

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Exklusiv-Interview mit DIW-Chef Marcel Fratzscher

3 NEUERUNGEN IM
ZAHLUNGSVERKEHR

6 LÄNDERSTECKBRIEF
POLEN

10 DIHK-UMFRAGE „GOING
INTERNATIONAL“

„Mehr Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit Deutschlands nötig“

Deutschland kommt nur langsam aus seiner Wachstumsdelle heraus, die internationale Wettbewerbsfähigkeit hat gelitten. Die exportorientierten Unternehmen sehen sich mit einem scharfen Wettbewerb, steigenden Arbeitskosten und weiterhin erhöhten Energiepreisen konfrontiert, stellten erst jüngst die „fünf Wirtschaftsweisen“ fest. Deutschland sei aber nicht – wie oft zitiert – „der kranke Mann Europas“, betont Prof. Marcel Fratzscher im Exklusiv-Interview mit VR International. „Wir reden schließlich nicht über eine Rezession, sondern eine Stagnation mit hohen Beschäftigungszahlen und noch relativ geringen Unternehmensinsolvenzen.“

Was dem Präsidenten des renommierten Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) vielmehr Sorgen

macht, ist die mittelfristige Perspektive. Deutschlands Wirtschaftsmodell beruhe auf der Offenheit. Mehr als 40 % der Wirtschaftsleistung seien Exporte, fast jeder zweite Arbeitsplatz hänge indirekt oder direkt an den Ausfuhren. „Diese Offenheit war und ist der Schlüssel für den wirtschaftlichen Erfolg und den großen materiellen Wohlstand, den wir heute in Deutschland genießen. Das Problem für Deutschland heute ist nicht die Abhängigkeit dieses Wirtschaftsmodells per se, sondern die Asymmetrie der Abhängigkeit von anderen Volkswirtschaften, allen voran den USA und China“, erklärt Fratzscher. Die wichtigste Priorität kurzfristig müsse sein, wieder mehr Vertrauen und Zuversicht in die Zukunftsfähigkeit Deutschland zu schaffen.

VR International: Das angesehene britische Magazin „The Economist“ hat jetzt damit aufgemacht, dass die westlich geprägte liberale internationale Ordnung zusammenbricht. Die globalen Kapitalströme zersplittern, Regierungen verhängen viel mehr Sanktionen, internationale Institutionen verlieren an Bedeutung. Teilen Sie dieses harte Urteil?

Marcel Fratzscher: Wir leben in Zeiten, in denen sich die globale Ordnung von einem unipolaren System, mit den USA als dominante Macht, hin zu einer multipolaren Weltordnung entwickelt. China, Indien, Russland und viele andere Schwellenländer wollen sich weniger abhängig von den USA machen und ihrer eigenen Stimme mehr Gehör verschaffen. Sie teilen viele der westlichen Werte nicht, haben häufig autokratische politische Systeme. Und viele empfinden die USA und Europa als arrogant und überheblich, weil sie die Schwellenländer nicht als Partner ernst nehmen, sondern nur ihre eigenen Interessen im Sinn haben. Manches, wenn auch nicht alles an dieser Kritik, halte ich für legitim und richtig.

Die multipolare Weltordnung hat letztlich den Multilateralismus und viele globale Institutionen zum Scheitern gebracht. Dies macht die Welt nicht besser, sondern deutlich schlechter. Denn alle großen Herausforderungen unserer Zeit – von Klimaschutz, über Digitalisierung und künstlicher Intelligenz, bis hin zur zunehmenden sozialen Polarisierung – sind globale Probleme, die nur gemeinsam gelöst werden können.

VR International: Viele Staaten kritisieren die Importflut chinesischer Produkte. US-Präsident Biden hat dies nun zu einem drastischen Schritt bewogen: Auf chinesische E-Autos hat er den Zoll von 25 % auf 100 % angehoben. Er schottet damit den US-Markt weitgehend ab. Ist dies wirtschaftlich begründbar?

Marcel Fratzscher: Die zunehmenden geopolitischen Konflikte gehen mit einem immer härteren wirtschaftlichen Wettbewerb einher. China hat nie nach den gemeinsamen globalen Regeln gespielt und hat beim Beitritt zur Welthandelsorganisation 2001 einige Aus-

nahmen ausgehandelt. Eine globale Marktwirtschaft kann jedoch nur funktionieren, wenn alle nach gemeinsamen Regeln spielen und sich daran auch halten. Daher halte ich die Sanktionen der USA auf einige chinesische Produkte, wie E-Autos, für gerechtfertigt. Denn eine funktionierende Marktwirtschaft erfordert einen fairen Wettbewerb, politische und wirtschaftliche Dominanz und Macht bringen sie zum Scheitern. Beispiele sind viele Rohstoffe oder Solarpanele, bei denen China eine dominante Macht ist und die dadurch entstandenen Abhängigkeiten politisch nutzt.

VR International: Was ist das für ein Signal für den Freihandel?

Marcel Fratzscher: Ich bin nicht so pessimistisch in Bezug auf die Globalisierung wie viele andere Ökonomen. Ich sehe und erwarte auch keinen Trend der systematischen Deglobalisierung. Fast alle Volkswirtschaften der Welt sind viel zu

abhängig voneinander und müssten einen enormen Verlust des Wohlstands erleiden, wenn die globalen Handelskonflikte eskalieren. Die USA erwarten, dass sie am wenigsten bei einem

solchen Konflikt zu verlieren hätten, daher eskaliert selbst ein sonst vernünftiger und kluger Präsident Joe Biden diesen Konflikt mit China, da er verhindern will, dass sich die globalen Kräfteverhältnisse weiter zu Gunsten von China verlagern und diese den Wettbewerb noch stärker manipulieren.

VR International: Würde die amerikanische Wirtschaftspolitik unter einem Präsidenten Trump viel anders aussehen?

Marcel Fratzscher: In der globalen Wirtschaftspolitik erwarte ich keine große Änderung unter einem Präsidenten Trump, allerdings mit einer wichtigen Ausnahme: Deutschland dürfte von Trump sehr viel stärker als Gegner gesehen werden. Denn Donald Trump hatte als Präsident beispielsweise deutsche Automobilhersteller herausgehoben und wollte damals hohe Strafzölle erheben.

VR International: Die Abhängigkeit der deutschen Wirtschaft von China ist nach wie vor groß. Ist dies alternativlos?

„Ich sehe keinen Trend der systematischen Deglobalisierung.“



Im Interview:
Prof. Marcel Fratzscher...

...ist Deutscher und versteht sich als Europäer. Der in Berlin lebende Wissenschaftler ist Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) und Professor für Makroökonomie an der Humboldt-Universität zu Berlin. Er ist u. a. Mitglied des High-level Advisory Board der Vereinten Nationen zu den Nachhaltigen Entwicklungszielen, Mitglied des Beirats des Bundeswirtschaftsministeriums und Mitglied des Kuratoriums der Hertie School of Governance.

Zudem ist er vielfacher Autor (sein letztes Buch: „Geld oder Leben – Wie unser irrationales Verhältnis zum Geld unsere Gesellschaft spaltet“) und gefragter Kolumnist zu wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Themen für deutsche und internationale Medien. Seine inhaltliche Arbeit fokussiert sich auf Themen der Makroökonomie und Finanzmärkte, der Ungleichheit, der Globalisierung und Integration Europas.

Marcel Fratzscher: Deutschlands Wirtschaftsmodell beruht auf der Offenheit. Mehr als 40 % der Wirtschaftsleistung sind Exporte, fast jeder zweite Arbeitsplatz hängt indirekt oder direkt an den Ausfuhren. Diese Offenheit war und ist der Schlüssel für den wirtschaftlichen Erfolg und den großen materiellen Wohlstand, den wir heute in Deutschland genießen. Das Problem für Deutschland heute ist nicht die Abhängigkeit dieses Wirtschaftsmodells per se, sondern die Asymmetrie der Abhängigkeit von anderen Volkswirtschaften, allen voran von den USA und China. Dies macht Deutschland wirtschaftlich und politisch erpressbar, wie wir jetzt immer häufiger sehen können. Das Wirtschaftsmodell Deutschlands ist alternativlos. Versuche eines Re-shoring oder Friend-Shoring (das Zurückholen

“Wir machen uns im Augenblick zu klein und zu schlecht.“

von Unternehmensprozessen oder die Verlagerung in Länder, mit denen man gemeinsame Werte teilt, die Red.), wie von manchen gefordert, ist zum Scheitern verurteilt. Für deutsche Unternehmen ist die dringende Herausforderung, ihre Lieferketten besser zu diversifizieren und damit die Asymmetrie der Abhängigkeit zu reduzieren.

VR International: Der Wirtschaftsstandort steht zunehmend in der Kritik. Welche Ursachen sehen Sie und was ist jetzt aus Ihrer Sicht vordringlich?

Marcel Fratzscher: Die wichtigste Priorität kurzfristig muss sein, wieder mehr Vertrauen und Zuversicht in die Zukunftsfähigkeit Deutschlands zu schaffen. Wir machen uns im Augenblick zu klein und zu schlecht. Es gibt sehr viel Potenzial in der deutschen Wirtschaft, auch in der Industrie. Die Politik braucht

einen langfristigen Plan und Kompass und muss jetzt dringend eine expansive Finanzpolitik verfolgen, die Unternehmen steuerlich entlastet und viel mehr in Infrastruktur, Bildung und Innovation investiert.

VR International: Was können oder müssen die Unternehmen selbst tun, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern?

Marcel Fratzscher: Wir haben in Deutschland ein Wirtschaftsmodell mit einer zu großen Nähe und Abhängigkeit zwischen Politik und Unternehmen. Zu diesem Modell gehört offensichtlich die Erwartungshaltung mancher Branchen, dass es Aufgabe der Politik ist, sie vor Risiken zu schützen und notfalls mit massiven Subventionen zu unterstützen. Die Politik kann und sollte keine flächendeckenden Garantien geben, sondern gute Rahmenbedingungen für möglichst alle Unternehmen bereitstellen. Und Unternehmen müssen auch selbst Fehler eingestehen und mehr Verantwortung für ihr eigenes Handeln zeigen.



News inside: DZ BANK German Desks

Zusammenarbeit und Prozessalignment: Wie unsere Auslandsfilialen Hong Kong, London und Singapur die Zukunft gestalten

Die Welt des Zahlungsverkehrs ist aktuell im Wandel. Die Digitalisierung, die Globalisierung und die ständig wachsenden Anforderungen der verschiedenen Bankenaufsichten fordern auch unsere Auslandsfilialen immer wieder heraus. Mit dem Projekt CoPay haben sich unsere Niederlassungen in Hong Kong, London und Singapur diesen Herausforderungen und Chancen erfolgreich gestellt und die Basis für Wachstum gelegt. In den letzten Monaten haben unsere Auslandsfilialen die bestehenden Zahlungsverkehrssysteme grundlegend transformiert. Diese waren historisch gewachsen, fragmentiert und häufig sehr manuell. Jede Filiale hatte ihre eigenen Ansätze und Prozesse. Das haben wir mit dem Projekt geändert und ein nahtloses, optimiertes System etabliert, das den gesamten Zah-

lungsverkehr der Auslandsfilialen effizient und vor allem im neuen ISO 2022 Standard abwickelt.

Zukunftsfähige Infrastruktur und ISO 2022

Was für jeden außerhalb des Zahlungsverkehrs zunächst einmal sehr kryptisch klingt, ist ein wichtiger neuer Standard im Zahlungsverkehr, der für internationale Zahlungen als auch lokale Clearing Formate verbindlich wird. Dieser Standard ermöglicht einheitliche Kommunikation und effiziente Prozesse mit deutlich mehr Informationen in der Nachricht für den Sender und Empfänger der Zahlung über Ländergrenzen hinweg. Man kann ohne Übertreibung sagen, dass ISO 2022 die größte Änderung an den Formaten

im Swift Zahlungsverkehr der letzten 20 Jahre ist.

Neben Euro Clearing, GBP Clearing und HK Clearing, wird ISO 2022 Stück für Stück weltweit verbindlich im internationalen Swift Zahlungsverkehr – und neue XML-Formate werden flächendeckend eingeführt. Mit dem Projekt haben die Filialen London, Hong Kong und Singapur eine zukunftsfähige Infrastruktur im Zahlungsverkehr bereitgestellt, die bereits heute ISO 2022 für unsere Kunden am German Desk abdeckt. Wir haben damit in allen drei Filialen eine Infrastruktur geschaffen, die flexibel genug ist, um sich den sich ändernden Anforderungen anzupassen und skalierbar Wachstum abzubilden.

Wir sind bereit für die Zukunft.

Sabine Glienke

Horizont erweitern – neue Märkte erkunden

Das „Markterschließungsprogramm für KMU“ des Bundeswirtschaftsministeriums fördert deutsche Unternehmen bei ihrem Einstieg in ausländische Märkte. Über Markterschließungsreisen mit individuell organisierten B2B-Meetings und andere Formate erhalten Sie direkten Kontakt zu potenziellen Geschäftspartnern.

Das Markterschließungsprogramm bedient branchenübergreifend die wichtigen Zukunftsthemen Umwelttechnologien, zivile Sicherheit und Gesundheitswirtschaft ebenso wie die traditionellen Bereiche Maschinen- und Anlagenbau, Fahrzeug- und Zulieferindustrie oder Chemie- und Elek-

troindustrie. Die Geschäftsanbahnung umfasst beispielsweise eine Unternehmerrreise mit lokaler Präsentationsveranstaltung, bei der die teilnehmenden deutschen Firmen ihre Produkte, Technologien und möglichen Kooperationsfelder vorstellen können. Weitere Kernelemente des Projektes bestehen u.a. in der Organisation von Einzelgesprächen, die mit potenziellen Geschäftskontakten vor Ort stattfinden, und der Erstellung einer umfangreichen Zielmarktanalyse.

Die aktuellen Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms für KMU sowie Kontaktdaten der Durchführungs-

gesellschaften zur Anmeldung können über das Portal GTAI-Exportguide abgerufen werden.



Weitere Informationen:
www.gtai-exportguide.de



Polen weiter fünftwichtigster Handelspartner Deutschlands

Polen blieb im vergangenen Jahr – hinter China, den Vereinigten Staaten, den Niederlanden und Frankreich – der fünftwichtigste Handelspartner Deutschlands. Dabei profiliert sich Polen immer stärker als wichtiges Lieferland. Das Gesamtvolumen ging zwar gegenüber 2022 um 0,9 % zurück, was vor allem auf den Rückgang deutscher Exporte nach Polen zurückzuführen ist. Sie sanken um 3,8 % auf 89,2 Milliarden Euro. Dagegen nahmen die Importe aus Polen aber um

2,5 % auf 80,3 Milliarden Euro zu. „Das Handelsvolumen spiegelt damit den wirtschaftlichen Abschwung wider, den wir 2023 vor allem in Deutschland beobachten“, kommentiert Lars Gutheil, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer (AHK Polen) in Warschau.

Dennoch bleibe der Warenaustausch auf einem sehr hohen Niveau. Der Abstand zum sechstplatzierten Italien habe weiter

zugenommen. „Vor allem das Lieferland Polen gewinnt kontinuierlich an Bedeutung. Die Verlagerung der Produktion näher an die Endmärkte, das so genannte Nearshoring, rückt Polen weiter ins Zentrum des Interesses des deutschen Mittelstands.“

Weitere Informationen:
<https://ahk.pl/>



EU schließt Partnerschaftsabkommen mit Usbekistan

Usbekistan verfügt über viele kritische Rohstoffe. Diese sind auch für die EU interessant. Jetzt wurde im Rahmen der europäischen Infrastruktur-Initiative Global Gateway ein Partnerschaftsabkommen geschlossen. Beide Seiten sollen von der neuen strategischen Zusammenarbeit profitieren.

Sie soll Usbekistan bei der Entwicklung seiner Bergbauindustrie unterstützen und der EU den Zugang zu wichtigen kritischen Rohstoffen gewährleisten. Zu den im Land verfügbaren kritischen

Rohstoffen zählen neben Kupfer auch Lithium, natürliches Graphit, Aluminium und Wolfram. Bei einer Reihe von seltenen Metallen gehört Usbekistan, gemessen an den Vorräten, zu den Top-10 weltweit – beispielsweise bei Rhenium, Selen, Tellur und Indium.

Diese Metalle finden sich meist in ergiebigen Kupfer-Porphyr- und Polymetallagerstätten sowie bestimmten Edelmetallvorkommen. Hier können auch Cadmium, Vanadium, Molybdän, Wolfram und Wismut gewonnen werden.

Es gibt in Usbekistan bisher nur einige wenige bekannte Lithium-Festgesteinsvorkommen. Ungleich größer sind hier Lithium-Solevorkommen. Das sind stark mineralisierte, unter Druck stehende Wässer, die auch eine hohe Konzentration von anderen Elementen wie Brom, Bor, Jod, Strontium und Rubidium aufweisen können.

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



DZ BANK erneut zu einer der führenden Banken für Exportfinanzierungen gekürt

Bei der Exportfinanzierung spielt die DZ BANK in der ersten Liga mit. Sie erhielt jüngst zwei der renommierten TXF Export Finance Deals of the Year für das Jahr 2022. TXF Media, der international führende Informations- und Datenanbieter für Exportfinanzierungen, kürt mit dem TXF-Award jedes Jahr Banken und Exportkreditversicherer, die besondere Leistungen erbracht haben oder innovative Projekte unterstützen.

Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft: Gefahrübergang im internationalen Handel

Die Gefahr des zufälligen Untergangs und der zufälligen Verschlechterung von Ware stellt sich bei internationalen Geschäften in der Praxis oftmals als ein „Überraschungspaket“ heraus. Es kommt auf die Vertragsgestaltung an!

Die Verkäufer GmbH schließt mit der Buyer Ltd. mit Sitz in London einen Kaufvertrag über eine nach den Vorgaben der Käuferin als Einzelstück hergestellte Maschine. Der Vertrag regelt nur Einzelheiten über den Kaufgegenstand und die Festlegung des Kaufpreises. Ergänzend heißt es: „The price is Ex Works (EXW) from our warehouse in Germany.“ Die Verkäuferin teilte der Käuferin mit, dass die Ware zur Abholung zur Verfügung gestellt worden sei.

Noch in der folgenden Nacht bricht in ihrem Warenlager ohne ihr Verschulden ein Feuer aus, bei dem die noch nicht abgeholte Ware völlig zerstört wird. Die Verkäuferin beruft sich auf Gefahrübergang, da bei der Incotermklausel EXW der Gefahrübergang mit der Bereitstellung der Ware zur Abholung erfolgt. – Zu Recht oder einer der Klassiker der weitverbreitetsten Irrtümer im Auslandsgeschäft?

Gefahrübergang nach Incoterms

Nach der Incotermklausel EXW der Incoterms 2020 trägt der Verkäufer grundsätzlich alle Gefahren des Verlusts oder der Beschädigung der Ware bis zu deren Lieferung und er hat die Ware zu liefern, indem er sie dem Käufer am genannten Lieferort, an der gegebenenfalls benannten Stelle, zur Verfügung stellt (siehe hierzu Vorpeil, Incoterms 2020: Gefahrübergang, VR International Nr. 6/Juni 2020, S. 5). Doch die Enttäuschung folgt auf dem Fuß. Denn mit der o. g. Klausel

ist die Incotermklausel EXW – wie sich die Verkäuferin von ihrem Anwalt erklären lassen musste – nicht wirksam vereinbart, sondern nur die Preisabsprache getroffen worden, dass sich der Kaufpreis als Abholpreis versteht. Nicht mehr und nicht weniger!

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

Die Regelung über den Gefahrübergang, die alle Incotermklauseln beinhalten, ist somit nicht Vertragsbestandteil geworden. Mangels einer – zulässigen – vertraglichen Regelung über den Gefahrübergang entscheidet daher die materielle Rechtslage.

Gefahrübergang mangels vertraglicher Vereinbarung

Da hier ein internationales Liefergeschäft vorliegt und die Verkäuferin sich erinnerte, gehört zu haben, dass Deutschland Vertragsstaat des UN-Kaufrechts (CISG) ist, schaut sie in den Bestimmungen des CISG nach. Zunächst stellt sie mit Ernüchterung fest, dass England kein Vertragsstaat des CISG ist. Von einem Vortrag eines spezialisierten Anwalts, den dieser bei der Volksbank Überall e.G. gehalten hatte, hatte sie sich aber gemerkt, dass dies keine Rolle spiele, wenn die Regeln des Internationalen Privatrechts zur Anwendung des Rechts eines Vertragsstaats führen.

Dass die Parteien keine Rechtswahl – hier: zugunsten des deutschen Rechts – getroffen hatten, beunruhigt die Verkäuferin nicht, denn sie wusste von dem Vortrag noch, dass dann – jedenfalls nach deutschem Recht – das Recht des Verkäufers gelte. Gehen wir hier mal davon aus, es wäre deutsches Recht anwendbar. Dann wäre das UN-Kaufrecht als Bestandteil des deutschen Rechts anwendbar.

Aber hilft das tatsächlich weiter? Wenn der Kaufvertrag keine Beförderung der Ware durch den Verkäufer verlangt, geht die Gefahr nach dem CISG auf den Käufer über, sobald er die Ware übernimmt. Stellt er die Ware zur Abholung bereit, geht die Gefahr ohne tatsächliche Übernahme der Ware durch den Käufer mit Ablauf des Zeitraums auf diesen über, innerhalb dessen er die Ware hätte abholen müssen.

Der Gefahrübergang erfolgt aber noch nicht durch die bloße Bereitstellung der Ware und der dadurch eröffneten ersten Abholmöglichkeit. Wäre die Verkäuferin zur Beförderung der Ware verpflichtet gewesen, wäre die Gefahr erst mit der Übergabe an den ersten Beförderer zur Übermittlung übergegangen.

Käme man zu einem anderen Ergebnis, wenn die Parteien deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts für ihren Vertrag gewählt hätten (siehe hierzu Vorpeil, Exportvertrag: Rechtswahl und UN-Kaufrecht, VR International Nr. 1/Januar 2021, S. 5)? Nein. Denn nach nationalem deutschem Recht geht die Gefahr des zufälligen Untergangs und der zufälligen Verschlechterung erst mit der Übergabe der verkauften Sache auf den Käufer über; beim Sendungskauf erst, sobald der Verkäufer die Sache dem Spediteur bzw. dem Frachtführer ausgeliefert hat. Und die Moral von der Geschichte: „Ohne Anwalt geht es (oft) nicht!“

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.



Polen

Polen ist das größte Land der Visegrád-Staaten und wirtschaftlich seit Jahren auf der Überholspur. Wie sich der Staat, der kürzlich sein 20-jähriges EU-Jubiläum gefeiert hat, in nur drei Jahrzehnten von einer darbenenden Plan- zu einer florierenden Marktwirtschaft gemauert hat, sucht seinen Gleichen. Doch der vor über zwei Jahren ausgebrochene Ukraine-Krieg und die Nähe zur Grenze nach Belarus und Russland stellen ein großes Risiko dar. Auch innenpolitisch hat Polen zuletzt mit vielen Scharmützeln zu kämpfen gehabt, auch wenn es durch die neue Regierung wieder pro-europäisch aufgestellt ist.

Politische Lage

Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs hat sich in den 1990er Jahren in Polen eine liberale Demokratie herausgebildet. Die Ministerpräsidenten und Regierungen wechselten allerdings häufig, ehe im Herbst 1997 Jerzy Buzek ins Amt kam. Er blieb mit seinem Wahlbündnis Solidarność immerhin vier Jahre Ministerpräsident. Doch die Wahlen 2001 beendeten auch diese Ära. Es folgten wieder instabile Regierungen. 2005 übernahm dann erstmals die rechtskonservative PiS das Ruder. Sie wurde 2007 schon einmal vom liberalkonservativen PO-Wahlbündnis rund um den heutigen Präsidenten Donald Tusk abgelöst. Während Tusk 2014 die Nachfolge von Herman Van Rompuy als Präsident des



Europäischen Rates antrat, kehrte die national-konservative PiS in Polen an die Macht zurück. In ihrer zweiten Regierungszeit baute sie die liberale Demokratie mit ihrer absoluten Mehrheit schrittweise ab. Die Gewaltenteilung wurde in Teilen aufgehoben, die Spannungen mit der Opposition und der Europäischen Union nahmen zu.

Die PiS besetzte ranghohe Ämter in Justiz, Kultur und der Zentralbank NBP (Narodowy Bank Polski) mit mutmaßlich eigenem Personal. Auf Richter im ganzen Land wurde viel Druck ausgeübt. Das Verfassungsgericht galt als regierungsnah. Auch der öffentlich-rechtliche Rundfunk wurde okkupiert. Telewizja Polska sendete von Warschau dem Vernehmen nach praktisch nur noch im Sinne der polnischen Regierung. Premierminister Mateusz Morawiecki (ab 2017) wurde von Staatspräsident Andrzej Duda (seit 2015 im Amt) flankiert. Der polnische Präsident hat weitaus mehr Befugnisse als etwa der Bundespräsident in Deutschland.

Aus dem (westlichen) Ausland gab es heftige Kritik am Umbau des Rechtsstaats. Die EU forcierte mehrere Vertragsverletzungsverfahren gegen Polen und for Milliarden an Subventionsgeldern ein. Die Parlamentswahlen im Herbst des vergangenen Jahres sorgten schließlich für eine Systemumkehr nach acht Jahren.

Die EU forcierte mehrere Vertragsverletzungsverfahren gegen Polen und for Milliarden an Subventionsgeldern ein. Die Parlamentswahlen im Herbst des vergangenen Jahres sorgten schließlich für eine Systemumkehr nach acht Jahren.



Viele ausländische Investoren nutzen Polens Hauptstadt Warschau als Ausgangspunkt für Geschäfte in Mittel- und Osteuropa. Dies schlägt sich unter anderem in vielen neuen Bürohochhäusern und Hotels nieder.

Die fünf größten Geschäftsbanken

- PKO Bank Polski
- Bank Pekao
- Bank Zachodni WBK
- mBank
- ING Bank Śląski

Denn das oppositionelle Bündnis setzte sich in beiden Kammern durch, obgleich die PiS-Partei mit 35 % als solche stärkste Kraft blieb.

Die neue, proeuropäische Regierung unter dem Präsidenten Tusk trat schließlich Mitte Dezember an. Sie kündigte ein umfassendes Reformprogramm an, das die Maßnahmen der Vorgängerregierung nach und nach zurückdreht. Tusk legte ein Bekenntnis zu Demokratie und Rechtsstaatlichkeit ab. Die PiS-Justizreform wurde zurückgenommen. Die komplette Führungsriege der öffentlich-rechtlichen Medien ausgetauscht. Zu ihnen gehört neben der Fernsehanstalt TVP auch das polnische Radio und die Nachrichtenagentur PAP. Doch auch danach setzte sich der Machtkampf zwischen PiS und dem siegreichen Wahlbündnis fort.

Ein Beispiel von Anfang Januar: Zunächst vollstreckte die neue Regierung eine Haftstrafe gegen den ehemaligen Innenminister und seinen früheren Staatssekretär wegen eines früheren Amtsmissbrauchs. Ende Januar begnadigte Duda die PiS-Politiker dann wieder. Diese innenpolitischen Scharmützel verhinderten zunächst, dass sich die neue Regierung stärker auf ihre eigene Politik konzentrieren konnte, die auch eine starke europäische Stimme beinhaltet.

Auch die Spaltung in der polnischen Gesellschaft ist nach wie vor hoch. Dazu haben neben der politischen Lage und des großen West-Ost-Gefälles auch die Landwirte beigetragen, die mehrfach aus Protest gegen die Brüsseler Politik die Straßen und Zufahrtswege zu ukrainischen Grenzübergängen blockiert haben. Damit gefährdeten sie nicht nur den Munitionsnachschub aus dem Westen, sondern verhinderten auch die Getreideexporte auf dem Landweg aus der Ukraine.

Die polnischen Bauern fürchten durch Grenzöffnungen in der EU eine Schwemme an günstiger Konkurrenz und damit aus ihrer Sicht negativen Preisspiralen. Die Opposition forderte ein Importverbot. Im März blockierten polnische Landwirte dann aus Protest gegen die europäische Agrarpolitik – etwa Umweltvorschriften (Green Deal) und Zollfreiheit für ukrainische EU-Importe – auch die Grenzen zu Deutschland. Zwischen beiden Ländern verkehren täglich mehr als 20.000 Lkw – und zahlreiche Pendler. Hierzulande gab es in den ersten Monaten des Jahres ebenso teils schwere

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

(in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt in %)	Haushaltssaldo (in % zum BIP)
2021	6,9	5,1	-1,8
2022	5,3	14,4	-3,7
2023	0,2	11,4	-5,6
2024p	3,1	5,0	-5,5

p = Prognose s = Schätzung

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

Entwicklungen in der Außenwirtschaft

(in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2019	-9.490	13.510	k.A.
2020	-20.770	15.200	140.600
2021	8.420	29.580	152.910
2022	2.890	29.460	154.270

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

Bauernproteste. Doch im Mai einigte man sich schließlich mit der EU und der Regierung in Kiew. Die Proteste ebten wie in Deutschland ab.

Ende Februar hat indessen die EU die blockierten Gelder in Höhe von rund 137 Milliarden Euro öffentlichkeitswirksam freigegeben. Die Summe setzt sich aus 60 Milliarden Euro aus dem Corona-Hilfsfonds und knapp 77 Milliarden Euro aus dem Kohäsionsfonds zusammen. Diese für Polen überaus positive Nachricht verkündete Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen bei einem Besuch in Warschau. Damit goutierte die EU die Reformanstrengungen der neuen polnischen Regierung. Seit Jahren schon ist Polen der größte EU-Nettoempfänger.

Polen trat bereits im März 1999 gemeinsam mit Tschechien und Ungarn der Nato bei – und forderte wegen der imperia-

listischen Ansprüche Russlands immer wieder eine verstärkte Nato-Präsenz im Land. 2004 trat man zusammen mit neun anderen Ländern im Zuge der großen Osterweiterung der Europäischen Union bei. Anlässlich dieses 20-jährigen Jubiläums wurde vielfach Bilanz gezogen. Sie kann sich in Polen absolut sehen lassen. In der Energie-, Sicherheits- und Wirtschaftspolitik beispielsweise hat das Land immer wieder Maßstäbe gesetzt.

Wirtschaftsstruktur

Polen ist mittlerweile die sechstgrößte Volkswirtschaft in der EU. Lange Zeit war Deutschlands Nachbarstaat sehr landwirtschaftlich geprägt. Noch heute ist Polen ein wichtiger Exporteur von Weizen, Vieh und Forsterzeugnissen. Noch immer arbeiten mehr als 8 % im primären Sektor.



Volkswagen betreibt in Polen insgesamt vier Werke. Das Unternehmen ist mit 9.500 Beschäftigten einer der größten Automobilhersteller in Polen.

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

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2020	65.008	58.481	6.527
2021	78.578	69.048	9.530
2022	92.679	78.322	14.357
2023	89.274	80.470	8.804

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Auch im Kohlebergbau hat Polen eine große Tradition. Gleichzeitig ist die Abhängigkeit von diesem Energieträger mit rund 80 % nach wie vor hoch. Doch mit Atomkraft und erneuerbaren Energien will man in den nächsten Jahren umswitchen, auch um den Klimazielen der EU näher zu kommen. Das scheint zu gelingen.

Weil sich das osteuropäische Land seit dem Zusammenbruch der Sowjetunion wirtschaftlich glänzend entwickelt hat, spielen längst Industrie und Dienstleistungen die dominierende Rolle. Das Land ist als Produktionsstandort sehr beliebt, gerade auch bei deutschen Unternehmen. Dabei ist man längst mehr als eine verlängerte Werkbank. Starke Sektoren sind die Automobil-, Elektro-, Maschinenbau- und Nahrungsmittelindustrie. So arbeiten mehr als 30 % der Erwerbstätigen in der Industrie. Mehr als 60 % sind es im Dienstleistungssektor. Polen exportiert mittlerweile auch bei weitem mehr Dienstleistungen (beispielsweise im Finanzsektor, dem Online-Handel oder dem Verkehr) als es importiert.

Im ganzen Land laufen aktuell mehrere riesige Infrastrukturvorhaben, darunter der Bau des ersten Atomkraftwerks, von Offshore-Windparks, des Warschauer Westbahnhofs und eines Großflughafens, der sogar an den in Frankfurt am Main heranreichen könnte. Der sogenannte Flughafen CPK wird allerdings tatsächlich etwas kleiner ausfallen als ursprünglich von der alten Regierung anvisiert. Auch die Inbetriebnahme zweier Atomkraftwerke an der Küste verzögert sich noch ein paar Jahre. Dafür sollen noch Mini-Reaktoren dazukommen. Polen gilt als Transitland in nord-südliche Richtung (Baltikum – Adria) und bis zum Ausbruch des Krieges auch gen Osten. Dadurch hat sich das Land seit dem Fall des Eisernen Vorhangs als Logistikkreuz mit hohen Lagerkapazitäten positioniert.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Auch wenn der westeuropäische Wohlstand noch lange nicht erreicht ist: In den vergangenen Jahren hat Polen zu einer wahren Aufholjagd angesetzt und gehört mittlerweile zu den größten Volkswirtschaften der EU. Selbst in der Finanzkrise rutschte man 2008 als einziges EU-Land in keine Rezession. Das BIP pro Kopf hat sich in den vergangenen 30 Jahren fast vervierfacht, seit dem EU-Beitritt verdoppelt. Angesichts einer Arbeitslosenquote von unter 3 % herrscht praktisch Vollbeschäftigung. Das ist beeindruckend, wenn man bedenkt, dass 2002 noch 20 % der

Aber das Land hat auch selbst viel dafür getan – und ist damit zu einem beliebten Fertigungsstandort geworden. Es gibt große steuerliche Anreize und andere Vergünstigungen, gerade auch für mittlere und kleine Unternehmen. Die Lohnkosten liegen relativ niedrig, der Arbeitsmarkt gilt als sehr liberal. Auf diese Weise konnte man eine international wettbewerbsfähige Industrie aufbauen, die viel exportiert. Außerdem verfügt Polen mit fast 37 Millionen Einwohnern über eine hohe inländische Nachfrage.

Mittlerweile stößt die polnische Wirtschaft zunehmend an Grenzen – und kam im vergangenen Jahr ins Straucheln. Im ersten Halbjahr 2023 gab es nach einem starken Wachstum von 5,3 % im Vorjahr eine technische Rezession. Im Herbst kam es dann aber zu einer erneuten Trendwende, die ein dynamisches Wachstum von rund 3 % für 2024 erwarten lässt. Allen voran die Investitionen entwickeln sich überaus positiv, auch wenn die Dynamik in diesem Jahr etwas nachlassen dürfte. Investitionen im großen Stil wandern nicht nur in die Infrastruktur, sondern beispielsweise auch in Produktionserweiterungen und die Automatisierung.

Dos and Don'ts Polen

Beim Umgang mit polnischen Geschäftspartnern sollte man betont höflich auftreten. Begrüßungen und Verabschiedungen erfolgen wortreich mit den üblichen Floskeln. Kleine Geschenke und Aufmerksamkeiten, gerade auch aus der Herkunftsregion der Geschäftspartner, sind gern gesehen.

Das erste Treffen dient eher dem gegenseitigen Kennenlernen und Herausfinden von beruflichen und auch privaten Gemeinsamkeiten wie zum Beispiel Hobbys und anderen Aktivitäten, bevor man zu den eigentlichen Geschäftsverhandlungen kommt. Die Kleidung ist eher förmlich und konservativ. Bei Geschäftsessen sind als alkoholische Getränke Wein, Sekt und Bier üblich, während starke Spirituosen weitgehend aus der Mode gekommen sind.

Neben dem direkten Kontakt spielen elektronische Kommunikationsformen und Videokonferenzen eine immer wichtigere Rolle. Gerade unter jüngeren Leuten ist Englisch als Fremdsprache verbreitet. Es kommt bei den Polen aber immer gut an, wenn der ausländische Geschäftspartner sich bemüht, ein paar Worte Polnisch zu sprechen und damit sein Interesse an Land und Leuten zum Ausdruck bringt.

erwerbsfähigen Bevölkerung ohne Job gewesen ist. Noch vor zehn Jahren lag die Arbeitslosenquote bei über 10 %. Zur Wahrheit gehört allerdings auch, dass viele (hochqualifizierte) Arbeitskräfte ausgewandert sind und die Geburtenrate auch in Polen stark rückläufig ist. Der wirtschaftliche Aufschwung ist sicherlich allen voran dem Eintritt in den europäischen Binnenmarkt geschuldet, den Polen sehr gut nutzt und umsetzt – sowie den hohen Investitionen in die Infrastruktur aus EU-Fördermitteln.

Das Land ist aus unterschiedlichen Gründen auch bei ausländischen Investoren sehr beliebt. Die Arbeitskräfte gelten als gut ausgebildet und hoch motiviert. Es gibt viele IT-Spezialisten genau wie Lkw-Fahrer. Allerdings ist auch in Polen mittlerweile ein Fachkräftemangel zu beobachten, gerade in den florierenden Städten. Die Lohnkosten haben in den vergangenen zehn Jahren ebenfalls um rund 40 % angezogen, liegen aber immer noch auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau.

Polen ist erheblich weiter bei der Digitalisierung als etwa Deutschland. In Behörden lässt sich dort schon fast alles online beantragen, die Netzabdeckung gilt als hervorragend. Und: Die Wege zum östlichen Nachbarn sind kurz. Die geografische Lage ist generell ein großes Plus, inklusive der langen Ostseeküste, auch wenn der Ukraine-Krieg die Unwägbarkeiten der Ostflanke aufgezeigt hat. Immer wieder kommt es zu Zwischenfällen.

Die Inflation hat auch in Polen nach sehr moderaten Werten zwischen 2013 und 2019 sehr stark angezogen, zumal Anzeichen einer Lohn-Preis-Spirale zu beobachten waren. In den vergangenen beiden Jahren lagen die Teuerungsraten jeweils deutlich über 10 %. Die Polnische Zentralbank hat den Leitzins bereits im Herbst 2022 auf 6,75 % angehoben. Aktuell liegt er einen Prozentpunkt niedriger – und die Inflation ist genau wie in den anderen EU-Ländern zuletzt wieder deutlich gesunken. Die Schuldenquote Polens ist mit rund 50 % des BIP deutlich unter dem EU-weiten Durchschnitt. Aufgrund der Maastricht-Kriterien und weil das Land wirtschaftlich so stark aufgeholt hat, ist auch die Euro-Einführung immer wieder ein Thema. Doch dagegen gibt es im Land noch große Widerstände.

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Polen und Deutschland sind nicht nur wegen der geografischen Nähe wirtschaftlich sehr eng miteinander verflochten, sondern auch, weil sich beide Volkswirtschaften gut ergänzen. Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und Polen kannte in den vergangenen Jahren jedenfalls nur eine Richtung: nach oben. Erst 2023 gab es einen kleinen Dämpfer. Für die Bundesrepublik ist Polen mittlerweile der dritt wichtigste Exportmarkt in der EU. Und: Es haben nur noch vier Nationen weltweit ein höheres Handelsvolumen mit Deutschland als der östliche Nachbar.

Etwa 5.500 deutsche Unternehmen sind in Polen aktiv und kommen auf fast eine halbe Million Arbeitsplätze. Schon 2015 hat der Wachstums-Champion Tschechien und die Slowakei als erste Adresse unter den ost- und südosteuropäischen Ländern abgelöst. Auch den umgekehrten Weg gehen immer mehr Unternehmen, wenn auch auf einem viel geringeren Niveau. Prozentual ist Deutschland für Polen mit Abstand sowohl das wichtigste Import- als auch Exportland – weit vor China.

Hauptimportgüter Polens

(in Prozent der Gesamteinfuhr 2022)

Elektr. Maschinen	12,3
Maschinen, mech. Geräte	11,0
Mineral. Brennstoffe	9,9
Zugmaschinen, Kraftwagen	7,5
Kunststoffe und Waren	5,5

Quelle: WKO

Aussichten

Die größte Gefahr für Polen droht – natürlich – aus dem Osten. Im Frühjahr kamen die russischen Einschläge wieder bedrohlich nahe an das Land an der Wolga. Doch Polen hat im Westen mächtige Verbündete und ist langjähriges Nato-Mitglied. Sollte der Krieg endlich beendet werden können, hat es dank seiner wirtschaftlichen Verfasstheit, der investorenfreundlichen Politik und der Rückkehr einer pro-europäischen Regierung sehr gute Voraussetzungen, um wieder auf den steilen Wachstumskurs zurückzukehren – zumal der Weg zur wiederhergestellten Rechtsstaatlichkeit, Medienfreiheit und Gewaltenteilung hohe Summen aus dem europäischen Wiederaufbaufonds garantiert.

Eckdaten für den Export nach Polen

Bevölkerung:
36,8 Millionen

Hauptstadt:
Warschau

Währungseinheit:
Polnischer Zloty = 100 Groszy
ISO-Code: PLN

Wichtige Feiertage:
06. Januar Heilige Drei Könige
01. Mai Tag der Arbeit
03. Mai Verfassungstag
(Nationalfeiertag)
01. November Allerheiligen
11. November Unabhängigkeitstag

Zollflughäfen:
Warschau, Krakau, Kattowitz, Posen, Stettin, Danzig u.a.

Wichtige Seehäfen:
Danzig, Gdingen und Stettin-Swinemünde

Korrespondenzsprachen:
Polnisch, Deutsch, Französisch und Englisch

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

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Die Zahlungsbedingungen sind auszuhandeln; bei neuen Kunden Vorauszahlung oder Bankgarantie erforderlich. EUR-/USD-Fakturierung. Bei der Angabe von Ortsnamen ist die polnische Schreibweise zu benutzen.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
./.

Hinweis: Bei mit ./ markierten Ländern handelt es sich um die von der OECD hinsichtlich des Risikos nicht klassifizierten Hocheinkommensländer der OECD und der Eurozone. Es gibt keine OECD-weit gültige Entgeltkategorie. Die Entgeltberechnung erfolgt anhand eines Markttests.

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

ul. Jazdów 12
00-467 Warszawa
0048 22 5841 700
info@warschau.diplo.de
<http://www.warschau.diplo.de/>

Botschaft der Republik Polen

Lassenstrasse 19-21
14193 Berlin
030 22313-0
berlin.amb.sekretariat@msz.gov.pl
<http://www.warschau.diplo.de>

Deutsch-Polnische Handelskammer

ul. Grzybowska 87
00-844 Warszawa
0048 22 53 10 500
info@ahk.pl
<http://www.ahk.pl>

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.

„Verstärkte globale Kooperationen sind wichtiger denn je“

Zunehmender Protektionismus, die Fragmentierung der Weltwirtschaft in einzelne Blöcke und ein schrumpfendes Chinageschäft – die internationale Wirtschaftstätigkeit steht vor immer neuen und immer größeren Herausforderungen. Die Umfrage „Going International“ der DIHK unter knapp 2.400 Unternehmen ergab, dass die Exporterwartungen für das laufende Jahr eher negativ sind. Eine Art Leuchtturm sind im Moment vor allem die USA. Warum dies so ist, erklärt Melanie Vogelbach, Leiterin des Bereichs Internationale Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaftsrecht der DIHK.

VR International: Was erschwert das internationale Geschäft aktuell am meisten?

Melanie Vogelbach: Laut der aktuellen Umfrage „Going International“ beklagen 61 % der auslandsaktiven deutschen Unternehmen einen Zuwachs von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften – so viele wie noch nie bei der Erhebung. 2017 waren es noch 32 %. Hinzu kommt die schwache Entwicklung der Weltwirtschaft in den vergangenen Jahren im Zuge der wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie und des russischen Kriegs gegen die Ukraine.

VR International: Können Sie die Problematiken ein wenig spezifizieren?

Melanie Vogelbach: Den Unternehmen machen insbesondere lokale Zertifizierungs- und verstärkte Sicherheitsanforderungen zu schaffen. Das führt zu zusätzlicher Bürokratie und zusätzlichem Reibungsverlust im grenzüberschreitenden Handel. Auch klagen immer mehr Unternehmen darüber, dass sie den Überblick über komplexe Gesetzgebungen, bürokratische und komplizierte Zollvorschriften und Local-Content-Vorgaben verlieren. Unternehmen sehen auch in der Befolgung von Sanktionen eine Herausforderung. Nicht nur solche mit Russlandgeschäft, sondern auch Unternehmen ohne eigenes Russlandgeschäft müssen nun vermehrt prüfen, ob sie von Sanktionsregelungen betroffen sind.

Vier von fünf Unternehmen (81 %) sehen darüber hinaus weitere Herausforderungen aus Deutschland und Europa bei ihrem grenzüberschreitenden Geschäft. Dazu gehören bürokratische Hürden und Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen, etwa beim CO₂-Grenzausgleichssystem CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) oder beim Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Hinzu kommen Pro-

bleme bei der Abwicklung ihres Auslandsgeschäfts, beispielsweise durch lange Genehmigungszeiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder durch komplexe Verfahren bei der Zollabwicklung.

VR International: Laut Ihrer Umfrage scheinen die USA bei all den globalen Problemen ein Leuchtturm zu sein.

Melanie Vogelbach: Die USA sind seit 2015 der wichtigste Exportmarkt für deutsche Unternehmen und aktuell der zweitwichtigste Handelspartner. Ein Grund für die Zuversicht der Unternehmen im US-Geschäft ist die stabile Wirtschaftsentwicklung im Land. Trotz hoher Zinsen haben ein robuster privater Konsum und stabiler Arbeitsmarkt die US-Wirtschaft gestützt. Grundsätzlich sind die Marktgröße, Kundennähe und Stabilität für Unternehmen wichtige Gründe, in den USA zu investieren.

In unseren Umfragen beobachten wir aber auch, dass die Unsicherheit über die künftige Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik und Sorgen vor neuen Handelsbarrieren zugenommen haben. Das zeigt, dass es weiterhin notwendig ist, auf verstärkte globale Kooperation und die Förderung des Marktzugangs auch im bilateralen Bereich hinarbeiten – auch mit engen Wirtschaftspartnern wie den USA.

VR International: Nicht ganz unerwartet hat dagegen die Attraktivität Chinas aktuell etwas nachgelassen.

Melanie Vogelbach: Bei der aktuellen Beurteilung des China-Geschäfts spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Nach Ende der Null-Covid-Politik hat sich die Wirtschaft bisher nicht so stark entwickelt wie erwartet. Insbesondere die anhaltende Nachfrageschwäche in der chinesischen Wirtschaft wirkt sich negativ aus. Gleichzeitig sehen sich

Interview mit ...

Melanie Vogelbach
DIHK, Bereichsleiterin
Internationale Wirtschaftspolitik,
Außenwirtschaftsrecht

+49 30 20308 2310
vogelbach.melanie@
dihk.de



deutsche Unternehmen vor Ort mit zunehmenden Wettbewerbsnachteilen gegenüber chinesischen Konkurrenten – insbesondere beim Marktzugang, bei Behördenkontakten oder bei der Informationsbeschaffung für öffentliche Ausschreibungen – konfrontiert. Vor dem Hintergrund geopolitischer Spannungen prüfen Unternehmen zudem insbesondere an ihren chinesischen Standorten kritische Abhängigkeiten in ihren Lieferketten und diversifizieren ihr Lieferantennetzwerk im Asien-Pazifik-Raum.

VR International: Vor kurzem ist das Freihandelsabkommens zwischen der EU und Neuseeland in Kraft getreten. Wie interessant ist die Asien-Pazifik-Region für Deutschland?

Melanie Vogelbach: Das Inkrafttreten des Abkommens ist definitiv ein Lichtblick in einem sonst zunehmend schwierigen Außenwirtschaftsumfeld. Aus Sicht vieler deutscher Unternehmen ist es wichtig, dass sich die EU in der wirtschaftlichen Potenzialregion Asien-Pazifik engagiert. Allein das deutsche Handelsvolumen mit der Gesamtregion beträgt mehr als 500 Milliarden Euro – ein Sechstel des deutschen Außenhandels. Die EU sollte in der Region darauf hinarbeiten, für unsere Unternehmen Märkte zu öffnen, etwa durch weitere Handelsabkommen mit Indien, Indonesien, Thailand, den Philippinen, Malaysia und Australien.

VAE: Ein vielversprechender Markt mit einem harten Wettbewerbsumfeld

Die arabischen Golfstaaten sind nicht nur eine Region mit hoher Kaufkraft und großen Ambitionen – sie sind auch eine wichtige Drehscheibe im Handel zwischen den drei Kontinenten Asien, Afrika und Europa und bieten mittelständischen Unternehmen aus Deutschland vielversprechende Marktlücken. Vor allem die beiden wirtschaftlichen Schwergewichte der Region, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE), sind unter anderem aufgrund ihrer hohen Kaufkraft ein profitabler Absatzmarkt. Oliver Oehms, CEO des German Emirati Joint Council for Industry & Commerce (AHK) mit Sitz in Dubai, ist besonders von dem starken Fortschrittsglauben, verbunden mit einem extrem hohen Internationalisierungsgrad, beeindruckt.

„Umfeld fördert Entrepreneurship“

„Offensichtlich ziehen die VAE Menschen aus aller Welt an, die hier ihren ganz persönlichen Traum verwirklichen wollen, in einem Umfeld, das Leistung und Entrepreneurship fördert und eine hohe Lebensqualität aufweist – übrigens auch

für Familien.“ Die Internationalisierung und die zunehmende Modernität des Landes dürften jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich Kulturen und Geschäftsabläufe erheblich von denen in Deutschland oder Europa unterscheiden und der Wettbewerb gerade mit asiatischen und indischen Unternehmen intensiv ist.

Eine sorgfältige Wettbewerbsanalyse und gute Kenntnisse über die arabische Kultur sind Grundvoraussetzungen für einen erfolgreichen Markteintritt, was oft unterschätzt wird. „Wichtig ist eine hohe Flexibilität, sich an die Bedürfnisse und Gegebenheiten vor Ort anzupassen“, erklärt Dr. Hans Peter Pöhlmann, Nahost-Experte bei Germany Trade & Invest (GTAI). Diese Flexibilität beginnt wegen der religiösen Befindlichkeiten oft schon beim Namen eines Produkts, reicht über die Einhaltung der islamischen Halal-Vorschriften im Nahrungsmittelsektor bis zur Werbung, die im Gegensatz zu Europa ohne nackte Haut auskommen muss.

Zudem wird in den VAE viel Wert auf persönliche Kontakte gelegt. Diese zu

pflügen kann sehr zeitaufwändig sein – „darauf müssen sich europäische Unternehmen einstellen“, so Pöhlmann.

Der Glaube, aus dem fernen Deutschland heraus ein Geschäft in den VAE aufbauen zu können ist nach den Erfahrungen von Oehms fatal. „Das Wettbewerbsumfeld in den VAE ist enorm kompetitiv. Es sind nicht nur viele Tausend deutsche Unternehmen hier ansässig, sondern technisch versierte und kundenorientierte Dienstleister aus der ganzen Welt. Da darf man keine halben Sachen machen.“

Harter Preiswettbewerb

„Made in Germany“ genießt in der gesamten Golfregion zwar einen guten Ruf, und Qualität zahlt sich hier aus. Dennoch: Das Produkt muss im Preiswettbewerb bestehen. Oehms: „Nicht jeder Kunde ist bereit, für ein deutsches Produkt oder eine deutsche Dienstleistung eine Prämie zu zahlen. Deshalb ist eine genaue Marktbeobachtung ebenso wichtig wie eine gezielte Kundenansprache.“



Unternehmen sollten ihren Fokus nicht nur auf die VAE oder Saudi-Arabien richten. Auch Kuwait sowie Katar sind hochpotente Märkte. Der Tipp von Oehms: „Lieber gezielt die dortigen Kundengruppen aktivieren als sich in einem Preiswettbewerb aufzureiben.“

Große Zahl von Freihandelszonen

Bei einer Ansiedlung in den VAE müssen Unternehmen den Standort für ihre Unternehmensgründung gezielt auswählen, da die Vereinigten Arabischen Emirate ein Staatenbund sind, der aus sieben Emiraten besteht, in denen es insgesamt 47 Freihandelszonen gibt.

Grob können diese in Seehafen-, Flughafen- und Festland-Freihandelszonen eingeteilt werden. In diesen Zonen wird unter anderem mit einer 100 % ausländischen Eigentümerstruktur, einer vollkommenen Steuerbefreiung für Import und Export sowie einer Rückführung von Kapital und Gewinn geworben.

Dabei gibt es ein Problem: „Geschäfte aus den Freihandelszonen in das Mainland sind nicht immer ohne Weiteres möglich, das ist ein landläufiges Missverständnis“, erklärt Oehms. Bei einer Unternehmensgründung auf dem Mainland ist dagegen in einigen Branchen nach wie vor eine einheimische Beteiligung erforderlich, bei der ausländische Investoren maximal 49 % der Anteile besitzen können.

Vorsicht ist auch bei der gern kolportierten Annahme geboten, die VAE seien ein steuerfreies Land. Mit einer Mehr-

wertsteuer von 5 % sind es im Vergleich zu Deutschland allerdings fast paradiesische Verhältnisse. 2023 wurde zudem eine Körperschaftsteuer eingeführt, die im Rahmen des OECD-Konsensus zwischen 9 und 15 % liegt und abhängig davon ist, woher die Einkünfte stammen.

So unterliegen zum Beispiel Einkünfte eines Freizonenunternehmens aus Geschäften mit einem anderen Freizonenunternehmen einem reduzierten Körperschaftsteuersatz, während Einkünfte mit Festlandunternehmen in vollem Umfang besteuert werden. Oft unbekannt ist auch, dass Verwaltungsleistungen nicht selten mit hohen Gebühren verbunden sind. Zum reinen „Steuersparen“ sollte nach Ansicht von Oehms keine Firma in die VAE verlegt werden.

Für den Schnell-Check im Überblick:

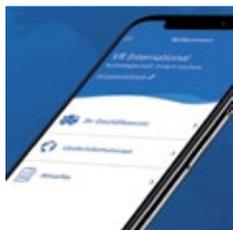
Branchen: Im Jahr 2023 exportierten deutsche Unternehmen in die VAE Waren im Wert von 8,6 Milliarden Euro. Hauptimportgut sind Fahrzeuge und Fahrzeugteile, auch im Luxussegment. Eine hohe Nachfrage besteht auch für hochwertige Maschinen und Anlagen sowie für Mess- und Regeltechnik, Pharmaprodukte, Kunststoffe sowie Medizintechnik. Investitionen fokussieren sich auf den Handel, den Immobiliensektor und die Finanz- und Versicherungswirtschaft.

Märkte: Die VAE haben Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Israel, der Türkei, Indien und Indonesien abgeschlossen. Ver-

handlungen mit Georgien, Kambodscha und Südkorea laufen zurzeit.

Potenzial: Vor allem das Emirat Dubai ist ehrgeizig. Vor einem Jahr hat die Regierung einen Zehnjahresplan vorgestellt, der die Wirtschaftsleistung Dubais verdoppeln soll und das Emirat zu einem weltweit führenden Standort macht. Der Außenhandel des Emirats soll auf umgerechnet 7 Billionen US-Dollar steigen – diese Größenordnung entspricht in etwa dem Außenhandelsvolumen der USA oder Chinas im Jahr 2022. Für deutsche Unternehmen eröffnen sich unter anderem attraktive Möglichkeiten in der nachhaltigen Stadtplanung und Bauwirtschaft. Die gesamte Golfregion unternimmt Anstrengungen, sich mittel- bis langfristig von der starken Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zu lösen, was Chancen für Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien eröffnet. Das Königreich Saudi-Arabien baut zurzeit eine Kreislaufwirtschaft auf und digitalisiert den Medizinesektor. Im Rahmen des Aufbaus eines Automobilclusters plant das Land außerdem, bis 2030 eine Million Elektroautos zu bauen.

Info: Einen Überblick über die rechtlichen Besonderheiten bietet Germany Trade & Invest auf ihrer Internetseite gtai.de unter „Recht kompakt Vereinigte Arabische Emirate“. Unternehmen erhalten hier detailliert aufgeschlüsselt nach einzelnen Rechtsgebieten umfassende Informationen.



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 Infocource 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: Peter Erlebach (Vorsitzender), Marco Rummer (stellvertretender Vorsitzender), Dr. Sandro Reinhardt
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, Volkswagen
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.