

VR International

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Die Krise als das „New Normal“?

6

LÄNDERSTECKBRIEF
PANAMA

10

INTERVIEW: „EIN
EUROPA, EIN MARKT“

11

WAS MACHT EIGENTLICH
... DER GCC

Chancen und Herausforderungen in Krisenzeiten

Der Mittelstand ist mit Herausforderungen konfrontiert, wie selten zuvor: Erst die Covid-19-Pandemie zu Beginn der 2020er-Jahre, dann die wirtschaftlichen Folgen des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine und seit über einem Jahr die erratische Zoll- und Außenpolitik der US-amerikanischen Regierung. Ökonomen sprechen inzwischen von Polykrisen. Gerade der exportorientierte Mittelstand muss heute mehr denn je mit einer stärkeren Fragmentierung im Welthandel, höheren Kosten und kürzeren Reaktionszeiten umgehen.

Um unter diesen Bedingungen wettbewerbsfähig bleiben zu können, reicht ein reines Krisenmanagement im klassischen Sinn oft nicht mehr aus. Entscheidend ist vielmehr ein Zusammenspiel aus strategischer Resilienz, operativer Flexibilität und kon-

tinuierlicher Anpassungsfähigkeit. Ein zentraler Ansatzpunkt ist aus Sicht von Ökonomen die Stärkung der Widerstandsfähigkeit von Geschäftsmodellen. Viele mittelständische Unternehmen sind historisch stark spezialisiert und daher nicht selten tief in einzelnen Branchen oder Lieferketten verankert. Dies kann zwar eine Stärke sein – in Krisenzeiten aber auch eine Verwundbarkeit darstellen.

Diversifikation sowohl auf der Absatzseite als auch in der Beschaffung gewinnt daher zunehmend an Bedeutung. Notwendig ist auch ein Risikomanagement mit einer laufenden Bewertung und Priorisierung sowie die Implementierung eines Frühwarnsystems, das etwa auf Veränderungen bei Rohstoffpreisen, geopolitische Entwicklungen oder Zahlungsausfälle ausgelegt ist.

Strategien zur Bewältigung von Krisen sind so individuell wie die Unternehmen selbst. „Eine gute Kapitalausstattung, sehr gute individuelle Kundenbeziehungen sowie die Bereitschaft, sich schnell auf Krisen einstellen und entsprechend agieren zu können, stellen auf jeden Fall eine solide Basis für unternehmerische Resilienz dar“, erklärt Hans-Jürgen Wolter, Projektleiter am Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn.

Lösungswege durchspielen

Um den globalen Herausforderungen zu begegnen, sei es notwendig, dass Unternehmen immer wieder mögliche Krisenszenarien und entsprechende Lösungswege gedanklich durchspielen. Zugleich sollten aber auch neu aufkommende Technologien wie die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz im Blick behalten werden, um frühzeitig die Potenziale zu erkennen, die sich daraus für das eigene Unternehmen ergeben können. „Entscheidend ist, sich regelmäßig mit der Gesamtunternehmenssituation auseinanderzusetzen, um frühzeitig in einer krisenhaften Situation agieren zu können“, so Wolter.

Prozesse zu verschlanken, die Effizienz zu steigern und zu sparen sind zwar oft ein erster Reflex in Krisenzeiten. Reicht aber nicht aus. Die neue Studie „Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz trotz Krise“ der Bertelsmann Stiftung zeigt: Um auch in Zukunft bestehen zu können, müssen Unternehmen ihre Geschäftsmodelle nicht nur anpassen, sondern grundlegend weiterentwickeln. Danach bedingen sich Wettbewerbsfähigkeit, Resilienz und Nachhaltigkeit gegenseitig und bilden gemeinsam die Grundlage für eine zukunftsfähige Wirtschaft.

Geschäftsmodell weiterentwickeln

„Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit gehen Hand in Hand“, sagt Autor Prof. Florian Lüdecke-Freund von der ESCP Business School Berlin. Aus seiner Sicht entsteht Resilienz durch Geschäftsmodell-innovation. „Gemeint ist keine radikale Abkehr vom Kerngeschäft. Resiliente Unternehmen setzen vielmehr dort an, wo Wertschöpfung entsteht. Sie überprüfen, für wen sie welchen Nutzen schaffen, wie sie diesen Nutzen erbringen und wie sie dabei mit zentralen Anspruchsgruppen interagieren.“

Krisen können aber auch Augenöffner und Wegweiser sein und neue Perspektiven aufzeigen. „Ob mittelständische Unternehmen gestärkt aus der Krise hervorgehen, hängt auch davon ab, ob die Zeit genutzt und sich neu ausgerichtet wurde“, heißt es in einem Whitepaper der Harkort Consulting.

Die Autoren empfehlen unter anderem, im Rahmen der Prozessoptimierung eine kennzahlenbasierte Analyse der Wertschöpfungskette durchzuführen. Mittels Lean Management sei es dann möglich, die Wertschöpfungskette derart effizient zu gestalten, dass möglichst wenig bis gar keine Verschwendung

stattfindet – weder von Ressourcen noch von Material oder Zeit. Laut der Studie ergeben sich daraus schlanke Unternehmensprozesse.

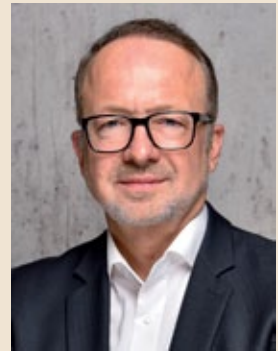
Krise ist immer auch Chance

Auch aus Sicht von Wolter vom IfM liegt in Krisenzeiten eine Chance. Besonders deutlich hat dies die Covid-19-Pandemie gezeigt: Viele Unternehmen hätten auf die damit verbundenen wirtschaftlichen Herausforderungen reagiert, indem sie Geschäftsmodell-, Produkt-, Dienstleistungs- oder Prozessinnovationen initiierten.

„Risiken systematisch mitdenken“

VR International: Was ist erforderlich, damit Unternehmen auch unter schwierigen Rahmenbedingungen und in globalen Krisenzeiten erfolgreich bestehen können?

Jens Nagel: Die aktuelle Weltlage zwingt den Mittelstand dazu, Risiken breiter zu streuen und das Thema „strategische Resilienz“ konsequent in die Geschäftsmodelle zu integrieren. Hierzu gehört es, klare Prioritäten zu setzen und belastbare Lieferketten zu etablieren. Erfolgreich sind jene, die internationale Märkte nicht nur als Absatz- oder Beschaffungschance sehen, sondern Risiken von Beginn an systematisch mitdenken.



VR International: Wie können mittelständische Firmen Risiken wirksam vermeiden oder zumindest begrenzen?

Jens Nagel: Risiken lassen sich nicht vollständig vermeiden, aber deutlich abfedern. Entscheidend ist eine gründliche Risikoanalyse. Einseitige Abhängigkeiten und Risiken, beispielsweise von einzelnen Lieferanten, Kunden oder Ländern, müssen schonungslos identifiziert und hinterfragt werden. Mittelständische Unternehmen stehen genau wie die Großindustrie vor der Herausforderung, Lieferketten breiter aufzustellen und ihre Versorgung mit kritischen Komponenten sicherzustellen. Auch Währungs- und Zahlungsausfallrisiken müssen geprüft und gegebenenfalls abgesichert werden.

VR International: Wie sollte ein effektives Risiko- und Krisenmanagement aussehen?

Jens Nagel: Ein gutes Risiko- und Krisenmanagement ist nicht nur ein Notfallplan in der Schublade. Es ist ein kontinuierlicher Anpassungsprozess im Geschäftsmodell. Dazu gehören Frühwarnindikatoren, belastbare Daten, definierte Eskalationswege und regelmäßige Planspiele. Entscheidend ist, dass alle Zuständigen im Unternehmen, nicht nur die Geschäftsführung, gemeinsam auf Risiken blicken. Nur so entstehen schnelle, abgestimmte Entscheidungen.

VR International: Können Krisen auch Treiber für Innovationen sein?

Jens Nagel: In jeder Krise liegt auch eine Chance. Krisen zwingen dazu, Prozesse zu hinterfragen und Geschäftsmodelle robuster zu machen. Ein Blick in die Geschichte der Wirtschaft zeigt, dass viele Innovationen aus konkretem Druck entstehen. Der Mittelstand hat hier große Stärken, weil er nah am Kunden ist und Anpassungen pragmatisch umsetzen kann.

Jens Nagel ist Geschäftsführer des RKW Kompetenzzentrums, das sich als ein gemeinsütziger und neutraler Impulsgeber für den deutschen Mittelstand versteht. Das RKW hat zu dieser Thematik auch das Trainingsset „Krise als New Normal“ entwickelt:

<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/bundles/set-krise-als-new-normal/>

„Generell wurde die Digitalisierung deutlich vorangetrieben“, erläutert der Autor zahlreicher Studien, Fachartikel und Podcasts. Ergebnisse der IfM-Studie „Die Auswirkungen der Innovationstätigkeit von KMU in Krisenzeiten auf ihre wirtschaftliche Entwicklung“ hätten gezeigt, dass es verglichen mit der Vor-Corona-Zeit zu einer Verdoppelung des Anteils innovationsaktiver Unternehmen gekommen sei.

Wolter erklärt: „Generell kann man zudem nicht oft genug betonen, wie hilfreich aktuell der europäische Binnenmarkt für den Mittelstand in Deutschland ist. Schließlich bietet er den Unternehmen Rechtssicherheit und weitgehend harmonisierte Regelungen. Gerade in der aktuellen ökonomischen Situation

in Deutschland ist daher eine prinzipielle EU-Skepsis – oder sogar die Forderung nach einem Dexit – schädlich für die wirtschaftliche Entwicklung unseres Landes.“

Oft schwierige Geschäftslage

Viele Unternehmen sind aktuell skeptisch, bewerten ihre Geschäftslage so negativ wie zuletzt in der Corona-Pandemie: Mehr als jedes vierte Unternehmen bezeichnet seine Lage als schlecht, nur 23 % als gut. Auch die Zukunftsaussichten der Unternehmen haben sich oft verdüstert: Ein Drittel rechnet in den kommenden zwölf Monaten mit schlechteren Geschäften – acht Prozentpunkte mehr als noch zu Jahresan-

fang. Nur 13 % schauen noch optimistisch in die Zukunft.

Damit bricht der DIHK-StimmungsindeX erneut ein: von 95,9 Punkten zu Jahresanfang auf nur noch 88,1 Punkte. Es handelt sich um den Mittelwert aus der Beurteilung von Lage und Erwartungen. Die DIHK hat aufgrund der schlechten Ergebnisse ihre Wachstumsprognose im Vergleich zum Jahresbeginn für 2026 von 1,0 % auf 0,3 % gesenkt.



News inside: DZ BANK German Desk Singapur

Singapur als globales Zentrum für Family Offices

Anfang 2020 zählte Singapur rund 400 Single Family Offices, fünf Jahre später schon mehr als 2.000 – ein jährliches Wachstum von ca. 40 %. Laut einer PwC-Studie beherbergt der Stadtstaat heute knapp 60 % aller asiatischen Family Offices, in etwa zweieinhalbmal so viele Family Offices wie New York und dreimal so viele wie London.

Diese Sonderstellung ist kein Zufall, sondern das Ergebnis einer bewussten politischen Weichenstellung: Seit 2018 positioniert sich Singapur gezielt als Family-Office-Hub. Ein Jahr darauf gründeten der lokale Regulator MAS und das Economic Development Board das Family Office Development Team, um die relevanten Standortfaktoren zu bündeln. Politische Stabilität, Rechtssicherheit und passgenaue Steueranreize bilden das Fundament.

So sind beispielsweise unter gewissen Voraussetzungen Off- und Onshore-Fonds von der Einkommensteuer befreit. Zusätzliche Vergünstigungen gelten für Investitionen in nicht börsennotierte lokale Unternehmen sowie in klimabezogene Projekte.

Die steuerlichen Vorteile sind an konkrete wirtschaftliche Gegenleistungen gebunden – und gerade darin liegt die strategische Raffinesse des Modells. Family Offices müssen mindestens 10 % bzw. 10 Millionen Singapur-Dollar (SGD) ihres verwalteten Vermögens lokal investieren.

Hochgerechnet auf die Anzahl an Family Offices bindet diese Vorgabe dauerhaft mehrere Milliarden SGD im heimischen Kapitalmarkt. Hinzu kommen verpflichtende jährliche Mindestausgaben vor Ort, die mit dem verwalteten Vermögen ansteigen.

So fließt verlässlich Kapital in den lokalen Dienstleistungssektor – von Rechts- und Steuerberatung über die Wirtschaftsprüfung bis hin zu Immobilien und Verwaltung. Ergänzend schreibt Singapur vor, dass jedes Family Office mehrere Investment Professionals beschäftigen muss, die ihren steuerlichen Wohnsitz im Land haben. Auf diese Weise entstehen hochqualifizierte Arbeitsplätze, ein wachsender Talentpool und eine breitere Steuerbasis – fest im Land verankert. Family Offices ziehen

darüber hinaus ein ganzes Ökosystem nach sich: Privatbanken mit hochmarginalem Wealth-Management-Geschäft, die Big Four mit eigenen Family-Office-Teams sowie spezialisierte Kanzleien für Vermögensstrukturierung, Nachfolgeregelung und Treuhandlösungen.

Was als Steueranreiz beginnt, wächst zu einem eigenständigen, sich selbst tragenden Wirtschaftszweig im gehobenen Finanzsegment. Singapur betreibt damit keine bedingungslose Standortpolitik für vermögende Privatpersonen, sondern eine gezielte Industriepolitik im hochwertigen Finanzdienstleistungsbereich.

Kontakt

Julia Scheunert
DZ BANK AG
Singapore Branch
German Desk Singapore



Tel.: +65 64278 383
julia.scheunert@dzbank.de

Handbuch zum EU-Mercosur-Abkommen

Das EU-Mercosur-Abkommen umfasst 23 Kapitel und gliedert sich in zwei große Bereiche: Zoll (Kapitel 1–9) und Wirtschaftsrecht (Kapitel 10–23). Die für deutsche Unternehmen besonders relevanten Themen bereitet ein neues Handbuch der Außenwirtschaftsagentur Germany Trade & Invest praxisorientiert auf.

Am 1. Mai war das Abkommen zwischen der EU und dem Mercosur vorläufig in Kraft getreten. Es definiert die Handelsbeziehungen zwischen Europa und

Südamerika neu und hat zugleich eine der größten Freihandelszonen weltweit mit einem gemeinsamen Markt von rund 718 Millionen Menschen geschaffen.

Das seit dem Jahr 2000 bestehende Globalabkommen zwischen der EU und Mexiko wurde jetzt auch modernisiert. Bisher gab es vor allem im Lebensmittelbereich noch hohe Zollschränken. Folglich können hiervon insbesondere Exporte landwirtschaft-

licher Erzeugnisse nach Mexiko profitieren.



Weitere Informationen:
www.gtai.de



Exportinitiative Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt mit der neuen „Exportinitiative Sicherheits- und Verteidigungsindustrie“ (SVI) vor allem kleine und mittlere Unternehmen mit Sitz in Deutschland bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Die Initiative ist Bestandteil des BMW-Markterschließungsprogramms.

Die Exportinitiative SVI soll sich grundsätzlich auf alle relevanten Märkte bezie-

hen. Die Identifizierung von Zielmärkten soll überwiegend „anlassbezogen“ erfolgen. Das heißt, es sollen Länder adressiert werden, in denen bedeutende Beschaffungsvolumina in den kommenden Jahren zu erwarten sind.

Angeboten werden unter anderem Informationsveranstaltungen in Deutschland zu ausgewählten Ländern und Markterkundungs- und Geschäftsanbahnungs-

reisen in interessante Zielmärkte. Dabei greift die Exportinitiative auf das Modulsystem des Markterschließungsprogramms zurück.

Weitere Informationen:
www.bundeswirtschaftsministerium.de



Französisches Gesetz vereinfacht Wirtschaftsleben

Das neue französische Gesetz zur Vereinfachung des Wirtschaftslebens („Loi de simplification“) ist nach fast zweijährigem Gesetzgebungsverfahren verabschiedet worden. Das Gesetz soll Belastungen für Unternehmen abbauen. Dadurch sollen wirtschaftliche und industrielle Projekte schneller vorankommen.

Ein zentraler Schwerpunkt liegt auf der Vereinfachung öffentlicher Auftragsvergaben. Diese sollen künftig stärker

digitalisiert und über die zentrale Plattform PLACE abgewickelt werden. Zudem werden Schwellenwerte für vereinfachte Verfahren angehoben, wodurch insbesondere kleinere und mittlere Aufträge schneller und mit weniger Aufwand vergeben werden können.

Für Unternehmen besonders praxisrelevant ist u.a. die Stärkung außergerichtlicher Konfliktlösungen: Die Mediation zwischen Unternehmen und Verwaltung

soll ausgeweitet werden, um langwierige Verfahren zu vermeiden. Ergänzend wurde ein neues Gremium zur Bewertung und Reduzierung von Bürokratiekosten eingeführt.

Weitere Informationen:
www.francoallemant.com



KI-Rechtsatlas bietet Überblick über Gesetzeslage

Mit dem rasanten Fortschritt der Künstlichen-Intelligenz-Technologien auf der ganzen Welt hat das Thema KI an rechtlicher Relevanz gewonnen. Viele Länder haben schon spezifische Gesetze verabschiedet. Der neue Rechtsatlas von Germany Trade & Invest (GTAI) bietet einen Überblick über die KI-Gesetze in aller Welt.

Der Rechtsatlas dient als Informationsquelle für den globalen Stand der KI-Regulierung. Er gibt einen Überblick über nationale Gesetzgebungsverfahren, bestehende Gesetze und internationale Initiativen im Bereich der Künstlichen Intelligenz.

Zweck ist es, Unternehmen einen transparenten Einblick in die rechtlichen

Entwicklungen zu bieten und die unterschiedlichen Ansätze weltweit sichtbar zu machen.

Weitere Informationen:
www.gtai.de



Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft

Bankgarantie – aber auch richtig in Anspruch nehmen!

„Notfalls ziehen wir eben die Garantie. Den Garantietext haben wir ja prüfen lassen, der ist in Ordnung. Unser Geld bekommen wir schon.“ Ja, so funktioniert es im Prinzip grundsätzlich, kann aber auch ganz schön schief gehen. Fehler bei der Ziehung einer Garantie sind schneller gemacht als gedacht. Dann fällt der Garantiebegünstigte quasi „auf Null“ zurück.

Die XYZ Export GmbH erhält zur Besicherung ihrer Forderung aus einem Exportgeschäft in Höhe von 120.000 Euro eine Bankgarantie auf erstes Anfordern von der Bank ihres Vertragspartners ABC Yuhan Hoesa aus Südkorea. Die Garantie ist den Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (URDG 758) der Internationalen Handelskammer (ICC) unterstellt worden. Nachdem keine fristgerechte Zahlung erfolgte und auch Mahnungen erfolglos blieben, erhielt die Garantiebank am letzten Tag der Laufzeit der Garantie eine schriftliche Zahlungsaufforderung, in der die Begünstigte es allerdings versäumte, den geforderten Betrag anzugeben.

Internationaler Standard der Garantiepraxis

Hat die Garantiebegünstigte nun einen Anspruch auf Zahlung aus der Garantie gegenüber der Garantiebank? Problematisch ist, dass bei der Ziehung der Garantie kein geforderter Betrag angegeben worden ist. Dies macht die Zahlungsaufforderung unwirksam. Von der Garantin kann nicht erwartet werden, dass sie den der Begünstigten zustehenden Betrag selbst bestimmt, zumal sie – unabhängig von der Abstraktheit der Garantie – nicht wissen kann, ob im Grundgeschäft schon Teilzahlungen geflossen sind und die Begünstigte vielleicht gar nicht den vollen Garantiebetrag anfordern will.

Nutzen Sie die App „VR International“:

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



Aber die Begründung der Unwirksamkeit der Ziehung ergibt sich letztendlich aus den URDG zusammen mit der internationalen Standardpraxis für Zahlungsgarantien, wie sie in der International Standard Demand Guarantee Practice for URDG 758 (ISDGP), einem weiteren Regelwerk der ICC, ihren Niederschlag findet.

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

Zunächst ergibt sich aus Artikel 2 der URDG 758, dass eine konforme, also in Übereinstimmung mit dem Garantietext und den URDG stehende, Vorlage u. a. – sofern die Garantie oder die URDG keine einschlägige Bestimmung enthalten – verlangt, dass die Ziehung der internationalen Standardpraxis für Zahlungsgarantien entsprechen muss. Danach muss der geforderte Betrag angegeben werden, was eindeutig so in Paragraph 111 der ISDGP 814 geregelt wird, der die Einzelheiten bezüglich Form und Inhalt der Inanspruchnahme einer URDG-Garantie betrifft.

Wie sich aus der Einleitung der ISDGP ergibt, soll dieses Regelwerk als Begleitdokument zu den URDG 758 betrachtet werden. Im Ausgangsfall hat die Exporteurin somit keinen Anspruch aus der Garantie. Die Garantiebank kann die Inanspruchnahme zurückweisen. Fazit: URDG-Garantien stellen ein taugliches Sicherungsinstrument in der Praxis dar, aber die Regeln sind zu beachten.

Generell bei der Ziehung einer URDG-Garantie zu beachtenden Punkte

Eine kleine Auswahl: Für die Ziehung einer URDG-Garantie gelten grundsätzlich die gleichen Grundsätze wie für andere Garantien. Die URDG 758 enthalten aber konkrete Bestimmungen

hierüber, die in der ISDGP erläutert werden. Mangels einer anderweitigen Vereinbarung in dem Garantietext sollen die von dem Garantieauftraggeber oder dem Garantiebegünstigten erstellten Dokumente nach Art. 14 URDG 758 in derselben Sprache abgefasst sein wie auch der Garantietext selbst. Dies gilt insbesondere für das Inanspruchnahmeschreiben und die Erklärung bei der Ziehung der Garantie nach Art. 15 lit. a URDG 758. In dieser muss genau angegeben werden, worin die Pflichtverletzung des Vertragspartners des Grundgeschäfts besteht.

Eine Ziehung kann grundsätzlich in jeder Form erfolgen. Das Wort „Anforderung“ braucht dabei nicht verwendet zu werden. Nach Art. 17 URDG 758 sind Teilinanspruchnahmen grundsätzlich möglich, d. h., der Garantiebegünstigte kann sukzessive Beträge anfordern, soweit sie die Garantiesumme nicht übersteigen. Wenn eine Garantie die Vorlage eines Originals eines Dokuments vorschreibt, ohne den Begriff des „Originals“ zu definieren, behandelt der Garant grundsätzlich jedes Dokument, das z. B. eine offensichtlich originale Unterschrift des Ausstellers des Dokuments ausweist, als Original. Ein Extend-or-pay-Verlangen, mit dem die Garantielaufzeit verlängert werden soll, muss die Voraussetzungen einer konformen Zahlungsaufforderung erfüllen.

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



Panama

Als Vasco Núñez de Balboa 1513 den Pazifik erblickte und damit bestätigte, dass sich hinter dem schmalen Landstreifen Mittelamerikas ein zweiter Ozean erstreckt, legte er den Grundstein für eine geopolitische Idee, die die Welt verändern sollte: die Verbindung zweier Meere. Es dauerte noch vier Jahrhunderte, bis Ferdinand de Lesseps und später die Vereinigten Staaten diese Vision in Beton gossen. Seit 1914 schneidet der Panamakanal den Isthmus auf 82 km durch – und definiert damit den roten Faden, der Panamas Geschichte mit seiner Gegenwart verbindet.

Politische Lage

Panama ist eine präsidentielle Republik. Der Präsident ist Staatsoberhaupt, Regierungschef und oberster Befehlshaber der Sicherheitskräfte zugleich, wenngleich das Land keine reguläre Armee mehr besitzt. Das Parlament, die Asamblea Nacional, besteht aus 71 Abgeordneten. Die Verfassung von 1972 garantiert die Gewaltenteilung; neun Richter am Obersten Gerichtshof vervollständigen das institutionelle Gefüge. Das Parteiensystem ist traditionell fragmentiert und Kritikern zufolge von Klientelismus geprägt. Die Präsidentschaftswahl vom 5. Mai 2024 brachte ein überraschendes Ergebnis: José Raúl Mulino Quintero von der



Partei „Realizando Metas“ gewann mit rund 34 % der Stimmen. Mulino, Anwalt und ehemaliger Innen- und Sicherheitsminister, ist ein langjähriger Vertrauter des wegen Geldwäsche zu mehr als zehn Jahren Haft verurteilten Ex-Präsidenten Ricardo Martinelli. Seine Kandidatur war verfassungsrechtlich umstritten. Den Wahlsieg erzielte er dennoch – oder gerade deshalb, weil viele Wähler Martinellis Wirtschaftspolitik der Jahre 2009 bis 2014 positiv in Erinnerung hatten. Im stark fragmentierten Parlament, in dem seine Partei lediglich 14+2 von 71 Sitzen hält, ist die Regierungsarbeit auf wechselnde Koalitionen angewiesen.

Die ersten Amtsmonate waren von erheblicher innenpolitischer Spannung geprägt. Die Mobilisierungsfähigkeit der Zivilgesellschaft ist nicht zu unterschätzen: Sie hat bereits 2023 bewiesen, dass sie internationale Großinvestitionen stoppen kann – als Proteste der Bevölkerung zwangen, einer der größten Minen Zentralamerikas, der „Cobre Panamá“, die Betriebslizenz zu entziehen. Auch im vergangenen Jahr erlebte Panama massive Streiks und schwere soziale Unruhen.

Für Unternehmen bleibt die politische Lage folglich ambivalent: formal stabile Institutionen und eine mittelfristig berechenbare Wirtschaftspolitik auf der einen Seite, ein erhöhtes Risiko plötzlicher gesellschaftlicher Mobilisierung auf der anderen.

Die Sicherheitslage im Land ist derzeit grundsätzlich stabil. Eine ausdrückliche Reisewarnung gilt jedoch für den Osten und Süden der Urwaldprovinz Darién, der im Grenzgebiet zu Kolumbien als rechtsfreier Rückzugsraum für bewaffnete Drogenbanden und Schleusernetzwerke gilt.



Der Panamakanal verzeichnet im Jahr fast 10.000 Transitudurchfahrten und erzielt damit Einnahmen, die etwa ein Fünftel der gesamten Staatseinnahmen ausmachen.

Die fünf größten Geschäftsbanken

Banco General
Banco Nacional de Panamá
Banistmo
BAC Internacional Bank
Global Bank Corporation

Quelle: DZ BANK

Auf einer Landfläche von rund 74.180 Quadratkilometern leben in Panama etwa 4,5 Millionen Menschen. Und dennoch kontrolliert dieses relativ kleine Land eine der zentralen Schlagadern des Welthandels bzw. des globalen see-gestützten Warenverkehrs. Panama ist heute ein Knotenpunkt für Schiffe, Kapital, Flugzeuge, Daten und zunehmend für Unternehmen, die Lateinamerika als Wachstumsmarkt erschließen wollen. Zugleich vereint das Land extreme Gegensätze – in den Hochlagen um Boquete wächst Geisha-Kaffee, eine der weltweit teuersten Kaffeesorten; die Comarca Ngäbe-Buglé zählt zu den ärmsten Regionen des Kontinents. Panama ist ein Brennglas für die Widersprüche der globalisierten Welt und genau deshalb ein so aufschlussreicher Markt für international agierende Unternehmen.

Wirtschaftsstruktur

Die panamaische Volkswirtschaft ist allen voran auf Logistik, Finanzdienstleistungen und Tourismus konzentriert. 68,8 % des BIP entfallen auf den Dienstleistungssektor. Panama ist weniger Produktionsstandort im klassischen Sinne, sondern vielmehr ein Drehkreuz des globalen Handels, des Kapitalverkehrs und der Güterlogistik. Dieser Strukturfokus bringt Stärken mit sich, wie eine tiefe internationale Vernetzung, macht die Volkswirtschaft aber auch anfällig für externe Schocks in der Schifffahrt, im Welthandel und im globalen Regulierungsumfeld.

Im Zentrum dieses Modells steht der Panamakanal. Der 1914 eröffnete und zwischen 2007 und 2016 umfassend erweiterte Wasserweg verbindet den Atlantik mit dem Pazifik. Im Fiskaljahr 2024 verzeichnete die Kanalbehörde knapp 10.000 Transitudurchfahrten und erzielte Einnahmen, die etwa ein Fünftel der gesamten Staatseinnahmen ausmachten. Seit 1999 befindet sich der Kanal vollständig in panamaischer Hand. Das offene Flaggenreister lockt Reedereien mit einfachem Registrierungsverfahren, geringen Kosten und steuerlichen Vorteilen, steht jedoch wegen Sicherheits-, Umwelt- und Arbeitsstandards regelmäßig in der Kritik.

Das Dienstleistungscluster rund um den Kanal wird durch eine multimodale Infrastruktur ergänzt. Die großen

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2023	7,2	1,5	-3,9
2024	2,7	0,8	-7,4
2025	4,0	-0,1	-4,0
2026p	4,0	2,0	-3,5

p = vorläufige Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest, Statista, World Bank Group

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2021	-820	1.844	8.832
2022	30	2.313	6.876
2023	-2.580	2.197	6.757
2024	570	2.833	6.856

Quellen: Germany Trade & Invest, Statista, Destatis

Containertransferhäfen Balboa auf der Pazifikseite und Cristóbal (Colón) auf der Atlantikseite zählen zu den bedeutendsten Umschlagplätzen Lateinamerikas. Besondere wirtschaftliche Relevanz kommt der Zona Libre de Colón zu – neben Hongkong eine der größten Freihandelszonen der Welt. Diese beherbergt über 2.000 Unternehmen, die dort Re-Export-Geschäfte und Distributionszentren betreiben.

Panama ist darüber hinaus eines der bedeutendsten Finanzzentren Lateinamerikas. Das Bankensystem umfasst über 80 lizenzierte Banken. Eine dunkle Kehrseite dieses Systems offenbarten die Enthüllungen der „Panama Papers“ im Jahr 2016. Die Verwendung des US-Dollar als de-facto-Landeswährung eliminiert Wechselkursrisiken und macht Panama zu einem besonders stabilen Kapitalstandort.



Panama-Stadt ist heute ein international bedeutendes Banken- und Offshorezentrum. Durch die liberale Steuerpolitik des Landes hat sich der Ort zu einem wichtigen internationalen Finanzplatz entwickelt.

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

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2022	450	247	203
2023	572	230	342
2024	510	88	421
2025	416	110	306

Quelle: Destatis

Panama verfolgt außerdem ein Territorialsteuersystem: Generell werden nur im Inland erzielte Einkommen besteuert, während Auslandseinkünfte i.d.R. nicht inländisch steuerpflichtig sind.

Das produzierende Gewerbe Panamas trägt mit 26,3 % und die Landwirtschaft mit 2,6 % zum BIP bei. Die industrielle Basis ist somit relativ schmal und konzentriert sich auf Nahrungsmittelverarbeitung, Bauwirtschaft und kleinere Fertigungscluster. Der Bergbausektor war bis 2023 durch das Kupferprojekt „Cobre Panamá“ zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor aufgestiegen und erwirtschaftete auf seinem Höhepunkt rund 5 % des BIP. Der Tourismus hat sich nach pandemiebedingten Einbrüchen wieder erholt und bleibt ein wichtiges Wachstumsfeld, das Investitionsmöglichkeiten in nachhaltige Infrastruktur, Hotellerie und digitale Buchungslösungen eröffnet.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Panama ist in den letzten zwei Jahrzehnten ordentlich gewachsen. Nach dem pandemiebedingten Einbruch 2020 folgten kraftvolle Erholungsjahre. 2024 stellte jedoch eine markante Zäsur dar: Das Wachstum verlangsamte sich – bedingt durch zwei gleichzeitige Schocks: die Schließung der Kupfermine „Cobre Panamá“ und schwere Dürreperioden, die den Kanalverkehr empfindlich einschränkten.

Die Dürre war jedoch keine vorübergehende Wetterkapriole, sondern ein strukturelles Warnsignal. Die Kanalverwaltung musste die Zahl der täglichen Durchfahrten sowie die zulässigen Tiefgänge zeitweise drastisch reduzieren, um die Wasserstände in Speicherseen zu stabilisieren. Dies drückte die Transitvolumina und Einnahmen zwar spürbar, verhinderte aber eine noch schwerere Versorgungskrise, denn ein erheblicher Teil der Bevölkerung bezieht sein Trink-

wasser aus denselben Seen. Dieses strukturelle Dilemma wird sich mit dem Klimawandel verschärfen und erfordert Milliarden an Investitionen in Wasserrückhaltesysteme, Staudämme und Leitungsinfrastruktur.

Panamas öffentliche Finanzen stehen unter spürbarem Druck. Die Staatsverschuldungsquote lag 2025 bei 59,6 % des BIP. Die Ratingagenturen Fitch und S&P Global Ratings stuften Panama 2024 auf BBB- herab; das Land verlor

meinschaften. Ein strukturelles Problem bleibt der ausgeprägte informelle Sektor: Schätzungen zufolge ist knapp die Hälfte der Beschäftigten ohne formale Arbeitsverträge tätig – ein Hemmnis für Produktivität und staatliche Finanzbasis gleichermaßen.

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Panamas Außenhandel ist strukturell durch ein chronisches Warenhandelsdefizit geprägt. 2024 exportierte Panama Waren im Wert von rund 1,16 Mrd. und importierte Güter im Wert von etwa 13,99 Mrd. US-Dollar. Die wichtigsten Exportgüter waren 2024 Nahrungsmittel mit 50,9 %, Rohstoffe (ohne Brennstoffe) mit 12,2 % sowie natürliche Öle, Fette und Wachse mit 9,2 %. Die Hauptabnehmerländer Panamas sind die USA (20,2 %, 2024), die Niederlande (12,1) und Taiwan (9,7). Zu den Hauptlieferländern wie-

Dos and Don'ts in Panama

- ▶ Zur Begrüßung schüttelt man sich die Hand. Sprechen Sie Ihre Geschäftspartner immer formell mit ihrem Titel (z. B. Licenciado, Ingeniero oder Doctor) und dem Nachnamen an. Der Vorname wird erst nach ausdrücklicher Aufforderung verwendet.
- ▶ Visitenkarten werden bei jedem ersten Treffen ausgetauscht. Es ist ratsam, Visitenkarten mit einer englischen und einer spanischen Seite zu haben und diese so zu überreichen, dass die spanische Seite nach oben zeigt.
- ▶ In der Finanzmetropole Panama-City wird formelle, konservative Geschäftskleidung erwartet. Männer tragen in der Regel Anzug und Krawatte, Frauen elegante Hosenanzüge oder Business-Kleider. Ausnahmen bilden sehr heiße Regionen oder lockere Branchen, in denen auch Business Casual akzeptiert wird.
- ▶ Die panamaische Geschäftswelt ist stark hierarchisch. Die eigentlichen Entscheidungen werden oft nur von den ranghöchsten Personen getroffen. Das kann bedeuten, dass Verhandlungen mehrere Treffen erfordern und Geduld gefragt ist.
- ▶ Pünktlichkeit wird im geschäftlichen Kontext sehr geschätzt und zeugt von Professionalität. Als ausländischer Gast sollte man sich strikt daran halten, auch wenn Einheimische mit der Zeit manchmal etwas flexibler umgehen.

damit den Investment-Grade-Status. Panama betreibt keine eigene Geldpolitik, die Inflation ist aktuell stabil, fiel 2025 sogar in den leicht negativen Bereich. Die Arbeitslosenquote lag im selben Jahr hingegen bei rund 10,4 %.

Panama zählt zu den ungleichsten Gesellschaften der Welt. Erhebliche Disparitäten bestehen zwischen der Kanalregion und den peripheren Provinzen sowie zwischen der nicht-indigenen Bevölkerung und den indigenen Ge-

derum gehören die USA (17,3 %), China (15,4) und Mexiko (4,5).

Panama verfügt über ein breites Netz an Handelsabkommen. Das Freihandelsabkommen mit den USA ist seit 2012 in Kraft; das Assoziierungsabkommen der EU mit Zentralamerika gilt provisorisch seit 2013 und erleichtert den Marktzugang für europäische Unternehmen. Waren mit einem panamaischen Wertschöpfungsanteil von mindestens 35 % können zollfrei in die USA exportiert werden.

Im Dezember 2024 ist Panama dem Mercosur-Abkommen als assoziierter Staat beigetreten, womit das Land seinen Zugang zu den großen südamerikanischen Märkten weiter ausbaut. EU-Programme wie Global Gateway und Euroclima unterstützen zudem Investitionen in grüne Infrastruktur und Klimaresilienz.

Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Panama sind gepflegt, aber ausbaufähig. Für deutsche Unternehmen spielt Panama vor allem als regionaler Hub eine strategische Rolle: Von hier aus bedienen sie über Tochtergesellschaften, Repräsentanzen oder Distributoren Märkte in der Karibik, Mittelamerika und Teilen Südamerikas, nutzen die Freihandelszonen für Re-Exportmodelle und profitieren von steuerlich günstigen, logistisch exzellent angebundenen Strukturen. Die Zona Libre de Colón bietet hierfür Vorteile.

Aussichten

Die Aussichten für Panama sind vielschichtig. Einerseits verfügt das Land über außergewöhnliche strukturelle Stärken: eine dollarisierte Währung, ei-

nen hochentwickelten internationalen Finanzsektor, die strategische Lage am Schnittpunkt zweier Ozeane, ein potentes Logistiknetz und eine durch neue europäische Programme stärker belebte Investitionsbereitschaft aus dem Westen. Doch die Risiken sind nicht zu unterschätzen: Häufigere und intensivere Dürren bedrohen direkt die Betriebsfähigkeit des Kanals und damit die staatliche Finanzierungsbasis.

Ebenso bleibt auch die Bergbaufrage eine offene Wunde. Ferner zeigen die sozialen Proteste, dass Ungleichheit und Informalisierung der Wirtschaft zu politischen Verwerfungen führen können. Und schließlich bleibt die internationale Reputation Panamas als Finanzplatz sensibel: Im Falle neuer Transparenzskandale – im Stile der Panama Papers – sind erhebliche Reputations- und Compliance-Kosten nicht auszuschließen.

Für deutsche Unternehmer ergeben sich konkrete Chancen in mehreren Zukunftsfeldern: In der Wasserinfrastruktur (z.B. neue Staudämme) besteht enormer Investitionsbedarf, auch bei Aufbereitungsanlagen für ländliche Gemeinden und Leckage-Reduzierung im städtischen

Hauptimportgüter Panama

(in Prozent der Gesamteinfuhr 2024)

Petrochemie	17,7
Nahrungsmittel	14,7
Chemische Erzeugnisse	13,6
Kfz und -Teile	8,8
Maschinen	6,6

Quelle: Germany Trade & Invest

Netz. Erneuerbare Energien sind ein weiteres Wachstumsfeld. Gleiches gilt für Digitalisierung und Logistik, Bauwirtschaft und Infrastruktur, Medizintechnik und Pharma.

Obwohl der lukrative Markt in Panama Herausforderungen birgt, lässt er sich durch realistisches Risikomanagement, gelebte ESG-Standards und eine sorgfältige Compliance-Architektur erfolgreich erschließen.

Eckdaten für den Export nach Panama

Bevölkerung:
4,6 Millionen

Hauptstadt:
Panama City

Währungseinheit:
1 Panamaischer Balboa = 100 Centésimos
ISO-Code: PAB

Wichtige Feiertage:
3. November Unabhängigkeitstag
4. November Tag der nationalen Symbole
5. November Colón-Tag
10. November Proklamation der Unabhängigkeit
28. November Unabhängigkeit v. Spanien
8. Dezember Muttertag
20. Dezember Nationaler Trauertag
9. Januar Tag der Märtyrer

Internationale Flughäfen:
Panama City (PTY), Bocas del Toro (BOC), David (DAV), Colon (ONX)

Korrespondenzsprachen:
Spanisch, Englisch

Zolltarif:
Für den Export aus der EU nach Panama greifen die Regelungen des Assoziierungsabkommens zwischen der EU und Zentralamerika. Dadurch sind die Zölle für viele Industrie- und Agrarprodukte bereits gesenkt oder komplett abgeschafft, obwohl Einfuhrzölle durchschnittlich etwa 12 % betragen können. Vor Ort fällt zudem eine Umsatzsteuer (ITBMS) von regulär 7 % an.

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Bei nicht ausreichender Bonität des ausländischen Bestellers sind Banksicherheiten erforderlich. Die Überprüfung einer Bank zur Einbeziehung als Garant bzw. Darlehensnehmer erfolgt im Einzelfall auf Basis aussagefähiger Unterlagen und unter Berücksichtigung der risikomäßigen Vertretbarkeit.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
4 von 7

Nützliche Adressen

Botschaft der Republik Panama in Berlin

Wichmannstraße 6
10787 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 22 60 58 11
embpanamaalemania@mire.gob.pa
<http://www.botschaft-panama.de>

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Panama

Calle 53 E, Urbanizacion Marbella,
Edificio World Trade Center No. 20
Tel.: +507 (0) 307 6300
info@panama.diplo.de
<http://www.panama.diplo.de>

Deutsch-Panamaische Industrie- und Handelskammer (AHK Panama)

PH Balboa Office Center, Piso 29,
Oficina H, Av. Vasco Núñez de Balboa
Tel.: +507 (0) 269 9358
info@panama.ahk.de
<https://zakk.ahk.de/de/panama>

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.

„Ein Europa, ein Markt“

Mit der „One Europe, one Market“-Roadmap soll der europäische Binnenmarkt bis spätestens Ende 2027 grundlegend vollendet werden. Der vor eineinhalb Jahren veröffentlichte Draghi-Report hat bereits deutlich gemacht, dass nicht-tarifäre Handelshemmnisse die Kosten im Binnenmarkt für die Industrie um bis zu 44%, für Dienstleistungen sogar um 110% in die Höhe treiben. Die Stärkung des EU-Binnenmarkts wird immer mehr zur Überlebensfrage für Europa. Wir sprechen darüber mit Prognos-Chef Christian Böllhoff.

VR International: Wie beurteilen Sie die „Roadmap“?

Christian Böllhoff: Die Roadmap ist ein politisches und operatives Bekenntnis zur Stärkung der europäischen Wettbewerbsfähigkeit bis Ende 2027. Die fünf Schwerpunkte sind im Prinzip gut gewählt: Man will Vorschriften vereinfachen, den Binnenmarkt und den Außenhandel stärken, die Energie dekarbonisieren und Preise senken, sowie die digitale und KI-Transformation vorantreiben. Doch beispielsweise bei der internen Harmonisierung bleibt man zurück. Auch nach 30 Jahren bleibt der Binnenmarkt unvollendet. Das reicht nicht als Wachstumsmaßnahme. Deshalb sind Freihandelsabkommen mit Mercosur, Indonesien, Indien und Australien sowie die Verhandlungen mit den ASEAN-Staaten notwendig.

VR International: Der Flickenteppich aus 27 nationalen Regelwerken soll durch einheitliche Vorgaben ersetzt werden. Wird dies den Binnenmarkt stärken und neue Wachstumsimpulse setzen?

Christian Böllhoff: Der Mittelstand ist gegenüber Großkonzernen strukturell benachteiligt. Nicht jedes Unternehmen kann sich zum Beispiel eine Compliance-Abteilung leisten. Eine Harmonisierung kann das ausgleichen. Kleine und mittlere Unternehmen profitieren davon: Einheitliche Regeln senken Fixkosten, vor allem bei grenzüberschreitender Compliance. Dies gilt insbesondere für Branchen mit vielen europaweiten Transaktionen, wie Logistik, Finanzdienstleistungen und digitale Plattformen. Halbiert man die nicht-tarifären Hemmnisse, könnte die deutsche Industrie ihr Exportwachstum in Europa von 1,9 % auf 3 % p. a. steigern. Bei einer vollständigen Harmonisierung wären es fast 4 %. Deshalb darf das Ziel nicht nur der kleinste gemeinsame Nenner sein.

VR International: Auch die seit Jahren diskutierte Kapitalmarktunion wurde jetzt wieder ins Spiel gebracht. Ein Hoffnungsschimmer?

Christian Böllhoff: Heute fließt europäisches Kapital in US-Märkte, weil die zersplitterten EU-Märkte weniger liquide und teurer sind. Eine Kapitalmarktunion würde eine grenzüberschreitende Eigenkapitalfinanzierung erleichtern. Das ist für Scale-ups und Infrastrukturprojekte wie grünen Wasserstoff oder Rechenzentren besonders wichtig. Die Kommission hat 2025 ihre Strategie für eine Spar- und Investitionsunion beschlossen. Der Draghi-Report beziffert den zusätzlichen Investitionsbedarf der EU bis zum Jahr 2030 auf 750 bis 800 Milliarden Euro pro Jahr. Für Unternehmen bringt dies eine günstigere Refinanzierung und eine breitere Investorenbasis. Investoren wiederum können ihre Portfolios stärker diversifizieren. Unterschiedliche Insolvenzrechte, Steuersysteme und Aufsichtsstrukturen bleiben Hindernisse – auch aufgrund nationaler Eigeninteressen.

VR International: Das sogenannte „Once-Only“-Prinzip soll unter anderem über das European Business Wallet – die europäische Unternehmensbrieftasche – umgesetzt werden. Ist das ein wirksamer Schritt zum Abbau bürokratischer Hürden und zur Erleichterung des Handels innerhalb der EU?

Christian Böllhoff: Die Digitalisierung von Handelsdokumenten steigert die Effizienz messbar, doch Vertrauen und Infrastruktur müssen mitwachsen. Die Idee: Unternehmen melden Daten einmalig an eine EU-Behörde, die sie dann allen anderen Behörden zugänglich macht. Das ist besonders relevant für Ursprungszeugnisse, Zollanmeldungen oder Unternehmenszertifikate. Seit dem 1. Juli erhebt die EU einen 3-Euro-Zollsatz auf E-Commerce-Kleinsendungen, weil die zentrale IT noch nicht bereitsteht. Darin liegt mittelfristig ein echter Hebel. Die technische Interoperabilität zwischen den 27 nationalen IT-Systemen bleibt der Schwachpunkt. Sie zeigt praktische Risiken auf und bremst den Fortschritt.

Interview mit ...

Christian Böllhoff
Geschäftsführender
Gesellschafter der
Prognos AG

Kontakt:
christian.boellhoff@
prognos.com
www.prognos.com



VR International: Droht Europa zwischen den Vereinigten Staaten und China zerrieben zu werden, sollten die Mitgliedsländer es nicht schaffen, ihren Binnenmarkt zu stärken?

Christian Böllhoff: Der Handel mit den USA und China geht zurück. Konjunkturzyklen erklären das nicht. Vielmehr werden beide Märkte strukturell schwieriger. Dagegen hilft nur eines: Wir müssen neue bilaterale Handelsabkommen schließen und vor allem den Binnenmarkt vertiefen. Falls Europa hier keinen Kurswechsel schafft, bleibt es bei Zukunftstechnologien wie KI, Halbleitern und erneuerbaren Energien abhängig und verliert weiter an strategischer Autonomie – mit Auswirkungen auf Kosten und Wettbewerbsfähigkeit.

Die Kommission hat am 3. Juni das „Tech Sovereignty Package“ mit Maßnahmen für Chips, KI, Cloud-Infrastruktur und Open Source veröffentlicht. Der Ansatz ist gut: Europa soll riskante Abhängigkeiten von einzelnen Anbietern oder Drittstaaten vermeiden und sich als globaler Akteur in der Technologiepolitik behaupten. Energie bleibt dabei ein zentrales Thema nationaler und europäischer Sicherheit. Deshalb braucht Europa dringend eine gemeinsame Energiepolitik. Auch die Lieferketten für strategische Mineralien müssen sich ändern. China etwa beherrscht die Veredelung von 19 der 20 wichtigsten Rohstoffe.

Was macht eigentlich ... der Golfkooperationsrat?

Der Golfkooperationsrat (GCC) zählt zu den wichtigsten regionalen Organisationen im Nahen Osten. Der Zusammenschluss der sechs Golfmonarchien verfolgt das Ziel, die wirtschaftliche Integration seiner Mitgliedstaaten voranzutreiben, einen gemeinsamen Wirtschaftsraum zu schaffen und die Zusammenarbeit in Sicherheits- und Verteidigungsfragen zu stärken. Konflikte gibt es in der Region reichlich: Spannungen mit dem Iran, Terrorismus und auch Piraterie. Die Golfregion ist aktuell und wird auch künftig eine der sicherheitspolitisch sensibelsten Regionen der Welt bleiben.

„Strategische Autonomie“ als Ziel

Um ihre außen- und sicherheitspolitische Handlungsfähigkeit zu stärken, setzen die GCC-Staaten zunehmend auf eine „strategische Autonomie“. Anstatt sich ausschließlich auf westliche Bündnisse zu verlassen, bauen sie ihre Beziehungen zu einer Vielzahl internationaler Partner aus. Dies zeigt sich in engeren diplomatischen und wirtschaftlichen Verbindungen zu globalen Akteuren wie China, Indien und Russland sowie in einer verstärkten institutionellen Kooperation mit der Europäischen Union.

Der GCC fungiert dabei als zentrale Plattform zur Abstimmung gemeinsamer Positionen und verschafft den vergleichsweise kleinen Staaten der Region größeres geopolitisches Gewicht. Die EU diente bei der Gründung des GCC als Vorbild – jedoch ohne die weitreichende politische Integration der Europäischen Union. Und so sind, ganz ähnlich wie in Europa, auch bei den Golfmonarchien der Handel und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zentrale Bestandteile.

Während die Golfstaaten in Europa häufig noch vor allem mit ihren enormen Öl- und Gasreserven verbunden werden, arbeiten die sechs Volkswirtschaften seit Jahren daran, ihre Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und damit von dem „schwarzen“ Gold, das sie reich gemacht hat, zu verringern.

Längst investieren sie Milliarden in Tourismus und erneuerbare Energien. Mit ihrer hohen Sonneneinstrahlung und reichlich verfügbarer Fläche ist die Region dafür prädestiniert. Halbe Sachen machen die Länder nicht. So fließen in den 5.000-Megawatt-Solarpark „Mohammed Bin Rashid Al Maktoum“ in Dubai Investitionen in Höhe von rund 13,6 Milliarden US-Dollar. Der Oman wiederum plant Investitionen in Höhe von über 70 Milliarden US-Dollar,

um sich als eines der weltweit führenden Länder für die Produktion und den Export von grünem Wasserstoff zu etablieren. Die Energiewende wird damit zunehmend zu einem zentralen Baustein der wirtschaftlichen Transformation am Golf.

Wirtschaftliche Integration

Die Kombination aus hoher Kaufkraft und wirtschaftlicher Dynamik macht die Region zu einem wichtigen Partner für die deutsche Wirtschaft. Zu den wichtigsten deutschen Exportgütern zählen Maschinen, Fahrzeuge, chemische Erzeugnisse, Medizintechnik sowie Konsumgüter. Hiesige Unternehmen profitieren auch von der zunehmenden wirtschaftlichen Integration der GCC-Staaten, da mit der Einführung der Zollunion im Jahr 2003 und des gemeinsamen Marktes 2008 wesentliche Voraussetzungen für einen stärker vernetzten Wirtschaftsraum geschaffen wurden.

Während der Warenverkehr innerhalb des Staatenbundes zollfrei ist, liegt der gemeinsame Außenzollsatz für die meisten Produkte bei 5 %. Einheitliche Standards und harmonisierte Zollverfahren erleichtern den Marktzugang zusätzlich und reduzieren bürokratische Hürden.



Die wirtschaftliche Offenheit der Golfstaaten zeigt sich in ihrer engen Einbindung in den Welthandel. Alle GCC-Mitglieder gehören der Welthandelsorganisation (WTO) an und haben Freihandelsabkommen mit wichtigen Wirtschaftspartnern, darunter den EFTA-Staaten, Singapur und seit kurzem auch mit dem Vereinigten Königreich abgeschlossen. Dies eröffnet deutschen Unternehmen indirekt Vorteile, etwa durch erleichterte Lieferketten und Investitionsmöglichkeiten. „Es handelt sich um ein hohes Investitionspotenzial, das wir in diesen Ländern vorfinden“, betonte Regierungssprecher Stefan Kornelius beim Besuch von Bundeskanzler Friedrich Merz im Februar in der Golfregion.

Bedeutende Kapitalgeber

Die Golfstaaten haben sich in den vergangenen Jahren zudem zu bedeutenden Kapitalgebern entwickelt, die Staatsfonds der GCC-Staaten investieren Milliardenbeträge in Deutschland. Insbesondere Katar und die VAE halten traditionell hohe Anteile an deutschen Großkonzernen. Bekannte Beispiele sind die langjährigen Beteiligungen Katars an der Volkswagen AG und an RWE sowie die Investitionen Abu Dhabis in den Daimler-Konzern. Aufgrund der angespannten Sicherheitslage im Nahen Osten investieren die Golfstaaten zudem stark in deutsche Rüstungstechnik, darunter Flugabwehrsysteme und Munition von Herstellern wie Rheinmetall.

Die Europäische Union ist der zweitgrößte Handelspartner der GCC-Länder. Das Handelsvolumen beläuft sich auf

knapp 200 Milliarden Euro. Während eines informellen Treffens von Staats- und Regierungschefs der Europäischen Union unterstrich GCC-Generalsekretär Jasem Mohamed Albudaiwi vor kurzem die Bedeutung einer verstärkten Zusammenarbeit im Bereich der Energiesicherheit sowie der Entwicklung alternativer Energietransportwege wie Pipelines, Schienenverbindungen und Lufttransport sowie der Schaffung strategischer Verbindungswege zwischen beiden Seiten. Dies würde die Infrastrukturintegration verbessern und gemeinsamen Interessen dienen. Albudaiwi bekräftigte zudem die Unterstützung für internationale Initiativen, die die Freiheit und die reibungslose Schifffahrt durch die Straße von Hormus gewährleisten.

Vor allem nach dem Ausbruch des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine gewann das Potenzial der Golfstaaten als verlässlicher, energiereicher Stabilitätsanker in geografischer Nähe an Bedeutung und führte zu einem verstärkten Engagement Berlins und Brüssels am Golf. „Der jüngste amerikanisch-israelische Krieg gegen den Iran stellte jedoch einen Stress-Test für diese wichtigen ökonomischen Grundpfeiler der Partnerschaft zwischen Europa und den Golfstaaten dar: Der Warenverkehr durch die Straße von Hormus, während iranische Angriffe gegen zivile Ziele das Image des GCC als sicherer Hafen für internationale Geschäfte und Logistik infrage stellten“, erklärte Simon Gerards vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW).

Der Wirtschaftsexperte betonte, dass in dieser volatilen Situation ein umfassendes Freihandelsabkommen mit regulatorischer Harmonisierung, gezielter Investitions-

förderung sowie einer Kooperation bei nachhaltigen Energien und Wertschöpfungsketten der EU große Vorteile verschaffen würde. Die Vorteile zeigte ein Blick auf die EFTA-Staaten. Nach dem Inkrafttreten ihres Freihandelsabkommens sind die Exporte in die Golfregion um jährlich durchschnittlich drei Milliarden Dollar gestiegen. ein Plus von 34 %.

Freihandelsabkommen mit der EU?

Aus Sicht von Gerards hätte ein rein zollfokussiertes Abkommen auf der Exportseite jedoch nur begrenzte ökonomische Vorteile. „Nur ein zukunftsorientierter Rahmen, der über klassische Handelsfragen hinausgeht, kann das volle strategische Potenzial der Partnerschaft in einem geopolitisch aufgeladenen Umfeld erschließen.“ Denn sowohl der GCC als auch die EU bräuchten stabile Partnerschaften für ihr Wirtschaftsmodell. „Außerdem könnten beide gemeinsam auf der internationalen Ebene übereinstimmende politische Interessen wie offene Märkte und die regelbasierte Ordnung mit mehr Nachdruck durchsetzen.“

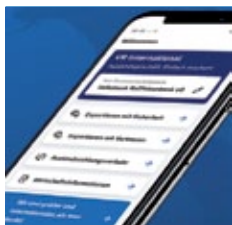
Fakten

Golfkooperationsrat (GCC)

Gegründet: 1981

Sitz: Riad, Saudi-Arabien

Mitgliedsstaaten: Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE)



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 Inforsource 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: O.D.D. GmbH & Co. KG Print + Medien, Otto-Meffert-Straße 5, 55543 Bad Kreuznach
Bildnachweis: Shutterstock; Seite 2: Hauke Günther
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.