das Bruttogehalt aufgeschlagen wird.

RUMÄNIEN / GESUNDHEITSWESEN: Regierung will Krankenhäuser modernisieren

Von 2023 bis 2030 erhält Rumänien über 5,8 Mrd Euro für neue medizinische Versorgungszentren und die Erneuerung der Krankenhäuser. Rund 2,2 Mrd Euro davon stehen EU-Hilfen, aus dem Sozialfonds der EU und aus dem Kohäsionsfonds zur Verfügung. Die restlichen 3,6 Mrd Euro sichert die Europäische Investitionsbank mit Darlehen ab.

Damit nähert sich die Regierung dem Ziel, die klinische und ambulante Versorgung zu verbessern. Das Gesundheitsministerium hat begonnen, Aufrufe zur Beteiligung an ersten Projekten zu veröffentlichen. Demnach können Investoren der Behörde ihr Interesse vorerst bis zum 4. August 2023 anmelden.

SCHWEIZ / AUSSENHANDEL: Twilight-Zone der Exporteure

Die Handelsbeziehungen zwischen der EU und der Schweiz bröckeln - speziell, seitdem die Eidgenossen 2021 das Rahmenabkommen zum Handel nicht unterschrieben haben. Seitdem gelten zwar weiterhin die bestehenden Abkommen, diese wurden aber schon länger nicht mehr aktualisiert. Das führte in den letzten Jahren zunehmend zu Problemen und zeigt sich besonders im Dienstleistungsbereich.

Handelsbeziehungsstatus: Es ist kompliziert. So lässt sich das Wirrwarr aus Abkommen und Einzelverhandlungen zwischen der Europäischen Union und der Schweiz wohl am besten beschreiben. Bis heute gibt es über 120 bilaterale Abkommen, die von Dutzenden gemeinsamen Ausschüssen und Untergruppen verwaltet werden. Die Basis für den wirtschaftlichen Austausch bildet dabei das Freihandelsabkommen von 1972, das den freien Handel von Waren zwischen beiden Wirtschaftsräumen klärt.

Entgegen der Bezeichnung führte es nicht zu einem vollständigen Freihandel, sondern baute lediglich Handelshemmnisse ab. Die komplizierten Zollformalitäten wurden nicht abschließend reguliert. Zwischen 1980 und 1990 beteiligte sich die Schweizer Regierung am Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), beantragte sogar den Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft (EG). Doch obwohl die Regierung den Vertrag bereits unterzeichnet hatte, wurde dieser Schritt in einem Referendum mit einer knappen Mehrheit von 50,3% der Stimmen im Dezember 1992 abgelehnt.

Ersatz für Nicht-EG-Beteiligung

Um die negativen Folgen der Nichtbeteiligung an der EG abzufedern, handelte die Schweizer Regierung mit der EU daher das Bilaterale Abkommen I aus. Es regelt den freien Handel landwirtschaftlicher Erzeugnisse, die (Personen-)Freizügigkeit, den Luftverkehr, den freien Güter- und Personenverkehr auf Schienen und der Straße, das öffentliche Beschaffungswesen, die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen und die wissenschaftliche und technische Zusammenarbeit.

Ein wichtiger Knackpunkt blieb, dass zwar Bürgerinnen und Bürger der EU und der Schweiz unter bestimmten Bedingungen den Arbeits- und Aufenthaltsort frei wählen können - jedoch gibt es flankierend dazu Maßnahmen zur Sicherung der Schweizer Lohn- und Arbeitsstandards. Zusätzlich beinhaltet der Vertrag die sogenannte Guillotinenklausel. Sie besagt, dass, wenn ein Teilabkommen wie die Personenfreizügigkeit gekündigt wird, automatisch das gesamte Abkommen aufgekündigt wird.

Das Bilaterale Abkommen I trat im Juni 2002 in Kraft. Die laufende Umsetzung der Vereinbarungen verpflichtet die Schweiz, die europäischen Rechtsvorschriften in den betroffenen Sektoren zu übernehmen. Ab 2005 kamen noch weitere Verträge (Bilaterale II) hinzu. Hierbei wurden neben vielen anderen Punkten unter anderem die Schweiz in den Schengen-Raum aufgenommen, die Besteuerung von Zinserträgen geregelt, die Dublin-III-Verordnung (innere Sicherheit und Asyl) auch auf den

Alpenstaat ausgedehnt und die Europäische Umweltagentur dort anerkannt. Wichtig ist jedoch, dass bei all diesen Abkommen der Dienstleistungshandel nicht inbegriffen ist.

Die Abkommen zeigten schon ab Mitte der 1970er Jahre ihre Wirkung. Der Güterverkehr stieg steil an. Im Jahr 2021 war die EU mit 58% der wichtigste Handelspartner der Schweiz gemessen am Handelsvolumen. Weit abgeschlagen auf dem zweiten und dritten Rang lagen die USA (13%) und China (7). Aus europäischer Sicht hingegen ist die Schweiz etwas weniger bedeutend und belegte mit 7% des Handelsvolumens den vierten Platz hinter China (16%), den USA (15) und dem Vereinigten Königreich (10).

Beim Dienstleistungshandel fällt auf, dass sich dieser zwischen 2000 und 2019 mehr als vervierfacht hat. Einen bedeutenden Teil der Schweizer Importe und Exporte stellen dabei Telekommunikations- und IT-Dienstleistungen dar. Die EU nimmt gern schweizerische Finanzdienstleistungen in Anspruch, während die Schweizer die spezialisierten, europäischen Beratungsdienstleistungen anfragen. All diese Bereiche kommen allerdings in den bilateralen Abkommen nicht vor.

Warum ist das Rahmenabkommen gescheitert?



Bei der Reformierung der Handelsabkommen konnte bisher kein Konsens erzielt werden

Ein Rahmenabkommen, auch als Institutionelles Abkommen (InstA) bekannt, wurde vom Schweizer Parlament Mitte 2008 angeregt. Ziel war es, die bilateralen Einzelabkommen in einem Abkommen zusammenzufassen und zu aktualisieren. Die EU griff den Vorschlag auf und machte deutlich, dass die Schaffung eines breit angelegten institutionellen Rahmens die Voraussetzung sei, um die Beziehungen in der bisherigen Form weiterzuführen. Hierbei spielt die Osterweiterung der EU mit hinein. Um die „neuen“ Länder nicht zu verprellen, vertritt die Union den Standpunkt, dass für den privilegierten Zugang zum Binnenmarkt alle die gleichen Regeln und Pflichten respektieren.

Das bedeutet auch, dass ein gemeinsamer Mechanismus zur Beilegung eventueller Streitigkeiten über den Europäischen Gerichtshof gelten würde. Nach langjährigen Verhandlungen entschied sich der Schweizer Bundesrat Ende 2018, das vermeintlich vollständig ausgehandelte Abkommen nicht zu unterzeichnen, sondern erst die innenpolitische Unterstützung dafür zu ermitteln.

Üblicherweise braucht es die Unterstützung aller großen Parteien, der Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften und Kantone, um eine Volksmehrheit für eine EU-Vorlage zu erreichen. Diese Unterstützung war allerdings nicht gegeben. Neben der Ablehnung des EuGH als Streitschlichtungsmechanismus, der die Souveränität der Schweiz einschränken würde, war vor allem die Wahrung des hohen Lohn- und Arbeitnehmerschutzes in der Schweiz ein großer Streitpunkt - ebenso wie der mögliche Bezug Schweizer Sozialhilfe durch EU-Bürger.

Zusätzlich zeigte sich, dass die Bedeutung des freien Handels für die Schweizer Bevölkerung bereits deutlich abgenommen hat, beispielsweise stimmten im Herbst 2021 nur 52% für ein Freihandelsabkommen mit Indonesien. Die schweizerische Verhandlungsseite wollte vor diesem Hintergrund mit der EU nachverhandeln, was diese allerdings ablehnte. Schlussendlich haben die Eidgenossen die Gespräche im Mai 2021 einseitig abgebrochen.

Rechtsunsicherheit immer mehr nimmt zu

Seitdem hat die Rechtsunsicherheit in den Handelsbeziehungen erheblich zugenommen, da die kontinuierliche Weiterentwicklung des EU-Binnenmarktes immer komplexere Anpassungen der bilateralen Abkommen erfordert: Dies ist bereits spürbar im Bereich Medizintechnik, wo Konformitätsbewertungen nicht mehr gegenseitig anerkannt werden. Die Erbringung von Dienstleistungen in der Schweiz muss aktuell meist acht Kalendertage im Voraus angemeldet werden.

Zudem ist 2021 ein Stromabkommen, das der Schweiz den Zutritt zum europäischen Strommarkt gestattet hätte, durch die Abkehr vom Rahmenabkommen nicht zustande gekommen. Darüber hinaus entzog Brüssel aus Frustration über die geringen Fortschritte bei den Verhandlungen bereits Mitte 2019 der Schweizer Börsenregulierung die Anerkennung als gleichwertig. Damit ist den Marktteilnehmern aus der EU der Aktienhandel an Schweizer Börsen verboten. Postwendend verbot Bern daraufhin den Handel von deren Aktien in der Union.

Im März dieses Jahres ist wieder etwas Bewegung in die Beziehungspause zwischen der Beiden gekommen. Der Schweizer Bundesrat hat das Außenministerium beauftragt, bis Ende Juni die Eckwerte eines Mandates für neue Verhandlungsgespräche auszuarbeiten. Die Regierung scheint dabei einen vertikalen (Paket-)Ansatz zu bevorzugen - also nur für einzelne Sektoren die Vorgaben der EU zuzulassen, statt ein Rahmenabkommen zu genehmigen. Damit gäbe es eine dynamische Rechtsübernahme, Streitbeilegung sowie Ausnahmen und Schutzklauseln, die in den einzelnen Binnenmarktverträgen verankert werden würden. Auch die EU ist zu Verhandlungen bereit. Kommissionsvize Maroš Šefcovic sagte hierzu im März, er wolle bis zum Sommer 2024 eine Einigung über die institutionellen Fragen erzielen.

Verhandlungspositionen haben sich verschoben

Woher kommt der Sinneswandel? Da im politischen System der Schweiz letztendlich alles von der Bevölkerung abhängt, sind Umfragedaten umso wichtiger. Hier zeigte sich Ende März 2023, in der ersten jährlichen Umfrage seit Beginn des Ukraine-Kriegs, dass eine klare Mehrheit von 59% in den aktuellen Handelsverträgen hauptsächlich Vorteile sieht. Das ist ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr und ein Höchstwert seit Beginn der Umfrage 2015.

Generell wird aus der Umfrage klar, dass sich die Verhandlungsposition verschoben hat. 83% der Befragten meinen nunmehr, dass die Schweiz auf die EU angewiesen ist. Bei der Aufnahme neuer Verhandlungen wird die Schweizer Delegation daher Kompromisse eingehen müssen. Die Bereitschaft hierzu ist in der Bevölkerung seit der letzten Befragung zwar insgesamt etwas gesunken, allerdings gibt es nur bei einem Punkt ein klares Veto: Zwei Drittel der Befragten lehnen die Unionsbeitritt ab, speziell da dann EU-Bürgerinnen und -Bürger Anrecht auf schweizerische Sozialleistungen hätten.

Bei der Frage, welches künftige Szenario eine Zustimmung hätte, liegt wie bereits häufig in der Vergangenheit der Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum ganz vorne und erreicht mit 60% Zustimmung einen Höchstwert. Im Gegensatz zur EU konzentriert sich der EWR nur auf den Binnenmarkt und keine weiteren politischen Felder.

Während im vergangenen Jahr die Aufkündigung der Bilateralen Abkommen zugunsten eines umfassenden Freihandelsabkommens für Güter und Dienstleistungen noch deutlich vorne lag, ist die Zustimmung hierfür auf nur noch 45% gefallen. Ebenfalls bei 45% liegt die Billigung, den aktuellen Status quo sowie die Weiterentwicklung der Bilateralen Verträge trotz EU-Rechts beizubehalten. Weit abgeschlagen sind dagegen die Extreme EU-Beitritt (20% Zustimmung, höchster Wert seit dem Beginn der Umfrage) sowie Abschaffung der Bilateralen und Rückkehr zum WTO-Niveau (15%).

Im Februar haben drei Wirtschaftsinstitute aus Deutschland (IfW), Österreich (WIFO) und der Schweiz (IWP) eine Studie herausgebracht, die die wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Entscheidungen ermittelt. Als wahrscheinlichstes Szenario erachten die Forscherinnen und Forscher ein Freihandelsabkommen nach CETA-Art (entsprechend dem Abkommen zwischen der EU und Kanada). Es würde zusätzlich zu den Bilateralen Abkommen I und II eingeführt und diese modernisieren. CETA enthält zum Beispiel keine Klausel zur Personenfreizügigkeit. Durch ein solches Abkommen würden die Schweizer Gesamtexporte (8,3%) wie auch die Gesamtimporte (10%) spürbar zulegen und die aggregierte Wertschöpfung der Schweiz um 1,5% anheben sowie die Realeinkommen um 2,4% steigen lassen. Allen voran im landwirtschaftlichen Bereich, bei Lebensmitteln, in der Chemie-, Pharma-, Medizintechnik- und IT-Branche wären die Wertschöpfungsgewinne spürbar.

Würden dagegen die Handelsbeziehungen der Schweiz mit der EU auf die Drittstaaten-Regelung der Welthandelsorganisation zurückfallen, dann würden sowohl die Schweizer Gesamtexporte (minus 9,3%) wie auch die Importe (minus 11,2%) erheblich abnehmen. Die Wertschöpfung der Schweizer Wirtschaft sollte um 1,6% geringer ausfallen und die Realeinkommen in der Schweiz um 2,6% fallen.

Bei einem hypothetischen EU-Beitritt würden durch die direkten Handelseffekte die Gesamtexporte um 21,6% zulegen und die Gesamtimporte um 24,7%. Die Wertschöpfung würde um 4% ansteigen und das Realeinkommen theoretisch um 7,2%. Hinzu kämen allerdings diverse andere Maßnahmen und Kosten, zum Beispiel würde die Schweiz das Land mit dem höchsten Beitrag pro Kopf zum EU-Haushalt werden und die politischen Kosten der Integration in die Union wären erheblich.

Vier Varianten sind wahrscheinlich

Am Ende scheinen vier verschiedene Möglichkeiten wahrscheinlich: der EWR-Beitritt, ein Freihandelsabkommen, das Dienstleistungen enthält, ein vertikales Handelspaket für einzelne Branchen oder die Beibehaltung des aktuellen Status quo. In Anbetracht des technologischen Wandels, der stärker werdenden Bedeutung von Dienstleistungen sowie der geopolitischen Situation erscheinen die ersten beiden Alternativen sinnvoll - auch da Verträge sonst ständig angepasst werden müssten. Jedoch stimmt letztendlich die Schweizer Bevölkerung ab und die hatte in der Vergangenheit die eine oder andere Überraschung parat.

Christiane von Berg,

Coface Volkswirtin für BeNeLux & DACH

SLOWAKEI / KONJUNKTUR: Fitch: Ausblick negativ aufgrund politischer Lage

Die Ratingagentur Fitch hat die Kreditwürdigkeit der Slowakei mit der Einstufung „A“ bekräftigt, der Ausblick wurde mit „Negativ“ eingestuft. Der negative Ausblick wurde unter anderem mit Risiken durch unklare politische Rahmenbedingungen nach den anstehenden September-Wahlen begründet.

Osteuropa und Zentralasien

GEORGIEN / BAUINDUSTRIE: Tiflis setzt auf Besuch von außen

Ein reger öffentlicher Schub für neue und modernisierte Infrastruktur sowie belebte Projektentwicklungen und Bauplanungen im privaten Sektor versprechen gute kurz- und mittelfristige Geschäfte. Die Investitionen der öffentlichen Hand dürften sich nach vorläufigen Planungen im Zeitraum 2023 bis 2026 auf solide 7% des jährlichen Bruttoinlandsprodukts belaufen. Im Etat des Ministeriums für Regionalentwicklung und Infrastruktur (MRDI) sind für 2023 Rekordausgaben für Infrastrukturprojekte von insgesamt circa 1,4 Mrd US-Dollar eingestellt.

Die Mittel im Umfang von jeweils circa 350 Mio Dollar und 180 Mio Dollar fließen wie schon in den Vorjahren vorrangig in den Straßenbau sowie in die Wasser- und Abwasserwirtschaft. Durch die Übernahme von Bankbürgschaften unterstützt der georgische Staat private Bau- und Handwerksbetriebe bei der Modernisierung und dem Bau öffentlicher Infrastruktur, so zum Beispiel bei Sport-, Kultur- und Bildungseinrichtungen.

Großprojekte in Energie und Transport geplant

Auch die nun forcierte, schon länger geplante Errichtung großer Wasserkraftwerke sowie der angekündigte Ausbau der maritimen Transportinfrastruktur und der zivilen Luftfahrt dürften dem georgischen Baugeschäft frischen Schwung verleihen. Eng möchte man hierbei mit ausländischen Partnern zusammenarbeiten.



Der georgische Bau soll das Wirtschaftswachstum auf stabile Basis stellen

Nach Regierungsangaben sollen in den Jahren 2023 bis 2025/2026 etwa 3 Mrd Dollar in die Stromwirtschaft, vor allem in die Wasserkraft, fließen. Ein 2022 verabschiedeter Zehnjahresplan umreißt die langfristigen Branchenziele. Demnach sollen die Kapazitäten zur Stromerzeugung von heute 4.564 MW auf 10.086 MW im Jahr 2032 ausgebaut werden.

Hohe Priorität genießen auch die Wiederbelebung des Megaprojekts Tiefseehafen Anaklia und das im Frühsommer bekanntgegebene Vorhaben eines neuen Hauptstadtflughafens. Ob grünes Licht für das geplante georgische Flughafendrehkreuz gegeben wird, hängt von einer detaillierten Projektstudie ab. Favorisierter Standort für das Großprojekt ist das Gelände nahe eines Militärflugplatzes in Vaziani, etwa 20 km außerhalb von Tiflis.

Für den geplanten Tiefseehafen in Anaklia verabschiedete die Regierung im Herbst 2022 einen Studienplan und machte 2023 Mittel für die weitere Projektentwicklung frei. Georgien sucht dabei Investoren für eine öffentlich-private Partnerschaft. Gewünscht ist deren Beteiligung bis zu 49%. Zurzeit läuft die erste Phase einer unverbindlichen Interessenbekundung. Das Mehrheitspaket von 51% der Anteile soll beim Staat verbleiben.

Ausbau des Tourismus kommt wieder in Fahrt

Im gewerblichen Hochbau winken vor allem touristische Objekte. Der erneut aufstrebende Fremdenverkehr belebt Projekte wieder, die durch die Coronakrise zeitweilig auf Eis gelegt wurden. Aber auch neue Vorhaben für den Ausbau der touristischen Infrastruktur werden vorbereitet und umgesetzt. Die Gelder fließen vorrangig in Unterkünfte aller Preisklassen, Freizeit- und Sportanlagen sowie in Restaurants.

Im Zeitraum 2023 bis 2025 sollen in dem Kaukasusland voraussichtlich 292 neue Hotels und Herbergen entstehen, so die Nationale Tourismusverwaltung im Frühjahr 2023. Dabei engagieren sich bei 22 Objekten internationale Hotelmarken. Entstehen sollen insgesamt etwa 17.000 neue Zimmer und 33.700 Betten. Allein in der Hauptstadt Tiflis dürften 65 neue Hotels ihre Pforten öffnen. Auf Rang zwei und drei folgen die Provinz Samzchwe-Dschawetien und die Autonome Republik Adscharien mit 47 und 46 Gästehäusern.

KASACHSTAN / INVESTITIONEN: Astana gehört zu den fünf größten Empfängern von FDIs 2022

Laut dem Weltinvestitionsbericht 2023 gehört Kasachstan mit einem Plus um 83% auf 6,1 Mrd US-Dollar zu den fünf größten Empfängern ausländischer Direktinvestitionen 2022, so „Astana Times“.

Kasachstan lag bei den Netto-Direktinvestitionen in 32 Binnenentwicklungsländern deren Zufluss im letzten Jahr um 6% auf 20 Mrd Dollar stieg an erster Stelle, gefolgt von Äthiopien, Usbekistan, der Mongolei und Uganda. Während das Eigenkapital negativ wurde, stiegen die Netto-FDI-Zuflüsse nach Zentralasien um 39% auf den Rekordwert von 10 Mrd Dollar, was auf hohe Gewinne in der Rohstoffindustrie zurückzuführen ist. Davon entfielen 61% auf Kasachstan.

Kasachstan belegte auch den ersten Platz unter den postsowjetischen Ländern in den letzten fünf Jahren, gefolgt von Usbekistan mit 2,5 Mrd Dollar, Litauen mit 2,2 Mrd, Georgien mit 2 Mrd, Belarus mit 1,6 Mrd, Lettland mit 1,5 Mrd, Estland mit 1,2 Mrd, Turkmenistan mit 936 Mio, die Ukraine mit 848 Mio, Moldau mit 587 Mio, Armenien mit 366 Mio, Kirgisistan mit 291 Mio und Tadschikistan mit 174

Mio Dollar. Aserbaidschan und Russland verzeichneten ein negatives Ergebnis von minus 1,7 Mrd, beziehungsweise minus 18,7 Mrd Dollar.

MOLDAU / POLITIK & WIRTSCHAFT: Steiniger Weg in den Westen

Die gute Nachricht zuerst: Während die Demokratie in den etablierten EU-Mitgliedsländern Ungarn und Polen derzeit weiter auf dem Rückzug zu sein scheint, bietet Moldau einen „Lichtblick“ in Europa, wie die Publikation „Politico“ unter Bezugnahme auf eine große Demokratiestudie berichtet.

Obwohl die Korruption nach wie vor eine große Herausforderung darstellt, gehört Moldau dem Bericht zufolge in Bereichen wie soziale Rechte und Gleichberechtigung sowie Integrität der Medien zu den besten 25% aller Länder weltweit. Das ergibt sich aus dem großen Report „Global State of Democracy“ des International Institute for Democracy and Electoral Assistance (IDEA). Keine schlechte Leistung, wenn man bedenkt, dass Moldau, früher auch als Moldawien bekannt, viel historisches Gepäck mit sich herumschleppt: Einst Teilrepublik der Sowjetunion, nicht gerade verkehrsgünstig hineingequetscht zwischen Rumänien und der Ukraine, dazu noch mit der russisch dominierten, autonomen Region Transnistrien im eigenen Land. Das positive Gesamtbild wird gestärkt durch die EU-freundliche, verhältnismäßig liberale und modern eingestellte Präsidentin Maia Sandu, die ihr Heimatland seit dem Jahr 2020 auf dem internationalen Parkett engagiert vertritt.

Großer Teil der Bevölkerung ächzt unter der Inflation

Aber bei allem Lob gehört zur Wahrheit auch, dass Moldau im Zusammenhang mit der russischen Invasion im Nachbarstaat vor einer ernsten wirtschaftlichen und politischen Krise steht. Der britische „Guardian“ berichtet vom harten Leben der Bevölkerung: Mit Stromausfällen, verirrten Raketen und einer hohen Inflation hätten die Kollateralschäden des Angriffs auf die Ukraine auch Moldau in eine Krise gestürzt, die über höhere Energierechnungen hinausgehe. „Ich sehe ältere Menschen, die vor dem Schaufenster weinen. Es ist nicht so, dass sie sich keine Salami leisten können, sondern sie können nicht einmal das Nötigste wie Milch bezahlen“, zitiert der „Guardian“ Carolina Untila, die in einem Tante-Emma-Laden in einem Vorort der Hauptstadt Chisinau arbeitet. Die Abhängigkeit Moldaus von Energieimporten führte zu einer Rekordinflation. „Die Preise für einige Produkte haben sich verdoppelt, während der Umsatz mit Lebensmitteln sich in meinem Laden halbiert hat“, sagt Untila.

Um die Last des Winters zu lindern, während sich die ehemalige Sowjetrepublik von der fast vollständigen Energieabhängigkeit von Russland befreit, musste sich die Regierung an ihre westlichen Partner wenden, um finanzielle Soforthilfe zu erhalten. Die staatliche russische Gasgesellschaft Gazprom hat die Lieferungen an die Republik Moldau im Oktober gekürzt, die Stromexporte nach Moldau wurden im letzten Herbst sogar vollständig eingestellt.

Außenminister Nicu Popescu schätzt, dass die Beschaffung alternativer Energiequellen für den Winter, die das Land benötigt, mehr als 1 Mrd Euro kosten wird. Bislang ist es der Regierung gelungen, ein Drittel dieses Betrags von ihren EU-Partnern aufzubringen.

Europäische Integration als Mittel gegen die Propagandisten

Neben den Erpressungsversuchen mit den Energielieferungen führt Russland auch einen breit angelegten Propagandakrieg in den Medien und auf den Straßen durch. Hinzu kommt noch Druck von Moskau-freundlichen Oppositionspolitikern insbesondere von der Sor-Partei, die zur Verbesserung der Wirtschaftslage wieder engere Beziehungen zu Russland fordern. Seit dem Herbst organisiert die Sor-Partei im Zentrum von Chisinau regierungsfeindliche, pro-russische Proteste. Einstweilen haben die proeuropäischen Politiker aber noch die Oberhand: Die Parlamentswahlen im vergangenen Jahr gewann die PAS-Partei, die sich für eine schnelle Integration mit der EU einsetzt, um Sicherheit und wirtschaftliches Wachstum langfristig zu garantieren.

Unter der Führung der Präsidentin Sandu hat Moldau den Kandidatenstatus für die EU-Mitgliedschaft beantragt und erhalten - der wichtige Beginn eines noch Jahre dauernden Weges. Noch ist gut die Hälfte der Moldauer für eine EU-Mitgliedschaft, auch wenn in schweren wirtschaftlichen Zeiten die Zustimmung aktuell eher zurückgeht. Der Trend in Richtung Europa ist jedenfalls unumkehrbar: Gut 50% des Handelsvolumens wird in Kooperation mit der EU erreicht, nur noch gut 10% mit Russland.

Die EU exportierte 2022 Waren im Wert von 4,7 Mrd Euro nach Moldau, ein Plus von 23% gegenüber dem Vorjahr. Die Einfuhren aus Moldau stiegen gleichzeitig um 14% auf 2,56 Mrd Euro. Die wichtigsten Produkte, die den Weg ins Ausland finden, sind Mineralien, Maschinen und Werkzeuge, Petroleum, Kabel, Baumwoll-, Mais- sowie Sonnenblumensamen.

Moldau fungierte Anfang Juni als Gastgeber des großen europäischen Gipfeltreffens, an dem 47 Länder teilnahmen und dem kleinen Staat ihre volle Solidarität zusicherten. Der Schulterschluss sollte Hoffnung machen, die demokratischen Kräfte in Moldau stärken sowie Russland abschrecken, eventuelle Offensiven in Richtung Chisinau zu planen.

Konjunkturelle Achterbahnfahrt wegen des Krieges

Moldau hat mit einer schrumpfenden Bevölkerung zu kämpfen. Es wird geschätzt, dass die Einwohnerzahl bis 2027 von heute 2,5 Mio auf dann 2,3 Mio schmilzt. Günstig ist die Demographie aber für die Arbeitswelt: etwa 43% aller Einwohner ist zwischen 25 und 54 Jahre alt, nur 14% sind über 65. Das Bruttoinlandsprodukt stieg nach einem Rückgang im ersten Pandemiejahr 2020 um satte 13,9% im Folgejahr. Gerade war der Aufschwung in vollem Gange, da schickte der Krieg die Konjunktur wieder in den Keller: Für 2022 standen minus 5,9% zu Buche. Der Internationale Währungsfonds hält im laufenden Jahr 2% und 2024 über 4% Wirtschaftswachstum für realistisch. Die Inflationsrate sprang vor allem wegen der Energiekosten 2022 auf 28,7%. Das ist zwar ein sehr hoher Wert, der aber weit weniger angsteinflößend klingt, wenn man bedenkt, dass die Teuerungsrate seit 1992 durchschnittlich astronomische 115,2% pro Jahr betrug. Und es ist auch Linderung in Sicht, denn im Mai 2023 stand der Wert gegenüber dem gleichen Vorjahresmonat nur noch bei 16,3%.

Nun hängt alles davon ab, ob der Krieg weitere, unerwartete Schäden anrichtet, oder ob Moldau sich mit Hilfe des Westens wieder auf Wachstumskurs begeben kann.

OSTEUROPA / WIRTSCHAFT & POLITIK: Ein bisschen mehr Ostasien

Die ostmitteleuropäischen EU-Staaten brauchen „ein neues, innovationsbasiertes Wirtschaftsmodell“, weil das bisherige Erfolgsmodell als „verlängerte Werkbank“ westlicher Konzerne an seine Grenzen stößt. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle 148-seitige Studie des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw). Auch auf große strukturelle Veränderungen wie Dekarbonisierung und Digitalisierung müssten die Länder reagieren.



Mittelosteuropa muss sich aus der Rolle der „verlängerten Werkbank“ befreien

„Nur dann werden diese Staaten in der Lage sein, bei Produktivität und Lebensstandard mit Westeuropa gleichzuziehen“, so die wiiw-Ökonomin und Co-Studienautorin Zuzana Zavaršká in einer Mitteilung. In der neuen Ostmitteleuropa-Studie im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung hat das wiiw untersucht, wie eine neu ausgerichtete Industriepolitik den Staaten helfen könnte, der „Middle Income Trap“ zu entkommen.

Die Studienautoren haben ein Grundproblem für die ostmitteleuropäischen EU-Staaten identifiziert: Polen, Tschechien, die Slowakei, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Rumänien, Bulgarien und die baltischen Staaten sind nach wie vor auf arbeitsintensive Produktionen spezialisiert und die Arbeitsprozesse mit der höchsten Wertschöpfung befinden sich weiter in den „Headquarter Economies“ Westeuropas. Dies begrenze die Aussichten, mit Westeuropa wirtschaftlich gleichzuziehen. Der Wandel der Autoindustrie könnte für Osteuropa mit seinen zahlreichen Autofabriken zum Problem werden.

„Bekanntermaßen ist die Produktion von Elektroautos viel weniger arbeitsintensiv als die von herkömmlichen Modellen mit Verbrennungsmotor. Dazu kommt die voranschreitende Automatisierung in der Industrie“, sagte die wiiw-Ökonomin.

In der Studie wird den Staaten empfohlen, sich als Inspiration für ihre Industriepolitik die Staaten Ostasiens genauer anzusehen. „Taiwan oder Südkorea haben gezeigt, wie effektiv eine gut durchdachte strategische Industriepolitik sein kann. Auch wenn es viele Unterschiede zu den EU-Mitgliedern Ostmitteleuropas gibt, bieten die Erfolgsgeschichten Ostasiens wertvolle Inspiration“, so Zavorská. Singapur sei etwa „sehr erfolgreich beim Anlocken ausländischer Direktinvestitionen in Bereichen, die dem industriellen Potenzial des Landes und seinen Entwicklungszielen entsprachen“.

Erste Schritte zum Aufschluss

Auch wenn die Schaffung eines echten „unternehmerischen Staates“ nach dem Vorbild Ostasiens laut wiiw-Studie für die meisten EU-CEE-Länder „in den kommenden Jahren unrealistisch sein dürfte“, empfehlen die Studienautoren folgende Maßnahmen: Eine maßgeschneiderte Industriestrategie für jedes Land, die Schaffung eines nationalen Innovationssystems, die volle Inanspruchnahme von EU-Geldern und die Identifikation von vielversprechenden Nischen. Weitere Empfehlungen der Studie sind die strategische Förderung von Investitionen ausländischer Unternehmen anstatt pauschaler Gießkannenförderung, institutionelle Reformen, soziale Abfederung des Strukturwandels und möglichst gleichmäßige Verteilung der Wohlstandsgewinne.

UKRAINE / GESUNDHEITSWESEN: Krieg beschleunigt Umbau

Die Bilder der bombardierten Geburtsklinik im ukrainischen Mariupol gingen im März 2022 um die Welt. Neben dem akuten menschlichen Leid verursachen die russischen Angriffe massive Zerstörungen der medizinischen Infrastruktur in der Ukraine. Laut Gesundheitsministerium wurden bis Juni 2023 insgesamt 1.544 medizinische Einrichtungen getroffen, von denen 184 vollständig zerstört wurden.

Der materielle Schaden im Gesundheitssystem beläuft sich auf mindestens 1,4 Mrd US-Dollar, so eine Bewertung durch die ukrainische Regierung und internationale Organisationen. Besonders betroffen sind die Regionen Charkiw, Cherson, Donezk, Mykolajiw und Kyjiw.

Noch schwerer wiegen dürfte aber der eingeschränkte Zugang zur Gesundheitsversorgung. Während beschädigte Kliniken zum Teil ihre Arbeit eingestellt haben, müssen Krankenhäuser im Westen des Landes mit Millionen von Vertriebenen und zahlreichen Verletzten zurechtkommen. Die Folge ist, dass viele nicht akute Fälle ohne Diagnose bleiben.

Wiederaufbau kostet mehrere Milliarden

Das Gesundheitswesen genießt aufgrund der aktuellen und zukünftigen Herausforderungen beim Wiederaufbau daher eine besonders hohe Priorität. Bei der Lugano-Konferenz im Juli 2022 rechnete die ukrainische Regierung vor, dass für Instandsetzung und Modernisierung des Gesundheitssystems sowie die Ausweitung des medizinischen Angebots bis 2032 etwa 5 Mrd Dollar benötigt werden.

Doch die Ukraine will es nicht beim Wiederaufbau belassen. Das Land möchte seine Krankenhäuser, Praxen und Apotheken nach europäischem Vorbild modernisieren und damit einen weiteren Schritt in Richtung EU-Integration machen.

Bereits seit 2017 reformiert die Ukraine ihr Gesundheitssystem. Beobachter bescheinigen der Regierung durchaus Erfolge. So wurde die Primärversorgung verbessert und die Korruption bei der kostenlosen Grundversorgung eingedämmt. Während der Pandemie hat zudem die Digitalisierung einen erheblichen Schub erfahren.

Das Gesundheitssystem der Ukraine verabschiedet sich der sowjetischen Prägung und passt sich EU-Standards an. Oktober 2023 tritt das neue Gesetz über das öffentliche Gesundheitssystem in Kraft, mit dem die letzte Phase des Übergangs eingeleitet wird.

Zukünftig soll das öffentliche Gesundheitswesen prioritär: nicht-übertragbare Krankheiten (wie Herz-Kreislauf- und chronische Atemwegserkrankungen, Krebs, Diabetes) bekämpfen, die Arbeit der

Hausärzte stärken, Kriegsverletzte rehabilitieren, Digitalisierung vorantreiben und Standards an WHO- und EU-Normen anpassen.

Momentan werden viele Menschen im Kriegsgebiet provisorisch über mobile Ambulanzen und Apotheken versorgt. Zudem wurden Stand Juni 2023 etwa 300 medizinische Einrichtungen vollständig wiederhergestellt, 332 weitere wurden zum Teil wieder instandgesetzt. Neben Spenden ist der „Fonds für die Wiederherstellung zerstörter Objekte“ beim Ministerium für Infrastruktur eine wichtige Finanzierungsquelle für den Wiederaufbau von Krankenhäusern. Dieser ist mit 52 Mrd Hrywnja (rund 1,3 Mrd Euro) gefüllt und soll bis Jahresende mithilfe der USA und der EU um weitere Milliarden aufgestockt werden.

Neue Bauvorschriften für Krankenhäuser

In der Ukraine sind am 1. März neue staatliche Bauvorschriften für Krankenhäuser in Kraft getreten. Folgendes muss sichergestellt sein: Einzel- und Doppelzimmer mit Dusche und WC für Patienten, gesonderte Ruheräume für Angehörige, Parkplätze auf dem Krankenhausgelände mit Ladesäulen für Elektrofahrzeuge, besonderes Augenmerk auf Barrierefreiheit (breite Korridore, Audionavigation, separate Sanitärräume), räumliche Neuordnung von medizinischen Fachabteilungen. Die Änderungen gelten für Neubauten, Einrichtungen im Wiederaufbau und in Teilen auch für Sanierungsprojekte.

Internationale Partner stoßen zudem eigene Projekte an. Die Weltbank stellt für den Wiederaufbau und die Modernisierung des Gesundheitssektors im Rahmen des HEAL-Ukraine-Programms eine Anfangsfinanzierung in Höhe von 100 Mio Dollar zur Verfügung. Insgesamt könnten die Darlehen auf bis zu 500 Mio Dollar aufgestockt werden.

Digital-Health-Lösungen haben das ukrainische Gesundheitswesen bereits während der Corona-Pandemie maßgeblich mitbestimmt. Auch in Kriegszeiten verbessert die Telemedizin den Zugang von Patienten zu qualifizierter medizinischer Versorgung. Mit innovativen Tools will die ukrainische Regierung die digitale Transformation des Gesundheitswesens weiter vorantreiben. Dabei zeigt sie sich auch offen für die Ko-operation mit privaten Anbietern, Spendern und internationalen Organisationen.

Seit Beginn des Krieges sind sieben Pilotprojekte an den Start gegangen. Unter anderem unterstützt das Charité-Klinikum Berlin über die Plattform Teladoc Health die ukrainische Kinderklinik Ohmatdyt bei Untersuchungen und Behandlungsplänen. Auch ferngesteuerte Roboter kommen dabei zum Einsatz. Der Bedarf an Rehabilitation ist in der Ukraine kriegsbedingt sprunghaft angestiegen. Die 244 Reha-Zentren haben ihre Kapazitäten von 3.400 Reha-Sitzungen pro Tag im Jahr 2022 auf 8.000 tägliche Reha-Sitzungen Ende April 2023 gesteigert.

Viele neue Einrichtungen haben ihre Pforten geöffnet oder planen dies. So auch die Klinikette Recovery des ukrainischen Milliardärs Viktor Pintschuk, die bis Ende 2023 sechs zusätzliche Zentren in verschiedenen Teilen des Landes eröffnen will. Eine der führenden privaten Klinikketten, Dobrobut, plant ab September ein großes Reha-Zentrum in Kyjiw zu bauen. Das bis zu 20 Mio Dollar teure Vorhaben wird von der amerikanischen Agentur DFC gefördert.

USBKISTAN / AUSSENHANDEL: Wieder in den Welt-handel einklinken

Der Ruf Usbekistans als Wirtschaftsstandort hat sich rasant gewandelt. Der Republik im Herzen Zentralasiens ist es innerhalb weniger Jahre gelungen, ihre Wirtschaft stärker marktorientiert auszurichten und die Kooperation mit dem Ausland auf eine neue Stufe zu stellen. Usbekistan gilt heute als eines der reformfreudigsten Länder der Welt und hat gute Chancen, sich noch mehr als bisher in das internationale Wirtschaftsgeschehen einzubringen.

Eines der zentralen Elemente der Ende 2016/Anfang 2017 auf den Weg gebrachten Wirtschaftsreformen ist und bleibt eine umfassende Marktöffnung. Die usbekische Regierung betrachtet die Integration in die Weltwirtschaft als Voraussetzung für eine stabile und nachhaltige sozioökonomische Entwicklung.

Der zunehmend liberalisierte Handel steht in starkem Kontrast zu dem mehr als zwei Jahrzehnte praktizierten Protektionismus. Massive Handelshemmnisse und ausgeprägte planwirtschaftliche Praktiken gehören der Vergangenheit an und belasten den Außenhandel nicht mehr.

Stichwort: Globalisierung und Freihandel

Hauptziele für die wirtschaftliche Entwicklung Usbekistans bis 2030		
Kennziffer	2022	Zielmarke für 2030
Bruttoinlandsprodukt (in Mrd. US\$)	80,4	160,0
BIP pro Einwohner (in US\$)	2.256	4.000
Exporte von Waren und Dienstleistungen (in Mrd. US\$)	19,3	45,0

Quelle: Agentur für Statistik 2023, Regierung Usbekistans 2023

Das Land an der Seidenstraße will sich wieder in den weltweiten Handel einklinken, indem es noch bestehende Barrieren für das internationale Geschäft abbaut sowie neue Handelsvereinbarungen und Produktionskooperationen mit dem Ausland abschließt. Nicht zuletzt bereitet Usbekistan intensiv den Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) vor.

Freihandelsabkommen mit acht Ländern der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) sowie den beiden UdSSR-Nachfolgerepubliken Georgien und Turkmenistan ermöglichen zollfreie Lieferungen für einen Großteil der Warengruppen. Der Anteil dieser Staaten am jährlichen Ex- und Import Usbekistans beträgt jeweils etwa 30 bis 40%.

Das Freihandelsregime treibt auch den Ausbau regionaler Transportkorridore und die grenzüberschreitende Industriekooperation an. Am 8. Juni 2023 unterzeichneten die Regierungschefs der GUS-Staaten eine Vereinbarung über den Freihandel im Dienstleistungsgewerbe. Damit entfallen bisherige Beschränkungen in solchen Sektoren wie Bauwirtschaft, Transport, Finanzen, Gesundheit, Tourismus und Beratungswesen.

Breit gefächerte Handelsbeziehungen statt Abhängigkeit

Mit rund 50 Ländern, darunter allen EU-Mitgliedsstaaten, bestehen Vereinbarungen über die Gewährung der Meistbegünstigung. Von bilateralen Meistbegünstigungsklauseln profitieren aktuell etwa ein Drittel der Ausfuhren und etwa die Hälfte der Importe Usbekistans. Der in den letzten Jahren gestiegene deutsch-usbekische Handel ist Ausdruck des bilateral vereinbarten Meistbegünstigungsprinzips.

Die gegenseitigen Lieferungen legten nach usbekischen Angaben von rund 500 Mio US-Dollar (2016) auf 1,2 Mrd Dollar (2022) zu. Auf Deutschland entfielen somit zuletzt 26% des Außenhandelsumsatzes Usbekistans mit allen Ländern der EU. Der Abschluss von Freihandels- oder Meistbegünstigungsabkommen mit weiteren Ländern wird vorbereitet oder erwogen, darunter mit Südkorea, Singapur und Pakistan.

Im März 2023 trat eine Vereinbarung über den Präferenzhandel zwischen Usbekistan und der Türkei in Kraft. Das Dokument erstreckt sich über zwölf usbekische Produktgruppen (vorwiegend landwirtschaftliche Güter) und zwölf türkische Produktgruppen (hauptsächlich Industrieerzeugnisse).

Usbekistan profitiert seit dem 10. April 2021 als Handelspartner der EU von besonderen Zollpräferenzen im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems Plus (APS+). Die vollständige Aussetzung von Zöllen für zwei Drittel der unter das APS+ fallenden Produktlinien ermöglicht dem Land, seine Exporte stärker zu differenzieren.

Marktkenner halten es für möglich, dass die jährlichen Lieferungen unter dem Präferenzsystem auf bis zu einer Mrd Dollar ausgeweitet werden können. Bis 2020 betrug das entsprechende jährliche Liefervolumen kaum mehr als 100 Mio Dollar.

Neue Meilensteine für Beitritt zur WTO

Der Beitritt Usbekistans zur Welthandelsorganisation rückt näher. Anfang Juni hat die Regierung einen neuen Aktionsplan für den Beitrittsprozess verabschiedet und die Kompetenzen der interministeriellen Kommission und der Verhandlungsgruppe für die Vorbereitungsarbeiten gestärkt.

In den Fachministerien sollen spezielle Unterabteilungen und im Präsidialamt ein Vertreter für Fragen des WTO-Beitritts die Verhandlungsverfahren begleiten. Seit dem 1. Juli dürfen in Usbekistan keine Rechtsdokumente mehr erarbeitet werden, die nicht dem Regelwerk der WTO entsprechen.

Die Absicht Usbekistans, der WTO beizutreten, hat eine lange Historie. Das Land stellte bereits 1994 ein Beitrittsgesuch und hat noch in jenem Jahr eine Arbeitsgruppe für den Beitrittsprozess gegründet. Das Projekt wurde jedoch im Jahr 2005 eingefroren. Hauptgründe waren ausbleibende Reformen im Außenhandel und ein intransparentes Wechselkurssystem.

Erst mit dem Reformstart gelangte das Thema wieder auf die wirtschaftspolitische Agenda. In der mittelfristigen Strategie für die sozioökonomische Entwicklung des Landes im Zeitraum 2022 bis 2026 genießen die Beitrittsverhandlungen hohe Priorität.

ZENTRALASIEN / LOGISTIK: Neue Route im Straßen-transport

CEVA Logistics hat jetzt eine internationale Straßentransportverbindung (TIR) entlang des Korridors China-Kirgisistan-Usbekistan in Betrieb genommen, die neue Handelswege in China und Zentralasien eröffnen und das Wachstum des Handels zwischen diesen Ländern beschleunigen wird.



CEVA feierte mit einer großen Zeremonie die Eröffnung

Wie es in einer Mitteilung heißt, feierte CEVA Logistics die Eröffnung der Route mit einer Zeremonie, als ein Konvoi von sechs Lastwagen die Stadt Kashgar im Westen Chinas verließ und die Grenze zu Kirgisistan überquerte. Die ersten Lkw, die mit Industriekomponenten, Autoteilen und Konsumgütern beladen waren, erreichten nach rund 1.100 km erfolgreich Samarkand, die zweitgrößte Stadt Usbekistans.

„Dank des erfolgreichen Pilotprojekts geht CEVA davon aus, dass auf der neuen Strecke ein regelmäßigerer Straßenverkehr mit rund 100 Lkw pro Monat eingerichtet wird. CEVA wird sein Produktangebot auf Straße und Schiene weiter optimieren, um direkte Routen zu eröffnen und gleichzeitig die intermodalen Kapazitäten zu stärken“, sagte Joanna Zhu, Managing Director für Greater China bei CEVA Logistics. Man werde weitere Handelsrouten von China in den Westen entwickeln und die Effizienz des Handels entlang des Korridors steigern, ergänzte sie.

Infrastruktur entwickelt sich

Es wird erwartet, dass der südliche Korridor auch die Reichweite der Eurasischen Kontinentalbrücke erweitern wird. Da in Kashgar immer mehr Logistikparks gebaut werden, wird die Eröffnung der neuen Route vor allem Unternehmen zugutekommen, die Waren wie Autoteile, Fertigfahrzeuge, Konsumgüter und E-Commerce exportieren. CEVA geht außerdem davon aus, dass sich Kashgar mit der Stabilisierung der Route China-Kirgisistan-Usbekistan zu einem Zentrum der Konsolidierung des Landtransports in Westchina entwickeln wird.

Zusätzlich zu seinen Straßentransporten (TIR) sucht CEVA weiterhin nach multimodalen Lösungen und eröffnet mit dem Ausbau der Infrastruktur in der Region neue Direktverbindungen. Den Plänen zufolge soll die China-Kirgisistan-Usbekistan-Eisenbahn, die kürzeste Frachtroute von China in den Nahen Osten und nach Europa, im Jahr 2025 fertiggestellt werden. Die Bahnstrecke soll mehr als 500 km lang sein, davon mehr als 200 in China, 250 in Kirgisistan und die letzten 50 km in Usbekistan, berichtet das Unternehmen.

„IRU und CEVA Logistics haben 2018 mit der Einführung von TIR in China eine fruchtbare Zusammenarbeit begonnen. Vom historischen ersten TIR-Pilotprojekt auf der China-Europa-Route bis zur kürzlich gestarteten Verbindung entlang des strategisch wichtigen China-Kirgisistan-Usbekistan-Korridors arbeitet die IRU gemeinsam mit ihren Mitgliedern an der Umsetzung innovativer Dienstleistungen im Straßenverkehr“, erklärte Yan Zhou, Hauptvertreter für Ost- und Südostasien der IRU.

WELT / AUSSENHANDEL: Herausforderung Handel

Während sich jedes Land logistischen Herausforderungen bedingt durch die aktuelle Multikrise stellt, steht Europas Handelspolitik vor ungenutzten Potenzialen. Obwohl der Welthandel zunehmend stagniert, ist das Interesse an Handelsbeziehungen mit der EU weiterhin groß. Chancen bieten sich insbesondere für Deutschland im Indopazifischen Raum.

Lockdowns verschiedener Länder, Ukraine-Krieg, Inflation und ein Abflachen der globalwirtschaftlichen Entwicklung haben die weltweite Logistik stark beeinflusst. So auch die in Deutschland abgefertigte Luftfracht - deren Menge abgenommen hat. So hat der Verband der Air Cargo Abfertiger Deutschland (VACAD) 2022 mit insgesamt 1.766.739 t rund 9% weniger Güter umgeschlagen als im Vorjahr. Nach einem Rekordzuwachs im Jahr 2021 (plus 24%) - bedingt durch die Coronakrise - beruhigte sich das Frachtaufkommen und liegt nun erstmals wieder unter dem Vorkrisenniveau, wie der VACAD mitteilte. Die Luftfracht müsse sich noch besser an die starke Kopplung der Globalwirtschaft an die Luftfrachttonnagen anpassen. Zu viel Zeit würden die Prüfungen von Arbeitsinteressierten im Flugfrachtsektor einnehmen.

Lkw-Frachtlogistik in Schieflage

Auch auf deutschen Straßen sind die Auswirkungen der Multi-Dauerkrise spürbar. So hat der Hersteller und Umrüster von Wasserstoff-Lastwagen Clean Logistics Insolvenz angemeldet. Im Dezember letzten Jahres ist das Unternehmen in die finanzielle Schieflage geraten und hat seitdem keinen strategischen Investor gefunden. Gleichzeitig rächt sich nun der jahrelange Rückbau der Bahnanschlüsse vor allem von Lebensmittelherstellern. Tatsächlich feiert der Schienengüterverkehr ein Comeback, die Gründe dafür sind Versorgungssicherheit, das Potenzial, CO2 einzusparen sowie knappere Lkw-Frachträume und der Fahrermangel.

Japan wiederum steuert auf eine Logistik-Krise auf vier Rädern zu. Durch die Änderung von Vorschriften sinkt die Zahl der Arbeitsstunden für Lkw-Fahrer - immer mehr suchen einen neuen Job. Bis zu 35% der inländischen Fracht wird im Jahr 2023 nicht transportiert werden, stellt eine Studie des Nomura Research Institute fest. Das Institut schätzt, dass die Logistik-Krise insbesondere in ländlichen Gebieten wie der nordöstlichen Tohoku-Region oder in Shikoku zu spüren sein wird. Durch die Begrenzung der Arbeitszeit erwarten Experten eine Vergrößerung des Arbeitskräftemangels in der Logistik-Branche - was kombiniert mit dem Druck durch die hohen Benzinpreise, der alternden Bevölkerung und den rauen Arbeitsbedingungen in der Branche nachvollziehbar ist.

Eine Lösung des Problems strebt derzeit ein Expertengremium des Ministeriums für Land, Infrastruktur, Verkehr und Tourismus an: Die drei Hauptakteure der Branche - Absender, Empfänger und Zustelldienste - sollen verpflichtet werden, Strategien zu entwickeln, um die Wartezeiten der Fahrer nach ihrer Ankunft in den Lagerhäusern und an anderen Bestimmungsorten zu verkürzen. So sollen Überstunden vermieden werden.

Weltmärkte im Wandel

Neben diesen länderspezifischen Herausforderungen zeigt der Blick auf den Welthandel ebenfalls nur geringfügiges Wachstum. Dafür ist Wladimir Putins Angriffskrieg gegen die Ukraine diesmal nicht vornehmlich verantwortlich. Eher sind es langfristig wirkende Einflussfaktoren wie die Erosion der multilateralen Handelsordnung mit der Welthandelsorganisation WTO als Zentrum. Weltweit steigt der Protektionismus, der internationale Handel wird zunehmend für Zwecke der Politik instrumentalisiert.

Auf handelspolitische Herausforderungen hat die EU bislang souverän reagiert. Hin zu einer strategischen Autonomie bewegte sich die EU durch dezidierte Maßnahmen in den letzten Jahren. Zu diesen zählen der EU-Überprüfungsmechanismus für ausländische Investitionen aus dem Jahr 2020, das Instrument gegen wirtschaftlichen Zwang durch Dritte von Ende 2021, eine aktualisierte europäische Industriestrategie mit Fokus auf Klimaneutralität und Digitalisierung von 2021, das europäische Chip-Gesetz aus 2022 und der Entwurf eines europäischen Lieferkettengesetzes aus dem Jahr 2022.

Die Industrie und Wirtschaft Europas erhalten durch diese Gesetze und Maßnahmen nicht nur einen gewissen Schutz vor unfairem Wettbewerb. Vielmehr können sie außereuropäischen Handelspartnern, die politischen Zwang auf die EU ausüben wollen, besser die Stirn bieten. Doch die EU sollte bei dieser Defensivhaltung in der Handelspolitik nicht den internationalen Wettbewerb und die globalen Märkte aus dem Blick verlieren. Für die Zukunft ist es entscheidend, dass europäische Unternehmen auch offensiv neue Liefer- und Absatzmärkte erschließen und ihre Abhängigkeit vom China-Geschäft reduzieren.

Zeit zum Handel(n) ist jetzt

Trotz der aktuellen Risiken um Russland und China macht es Sinn, den grenzüberschreitenden Warenhandel und Dienstleistungsverkehr weiter zu treiben und zu denken. In einer Welt, in der die G7 rund 10% der Weltbevölkerung und rund 30% des Welthandels ausmachen, kann eine Politik, die den Außenhandel auf Wertepartner Europas reduziert, nicht funktionieren. Für europäische Unternehmen lohnt sich - für eine Diversifizierung der Absatzmärkte und Bezugsquellen - der Blick in Richtung Indo-Pazifik.

Der Indo-Pazifik ist mit einem Anteil von 33% (2021) am gesamten außereuropäischen EU-Handel die bei weitem wichtigste Außenhandelsregion. Zugleich sind die Subregionen Süd-, Südost- und Nordostasien sowie Ozeanien die wachstumsstärksten Regionen der Welt. Im Jahr 2021 entfielen 44% des weltwirtschaftlichen Wachstums auf den Indo-Pazifik, 22% dabei allein auf China. Sofern kein Militärkonflikt die indo-pazifischen Volkswirtschaften aus dem Gleichgewicht wirft, kann davon ausgegangen werden, dass sich der Wachstumstrend der Region fortsetzen wird. Mit Blick auf die Marktgröße und das Wachstumspotenzial lohnt sich eine Priorisierung der EU-Handelspolitik auf den Indo-Pazifik - dessen wirtschaftlichen Potenziale bisher nur teilweise von der EU erschlossen wurden.



Die EU und die ASEAN konnten sich bisher nicht auf ein Freihandelsabkommen einigen

Lediglich mit Korea, Japan, Singapur und Vietnam konnte die EU bislang Freihandelsabkommen abschließen. Im Gegensatz zu den USA, Kanada und Japan ist es der EU nicht gelungen, ein multilaterales handelspolitisches Abkommen mit der Region abzuschließen.

2007 liefen zwar Verhandlungen und der Austausch von technischen Informationen für ein Freihandelsabkommen mit der ASEAN an, 2010 wurden die Bemühungen jedoch seitens der EU eingestellt. Auch liegt der regionale Schwerpunkt der Generaldirektion Handel der EU-Kommission nicht auf der Indo-Pazifik-Region - wieder im Unterschied zu Amerika, Kanadas, Japan und Großbritannien.

Chancen durch Abkommen

Zwischen all den engmaschigen bi- und multilateralen Freihandelsabkommen könnte die EU die Märkte des Indo-Pazifiks zu den gleichen Bedingungen der Wettbewerber Japan, China, Korea und den USA ansprechen. Dafür sind allerdings Abschlüsse verbindlicher handelspolitischer Abkommen notwendig. Dies wäre dann auch eine strategische Entscheidung. Die Länder der Indo-Pazifik Region

arbeiten im Rahmen von transregionalen Verbänden an der Weiterentwicklung von Regulierungsstandards. Mit Blick auf sehr wahrscheinlich noch folgende Vereinbarungen auf WTO-Ebene, tut die EU gut daran, hier Einfluss auszuüben. Schließlich sind die Chancen, mittels handelspolitischer Vereinbarungen neue Märkte im Indo-Pazifik zu öffnen und so derzeit bestehende wirtschaftliche Abhängigkeiten zu minimieren, grundsätzlich gut. Die Region hat großes Interesse am europäischen Binnenmarkt, ebenso an europäischen Investitionen, da auch sie ihre ökonomischen Abhängigkeiten von China begrenzen wollen. Was die EU für den Indo-Pazifik attraktiv macht, sind der wirtschaftliche und politische Einfluss Europas und der EU sowie ihre Regulierungsstandards.

Der Weg zu einer Handelspartnerschaft mit dem Indo-Pazifik muss in drei Etappen erfolgen: Zunächst müssten die bestehenden Abkommen mit Korea, Japan, Singapur und Vietnam vertieft werden. Ähnlich, wie sich Deutschland zuletzt um ein Digitalpartnerschaftsabkommen mit Singapur, Japan und Korea bemüht hat. Zudem kann die EU eine Integration in die existenten multilateralen Handelsnetzwerke - RCEP, CPTPP, IPEF - anstreben. Zu guter Letzt macht es sicher für die Union Sinn, auf bilateraler Ebene Europas Handels- und Investitionsverkehr über einzelne Abkommen mit möglichst vielen Partnerländern der Region zu realisieren.

Dieser Weg kann eine erste Kurskorrektur darstellen, die Deutschland und die EU aus der Handels- und Wirtschaftskrise herausführt. Doch wie so oft beginnt alles mit einem Ersten Schritt, oder wie ein japanisches Sprichwort sagt: „Wenn man den Edelstein nicht schleift, hat er keinen Glanz.“

WELT / BANKEN: Bei den Zentralbankern nichts Neues

Nach anderthalb Jahren, in denen die Zinsen mit Ausnahme Chinas und Japans fast überall gestiegen sind, mehren sich nun die Anzeichen dafür, dass die Geldpolitik in den großen Volkswirtschaften getrennte Wege einschlagen könnte. Auf der einen Seite stehen Länder, in denen die Inflation zurückgegangen ist und wo die Geldpolitiker bald aufhören sollten, die Zinsen anzuheben. So gehen die Anleger davon aus, dass die US-Notenbank Fed ihre Zinsen in diesem Jahr nur noch einmal anheben wird.

Eine zweite Gruppe besteht aus Notenbanken, die trotz einer sinkenden Inflation eine restriktivere Haltung eingenommen haben, wie die Bank of Canada und die EZB.

Schließlich gibt es Zentralbanken, die noch aggressiver handeln, da sich die Teuerung nicht bewegt, wie die Reserve Bank of Australia, die schwedische Riksbank und die norwegische Norges Bank. Allen voran fällt in dieses Lager die Bank of England. Sie hob in der vergangenen Woche die Zinsen kräftig an und bestätigte damit die Erwartung des Marktes, dass diese bis auf 6% steigen dürften, was die vom Immobilienmarkt abhängige britische Wirtschaft gefährden könnte.

Im Mittelpunkt der Marktverwerfungen steht der US-Dollar, der einen Teil der übergroßen Stärke, die er während der Pandemie erlangt hat, zu verlieren droht. Der WSJ-Dollar-Index ist im vergangenen Monat um 1,4% gesunken, was die Auslandserträge US-amerikanischer Unternehmen höher erscheinen und den S&P 500 auf Kosten ausländischer Aktien steigen lässt.

Aber wird die Divergenz zwischen den Zentralbanken von Dauer sein? Es gibt Gründe, dies zu bezweifeln. Zum einen widerspricht sie dem längerfristigen Trend. In den 1990er-Jahren schlossen sich weniger als 60% der Zentralbanken der Industrieländer dem mehrheitlichen Trend an. In den vergangenen zehn Jahren waren es im Durchschnitt 80%.

Obwohl die Zentralbanken mehr Spielraum bei ihrer Politik haben als in der Ära fester Wechselkurse, bringt der Einfluss des Dollar andere Länder oft dazu, nicht zu sehr abzuweichen. Ein Schlüsselfaktor ist, dass Wachstum und Inflation zunehmend globalisiert sind. Während die Spannungen mit China einige Verbindungen lockern könnten, sind die westlichen Volkswirtschaften weiterhin eng miteinander verzahnt.

Im Moment erscheinen die Unterschiede zwischen den USA und Europa größer, als sie es sind, da sich die Ausgaben von Waren auf Dienstleistungen verlagert haben und das verarbeitende Gewerbe in der Eurozone ein größeres Gewicht hat.

Entscheidend ist, dass die Arbeitslosenquoten in allen reichen Ländern niedrig geblieben sind. Allerdings könnten sich die wirtschaftlichen Unterschiede trotzdem vergrößern. Die Währungshüter haben jedoch noch einen weiteren Grund, sich zusammenzuschließen: ihr Gruppendenken.

Es herrscht konformes Denken vor

Im Jahr 2021 bezeichneten die westlichen Zentralbanker die Inflation als „vorübergehendes“ Phänomen, das durch Engpässe bedingt sei. Dann, im Jahr 2022, wurden sie trotz des Krieges in der Ukraine plötzlich extrem kämpferisch und verwiesen auf die Nachfrageseite. Eine so identische Reaktion ist seltsam, nicht zuletzt, weil die fiskalische Großzügigkeit während der Pandemie von Land zu Land sehr unterschiedlich war.

Die Konformität könnte auf den ähnlichen kulturellen und akademischen Hintergrund der westlichen Geldpolitiker zurückzuführen sein. Es ist bezeichnend, dass die Bank von Japan entgegen den Markterwartungen die Konjunkturmaßnahmen beibehalten hat, zumindest bis jetzt.

Die so entstandene Unsicherheit macht es attraktiver, der Herde zu folgen, denn es ist weniger kostspielig, sich zu irren, wenn andere auch falsch liegen. Die Zentralbanker, insbesondere bei der EZB und der Bank of England, haben sich in letzter Zeit schwergetan, ihre Maßnahmen theoretisch zu rechtfertigen, und haben oft vor Lohn-Preis-Spiralen gewarnt, ohne dass ihre eigenen Untersuchungen dies bestätigten.

Ihr Ruf hängt davon ab, dass sie ein willkürliches Inflationsziel von 2% erreichen, obwohl die Teuerung oft von Faktoren beeinflusst wird, die einer Kontrolle entziehen.

Was als Allheilmittel galt, hat sich nun als weitgehend unwirksam erwiesen. In Ländern, in denen die Inflation auf 2% zurückgeht, wie es in der Schweiz den Anschein hat, ist eine geldpolitische Divergenz weiter wahrscheinlich. Die Anleger werden jedoch feststellen, dass das Mantra hoher Zinsen für längere Zeit unabhängig von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Bestand haben wird. Zumindest so lange die Zentralbanken ein Meinungskollektiv bleiben.

WELT / FAHRZEUGE: Darum stehen Wasserstoffautos keineswegs vor dem Aus

Eigentlich ist die Angelegenheit in der Autobranche geklärt. In der kontroversen alten Debatte darüber, ob Elektroautos mit Batterien im Tesla-Stil oder mit Wasserstoff-Brennstoffzellen wie dem Toyota Mirai angetrieben werden sollten, haben sich die Wogen geglättet. Es scheinen sich in den vergangenen Jahren eindeutig die Batterien durchgesetzt zu haben. Warum investieren Unternehmen deshalb immer noch in Wasserstoffautos?

Die scherzhafte Antwort lautet, dass sie möglicherweise eher darauf ausgelegt sind, politische Botschaften zu vermitteln als tatsächliche Passagiere. Die ernsthafte Antwort besagt, dass es immer noch viele Zweifel an Batterie-Elektrofahrzeugen als universeller Lösung für die Dekarbonisierung des Straßenverkehrs gibt.

Der britische Petrochemie-Riese Ineos ist das neueste Unternehmen, das ein Brennstoffzellen-Elektrofahrzeug vorstellt. Die Automobildivision von Jim Ratcliffes Konzern präsentierte zuletzt eine angepasste Version ihres Grenadier-Geländewagens, der selbst eine Neuinterpretation des alten Land Rover Defender bedeutet. Der wasserstoffbetriebene Grenadier ist nur ein Konzeptfahrzeug. Ineos ist noch Jahre davon entfernt, sich auf die Massenproduktion eines Brennstoffzellen-Elektroautos festzulegen. Doch warum beschäftigt sich ein Start-up wie Ineos Automotive, das 2017 gegründet wurde, überhaupt mit Wasserstoff, wenn der Absatz batteriebetriebener Elektrofahrzeuge so viel stärker ist?



Der Geländewagen von Ineos ist der erste Schritt zur Massenproduktion

Ineos hofft, 2026 ein Batterie-Elektrofahrzeug auf den Markt zu bringen, das in der Stadt und im Alltag eingesetzt werden soll. Aber es möchte auch eine kohlenstoffarme Möglichkeit schaffen, die die gleiche extreme Geländetauglichkeit und große Reichweite bietet, die seine Kunden von seinem spritfressenden Grenadier erwarten würden. Hier zeichnet sich Wasserstoff aus.

Dies ist eine Variante dessen, was sich inzwischen als Konsensmeinung durchgesetzt hat: Brennstoffzellen-Elektrofahrzeuge, die eine höhere Energiedichte haben, können demnach für den Fernverkehr, Busse und die eine oder andere Nischenanwendung von Leichtfahrzeugen benötigt werden. Dagegen überzeugen Batterie-E-Autos mit mehr Energieeffizienz als bessere Lösung zur Dekarbonisierung des typischen Familienwagen.

Sogar Unternehmen, die jahrzehntelang an Brennstoffzellenautos gefeilt haben, betonen heutzutage die anspruchsvolleren Anwendungen der Technologie. Bei einem Briefing im vergangenen Monat sagte Toyota, der Konzern habe 100.000 potenzielle Brennstoffzellen-Bestellungen von Dritten, die meisten davon für Nutzfahrzeuge. Honda und Hyundai, in der Vergangenheit die anderen Verfechter von Wasserstoffautos, sprechen davon, ihre Systeme unter anderem an Hersteller von Zügen, Schiffen und Baumaschinen zu verkaufen.

Doch hinter dem Konsens verbergen sich auch Fragen zur Batterietechnologie - insbesondere dazu, wie schnell sie den Markt für Familienautos realistischerweise erobern kann. Eine gut dokumentierte Sorge betrifft die begrenzten Vorräte von Metallen wie Lithium, eine andere die Auswirkungen des Batterieladens von E-Fahrzeugen auf das Stromnetz.

WELT / STEUERN: Globales Abkommen für Tech-Unternehmen in Reichweite

Die Verhandlungsführer, die versuchen, ein globales Abkommen zur Änderung der Art und Weise, wie und wo große Technologieunternehmen besteuert werden, auszuhandeln, konnten keine Einigung erzielen. Aber die Teilnehmer sagten, dass sie nahe genug an einer Vereinbarung sind, um eine schädliche Alternative abzuwenden: einen neuen Handelskrieg zwischen den USA und Europa.

Bei ihrem Treffen in Paris hatten Steuerfachleute aus 143 Ländern gehofft, eine Einigung über eine neue Aufteilung der Steuern auf die Gewinne von etwa 100 der weltweit größten Unternehmen zu erzielen. Eine solche Einigung - Teil einer Reihe von Änderungen, wie, wo und in welcher Höhe multinationale Unternehmen weltweit besteuert werden - würde die Besteuerung von Unternehmensgewinnen in Höhe von rund 200 Mrd US-Dollar weltweit neu aufteilen.



Die informationsbasierte Wirtschaft steht im Fokus der globalen Steuerinitiative

Die globale Initiative soll es Ländern ermöglichen, Steuereinnahmen von den großen Unternehmen zu erzielen, die im Mittelpunkt der informationsbasierten Wirtschaft stehen. Derzeit können diese Unternehmen weltweit tätig sein und ihre Gewinne in ihren Heimatländern oder in kleinen, niedrig besteuerten Ländern konzentrieren; in den bevölkerungsreicheren Ländern, in denen sich viele ihrer Nutzer aufhalten, zahlen sie dann relativ wenig Steuern.

Das Scheitern einer Einigung könnte weitreichende Folgen haben. Sollten die Gespräche scheitern, haben mehrere Länder damit gedroht, stattdessen Sondersteuern auf diese hauptsächlich

amerikanischen Technologieunternehmen zu erheben. Washington sieht diese Steuern als feindlich an und könnte mit Zöllen zurückschlagen.

Vor einem Jahr hatten die Verhandlungsführer das erste Halbjahr 2023 als harte Deadline bezeichnet. Behördenvertreter, die die Gespräche leiten, sagten, dass die Vorbehalte einiger Länder immer noch eine Einigung verhindern würden. Sie sagten jedoch, dass diese Bedenken in den kommenden Wochen ausgeräumt werden dürften. Dies würde den Weg für einen Vertrag ebnen, der bis Ende dieses Jahres verabschiedet werden könnte. Er müsste dann von den teilnehmenden Ländern unterzeichnet und ratifiziert werden.

„Es gibt eine große Konvergenz und Einigkeit über die wichtigsten Komponenten“, sagte Manal Corwin, Leiterin der Steuerpolitik bei der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, die seit zehn Jahren die Bemühungen um eine Überarbeitung des Steuersystems begleitet.

Sollte es nicht gelingen, schnell zu einer Einigung zu kommen, könnte dies dazu führen, dass Regierungen auf der ganzen Welt gezielte Abgaben auf große Technologieunternehmen erheben - die sogenannten Digital Services Taxes. Die würde die USA wahrscheinlich zu Vergeltungsmaßnahmen veranlassen, weil sie US-Unternehmen als ungerecht behandelt sähen.

WELT / VERSICHERUNGEN: Swiss Re sieht Prämienwachstum vor allem in den Schwellenländern

Der Rückversicherer Swiss Re sieht die globale Versicherungswirtschaft in diesem und nächsten Jahr auf Wachstumskurs. Wie der Konzern auf Basis seiner jüngsten „Sigma“-Studie mitteilte, wird das weltweite Prämienvolumen um 1,1% in diesem und um 1,7% im kommenden Jahr zulegen. 2023 werde das Prämienvolumen 7,1 Bill US-Dollar erreichen.

Ein überdurchschnittliches Wachstum 2023 und 2024 von 6,7 beziehungsweise 6,2% erwartet Swiss Re in der Nichtlebenversicherung in den asiatischen Schwellenländern. In der Lebensversicherung rechnet der Konzern mit einem Wachstum von 5 bis 5,4% in der Region. Der größte Versicherungsmarkt bleibe aber die USA. Hier habe das Prämienvolumen im vergangenen Jahr bereits bei fast 3 Bill Dollar gelegen.

Weltweit wird in der Nichtlebenversicherung 2023 ein Wachstum von 1,4% erwartet, wobei auf die Industrieländer ein Anstieg von lediglich 0,8% entfallen dürfte, während die Schwellenländer um 4,5% zulegen. „Sobald sich eine Disinflation durchsetzt und die Prämienätze sinken, dürfte die Profitabilität der Branche wiederum von weniger teuren Schäden und von höheren Erträgen zinssensibler Anlagen profitieren“, so Jérôme Haegeli, Chefökonom von Swiss Re.