

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Die neuen Tigerstaaten

5

SERIE: PRAXISWISSEN
AUSLANDSGESCHÄFT

6

LÄNDERSTECKBRIEF
VR CHINA

11

INTERKULTURELLE
KOMPETENZ: VIETNAM

Zentralasien: Eine Region im Schatten Russlands blüht auf

Die Länder Zentralasiens sind lange Zeit oft unter dem Radar von deutschen Unternehmen gewesen. Sie standen vor allem im Schatten von Russland, von wo aus Länder wie Kasachstan oder Usbekistan mitbetreut wurden. Seit dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine und dem Trend der Diversifizierung der Lieferketten hat sich das geändert. In den Jahren 2022 und 2023 haben sich viele Unternehmen aus Russland und Weißrussland vor allem in Kasachstan niedergelassen, da sie ihre Geschäfte durch Sanktionen in Russland bedroht sahen.

Inzwischen hat sich Kasachstan, das so groß ist, dass es früher in drei Zeitzonen unterteilt war, als Hub für die Region und zu einer Drehscheibe der wirtschaftlichen Aktivitäten in Zentrala-

sien entwickelt. Nicht nur die Unternehmen interessieren sich zunehmend für die fünf ehemaligen Sowjetrepubliken Zentralasiens – auch die Bundesregierung will den Kontakt vertiefen und strategische Partnerschaften im Bereich Wirtschaft und Energie sowie Klima und Umwelt etablieren.

Zwischen Russland und China quasi „eingeklemmt“, ist die Region geopolitisch wichtig. Für Deutschland geht es um neue Märkte, um Öl und Gas, um Kupfer und Gold sowie vor allem auch um Seltene Erden. Vor allem Kasachstan ist so reich an Rohstoffen wie kaum ein anderes Land auf der Erde. Nicht nur der Bezug der Rohstoffe ist für Deutschland interessant. Der in diesem Bereich vorhandene Investitionsbedarf bietet deutschen Unternehmen gute Geschäftsmöglichkeiten.

Eurasische Korridore



den Status einer Schutzmacht einnimmt. Politische Gemeinsamkeiten gibt es längst nicht mehr in allen Ländern. Kasachstan hat seine Märkte in alle Richtungen geöffnet und versucht, ausländische Investitionen anzuziehen.

Nach der Wahl von Präsident Shavkat Mirziyoyev ist Usbekistan dem Vorbild gefolgt und startete ein wirtschaftliches Reformprogramm, das darauf abzielt, Anreize für ausländische Investitionen zu schaffen und das Land stärker in die globale Wirtschaft zu integrieren. Deutschland, als eine der größten Volkswirtschaften Europas, gehört zu den wichtigsten Wirtschaftspartnern. Noch gilt Kasachstan zwar als das wirtschaftsstärkste Land der Region, doch Usbekistan holt auf.

Hohe Wachstumsraten

Aus Sicht von Quiring agieren die Länder eher pragmatisch: „Sie wollen mit allen gut auskommen und mit allen Geschäfte machen – mit Russland, China und auch mit dem Westen.“ Im Moment sieht es so aus, als wenn es ihnen gelingt. Die Euro-

Zentralasien besteht aus den fünf Ländern Kasachstan, Kirgisistan, Tadschikistan, Turkmenistan und Usbekistan, die bei der Auflösung der Sowjetunion 1991 unabhängig wurden. Zusammen haben sie knapp 80 Millionen Einwohner und damit nur etwas weniger als Deutschland. Nicht alle Länder sind an einer Öffnung ihrer Märkte interessiert. Turkmenistan etwa gilt als eine ähnlich wie Nordkorea abgeschottete Diktatur.

Der Bergbau in Kasachstan und Usbekistan muss dringend modernisiert werden. „Der Abbau der Rohstoffe findet oft noch mit über 40 Jahre alten Förderanlagen statt“, erklärt Michael Quiring. Der Rechtsanwalt arbeitet nicht nur seit über elf Jahren in Kasachstan für die deutsche Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner und unterstützt vor allem Mittelständler beim Markteintritt. Quiring wurde auch in Kasachstan geboren – zu einer Zeit, als das Land noch zur Sowjetunion gehörte und Glasnost in weiter Ferne lag. Aufgewachsen ist er jedoch in Deutschland, hat hier studiert und gearbeitet, bevor er wieder zurückging und die Veränderungen hautnah erlebte.

China als eine Art Schutzmacht

„Kasachstan, das einst eine zerfallene Sowjetrepublik war, hat sich zu einer Wirtschaftsmacht in Zentralasien entwickelt“, betont Quiring. Die Nähe der Länder Zentralasiens zum heutigen Russland ist aber genauso geblieben wie die Nähe zu China. So gehört Kasachstan neben Län-

dern wie Russland, Belarus und Armenien zur „Eurasischen Wirtschaftsunion“ (EAWU) – einem Binnenmarkt mit Zollunion im Nordosten Eurasiens, in dem es freien Personen-, Waren- und Dienstleistungsverkehr gibt. Es ist vor allem die historische Verbundenheit, bei der China auch

Der Mittlere Korridor rückt in den Blickpunkt

Für den Schienenverkehr zwischen Europa und China galt früher der „Nördliche Korridor“, der Asien und Europa über Russland verbindet, als maßgeblich. Doch immer mehr Logistiker versuchen, diese Strecke vor dem Hintergrund der Sanktionen gegenüber Russland zu meiden. Damit rückt der „Mittlere Korridor“ – auch „Central Trans-Caspian Network“ (CTCN) genannt – stärker in den Fokus.

Eine Strecke, die China über Zentralasien, das Kaspische Meer, den Südkaukasus und wahlweise das Schwarze Meer oder die Türkei mit Europa verbindet. Die 9.400 Kilometer lange Strecke führt durch Kasachstan, Aserbaidschan und Georgien. Vor allem Kasachstans Exportwirtschaft sucht neue Wege, um unabhängiger von den über Russland führenden Transportrouten zu werden und plant daher, ein internationales Terminalnetz aufzubauen und die kasachische Eisenbahn in ein leistungsfähiges Transport- und Logistikunternehmen umzustrukturieren.

Die EU unterstützt die Ambitionen in der Region. Anfang dieses Jahres sagte sie den zentralasiatischen Staaten zehn Milliarden Euro im Rahmen ihrer Infrastrukturinitiative „Global Gateway“ zu. Auch China ist an dem Ausbau interessiert und plant unter anderem am Schwarzen Meer einen neuen Tiefseehafen.

Einige Transport- und Logistikunternehmen haben bereits damit begonnen, einen Teil der Waren auf den „Mittleren Korridor“ umzulenken. So hat die HHLA Project Logistics, eine Tochter der Hamburger Hafen und Logistik AG, nach Georgien und Aserbaidschan jetzt auch ein Büro in Kasachstan eröffnet. „Mit dem neuen Büro in Almaty haben wir Zugang zu einem der wichtigsten Märkte in Zentralasien“, erklärt Philip Sweets, Geschäftsführer von HHLA International: Insbesondere die Bahnverbindungen durch Kasachstan werde immer wichtiger.

„Der Eurasische Korridor ist nicht nur eine international bedeutende Handelsroute, die zur EU-Diversifikationsstrategie beiträgt, sondern auch ein entscheidender Hebel für die weltweite Wirtschaft“, sagt Tobias Bartz, Vorstandsvorsitzender der Rhenus Gruppe, der kürzlich Bundeskanzler Olaf Scholz auf seiner Zentralasien-Reise begleitete. Der Logistiker aus dem Ruhrgebiet will zusammen mit seiner Präsenz in der Türkei den Aufbau einer nahtlosen Lieferkette entlang des „Mittleren Korridors“ ermöglichen.

päische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung prognostiziert für 2024 und 2025 in Zentralasien Wachstumsraten von jeweils 6 %. „Das ist angesichts des schwierigen globalen Umfelds schon bemerkenswert“, so Michael Harms, Geschäftsführer des Ost-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft.

Auch wenn unter der Bezeichnung Zentralasien fünf Länder zusammengefasst sind, spielen für deutsche Unternehmen Kasachstan und Usbekistan die größte Rolle. „Mit stabilen politischen Rahmenbedingungen und einer jungen und wachsenden Bevölkerung sind diese Länder für eine Vielzahl von Branchen interessant“, erklärt der Niederlassungsleiter von Rödl & Partner in Zentralasien.

Die Kaufkraft und damit der Konsum nehmen in beiden Ländern zu, die Digitalisierung sei vor allem in Kasachstan weit

vorangeschritten – zum Teil weiter als in Deutschland. Alle wichtigen Sektoren würden eine positive Dynamik zeigen: Bauwesen, Handel, Informations- und Kommunikationsdienstleistungen, Transportdienstleistungen und auch die Industrie.

Junge, motivierte Fachkräfte

Auch Harms beobachtet das wachsende Interesse: „Die Region verfügt nicht nur über wertvolle Rohstoffe, die für die Transformation unserer Energiesysteme unverzichtbar sind, sie bietet auch ideale Bedingungen für die Erzeugung erneuerbarer Energien und bildet junge, motivierte Fachkräfte aus, die wir in Deutschland dringend benötigen.“

Aus Sicht von DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier haben die deutsche

Wirtschaft und die deutsche Politik Zentralasien zu lange links liegengelassen. „Dafür gibt es Gründe. Solange man auf den Märkten, auf denen man schon unterwegs ist, gute Geschäfte macht und vollauf beschäftigt ist, schenkt man womöglich dem einen oder anderen Faktor nicht die Aufmerksamkeit, die er verdient.“

Dabei verliere man leicht den Gesichtspunkt aus den Augen, nicht zu sehr abhängig zu werden von einzelnen Märkten und sich gegen in der Zukunft liegende Risiken abzusichern, erklärt Treier. „Aber die Welt hat sich geopolitisch verändert. Damit rückt die Region Zentralasien seit einiger Zeit stark in den Fokus.“

Lesen Sie auch das „Interview des Monats“ auf Seite 10.



News inside: DZ BANK German Desk New York

Nach der Wahl Trumps: US-Markt bietet weiter viele Chancen

Donald Trump ist zurück im Weißen Haus – als 47. Präsident der Vereinigten Staaten. Mit einem klaren Sieg bei einer hohen Wahlbeteiligung und einer Mehrheit in beiden Häusern des Kongresses stehen die Zeichen wieder auf eine Politik unter dem Slogan „America First“. Doch was bedeutet das für deutsche Unternehmen? Die Politik von Donald Trump ist sicherlich mit Risiken verbunden, gerade durch die Gefahr neuer Zollstreitigkeiten. Überraschenderweise gibt es für deutsche Unternehmen aber auch Chancen – jedenfalls für die, die schon in den USA ansässig sind!

Für Trump steht die US-Wirtschaft ganz oben auf der Agenda: Deregulierung, Steuersenkungen und Konjunkturprogramme sollen die USA fit für die Zukunft machen. In Zeiten drohender Zölle und global weniger aussichtsreicher Prognosen entwickeln sich die USA für einige Unternehmen zu einem echten zweiten Standbein – neben Deutschland.

Warum? Die Produktion in den USA wird attraktiver und könnte der Schlüssel

sein, um die wachsende Nachfrage in Amerika direkt und zollfrei zu bedienen. Tatsächlich erweitern bereits viele deutsche Unternehmen ihre Aktivitäten in den USA. Laut einer aktuellen Studie des DIHK wollen fast 40 % der deutschen Unternehmen in den USA ihre Investitionen dort weiter ausbauen.

Auch die Konjunkturerwartungen sprechen eine deutliche Sprache: Rund 48 % der deutschen Unternehmen, die in den USA aktiv sind, beurteilen die wirtschaftlichen Aussichten des Landes weiterhin optimistisch – deutlich mehr als im globalen Durchschnitt, wo nur 27 % der Unternehmen von einer Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ausgehen. Trotz erhöhter Inflation und einem weiterhin hohen Zinsniveau bleibt die US-Wirtschaft stabil, die Verbraucher gehen shoppen und die Marktchancen bleiben entsprechend groß.

Auf Unternehmen, die noch nicht vor Ort produzieren und auf Exporte in die USA angewiesen sind, könnten allerdings schwierige Zeiten zukommen. Angesichts

des zunehmenden Wettbewerbsdrucks und der sich verändernden Handelsbedingungen auf dem US-Markt ist es für diese Unternehmen von entscheidender Bedeutung, ihre Differenzierungsmerkmale hervorzuheben.

Fazit: Die USA sind und bleiben ein Schlüsselland für deutsche Unternehmen – und die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen machen ein Engagement vor Ort attraktiv. Wer in den USA aktiv wird, findet ein rechtlich stabiles und wachsendes Marktumfeld vor und kann von den Wachstumsperspektiven profitieren, die dieser Markt bietet.

Autor

Alexander Dickhoff

DZ BANK AG
German Desk New York
One Vanderbilt Avenue
New York, N.Y. 10017
alexander.dickhoff@dzbank.de



Nützliche Übersicht: Feiertage im Ausland 2025

Peter und Paul in Peru? Laotisches Neujahr? Kirgisischer Unabhängigkeitstag oder Haitis Tag der Vorfäter? Eine Übersicht über alle Feiertage im Ausland – auch jene, mit denen Sie nicht unbedingt rechnen – steht Ihnen auch im nächsten Jahr in der App „VR International“ zur Verfügung. In der Publikationsreihe „Feiertage im Ausland

2025“ sind alle gesetzlichen und religiösen Feiertage von mehr als 160 Ländern dieser Welt erfasst.

Darüber hinaus werden Öffnungszeiten von Banken, Büros und Geschäften, Bankfeiertage, wichtige Ferientermine und die Zeitverschiebung zu Deutschland aufgelistet. Geschäftsreisende finden daneben noch

weitere hilfreiche Informationen zu den jeweiligen Reiseländern. Damit können Sie gut vorbereitet ins Ausland reisen!



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

Deckungspolitik für Vietnam wurde gelockert

Der Interministerielle Ausschuss (IMA) für Exportkreditgarantien hat jetzt beschlossen, die Deckungspolitik für Vietnam weiter zu öffnen. Ab sofort können Geschäfte mit einer Kreditlaufzeit von mehr als 360 Tagen und einem Auftragswert von bis zu fünf Millionen Euro auf Basis der Bonität des Bestellers in Deckung genommen werden, wenn dieser

nach nationalen Rechnungslegungsstandards bilanziert. Bislang waren für solche Geschäfte Bankgarantien notwendig, die beim Besteller zu höheren Kosten geführt haben.

Von der jetzt beschlossenen Anpassung profitieren alle deutschen Exportunternehmen – vor allem aber kleine und mittlere Firmen. Vietnam ist für den deutschen

Mittelstand ein immer wichtigerer Absatzmarkt, gerade auch als Alternative zu China.



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

Güterliste der Dual-Use-Verordnung aktualisiert

Die Liste der Güter mit doppeltem Verwendungszweck wird regelmäßig angepasst, um die Einhaltung internationaler Verpflichtungen durch die Europäische Union sicherzustellen. Vor diesem Hintergrund kündigte die EU-Kommission eine Aktualisierung von Anhang I der

Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821 an. Nach Abschluss aller Formalitäten wird die Delegierte Verordnung im EU-Amtsblatt veröffentlicht. Die Aktualisierung tritt Ende 2024 in Kraft. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn stellt jetzt

schon eine Übersicht der Änderungen zur Verfügung.



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

Neue Märkte – neue Chancen: Textilsektor Südasien

Indien, Bangladesch, Pakistan und Sri Lanka haben sich auf verschiedene Segmente in der Textilindustrie spezialisiert. Diese Kompetenzen bieten auch Chancen für deutsche Unternehmen. Die neue Ausgabe der Reihe „Neue Märkte – Neue Chancen“ bietet wichtige Informationen für Unternehmen aus der Textilbranche und anderen anhängigen Bereichen wie beispielsweise die Textilmaschinenherstellung. Die Publikation behandelt neben einem Überblick über die Region auch die

Faserproduktion, die Vorstufenbetriebe sowie die Konfektion der vier Länder. Abschließend folgt ein Überblick zu Förder- und Beratungsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen.

Germany Trade & Invest (GTAI) erstellt gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), den Auslandshandelskammern sowie weiteren Partnern mit der Reihe „Neue Märkte – Neue Chancen“ Marktführer für verschiedene Länder

und Branchen. Die Publikationen geben einen guten Überblick zu vielen Branchen und informieren Sie über Investitionsklima, Geschäftspraxis und Einfuhrverfahren. Die verschiedenen Ausgaben können als kostenloses PDF-Dokument nach kurzer Registrierung heruntergeladen werden.



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

DZ BANK erneut zu einer der führenden Banken für Exportfinanzierungen gekürt

Bei der Exportfinanzierung spielt die DZ BANK unverändert in der ersten Liga mit. Auch im Jahr 2024 wurde die DZ BANK von TXF Media, dem international führenden Informations- und Datenanbieter für Exportfinanzierungen, mehrfach ausgezeichnet: für den „Europe Export Finance Deal of the Year“, den „Middle East Export Finance Deal of the Year“ sowie den „Rail Transport Deal of the Year“!

Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft

DOCDEX – kosten- und zeiteffiziente Konfliktlösung

Auch, wenn es niemand will – aber manchmal entstehen bei internationalen Handelsgeschäften auch Konflikte, die rasch zu sehr kostspieligen und langwierigen Verfahren mit ungewissem Ausgang eskalieren können. Das muss nicht sein! Dafür gibt es doch DOCDEX-Verfahren.

Das Maschinenbauunternehmen Enschien & Tuhs GmbH hat einem US-amerikanischen Produzenten Maschinen zur Herstellung bestimmter Werkzeuge im Wert von 700.000 Dollar verkauft. Als Sicherheit hierfür wird der Exporteurin eine den Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (URDG) unterliegende Bankgarantie gestellt. Die Importeurin leistet keine Zahlung und die Garantiebank macht vermeintliche Einwände gegen die Inanspruchnahme der Garantie geltend.

Die Exporteurin ist zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen auf eine schnelle Zahlung angewiesen. Sie fürchtet bei einem internationalen Rechtsstreit eine lange Verfahrensdauer, einen großen Aufwand sowie hohe Anwalts- und Verfahrenskosten. Hilfe kommt von einem spezialisierten Anwalt.

Was sind DOCDEX-Verfahren?

Da muss es doch eine Lösung geben? Ja! Die Internationale Handelskammer (ICC) stellt mit den Rules for Documentary Instruments Dispute Resolution Expertise (DOCDEX) ein Regelwerk zur Streitbeilegung zur Verfügung. Es dient der Konfliktlösung bei Meinungsverschiedenheiten im Zusammenhang mit verschiedenen Zahlungssicherungs- und Handelsfinanzierungsinstrumenten, etwa Dokumentenakkreditiven, Dokumenteninkassi, Bankgarantien und Standby Letters of Credit.

DOCDEX-Verfahren werden von erfahrenen, von der ICC für jedes einzelne solcher

Verfahren bestellten Experten mit nachweislich gutem Fachwissen und ausreichender Praxiserfahrung im Zusammenhang mit internationalen Handelsgeschäften entschieden. Dadurch werden sachgerechte Entscheidungen bei internationalen Handelsgeschäften gewährleistet.

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

Ein DOCDEX-Verfahren wird in der Praxis regelmäßig erst dann in Betracht gezogen, wenn bereits eine Streitigkeit eingetreten ist. Es ist nicht notwendig, dass die Parteien eine DOCDEX-Klausel vereinbart haben, um ein DOCDEX-Verfahren durchführen zu können. Dies ist vielmehr auf einseitige Initiative einer der Parteien zu jedem Zeitpunkt möglich. Wenn sich der Antragsgegner nicht auf die Durchführung eines DOCDEX-Verfahrens einlässt, wird kein Verfahren mit gegenseitigem Vortrag der Parteien durchgeführt; es ergeht dann aber gleichwohl auf der Grundlage des einseitigen Vortrags des Antragstellers eine DOCDEX-Entscheidung, die dieser in einem etwaigen späteren Rechtsstreit oder Schiedsverfahren als Privatgutachten einbringen kann.

Welche Vorteile haben DOCDEX-Verfahren?

DOCDEX-Entscheidungen sind für staatliche Gerichte zwar nicht bindend, von ihnen geht jedoch eine starke faktische Wirkung aus und es kann davon ausgegangen werden, dass die Gerichte den Expertenmeinungen folgen werden. Ihnen wird auch bei eventuell nachfolgenden Schiedsverfahren eine beachtliche Bedeutung beigemessen. DOCDEX-Entscheidungen sind nicht vollstreckbar. Ein Nachteil, der aber nicht immer eine wesentliche Rolle spielt. Denn die Parteien können sich bilateral darauf ver-

ständigen, die Entscheidung für sich als bindend anzusehen. Bei der Beantragung eines DOCDEX-Verfahrens muss zu diesem Zweck in dem dafür vorgesehenen Antragsformular angegeben werden, ob der Antragsteller und der Antragsgegner ihre Zustimmung erteilt haben, dass die DOCDEX-Entscheidung vertraglich bindend für sie sein soll.

Liegt diese Voraussetzung vor, kann anschließend leicht ein darauf aufbauendes Urteil erstritten werden, wenn die unterlegene Partei sich nicht an die DOCDEX-Entscheidung halten sollte. Wirtschaftlich gesehen ist eine DOCDEX-Entscheidung daher trotz der mangelnden Vollstreckbarkeit sehr wohl werthaltig.

Die DOCDEX-Entscheidungen ergeben ohne mündliche Verhandlung allein auf der Grundlage der von den Beteiligten eingereichten Schriftsätze. Für das gesamte Verfahren müssen die dafür vorgesehenen Formulare verwendet werden, was die Durchführung stark vereinfacht und beschleunigt. Die DOCDEX Rules sehen außerdem die strikte Einhaltung der Fristen für die einzelnen Verfahrensschritte vor, sodass DOCDEX-Entscheidungen zwangsläufig kurzfristig ergehen.

Wenn der Streitwert einen Betrag von 1.000.000 Dollar nicht übersteigt, beträgt die Grundgebühr bei DOCDEX-Verfahren pauschal 5.000 Dollar. Fazit: Also eine unschlagbare Kosten- und Zeiteffizienz!

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Kaufmannshof 1 55120 Mainz Tel.: 06131 62 60 80 Vorpeil@neusselkpa.de www.neusselkpa.de



Nutzen Sie die App „VR International“:

Zu vielen Fachbegriffen – zum Beispiel Akkreditiv, Inkasso, Garantien und Währungsabsicherung – gibt es informative Erklärvideos.



VR China

Die Volksrepublik China ist in puncto Weltpolitik, Wirtschaft und Wandelfähigkeit ein faszinierendes, aber auch unheimliches Land. Natur-Schönheiten, kulturelle Vielfalt und die Funktionsweise der Millionenstädte sind über jeden Zweifel erhaben. Das 1,4 Milliarden Menschen große chinesische Volk gilt gerade auch ausländischen Gästen gegenüber als sehr gastfreundlich. Doch ökonomisch hat China zuletzt an Zugkraft verloren – und das politische System mit nur einer zentralen Partei bringt gerade für deren Gegner und Kritiker viele Nachteile mit sich – mal ganz abgesehen davon, dass weite Teile der Bevölkerung digital überwacht werden.

Politische Lage

Obleich China laut seiner Verfassung unter der demokratischen Diktatur des Volkes steht, wird die Volksrepublik seit Beginn ihrer Ausrufung durch Mao Zedong 1949, also vor 75 Jahren, durchgehend zentral von oben regiert. Denn die Macht konzentriert sich im Wesentlichen nur auf die Kommunistische Partei China (KPCh), die alle wesentlichen Entscheidungen trifft. An der Spitze steht Präsident Xi Jinping, der bereits seit 2013 Staatspräsident ist. Zentrale Organe im chinesischen System sind das Politbüro und das Zentralkomitee der KPCh. Xi ist gleichzeitig dessen Generalsekretär – und zudem Oberbefehlshaber der sogenannten Volksbefreiungsarmee. Zuletzt hat die Volksrepublik seine Militärausgaben deutlich nach oben geschraubt. So hat das Reich der Mitte mittlerweile die größte Seeflotte der Welt. Fakt ist aber auch: China hat seit 45 Jahren keinen Krieg mehr geführt, nachdem der Vietnam-Konflikt 1979 zu Ende ging.

Die Volksrepublik lässt jedoch mit Manövern im Südchinesischen Meer immer wieder die Muskeln spielen und droht Taiwan mit einer Übernahme – wenn nicht friedlich, dann mit Gewalt. Das Reich der Mitte sieht die Republik Taiwan als abtrünnige Provinz an und verfolgt eine Ein-China-Politik. Ein Krieg wäre verheerend – natürlich allen voran für die Menschen vor Ort. Die weniger als 200 Kilometer breite Taiwanstraße ist zudem eine strategisch überaus wichtig



Shiffahrtsroute – und Taiwan der weltweit bedeutendste Chip-Produzent, wovon nicht zuletzt auch die chinesische Wirtschaft profitiert.

Die Volksrepublik beansprucht nahezu das komplette Südchinesische Meer für sich und tritt dort und weiter nördlich in Richtung Japan zunehmend machtvoller auf. So kam es in den letzten Jahren immer wieder zu teils schweren Zwischenfällen. Im Südchinesischen Meer wollen auch die benachbarten Philippinen ihr Territorium abstecken, bereits 1951 haben sie mit den USA einen Verteidigungspakt geschlossen. Immerhin: Die Philippinen und China haben sich im Sommer auf eine Art Friedensabkommen verständigt. Das ist auch deshalb global von Bedeutung, weil circa ein Drittel des Welthandels durch die Straße von Taiwan und das Südchinesische Meer geht. Auch China hat das UN-Seerechtsübereinkommen unterzeichnet, wonach jedes Land lediglich bis zu 200 Seemeilen vor seiner Küste eine sogenannte Ausschließliche Wirtschaftszone erhält.

Im Frühjahr des vergangenen Jahres hat der Volkskongress Xi's dritte Amtszeit besiegelt, obgleich diese bis dato auf zwei Perioden begrenzt war. Die große Sitzung des Kongresses ist der innenpolitische Höhepunkt in der Volksrepublik. Auf der diesjährigen Frühjahrstagung

gab es allerdings viel Unmut. So konnte man sich wegen der hohen Staatsverschuldung auf kein großes Reformpaket verständigen. Das änderte sich dann allerdings im Herbst, als China rund um das groß begangene 75-jährige Jubiläum der Kommunistischen Partei ungewohnt starke Unterstützungspakete ankündigte, um die Wirtschaft anzukurbeln. Die Chinesische Zentralbank flankierte das mit einer expansiveren Geldpolitik. Inwieweit beides seine Wirkung entfaltet, muss sich aber erst noch zeigen.

Im Westen für teils heftige Kritik sorgt Chinas offiziell neutrale Haltung zu Russlands Angriffskrieg gegen die Ukraine. Einer der Vorwürfe lautet, dass Russland die Sanktionen mithilfe der Volksrepublik wie auch anderen ost- und zentralasiatischen Ländern umgeht. Tatsächlich ist der Handel zwischen China und Russland seit 2021 sprunghaft gestiegen.

Die fünf größten Geschäftsbanken

- Industrial & Commercial Bank of China
- China Construction Bank
- Agricultural Bank of China
- Bank of China
- Postal Savings Bank of China

Quelle: DZ BANK

Das Missfallen über diese indirekte Unterstützung Russlands machte auch Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck bei seiner Reise in die Volksrepublik Mitte des Jahres deutlich. Immerhin gab es von den anderen BRICS-Ländern beim Treffen Ende Oktober im russischen Kasan keine Rückendeckung für Putin in puncto Kriegsführung.

Die KPCh bzw. deren Spitze versuchte in den letzten Jahren in vielen Ländern auf der Welt an Einfluss zu gewinnen. Häufig geschieht dies durch Investitionen in bedeutende Infrastruktur-Vorhaben. Dazu zählt die Neue Seidenstraße (Belt and Road Initiative, BRI), die sich seit 2013 einen Weg von China durch Zentralasien in den Nahen Osten bahnt – inklusive eines Zugangs zu den dortigen Meeren. Unter die BRI-Initiative fallen aber auch Infrastruktur-Investitionen in anderen Regionen der Welt wie Afrika und Südamerika. So ist China auch dort in wichtigen Bauprojekten engagiert – genau wie im Süden Europas.

Seine Vorherrschaft zeigt die Volksrepublik auch bei Olympischen Spielen. Seit längerem schon mischt China dort im Medaillenspiegel an der Spitze mit. Bei den heimischen Spielen in Peking 2008 gewann die Volksrepublik dieses Klasesement erstmals. 2022 trug China zudem die Olympischen Winterspiele aus. Auch bei den diesjährigen Sommerspielen in Paris waren chinesische Sportlerinnen und Sportler sehr erfolgreich, auch wenn sie im Medaillenspiegel auf der Zielgeraden noch von den USA eingeholt worden sind.

Die Volksrepublik China ist ständiges Mitglied des Weltsicherheitsrates, der Welthandelsorganisation und der G-20-Staaten. Es ist auch eine der fünf BRICS-Nationen und führt die RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) an – das mutmaßlich größte Freihandelsabkommen der Welt, das am 1. Januar 2022 in Kraft getreten ist.

Anfang September richtete die Volksrepublik das China-Afrika-Forum aus. Es war das erste große internationale Ländertreffen seit der Corona-Pandemie. Dort versprach Xi den afrikanischen Staaten Finanzhilfen in Höhe von 45 Milliarden Euro und kündigte den Ausbau der Partnerschaften u.a. in den Bereichen Militär, Aus- und Fortbildung, Handel, landwirtschaftliche Entwicklung und erneuerbare Energien an. Auch stellte Xi

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

(in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2022	3,0	2,0	-7,5
2023	5,3	0,2	-6,9
2024p	4,8	0,4	-7,4
2025s	4,5	1,7	-7,6

p = Prognose s = geschätzt

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Internationaler Währungsfonds

Entwicklungen in der Außenwirtschaft

(in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2019	102.910	k.A.	3.180
2020	248.840	149.342	3.250
2021	352.890	180.957	3.128
2022	443.370	189.132	3.238

k.A. = keine Angaben

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Internationaler Währungsfonds

eine Öffnung des freien Handels in Aussicht. China rannte damit bei den afrikanischen Regierungschefs offene Türen ein.

Wirtschaftsstruktur

Chinas Wirtschaftsstruktur hat sich nach Gründung des Landes und einer sozialistisch bedingten Durststrecke mit einer Mischung aus marktwirtschaftlichen Elementen und staatlicher Lenkung entwickelt – und zwar überaus rasant. 1980

trug die Volksrepublik nur 2,6 % zum globalen Bruttoinlandsprodukt bei. Mittlerweile liegt man bei knapp 19 %. China ist nach den USA die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt.

Das Land hat schon vor Jahrzehnten eine enorme Herstellungskapazität aufgebaut, um die Binnennachfrage, aber auch die Nachfrage auf den Weltmärkten zu bedienen. In zahlreichen Branchen ist die Volksrepublik global führend – allen voran bei der Fertigung von Elektronik, Maschinen und Textilien.



Die Beijing International Automotive Exhibition ist in diesem Jahr erstmals zur global wichtigsten Leitmesse für das autonome Fahren geworden.

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

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2020	95.840	117.373	-21.533
2021	103.564	142.964	-39.400
2022	106.762	192.830	-86.068
2023	97.333	157.157	-59.824

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Und auch wenn der Anteil der produzierenden Industrie in den letzten Jahren von 45,4 % auf 37,8 % zurückgegangen ist: Das Niveau ist für eine Volkswirtschaft in diesem Stadium immer noch immens hoch. Zuletzt ist der Wert zudem wieder auf rund 40 % gestiegen, auch weil es große Nachholeffekte nach der Corona-Pandemie gab.

Der chinesische Dienstleistungssektor trägt mehr als 50 % zum BIP bei, hat in jüngster Zeit jedoch allen voran wegen der sich zugespitzten Immobilienkrise gelitten – mit Evergrande an der Spitze. Der hochverschuldete Baukonzern wurde Anfang des Jahres aufgelöst – mit etwa 300 Milliarden US-Dollar an Schulden. Regierung und Zentralbank versuchten zwar, mit diversen Stützungsmaßnahmen auf diesem für China so wichtigen Markt zu intervenieren. Doch die Talfahrt der Immobilienpreise und der entsprechenden Investitionen setzte sich im Jahresverlauf fort. Der Immobiliensektor trägt in China rund ein Viertel zum BIP bei, was beachtlich ist. Die Krise in dieser Branche wurde letztlich ausgelöst durch die generell hohe Verschuldung und Überkapazitäten und stellt weiter ein Risiko für die Weltwirtschaft dar.

Der primäre Sektor liegt konstant bei etwas über 7 %. China gilt – natürlich auch bedingt durch die Größe des Landes – als weltweit größter Erzeuger von Reis, Weizen und Baumwolle. Die Volksrepublik ist zudem eine der rohstoffreichsten Länder der Welt – und baut diese auch im großen Stil ab – beispielsweise Eisenerz, Quecksilber oder Gold.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Die Volksrepublik war lange Zeit ein echter Katalysator für das Wachstum der Weltwirtschaft. Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs legte Chinas BIP ab 1991 jedes Jahr um mindestens 6 % zu, zwei-

mal sogar um mehr als 14 % (1992/2007). Doch seit der Corona-Pandemie und anderen globalen Krisenherden hat sich die Wirtschaft im Land der Mitte merklich abgekühlt.

Im Jahr 2023 lag die Wachstumsrate zwar noch einmal bei über 5 %. In diesem und den kommenden Jahren liegen die Prognosen aber darunter, zumal Kritiker die von der Regierung präsentierte Exaktheit der Zahlen ohnehin in Zweifel ziehen. Nach offiziellen Angaben ist die Volksrepublik im dritten Quartal um 4,6 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gewachsen.

mehr chinesische Familien ein teures, für die Studierenden oftmals hartes Studium leisten. Das verlangsamte Wirtschaftswachstum hat aber dafür gesorgt, dass mittlerweile deutlich weniger junge hochqualifizierte Arbeitskräfte gebraucht werden, als es Absolventen gibt.

Der chinesische Staat hält spätestens seit der Machtübernahme durch Xi mit riesigen Investitionsprogrammen dagegen. Lag die Staatsverschuldung 2014 noch bei unter 40 % des BIP, beträgt sie heute knapp 90 %. In jedem Jahr gab es einen mehr oder weniger starken Anstieg der Verschuldung. Noch deutlicher wird dieser Schuldenberg durch die absoluten Zahlen. Das BIP wird für dieses Jahr auf 18,5 Billionen US-Dollar taxiert – dementsprechend liegt die Staatsverschuldung bei rund 16,6 Billionen. Zuletzt kamen noch ungewohnt hohe direkte Zuwendungen der Regierung an die Bevölkerung hinzu. Die People's Bank of China (PBOC), die chinesische Zentralbank, hat bereits Ende Juli – und damit noch vor der amerikanischen Notenbank – die Leitzinsen gesenkt, um der Wirtschaft frische Impulse zu verleihen.

Dos and Don'ts in China

- ▶ Ausländische Geschäftspartner werden in der Regel mit großer Höflichkeit und Aufmerksamkeit behandelt, insbesondere wenn sie sich wiederum offen gegenüber Land und Leuten zeigen. Lernen Sie hierfür gerne ein paar Wörter Chinesisch.
- ▶ Chinesinnen und Chinesen sind sehr harte Verhandlungspartner, Besprechungen können sich über unzählige Runden hinziehen und auch vorübergehend unterbrochen werden. Stellen Sie sich darauf ein und vergessen Sie nie: Auch ihr Partner möchte am Ende nicht ohne Abschluss dastehen.
- ▶ Als Gesprächsthemen heikel sind beispielsweise die Tibetpolitik, Menschenrechte oder die Inselstreitigkeiten im Südchinesischen Meer. Auch Anzügliches ist nicht angebracht. Kurz gefasst: No sex, no politics.
- ▶ Gehen Sie auf Geschäftsreisen in China generell sorgfältig mit Datenschutz um. Der Verfassungsschutz hat entsprechende Empfehlungen für China zusammengestellt. So wird unter anderem vor der Mitnahme von Laptops mit Zugang zum Firmennetzwerk gewarnt.
- ▶ Bestechen Sie nicht – und lassen Sie sich nicht bestechen. Zwar hat die Politik unter Staatspräsident Xi Jinping erheblich aufgeräumt, doch bislang hat China im Corruption Perceptions Index 2023 nur Rang 65 von 180 Ländern erreicht. Quelle: GTAI

Neben der Immobilienkrise wird die Volksrepublik von einer lahmen Binnenkonjunktur gebremst. Viele Chinesen legen ihr Geld derzeit offenbar lieber auf die hohe Kante, anstatt es auszugeben. Hinzu kommt, dass die Lage auf dem Arbeitsmarkt angespannt ist. Die Arbeitslosenquote wird seit Jahren mit 5 % oder etwas darüber angegeben. Die Jugendarbeitslosigkeit beträgt ein Vielfaches. Es können sich zwar durch den generell gestiegenen Wohlstand immer

Die hohen staatlichen Ausgaben sind Fluch und Segen zugleich. Natürlich investiert die chinesische Regierung nicht zuletzt auch in Infrastruktur, Bildung und Forschung, was der mittel- bis langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung und künftigen Generationen zugute kommt. Auch kurbelt die Staatsregierung mit ihren Subventionen ein Stück weit das Wachstum an, ebenso die Kaufkraft der heimischen Bevölkerung.

Doch gerade die hohen Unterstützungsleistungen im Zuge der Corona-Krise haben auch zu großen Verwerfungen und Überkapazitäten geführt – wie auf dem Immobilienmarkt. So sind in China komplette Geisterstädte entstanden. Auch in anderen Bereichen gibt es Überkapazitäten wie in der Solarbranche oder bei Elektroautos. Dadurch kommt es immer wieder zu Handelskonflikten. So verlangt die USA auf viele chinesische Produkte hohe Zölle, darunter auch auf E-Autos. Die Europäische Union ist im Herbst trotz des deutschen Widerstandes ebenso auf diesen Zug aufgesprungen.

Bei strategisch bedeutenden Rohstoffen wie Seltenen Erden ist die EU bereits fast vollständig von China abhängig. Die EU-Kommission stuft 34 Rohstoffe als kritisch ein. Von diesen ist die Volksrepublik bei 11 der wichtigste Bezugsstaat der EU – und bei deren 27 liegt China unter den Top-3-Produktionsländern.

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Auch nach Deutschland fließt viel chinesisches Geld – neben Gütern und Dienstleistungen im Export allen voran in Unter-

nehmens-Beteiligungen. Mehr als 500 Investitionen an deutschen Firmen gab es seit 2006. So halten Chinesen Minderheitsbeteiligungen an Mercedes-Benz, Biontech oder seit dem vergangenen Jahr auch am Hamburger Hafen. Letztere hat wegen der strategischen Bedeutung des Container-Handels hohe politische Wellen geschlagen.

Vor rund acht Jahren hat China die USA als Deutschlands wichtigster Handelspartner abgelöst. Doch der Vorsprung ist zuletzt weiter geschmolzen, da die Volksrepublik selbst nicht mehr so viel aus der Bundesrepublik einführt. Weil hiesige Unternehmen ihre Produkte entweder verstärkt in China vor Ort herstellen oder alternative Produktionsstandorte in anderen Ländern aufbauen, ist die Volksrepublik auf Platz fünf der wichtigsten Exportmärkte Deutschlands hinter den USA, Frankreich, die Niederlande und zuletzt auch Polen zurückgefallen.

Auch die Importe sind gesunken. Das Volumen aller Ein- und Ausfuhren zwischen Deutschland und China ist 2023 um 15 % im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Deshalb spricht vieles dafür, dass die USA in diesem Jahr wieder an China vorbeiziehen.

Hauptimportgüter (in Prozent der Gesamteinfuhr 2023)

Elektronik	18,7
Rohstoffe (ohne Brennstoffe)	16,4
Erdöl	13,2
Chemische Erzeugnisse	9,3
Maschinen	5,8

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Aussichten

Die Wurzeln der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen China und Deutschland liegen viel länger zurück, als man vielleicht annehmen mag. Das Handelsunternehmen Melchers eröffnete bereits 1866 seine erste Niederlassung in Schanghai. In puncto Produktion war der Volkswagen-Konzern ein Pionier. Lange Zeit lebte die deutsche Wirtschaft glänzend vom riesigen chinesischen Absatzmarkt – und auch deutsche Verbraucher profitierten von Vielfalt und günstigem Preis unterschiedlichster Produkte.

Doch in den letzten Jahren hat das deutsch-chinesische Wirtschaftsverhältnis auch politisch bedingt größere Risse bekommen.

Eckdaten für den Export nach China

Bevölkerung:
1,4 Milliarden

Hauptstadt:
Beijing

Währungseinheit:
Renminbi Yuan = 10 Jiao = 100 Fen
ISO-Code: CNY

Wichtige Feiertage:
1. Januar Neujahr Nationaler Feiertag
29. Januar Chinesisches Neujahr
30. Januar–3. Februar Goldene Woche
31. Mai Drachenbootfest
1. Oktober Nationalfeiertag
2. bis 6. Oktober Goldene Woche

Zollflughäfen:
Beijing, Changchun, Dandong, Fuzhou, Guangzhou, Hailar, Jinan, Jinghong, Lanzhou, Nanjing, Qingdao, Shanghai, Shenyang, Taiyuan, Tianjin, Wenzhou, Wuxi, Xi'an, Xiamen, Yinchuan, Zhanjiang, Zhengzhou u.a.

Wichtige Seehäfen:
Basuo, Chiwan, Dalian, Guangzhou, Nanjing, Shenzhen, Shanghai, Tianjin, Xiamen, Zhenjiang u.a.

Korrespondenzsprachen:
Chinesisch und Englisch

Zahlungsbedingungen:
Ein Liefervertrag mit einem chinesischen Unternehmen sollte genaue Bestimmungen über Zahlungsmodalitäten beinhalten. Vorkasse – als sicherste Form der Absicherung – werden chinesische Kunden selten akzeptieren. In der Regel werden Exporte daher über unwiderrufliche Akkreditive abgewickelt. In China ist in der Regel mit einem höheren Ausfallrisiko zu rechnen. China-Exporteure sichern ihr Zahlungsrisiko daher häufig zusätzlich ab.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
Entgeltkategorie 2 von 7
Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Peking

17, Dongzhimenwai Dajie,
Chaoyang District | 100600 Beijing
Tel.: +86-10-8532-9000
info@peki.diplo.de
<https://www.peking.diplo.de>

AHK Greater China

DRC Liangmaqiao Diplomatic Office
Unit 0601B | 19 Dongfang East Road
Chaoyang District | 100600 Beijing
Tel.: +86-10-6539 6688
info@china.ahk.de
<https://china.ahk.de/de>

DZ BANK AG

Beijing Representative Office

The DRC Office Building Tower D1
Dongfang East Road 19 | Beijing
Repräsentantin: Zhanming Luo
Telefon: +86 10 8526 1161
zhanming.luo@dzbank.de

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

Die neuen Tigerstaaten haben zum Sprung angesetzt

Die Länder Zentralasiens haben längst an wirtschaftlicher Dynamik gewonnen – vor allem Kasachstan und Usbekistan. Für Ulf Schneider sind es die neuen „Tigerstaaten“. Seit über 20 Jahren ist der Hanseat unternehmerisch in Osteuropa und Asien aktiv. Sein Unternehmen, mit einem Team von über 500 Mitarbeitern, unterstützt Kunden in 14 Ländern weltweit darin, Niederlassungen und Tochtergesellschaften zu gründen. Er ist ein gefragter Experte zu den Themen Geschäftsaufbau und Weiterentwicklung in Osteuropa, Zentralasien und Südkaukasus sowie zu globalen Trends in der Außenwirtschaft.

VR International: Herr Schneider, Sie verfolgen die Entwicklungen Zentralasiens seit langer Zeit hautnah. Was hat sich verändert – vor allem nach dem Angriffskrieg Russlands?

Ulf Schneider: Zentralasien und der südliche Kaukasus stehen seit dem 24. Februar 2022 deutlich weiter oben auf der Liste interessanter Wachstumschancen deutscher Unternehmen. Die geostrategische Lage der Region ist günstig, die Regierungen dieser Länder betreiben weitgehend eine sogenannte „Multi-Vektor Foreign Policy“ und versuchen, sowohl mit China, Russland wie auch mit den USA und der EU gute Beziehungen zu generieren. In den wirtschaftspolitischen Gesprächen in Zentralasien nehme ich deutliche Bestrebungen nach einer Kooperation mit der EU wahr. Darüber freue ich mich als überzeugter Europäer, der schon vor 35 Jahren für die europäische Integration auf die Straßen gegangen ist.

Gleichzeitig muss man aber berücksichtigen, dass das BIP dieser Länder additiv nur knapp 30 Prozent der Wirtschaftskraft Russlands beträgt. Die Hoffnung, Verluste im Russlandgeschäft mit zusätzlichen Deals in Zentralasien und dem Kaukasus zu kompensieren, ist daher nicht realistisch.

VR International: Die Länder Zentralasiens werden immer häufiger als die neuen „Tigerstaaten“ bezeichnet. Sehen Sie das auch so?

Ulf Schneider: Zentralasien und der Südkaukasus haben grundsätzlich das Potenzial, die neuen „Eurasischen Tigerstaaten“ zu werden, ähnlich wie sich seit etwa 30 Jahren die asiatischen Tigerstaaten Hong Kong, Singapur, Taiwan und Südkorea entwickelt haben. Natürlich sind dazu umfangreichere Reformen der Wirtschafts- und Finanzsysteme sowie eine effiziente Mittelstandsförderung notwendig, was ich bisher so noch nicht sehe. Ob die neuen „Tigerstaaten“ wahre Tiger sind, die schlendern oder vehement auf der Jagd sind, ist daher noch offen. Zusammen mit

den Ländern des Südkaukasus – also Armenien, Georgien und Aserbaidschan – könnte Zentralasien zu einem attraktiven Cluster zusammenwachsen. Der Ausbau des „Mittleren Korridors“ spielt dabei eine wichtige Rolle.

VR International: Welche Bedeutung hat der „Mittlere Korridor“?

Ulf Schneider: Mit dem „Mittleren Transportkorridor“ erscheint neben der guten Anbindung an Russland nun auch die direkte Verbindung mit China und Europa aussichtsreicher, so dass man sich mittel- und langfristig Produktionsstätten mit Exportwegen in fast alle Himmelsrichtungen vorstellen kann. Alle Länder dieser Region hoffen und arbeiten daran, dass der „Mittlere Transportkorridor“ eine größere Bedeutung zeitigt. Dafür müssten sie aber stärker als ein Team agieren und ihre Bestrebungen synchronisieren.

VR International: Welche Länder erscheinen Ihnen für deutsche Unternehmen besonders interessant?

Ulf Schneider: Die Region ist sehr heterogen, was aus der Ferne oftmals nicht klar wahrgenommen wird. Kasachstan und Usbekistan haben zum Beispiel sowohl ganz unterschiedliche Kulturen als auch Wirtschaftsstrukturen. Kasachstan wird – neben dem traditionellen Öl- und Gasgeschäft – im Moment als starker Absatzmarkt angesehen, denn es hat mit Abstand das größte BIP der Region. Usbekistan hat mit fast 35 Millionen Einwohnern zwar fast die doppelte Bevölkerungszahl wie Kasachstan, ist beim BIP aber weit abgeschlagen. Dafür ist Usbekistan ein traditionelles Industrieland und kann eine erfolgreich funktionierende Automobilindustrie und Textilverarbeitung vorzeigen.

Ein hochwertiger Anzug, den sie in Deutschland kaufen, könnte aus Usbekistan stammen. Armenien und Georgien sind sehr stark in der IT-Entwicklung, Aserbaidschan hat mit der modernen Hauptstadt Baku und seinen finanziellen Mitteln aus dem Öl- und

Interview mit ...

Ulf Schneider

Präsident & Gründer,
Schneider Group
GmbH
+49 30 615 089 28
www.schneider-group.com



Gasgeschäft alle Möglichkeiten gegebenfalls sogar ein Dubai am Kaspischen Meer zu werden. Gerade kleinere, innovative IT-Teams kann man bestens in Armenien und Georgien finden.

Welches Land die aussichtsreichsten Perspektiven bietet, hängt somit auch davon ab, aus welcher Branche das deutsche Unternehmen stammt. Wer neue Absatzmärkte ansteuert, versucht zunächst einen Vertrieb in Kasachstan aufzubauen, wer ein IT-Team aufbauen möchte, schaut sich am besten zunächst in Armenien und Georgien um und wer zum Beispiel Anlagen und Maschinen für die Automobil- oder Textilverarbeitungsindustrie herstellt, der findet am ehesten in Usbekistan neue Kunden.

VR International: Wie beurteilen Sie das Investitionsklima?

Ulf Schneider: Insgesamt hat die Region in den letzten Jahren gute Fortschritte gemacht. Die Steuersätze sind weitgehend attraktiv, die Steuerverwaltung ist effizienter geworden und häufig auch digitalisierter als in Deutschland. Fachkräftemangel ist genau wie in der Bundesrepublik ein prekäres Thema. Der große Wurf an Wirtschafts- und Finanzreformen steht noch aus. Europäische Investoren sind in der Region sehr willkommen. Gleichzeitig müssen wir berücksichtigen, dass China sein Engagement vor allem in Zentralasien, aber auch im Kaukasus gezielt ausbaut und häufig auch die Finanzierung mitbringt. Wir Europäer sollten bei Vertrieb und Distribution unsere Stärken ausspielen, zum Beispiel durch einen guten After-Sales-Services.

Geduld und Offenheit sind in Vietnam essenziell

Der erste Eindruck ist oft entscheidend und kann in Vietnam im schlimmsten Fall über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Ein unangemessenes Outfit, die falsche Art der Begrüßung oder das unpassende Gesprächsthema: die Liste der Fettnäpfchen ist lang. „Ein tiefes Verständnis der kulturellen Unterschiede ist entscheidend für den Geschäftserfolg“, erklärt Peter Kompalla, Delegierter der AHK Vietnam. Das Verständnis lokaler Werte und Geschäftspraktiken fördere Vertrauen und erleichtere die Zusammenarbeit, betont er. Kompalla: „Besonders die Führungsebene sollte ein gutes Verständnis über der Kultur haben, um die strategischen Beziehungen zu gestalten. Im mittleren Management ist es wichtig, interkulturelle Kompetenzen im täglichen Kontakt mit vietnamesischen Teams und Partnern anzuwenden.“ Aber auch für Mitarbeitende auf operativer Ebene könne ein Basiswissen helfen, reibungslos zu kommunizieren und Missverständnisse zu vermeiden.

In dem asiatischen Land ist vor allem Vertrauen ein nicht zu unterschätzender Faktor, um überhaupt einen Fuß in den Markt

zu bekommen. Denn die vietnamesische Geschäftskultur ist mehr als in Deutschland auf Loyalität ausgelegt und wird von Zurückhaltung, Verschlossenheit und nicht selten auch von Misstrauen gegenüber Unbekanntem geprägt.

Interkulturelle Kompetenz: Der erste Eindruck ist wichtig!

Peter Buerstedde, GTAI-Direktor in Vietnam, hat schon erlebt, dass deutsche Unternehmer nach Gesprächen mit potenziellen vietnamesischen Partnern sehr zuversichtlich waren und das Geschäft dann im Sand verlaufen ist, ohne dass die deutsche Seite wusste, ob es am Preis, zu strikten Konditionen, langen Lieferfristen oder aber an der Beziehung lag. Eine gute Vorbereitung über die kulturellen Unterschiede und vor allem eine Sensibilität ist aus seiner Sicht daher außerordentlich wichtig.

Vertrauen aufzubauen braucht nicht nur Zeit. „Wichtig sind gemeinsame Kontakte als Bürgen und ein solides Auftreten bei Terminen.“ Dazu gehöre die Begleitung durch einen Assistenten und ein „ordentliches“ Auto, weil dies Geschäftserfolg und

daher eine potenziell lohnende Beziehung suggeriere. Auch ein kleines Präsent, idealerweise aus der Heimat, kann das erste Eis brechen. Überstürzt werden sollte der Geschäftsaufbau nicht – die „Kennenlern-Phase“ kostet Zeit und Geduld. Buerstedde: „Es gilt als unhöflich, von Anfang an auf Geschäftliches zu drängen ohne dem Aufbau der Geschäftsbeziehung Raum und Zeit zu lassen.“ Missverständnisse oder Fehleinschätzungen können entstehen, wenn typische vietnamesische Kommunikationsstile und Entscheidungsprozesse nicht ausreichend berücksichtigt werden. Formulierungen sollten daher mit Bedacht gewählt werden.

Nur nicht das Gesicht verlieren

Deutsche sind es gewohnt, Klartext zu reden, während Vietnamesen eine diplomatische, indirektere Formulierung bevorzugen. Sie versuchen, offene Konflikte zu vermeiden. Das bedeutet, dass das Ansprechen von Problemen auf jeden Fall vermieden werden sollte, damit der Gesprächspartner nicht sein „Gesicht verliert“.



Ein Beispiel: Statt zu sagen, dass etwas nicht korrekt ist, würden Vietnamesen lieber argumentieren: „Vielleicht könnten wir einen anderen Weg in Betracht ziehen“ oder „Es gibt noch einige andere Perspektiven dazu“. Daran müssen sich auch deutsche Geschäftspartner halten, wenn sie nicht respektlos erscheinen und damit den Kontakt verlieren wollen. Die deutsche direkte Art gilt als unangemessen und beleidigend.

Respekt zu zeigen, ist in Vietnam grundsätzlich von großer Bedeutung. So hat Respekt vor älteren und ranghöheren Personen einen hohen Stellenwert. Auch die Beachtung von Hierarchien gehört dazu. Kompalla: „Wenn ein deutscher Manager in einer Gruppe auf einen Junior-Mitarbeiter direkt zugeht, ohne zuerst den Teamleiter einzubeziehen, könnte dies als unhöflich wahrgenommen werden.“

Visitenkarten oft hilfreich

Um den Rang einzuordnen, sind Visitenkarten hilfreich – die eigene ins Vietnamesische zu übersetzen, kann hilfreich sein. Um Respekt zu zeigen, muss sie immer mit beiden Händen überreicht und entgegengenommen werden. Sie muss genau angeschaut werden und darf nicht einfach im Sacko verschwinden.

Auch sollten deutsche Manager keinen Druck ausüben. Entscheidungen werden meist nicht so schnell getroffen. Wer schnell auf einen Geschäftsabschluss drängt, wirkt schnell verdächtig und unverlässlich. Kompalla: „Geduld und Offenheit sind essenziell.“ Trotz aller Zurückhaltung sollte der vietnamesischen

Geschäftspartner nicht unterschätzt werden: sie verfügen über sehr viel Verhandlungsgeschick und sind sehr daran interessiert, ihre eigene Position durchzusetzen.

Begrüßung: Während in Deutschland ein fester Händedruck ein Ausdruck von Macht und Stärke ist, sind die Vietnamesen auch in diesem Punkt zurückhaltender. Ein leichter Händedruck reicht, dazu eine leichte Verbeugung als Zeichen des Respekts. Sich beide Hände zu reichen, ist ein Ausdruck von tiefer Verbundenheit. Die ranghöchste Person wird zuerst begrüßt. Bei Geschäftsfrauen ist noch mehr Zurückhaltung gefragt. Männer und Frauen berühren sich in der Öffentlichkeit eher selten. Frauen ziehen ein leichtes Kopfnicken dem Handschlag meist vor.

Dresscode: Er kann in Vietnam je nach Anlass und Region variieren. In der Geschäftswelt wird eine formelle Kleidung erwartet: Anzug und Krawatte für Männer und ein dezentes Kostüm oder ein Business-Kleid für Frauen. In konservativen Kreisen sollte auf allzu auffällige Mode oder ein legeres Auftreten verzichtet werden. Besonders in Führungskreisen ist es ratsam, sich eher förmlich zu kleiden. „Ausländische Geschäftsfrauen werden hier in Vietnam sehr respektvoll behandelt“, erklärt Buerstedde. „Verbrüderungsrituale“ wie gemeinsames Trinken und Karaoke-Singen seien etwas schwieriger, könnten aber für die Geschäftsbeziehung wichtig sein, betont er.

Kommunikation/Small Talk: Es ist entscheidend, um eine geschäftliche Beziehung aufzubauen, unterscheidet sich aber von der deutschen Art und Weise. Über das

Tipp: Die Auslandshandelskammer in Vietnam bietet Vorbereitungsseminare und Briefings zu interkulturellen Themen an. Diese Kurse decken landesspezifische Geschäftspraktiken, Kommunikationsstile und kulturelle Hintergründe ab und richten sich an Unternehmen, die eine nachhaltige Geschäftsbeziehungen in Vietnam aufbauen wollen.

Kontakt: <https://vietnam.ahk.de>

Wetter sollte man eher nicht reden. „Ein gelungener Gesprächseinstieg könnte über die Schönheit des Landes, kulturelle Sehenswürdigkeiten oder regionale Spezialitäten erfolgen“, so Kompalla. Auch Themen wie die Familie oder Traditionen seien ebenfalls beliebte Anknüpfungspunkte, da sie Nähe und persönliches Interesse signalisieren würden.

Ein bisschen Recherche vorab über Vietnam, etwa zu kulturellen Highlights oder nationalen Feiertagen, zeigt Respekt und schafft schnell Sympathie, so der AHK-Delegierte. Über Politik sollte auf keinen Fall gesprochen werden. „Belehrung und Kritik sind überall schlecht gesehen und werden in Vietnam vor allem von dritten Personen schnell als persönlicher Affront und als Gesichtverlust gesehen – das ist ein absolutes No-Go“, so Buerstedde. Von der vietnamesischen Seite sollte man dagegen nicht so viel Interesse an Deutschland erwarten. „Vietnamesen sind nicht sehr neugierig auf den Westen und die westliche Kultur – ähnlich wie in China.“ Auf die Höflichkeitsfloskel, wie es einem geht, sollte man immer positiv antworten und sich nicht über Jetlag oder die Hitze beschweren.



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

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



IMPRESSUM

Herausgeber: DG Nexolution eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG Nexolution eG, E-Mail: andreas.koeller@dg-nexolution.de
Verlag: DG Nexolution eG
Vertreten durch den Vorstand: Marco Rummer (Vorsitzender),
Dr. Sandro Reinhardt, Florian P. Schultz
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung der DG Nexolution eG zulässig.
ISSN 2195-206X
VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.