

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Exportfinanzierung in unsicheren Zeiten

6

LÄNDERSTECKBRIEF
ÄTHIOPIEN

10

CHANCENKONTINENT
AFRIKA IM BLICK

11

WAS MACHT
EIGENTLICH ... DIE GTAI?

Welthandel volatiler, politischer und härter umkämpft

Für exportorientierte Unternehmen reicht es längst nicht mehr aus, allein auf Absatzmärkte, Kosten und Renditen zu schauen. Wer heute ein Auslandsgeschäft plant, muss neben der Finanzierung auch Kreditversicherungen, staatliche Garantien und eine belastbare Lieferkettenstrategie berücksichtigen. Risiken gab es schon immer, aber sie nehmen zu. Ständig veränderte Zölle erschweren die Kalkulation, Blockaden wichtiger Handelsrouten können Lieferzeiten verlängern und Finanzierungskosten erhöhen. Hinzu kommen Währungsschwankungen und steigende Zinsen.

Auch ein zahlungsfähiger ausländischer Abnehmer kann zum Risiko werden, wenn staatliche Devisen- oder Transferbeschränkungen verhindern, dass er seine Rechnung begleicht. „In geopolitisch unsicheren Zeiten, in denen Handelskonflikte, Sanktionen, politische Instabilität

und staatliche Eingriffe zum Geschäftsrisiko gehören, dient eine Exportfinanzierung nicht mehr nur zur Bereitstellung von Liquidität, sie wird zunehmend zu einem Instrument des Risikomanagements“, betont Barb Hollopp, Senior-Auslandsfachberaterin bei der DZ BANK für die Region Nord-Ost.

Damit steigt die Bedeutung von staatlichen Exportkreditgarantien, die Risiken abfedern und nachhaltige Investitionen fördern. Sie können aber auch den entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber chinesischen Unternehmen auf den internationalen Märkten ausmachen, da die chinesische Regierung Auslandsinvestitionen fördert und ihre Expansion unter anderem über Exportkreditversicherungen, Maßnahmen zum Risikomanagement sowie verbesserte Cross-Border-Settlement-Services absichert.

In stabilen Märkten lässt sich ein Exportgeschäft meist vergleichsweise einfach finanzieren. Schwieriger wird es, wenn der Käufer in einem Land mit erhöhtem politischem oder wirtschaftlichem Risiko sitzt oder das Auftragsvolumen besonders hoch ist. Genau an diesem Punkt treffen Exportfinanzierung und Risikoabsicherung aufeinander. Besonders gefragt seien derzeit Akkreditive, erklärt Barb Hollopp. „Unternehmen nutzen diese vor allem bei neuen Kunden oder in Ländern, die bislang als sicher galten, ihren Status aufgrund geopolitischer Veränderungen aber verloren haben oder bei denen die Gefahr besteht, dass sie ihn verlieren.“

Mehr Exportkreditgarantien

Eine wichtige Rolle spielen zudem die sogenannten Euler-Hermes-Deckungen. Die staatlichen Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland schützen aus Deutschland exportierende Unternehmen und Banken vor bestimmten wirtschaftlichen und politischen Risiken und kommen meist dann zum Zuge, wenn private Versicherer diese Deckung nicht übernehmen. „In den meisten Fällen betrifft dies eine Absicherung für Lieferungen in Schwellen- und Entwicklungsländer“, erklärt Barb Hollopp.

Derzeit beobachtet sie ein verstärktes Interesse an Absicherungen und Finanzierungen für Projekte in Zentralasien, Lateinamerika und in afrikanischen Ländern. Bei Geschäften im Nahen Osten habe sich an den Finanzierungs- und Absicherungsmöglichkeiten seit dem USA-Iran-Konflikt nichts geändert. Die Bonität der Länder sei weiterhin gut, betont die Fachberaterin der DZ BANK: „Wir betrachten die Situation dennoch mit erhöhter Sorgfalt.“

Nachfrage rasant gestiegen

Die Nachfrage nach staatlichen Exportkreditgarantien ist rasant gestiegen. Im ersten Halbjahr dieses Jahres übernahm der Bund ein Deckungsvolumen in Höhe von 10,2 Milliarden Euro. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Anstieg von 37,4 %. Bemerkenswert ist auch der Blick auf die Zielländer: Norwegen, Frankreich und die Türkei führen das Ranking der wichtigsten Abnehmerländer

an, gefolgt von Algerien und der Ukraine. Für die Spitzenpositionen Norwegens und Frankreichs sind nach Angaben des zuständigen Bundeswirtschaftsministeriums vor allem großvolumige Geschäfte verantwortlich.

Für deutsche Mittelständler kann die staatliche Absicherung ihrer Exporte einen entscheidenden Vorteil bieten. Dies eröffnet ihnen die Möglichkeit, ihren ausländischen Kunden ein längeres Zahlungsziel anzubieten, ohne die damit verbundenen wirtschaftliche Risiken

vollständig selbst tragen zu müssen. Der Preis dafür ist allerdings eine stärkere Liquiditätsbindung.

Bestellerkredit schont Liquidität

Anders ist die Situation beim Euler-Hermes-gedeckten Bestellerkredit. „Nutzte zum Beispiel der ausländische Käufer eines mittelständischen Anlagenbauers einen Bestellerkredit, ist dies für den Exporteur liquiditätsschonend“, verdeutlicht Barb Hollopp.

„Anker für Exporte aus Deutschland“

VR International: Gewinnen Exportkreditgarantien in Zeiten geopolitischer Unsicherheiten an Bedeutung?

Thomas Baum: Ja, ganz klar. In vielen Krisen der Vergangenheit haben sich die Exportkreditgarantien als Anker für Exporte aus Deutschland erwiesen; die Absicherung von Exporten tritt immer dann in den Vordergrund, wenn andere Optionen nicht verlässlich bereitstehen oder ihre Kosten deutlich ansteigen. Im aktuellen geopolitischen Umfeld hat die Bundesregierung die Unterstützung sogar über die traditionelle Bereitschaft hinaus ausgebaut, Risiken in schwierigen Märkten abzusichern. Das exporteurefreundliche Angebot flex&cover oder die deutlich erweiterte Deckungspolitik bei Geschäften im Rüstungsbereich sind gute Beispiele dafür. Dies stärkt die Relevanz der Exportkreditgarantien und erklärt die wachsende Nachfrage.



VR International: Die staatlichen Garantien haben sich in den vergangenen Jahren weiterentwickelt. Welche Neuerungen sind aus Ihrer Sicht besonders relevant – und welchen konkreten Mehrwert bieten sie Unternehmen?

Thomas Baum: Ich hatte in der ersten Antwort ja bereits „flex&cover“ erwähnt, die überzeugende Antwort der Bundesregierung auf die immer wieder heiß diskutierte Frage nach der Ausrichtung der Hermesdeckungen auf den deutschen Anteil: Statt den Warenursprung je Transaktion nachzuweisen, rückt flex&cover den „German Footprint“ eines Exportunternehmens in den Fokus – also seinen volkswirtschaftlichen Beitrag durch Forschung, Investitionen, Beschäftigung und Produktion in Deutschland. Wird dieser positiv bewertet, entfällt die transaktionsbezogene Prüfung für drei Jahre. Das Ergebnis: deutlich schlankere Antragsprozesse und bessere Planungssicherheit bei der Anbahnung von Transaktionen – ein echtes Plus für exportorientierte Unternehmen.

Als zweite wirklich bahnbrechende Änderung sehe ich die Anpassungen bei der Shopping-Line-Deckung, die die Beschaffung in Deutschland strategisch in den Blick nimmt. Mithilfe dieser Deckung können bonitätsstarke Importeure Einkäufe bei verschiedenen deutschen Lieferanten unter einer einzigen, bundesgedeckten Kreditlinie bündeln. Der Aufwand, die Einkäufe aus Deutschland nachzuweisen, wird durch flexible Rückzahlungsprofile, vereinfachte Auszahlungsvoraussetzungen und weitere Erleichterungen reduziert. Besonders kleine und mittlere Unternehmen erhalten damit erstmals realistischen Zugang zu internationalen Beschaffungsprogrammen und Großprojekten, die ihnen bislang oft verschlossen blieben. Gleichzeitig werden auch bestehende Lieferbeziehungen nach Deutschland gestärkt. Beide Neuerungen funktionieren in der Praxis genauso gut wie auf dem Papier: Bis heute haben 40 Exporteure eine Zusage für „flex&cover“ erhalten und vier Shopping Lines wurden gedeckt, Tendenz steigend!

Thomas Baum ist Head of Division Underwriting & Risk Management bei Euler Hermes und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen staatliche Exportförderung sowie Handelsfinanzierung und -absicherung, die er in verschiedenen Positionen gesammelt hat. Von 2011 bis 2017 war er als Partner bei einer der „Big Four“-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften tätig. E-Mail: Thomas.Baum@allianz-trade.com

Die Finanzierung übernimmt im Falle des Bestellerkredites eine deutsche Bank, die dem ausländischen Käufer einen langfristigen Kredit einräumt. Für deutsche Unternehmen sei dies ein enormer Wettbewerbsvorteil, da gerade in Schwellenländern das lokale Zinsniveau meist sehr hoch ist. Hollopp: „Für den ausländischen Käufer ist es somit oft günstiger, einen Kredit in Deutschland aufzunehmen als in seinem Heimatland.“

Seit dem Jahr 2023 sind standardmäßig Kreditlaufzeiten von bis zu 15 Jahren möglich, stets begrenzt durch die zu erwarten-

de Nutzungsdauer der exportierten Güter. Für ausgewählte, klimapolitisch förderungswürdige Projekte sind sogar Laufzeiten von bis zu 22 Jahren realisierbar.

Chinesische Konkurrenz nimmt zu

Die Bedeutung staatlicher Exportfinanzierung wächst auch vor dem Hintergrund der zunehmenden Konkurrenz chinesischer Unternehmen auf den internationalen Märkten. Chinesische Anbieter bringen häufig eigene Finanzierungslösungen mit und können ihren Kunden

damit einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Ohne Hermesdeckungen, so Barb Hollopp, seien viele Auslandsgeschäfte für deutsche Unternehmen nicht möglich.

Zwar gibt es einen OECD-Konsensus, der Mindeststandards bei öffentlich unterstützten Exportkrediten mit Laufzeiten von über zwei Jahren vorsieht und somit einen internationalen Subventionswettlauf verhindern soll. Für diese Vereinbarung, die neben der Europäischen Union von zehn Ländern unterzeichnet wurde, interessiert sich China jedoch nicht.



News inside: DZ BANK German Desk Hongkong

Hongkongs finanzwirtschaftlicher Umbau im Sommer 2026: Wie sich der Finanzplatz Hongkong zum spezialisierten Risiko-Hub wandelt

Während die globale Wirtschaft mit weitreichenden strukturellen Veränderungen ringt, hat Hongkong im Sommer 2026 seinen Fokus radikal verschoben. Die Entwicklungen des zweiten und dritten Quartals verdeutlichen, dass der Finanzplatz seine Zukunftsfähigkeit nicht mehr über eine rein quantitative Erholung sucht. Vielmehr behauptet sich die Metropole durch ein hochspezialisiertes Angebot, das gezielt auf die veränderten Bedürfnisse internationaler Investoren nach Risikoabsicherung und flexiblen Kapitalstrukturen eingeht. Diese Neupositionierung hebt sich deutlich von klassischen Konjunkturbewegungen ab und setzt auf eine präzise, qualitätsorientierte Vertiefung des Marktes.

Die treibende Kraft hinter dieser Transformation liegt in einer Reihe von gezielten Reformen an der lokalen Börse (HKEX). Mit dem Start der fünfjährigen chinesischen Staatsanleihen-Futures am 3. August 2026 hat die HKEX ein mächtiges Instrument geschaffen, um globalen Anlegern die Absicherung von Onshore-Renditerisiken direkt vor Ort zu ermöglichen. Flankiert wird diese qualitative Erweiterung des Derivatemarktes durch eine Senkung der Hürden im Aktiensegment: Die Reduzierung der Mindestmarktkapitalisierung für Dual-Class-Share-Listings auf 20 Milliarden Hongkong-Dollar erleichtert zukunftssträchtigen Technologieunternehmen den Marktzugang erheblich.

Anstatt auf ungerichtetes Wachstum zu setzen, etabliert sich die Stadt damit als hochregulierter Sicherheitsanker für grenzüberschreitende Kapitalflüsse.

Dass dieses Konzept bei institutionellen Akteuren verfährt, zeigt der bemerkenswerte Boom am physischen Markt. Entgegen der verhaltenen allgemeinen Wirtschaftsstimmung erlebte der Gewerbeimmobilien-sektor im zweiten Quartal 2026 einen historischen Investitionsschub von 129 % auf stolze 24,3 Milliarden Hongkong-Dollar. Dieser massive Kapitalzufluss, der Hongkong an die Spitze des asiatisch-pazifischen Raums katapultierte, untermauert das Vertrauen internationaler Großinvestoren in die langfristige Substanz des Standorts. Diese physische Verankerung bildet ein stabiles Gegengewicht zu volatileren Marktsegmenten und stützt das Fundament der gesamten Metropole.

Gleichzeitig agieren die lokalen Behörden mit einer klugen Mischung aus Vorsicht und gezielter Marktunterstützung. Auf der einen Seite dämpfen schwächere Umsatzzahlen kleinerer Unternehmen (KMU) im Juli die Erwartungen, was führende internationale Analysten dazu veranlasste, ihre BIP-Prognose für das Gesamtjahr um 0,3 Prozentpunkte von 4,8 % auf 4,5 % anzupassen. Auf der anderen Seite fängt die Regierung dieses Risiko proaktiv ab: Die Emission neuer Silver Bonds im rekordverdächtigen Volumen von 50 Milliarden Hongkong-Dollar mit einer garantierten Mindestverzinsung von 4,25 % bietet inländischen Anlegern eine sichere, hochattraktive Alternative.

Dieser Balanceakt zeigt ein feines Gespür dafür, makroökonomische Schwankungen abzufedern, ohne die finanzielle Stabilität aufs Spiel zu setzen.

Unter dem Strich vollzieht Hongkong im Sommer 2026 eine tiefgreifende Metamorphose hin zu einem hochresistenten Finanz- und Risikomanagement-Hub. Die jüngsten Reformen und Kapitalbewegungen machen deutlich, dass strategischer Erfolg in einem fragmentierten weltwirtschaftlichen Umfeld vor allem durch Präzision und technologische Tiefe gesichert wird. Für globale Wirtschaftsakteure und Investoren liefert die Metropole damit ein hochinteressantes Anschauungsobjekt dafür, wie sich ein etabliertes Finanzzentrum durch gezielte Nischenstrategien krisenfest für die Zukunft aufstellt.

Kontakt

DZ BANK AG
German Desk Hong Kong
9th Floor, Tower II Admiralty Centre
18 Harcourt Road,
Hong Kong
germandesk.hk@dzbank.de

Auslandsmesseprogramm des Bundes 2027

Deutsche Unternehmen können sich auch 2027 zu günstigen Konditionen an Firmengemeinschaftsständen des Bundes („German Pavilions“) auf Auslandsmessen beteiligen. Der Förderanteil beträgt rund 50 %. Insgesamt ist die Beteiligung an 246 Messen in rund 50 Ländern vorgesehen.

Mit dem Programm ermöglicht die Bundesregierung in Zusammenarbeit mit dem Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (AUMA) insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) den kostengünstigen und organisatorisch abgesicherten Markteintritt im Ausland. Die Förderung senkt die Standmieten und Standbaukosten im deutschen Pavillon um teils beträchtliche Summen.

Der regionale Fokus des Programms liegt 2027 mit rund 93 Beteiligungen erneut auf Süd-, Ost- und Zentralasien, gefolgt vom europäischen Ausland inklusive der Türkei (41 Messen) sowie dem Nahen und Mittleren Osten (35 Messen).

Auch Nordamerika bleibt mit 32 geplanten Pavillons ein Kernmarkt. Zu den wichtigsten Zielländern zählen im Jahr 2027 die USA mit 29 Beteiligungen, dicht gefolgt von China und den Vereinigten Arabischen Emiraten mit jeweils 25 sowie Indien mit 17 geförderten Messen.

Die durch das Bundeswirtschaftsministerium geförderten Messebeteiligungen decken fast das gesamte Branchenspektrum ab, von Automatisierung über Energiewirtschaft, Elektrotechnik und Elektronik, Medizintechnik, Möbel und

Spielwaren, Land- und Agrartechnik, Bautechnik bis zu Maschinenbau, IT und Telekommunikation.

Ergänzt wird das Programm durch Beteiligungen des Bundeslandwirtschaftsministeriums auf Messen speziell für den Ernährungssektor, die Land- und Forstwirtschaft sowie den Gartenbau.



Weitere Informationen:
www.german-pavilion.com



Carnet ATA künftig als digitale Version

Spürbare Erleichterung für den internationalen Handel: Das bislang papiergebundene Carnet ATA-Verfahren wird schrittweise durch ein volldigitales System (eATA) ersetzt. Zu den weltweiten Vorreitern dieser Modernisierung gehören neben allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union auch die Schweiz, Norwegen sowie das Vereinigte Königreich. Für Grenzübergänge innerhalb dieser 30 Teilnehmerstaaten bedeutet dies den Abschied von den klassischen grünen Papierheften und den dazugehörigen physischen Zollstempeln. Die zollrecht-

liche Abfertigung und die zwingend erforderliche Nämlichkeitssicherung erfolgen ab sofort papierlos über die digitale eATA-Anwendung der Internationalen Handelskammer (ICC).

Da weltweit noch nicht alle 81 Vertragsstaaten an das eATA-System angebunden sind, läuft bis voraussichtlich Ende 2027 eine globale Übergangsphase. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) sowie die Zollbehörden empfehlen Unternehmen daher dringend, bei Reisen auch weiterhin ein Papier-Carnet als Backup mitzuführen.

Bei der Ausreise aus Deutschland müssen gegenwärtig beide Varianten – sowohl die digitale eATA als auch die Papierversion – gemeinsam beim zuständigen Binnenzollamt eröffnet und synchron vorgelegt werden. Die vollständige Abschaffung des Papierformulars ist im globalen Transitionsplan der ICC aber für das Jahr 2028 festgeschrieben.

Weitere Informationen:
www.zoll.de



Südosteuropa ist aufstrebender Logistikmarkt

Die Länder Südosteuropas modernisieren ihre Logistikinfrastruktur. Ein neues Special von Germany Trade & Invest (GTAI) zeigt Anbietern von Logistiklösungen konkrete Marktchancen auf und liefert Projektinformationen. Damit ergeben sich gute Anknüpfungspunkte für ein Engagement in der Region.

Südosteuropa ist als Produktions- und Nearshoring-Standort in geografischer Nähe zu Mitteleuropa integraler Bestandteil in den Lieferketten deutscher

Firmen. Der resiliente, nachhaltige und günstige Transport zwischen der Region und Deutschland gewinnt an Bedeutung. Um Zeit, Zuverlässigkeit und Kosten zu optimieren, investieren die Länder in moderne Transportinfrastruktur zu Lande und zu Wasser. Multimodale Terminals diversifizieren die Lieferströme von der Straße auf die Schiene. Moderne und digitale Intralogistiklösungen erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit von Speditionen. Dieses Special analysiert die wichtigsten

Trends und liefert deutschen Anbietern von Logistiklösungen Anknüpfungspunkte für ein Engagement in der Region. Dazu recherchierten vier GTAI-Korrespondenten aktuelle Projekte.

Weitere Informationen:
www.gtai.de



Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft

Bankgarantie „bis zur Erfüllung des Vertrags“? – Keine gute Idee!

Die Festlegung der Laufzeit stellt bei Bankgarantien einen regelmäßigen Bestandteil dar. Nicht selten erhalten deutsche Vertragspartner von den ausländischen Hausbanken ihrer Vertragspartner aber Garantien mit unklaren Regelungen über deren Laufzeit. Hier ist Vorsicht geboten!

Im Jahr 2022 beauftragte die Gute Ordnung GmbH die italienische Caos s.r.l. mit der Erstellung einer Fertigungsanlage. Zur Besicherung ihrer Forderungen stellte die Hausbank der Auftragnehmerin ihr eine Vertragserfüllungsgarantie, die den Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien unterlag. Es kam zu Verzögerungen in der Ausführung, so dass noch keine Abnahme erfolgte. Die Garantie enthielt weder ein Verfallsdatum noch ein Verfallereignis. Da die Garantie aber hinsichtlich ihrer Laufzeit eine Klausel enthielt, wonach sie bis zur Erfüllung des Vertrags gelte, wurde sie zunächst nicht in Anspruch genommen. Als jedoch Anfang 2026 das noch immer nicht fertiggestellte Projekt endgültig scheiterte, zog die Garantiebegünstigte die Garantie. Die Garantiebank verweigerte Zahlung, weil die Garantie verfristet sei. Zu Recht?

Einheitliche Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien

Bei fast allen internationalen Verträgen und Projekten werden im Auslandsgeschäft Garantien auf erstes Anfordern zur Zahlungs- und Leistungssicherung gestellt, die gegen die Nicht-, Spät- oder Schlechtleistung seitens des Vertragspartners schützen sollen. Die weltweit gültigen Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (URDG 758) der Internationalen Handelskammer (ICC)

vereinfachen die Erstellung von Garantien auf der Grundlage von Mustertexten, erleichtern die Verhandlung über Garantien aufgrund des angemessenen Interessenausgleichs, dienen der Verständlichkeit sowie Praktikabilität und vermeiden Missverständnisse sowie Konflikte und kostenintensive Rechtsstreitigkeiten.

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

Die Inanspruchnahme einer Garantie muss fristgerecht erfolgen. Darunter ist eine Inanspruchnahme innerhalb der Laufzeit der Garantie zu verstehen. Wird eine URDG-Garantie vereinbart, gelten – neben dem Garantietext – auch hierfür deren Regeln. In dem Ausgangsfall scheint der Garantietext darauf hinzuweisen, dass die Laufzeit der Garantie an die Fertigstellung der Anlage geknüpft wird. Ganz so einfach ist es aber nicht.

Laufzeit von URDG-Garantien

Das Problem beginnt damit, dass der Garantietext kein Dokument für den Nachweis verlangt, wann der Vertrag als erfüllt gilt. Nach Artikel 7 URDG 758, der nicht-dokumentäre Bedingungen betrifft, soll eine Garantie außer einem Datum oder einem Ablauf eines Zeitraums keine Bedingung enthalten, ohne dass nicht ein Dokument spezifiziert wird, mit dem diese Bedingung nachgewiesen wird. Wenn die Garantie keine spezifischen Dokumente zum Nachweis einer Bedingungseintritts vorsieht und die Erfüllung der Bedingung sich nicht aus den eigenen Unterlagen des Garanten („Aufzeichnungen des Garanten“ gemäß Artikel 2 URDG 758) oder aus einem in der Garantie angegebenen Index ergibt, wird der Garant eine solche Bedingung

grundsätzlich nicht beachten und sie nicht als angegeben betrachten.

Um klassische Beispiele nicht-dokumentärer Bedingungen handelt es sich z. B. in folgenden Fällen:

- „This guarantee will expire upon final acceptance.“
- „This guarantee is valid until completion of the contract.“
- „This guarantee is valid until released by the beneficiary.“

Als Konsequenz folgt daraus in den genannten Beispielfällen, dass eine Garantie mit einer solchen Klausel jeweils eine Laufzeit von drei Jahren seit deren Ausstellung hat. Dies ergibt sich aus Artikel 25 lit. c URDG 758. Denn danach erlischt die Garantie drei Jahre nach ihrem Erstellungsdatum, wenn sie – wie in dem Ausgangsfall – weder ein Verfallsdatum noch ein Verfallereignis angibt. In dem Ausgangsfall kommt noch hinzu, dass eine Garantie nach Art. 5 URDG ihrer Natur nach unabhängig von der zugrundeliegenden Beziehung und dem Auftrag ist, und der Garant in keinerlei Hinsicht von dieser Beziehung berührt wird oder durch sie gebunden ist.

Hinweis: Die International Standard Demand Guarantee Practice for URDG 758 (ISDGP), ein von der ICC veröffentlichter Leitfaden zu den URDG 758, enthält in Paragraph 55 wertvolle Hinweise zur Ausgestaltung der Regelung über die Laufzeit der Garantie.

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.



Äthiopien

Als äthiopische Langstreckenläuferinnen und -läufer in den letzten Jahrzehnten einen Weltrekord nach dem anderen erlebten, lag ihr Geheimnis u.a. in der Höhe: Wer im dünnen Sauerstoff des äthiopischen Hochlands trainiert, gewinnt eine kaum einzuholende Ausdauer. Dieses Bild lässt sich getrost auf die Volkswirtschaft übertragen – auch wirtschaftlich bewegt sich das von gewaltigen Plateaus geprägte Land mit langem Atem und in beachtlicher Höhenlage.

Der bekannteste Bezug Äthiopiens zu Deutschland bleibt der Arabica-Kaffee. Doch dieser ist nur eines von zwei Sinnbildern, die Äthiopiens wirtschaftliche und geografische Bedeutung prägen: Neben den weltbekannten Anbaugebieten im Hochland entspringt im Norden des Landes auch der Blaue Nil, an dem Äthiopien offiziell seit 2025 mit dem Grand Ethiopian Renaissance Dam (GERD) die größte Wasserkraftanlage des Kontinents betreibt. Anfang dieses Jahres folgte zudem der Spatenstich für den neuen Großflughafen Bishoftu, der zu den größten Luftfahrtprojekten weltweit zählt.

Zugleich ist die Wirtschaft stark belastet: Ende 2023 geriet das Land bei seiner internationalen Anleihe in Zahlungs-



verzug und nach der Liberalisierung des Wechselkurses 2024 erlitt der Birr einen Wertverlust. Im Landesinneren schwellen bewaffnete Konflikte, während sich Äthiopien außenpolitisch in harten Kon-

troversen mit den Nachbarn Ägypten, Eritrea, Somalia und dem Sudan befindet. Wer in Afrikas zweitbevölkerungsreichstem Staat Geschäfte machen will, braucht also einen langen Atem.

Politische Lage

Das ostafrikanische Land wurde nie dauerhaft von einer europäischen Macht kolonisiert. Die einzige Ausnahme war die italienische Besatzung von 1936 bis 1941, die durch äthiopischen Widerstand und eine britische Militäroffensive endete. Aus der langen staatlichen und kulturellen Geschichte Äthiopiens ging nach dem Sturz der sozialistischen Militärdiktatur (Derg-Regime) 1991 zunächst eine Übergangsordnung hervor.

Die fünf größten Geschäftsbanken

Commercial Bank of Ethiopia
Awash Bank
Bank of Abyssinia
Dashen Bank
Cooperative Bank of Oromia
Quelle: aksion.et



Im Großraum Addis Abeba konzentriert sich die Industrie des Landes. Diese bedient vor allem den heimischen Markt und produziert vor allem Nahrungsmittel, Textilien, Baustoffe und Metallerzeugnisse.

Die heutige Demokratische Bundesrepublik Äthiopien wurde mit der Verfassung von 1995 geschaffen. Der ethnische Föderalismus sollte Konflikte befrieden, wurde aber selbst zur zentralen Konfliktlinie.

Äthiopien versteht sich als Nationalstaat, doch seine Bevölkerung identifiziert sich weiter vor allem über die eigene ethnische Zugehörigkeit. Seit April 2018 regiert Premierminister Abiy Ahmed, erster Regierungschef aus der Oromo-Volksgruppe. Sein Amtsantritt weckte große Hoffnungen – unter anderem auch der Friedensschluss mit Eritrea, wofür Ahmed 2019 den Friedensnobelpreis erhielt.

Doch der Reformkurs geriet bald ins Stocken: Von 2020 bis 2022 führte die Zentralregierung einen erbitterten Krieg gegen die Tigray-Regionalregierung und deren Volksbefreiungsfront TPLF, der schätzungsweise mehrere hunderttausend Menschenleben forderte. Das Pretoria-Friedensabkommen beendete zwar die offenen Kampfhandlungen, der Friede blieb aber brüchig: Ende Januar 2026 flammten die Kämpfe erneut auf. Parallel dauern die Konflikte mit bewaffneten Kräften in Oromia und mit der Fano-Miliz in Amhara an.

Am 1. Juni 2026 fanden Parlamentswahlen statt; in 46 der 547 Wahlkreise – vor allem in der Krisenregion Tigray – fiel die Abstimmung wegen instabiler Sicherheitslage aus. Von den verbleibenden 501 Mandaten errang die regierende Prosperity Party von Premierminister Ahmed 438 Sitze. Die innenpolitische und humanitäre Lage bleibt angespannt: Äthiopien leidet unter Menschenrechtsverletzungen, ungeklärten Kriegsverbrechen und Zwangsräumungen durch das umstrittene „Corridor Development Project“.

Wirtschaftsstruktur

Wirtschaftlich zeigt sich Äthiopien sehr differenziert: Die Hauptstadt Addis Abeba präsentiert sich dank milliarden-schwerer Umbauprogramme als investitionsfreundliches Schaufenster des Landes, während die Wirtschaft in Amhara seit Jahren das Nachsehen hat und die Sicherheitslage in Teilen von Tigray und Oromia angespannt bleibt.

Mit einem BIP von 109 Mrd. US-Dollar (2025) ist Äthiopien die drittgrößte Volks-

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2023	7,2	30,2	-2,6
2024	8,1	21,0	-2,0
2025	9,2	13,2	-1,2
2026p	9,2	11,8	-1,8

p = vorläufige Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest, Statista

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2022	-5.130	3.670	1.200
2023	-4.670	3.269	2.000
2024	-6.010	3.984	3.800
2025	-1.030	4.000	4.900

Quellen: Germany Trade & Invest, Statista, financialafrik.com, businessfront.com, deloitte.com

wirtschaft Subsahara-Afrikas. 2024 entfielen rund 34,9 % der Wertschöpfung auf die Landwirtschaft, 25,4 % auf die Industrie und 37,6 % auf Dienstleistungen. Die äthiopische Landwirtschaft beschäftigt rund zwei Drittel der Erwerbstätigen. Das ehemalige Abessinien gehört zu den fünf größten Kaffeeproduzenten der Welt und liefert rund 6 % der globalen Ernte. Das „schwarze Gold“ ist gleichzeitig eine zentrale Devisenquelle des Landes.

In der Industrie spielen unter anderem Bekleidung, Leder, Nahrungsmittelverarbeitung und weitere Formen der Leichtindustrie eine wichtige Rolle; zugleich zählen Bauwirtschaft und verarbeitendes Gewerbe derzeit zu den dynamischsten Bereichen. Industrieparks und Sonderwirtschaftszonen sollen exportorientierte Produktionsanlagen fördern und ausländische Investitionen anziehen.



Knapp zwei Drittel der äthiopischen Ausfuhren sind Nahrungsmittel, allen voran Kaffee. Das „schwarze Gold“ ist eine zentrale Devisenquelle des Landes.

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

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2022	141	312	-171
2023	179	163	16
2024	135	240	-105
2025	123	446	-323

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Statista

Der Dienstleistungssektor wird maßgeblich durch den Konzern Ethiopian Airlines geprägt, der als staatlich kontrolliertes Unternehmen eines der bedeutendsten Luftverkehrsdrehkreuze Afrikas betreibt. Handel und Finanzwesen werden schrittweise geöffnet, bleiben jedoch weiterhin stark reguliert und in wichtigen Bereichen staatlich geprägt. Der Bergbau gewinnt durch die Bedeutung von Gold für die Exporterlöse und Deviseneinnahmen zunehmend an Gewicht. Etwa durch El Niño verstärkte Dürren und Überschwemmungen zerstören immer wieder die Ernten, während schlechtes Wassermanagement Bodendegradation fördert – hier zeigt sich die strategische Bedeutung des GERD-Projekts für Äthiopiens Elektrifizierung. Dennoch mangelt es einem großen Bevölkerungsteil an stabiler Stromversorgung sowie flächendeckendem Zugang zu sauberem Trinkwasser.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Trotz vormaliger hoher Wachstumsraten zählt Äthiopien zu den einkommensschwachen Ländern der Welt. Wiederkehrende Konflikte, Dürren und wirtschaftliche Krisen haben frühere Erfolge in der Armutsbekämpfung zurückgeworfen – ein historisches Erbe, das bis heute auch in Bildungsdefiziten nachwirkt. Jüngsten Prognosen zufolge ist der Anteil der Menschen, die von weniger als 3 US-Dollar am Tag leben müssen, auf etwa 43 % gestiegen. Die Erwerbslosenquote wird 2025 auf nur rund 3,3 % geschätzt; der Großteil der Bevölkerung arbeitet jedoch unter prekären Bedingungen im informellen Sektor. Äthiopien ist eine außergewöhnlich junge Gesellschaft mit einem Medianalter bei 19,1 Jahren (2025).

Die Wirtschaftspolitik der Regierung Abiy folgt einer Doppelstrategie: Hoch-

sichtbare Prestigeprojekte sollen Reformwillen demonstrieren, während marktwirtschaftliche Strukturreformen unter IWF-Aufsicht laufen. An erster Stelle steht der GERD-Staudamm am Blauen Nil – mit Stromexporten an Nachbarländer als neuer Deviseneinnahmequelle. Ägypten, das stark vom Nil abhängt, wertet die Fertigstellung jedoch als einseitigen Akt und hat den Fall im UN-Sicherheitsrat thematisiert. Ein zweites Prestigeprojekt ist der Großflughafen Bishoftu. Ob sich diese Vorzeigeprojekte auszahlen, bleibt offen. Die äthiopische Regierung setzt auf eine

Dos and Don'ts Äthiopien

- ▶ Ein leichter Händedruck mit Blickkontakt ist üblich. Er dauert oft etwas länger als in Europa. Konservative muslimische Männer schütteln Frauen oft nicht die Hand. Warten Sie ab, ob eine Hand gereicht wird.
- ▶ Übergeben und empfangen Sie Visitenkarten am besten mit beiden Händen oder der rechten Hand.
- ▶ Investieren Sie Zeit in den Aufbau einer persönlichen Beziehung („Rapport“), bevor Sie zu harten Fakten kommen. Treffen finden oft in Kaffeehäusern statt.
- ▶ Englisch ist in Geschäftskreisen weit verbreitet. Ein paar Worte in der Amtssprache Amharisch zu können, wird sehr geschätzt.
- ▶ Drängen Sie nicht auf schnelle Entscheidungen. Vertrauen ist wichtiger als ein überstürzter Vertragsabschluss.

zentral verordnete Markttöffnung. Das Investitionsgesetz von 2020 öffnete weite Wirtschaftsbereiche für ausländisches Kapital. Besonders drastisch: Bei der Verkehrswende untersagte das Land Anfang 2024 den Import von Verbrennerfahrzeugen, unter anderem, um den Umstieg auf E-Mobilität zu erzwingen.

Äthiopiens wirtschaftliche Erholung bleibt fragil. Die makroökonomischen Daten zeichnen ein gemischtes Bild: Das reale BIP wächst stark (8,1 % in 2024, 9,2 % in 2025), während die hohe Inflation von rund 21 % (2024) auf rund 13 % (2025) sank. Die Staatsverschuldung lag 2025 bei 43,1 % des BIP, das Leistungs-bilanzdefizit bleibt hoch. Nach dem Zahlungsausfall Ende 2023 stufte S&P

Global Ratings die äthiopischen Auslandsschulden Anfang 2024 als selektiv zahlungsunfähig (SD/SD) ein, während das Rating für die Inlandsverschuldung im Zuge der IWF-Reformen auf CCC+/C mit stabilem Ausblick angehoben wurde.

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Kaffee bildet das wichtigste äthiopische Exportprodukt nach Deutschland, doch die eigentlichen Geschäftschancen liegen weniger im Warenhandel als in den Ausschreibungen der Entwicklungsbanken – vor allem in der Agrartechnik, Bildung, Energie und Gesundheitswesen. Äthiopien ist seit 2024 BRICS-Mitglied und Gründungsmitglied der Afrikanischen Union, deren Hauptsitz in Addis Abeba liegt.

Äthiopiens Außenhandel bleibt klar importlastig. Knapp zwei Drittel der Ausfuhren sind Nahrungsmittel, allen voran Kaffee. Auf der Einfuhrseite dominieren chemische Erzeugnisse, Petrochemie und Maschinen – ein Abbild von Infra-

strukturausbau und Importabhängigkeit bei Treibstoffen sowie, trotz starkem Agrarsektor, bei Nahrungsmitteln. Wichtigster Lieferant ist China (2023: 32,7 %), gefolgt von Indien (9,6 %) und Kuwait (7,8 %). Auf der Exportseite führen Saudi-Arabien (10,4 %), die USA (9,7 %) und die Niederlande (7,6 %) die Abnehmer-Rangliste an. Deutschland belegt hier den siebten Platz (4,7 %).

Von der UNO wird Äthiopien als „Least Developed Country“ eingestuft. Auf dem europäischen Markt profitiert das Land daher von der zoll- und quotenfreien EU-Regelung „Everything But Arms“. Es ist zudem Gründungsmitglied der Afrikanischen Kontinentalen Freihandelszone (AfCFTA).

Wegen des Tigray-Kriegs verlor Äthiopien 2021 den AGOA-Zugang zum US-Markt, was vor allem die Textilindustrie hart traf. Doch beim 2003 gestellten WTO-Beitrittsantrag gibt es nach langem Stillstand nun Bewegung mit dem Ziel, das Aufnahmeverfahren noch 2026 abzuschließen.

Aussichten

Die Aussichten für Äthiopien sind janusköfig: Strukturelle Probleme und ethnische Konflikte – dazu geopolitische Spannungen mit Nachbarländern – belasten das Land. Zugleich zeigt es starke wirtschaftliche Chancen, gestützt auf eine junge, rasch wachsende Bevölkerung, fortschreitende Urbanisierung, ein enormes Nachholpotenzial bei Infrastruktur und Industrialisierung sowie perspektivisch steigende Deviseneinnahmen.

Schwerpunkte der deutschen Entwicklungskooperation liegen u.a. auf gesellschaftlichem Zusammenhalt, Frieden, Ernährungssicherung sowie Ausbildung und nachhaltiger wirtschaftlicher Entwicklung. Gefördert werden etwa Prozesse der Übergangsjustiz, die Arbeit der

äthiopischen Menschenrechtskommission, klimaresiliente Landwirtschaft und die Weiterentwicklung der Kaffeewertschöpfungskette.

Bei deutschen Unternehmen bleibt die Zurückhaltung gegenüber dem äthiopischen Markt spürbar. Die Abwertung des Birr verteuert importierte Maschinen, Anlagen und Vorleistungen; zugleich können Sicherheitsrisiken im Roten Meer die Transportkosten und Lieferzeiten auf der für Äthiopien wichtigen Handelsroute über Dschibuti erhöhen. Deutsche Unternehmen arbeiten oft zunächst mit lokalen Vertriebspartnern oder Geschäftspartnern. Die schrittweise Öffnung bislang staatlich dominierter Märkte könnte den direkten Markteintritt künftig erleichtern. Potenzielle Geschäftschancen liegen etwa bei der geplanten Infrastruktur des Flughafens Bishoftu sowie im wachsenden Pharmasektor.

Angesichts eines prognostizierten Wirtschaftswachstums von mehr als 9 % und des staatlich eingeleiteten Umstiegs auf Elektromobilität könnte sich in Äthiopien langfristig ein interessanter Markt entwickeln. Ob sich ein Engagement lohnt, hängt jedoch entscheidend vom

Hauptimportgüter Äthopiens (in Prozent der Gesamteinfuhr 2023)

Chemische Erzeugnisse	20,6
Petrochemie	14,2
Maschinen	10,5
Nahrungsmittel	9,2
Kfz und -Teile	7,5

Quelle: Germany Trade & Invest

Devisenzugang, der Kaufkraft, der Ladeinfrastruktur und der Stromversorgung ab. Zusätzliche Impulse könnten ein Abschluss der WTO-Beitrittsverhandlungen und eine mögliche Wiedereinsetzung Äthopiens in die AGOA-Handelspräferenzen geben.

Wie seine Langstreckenläuferinnen und -läufer, die im sauerstoffarmen Hochland trainieren, um außergewöhnliche Ausdauer aufzubauen, erweist sich auch Äthiopiens wirtschaftlicher Aufstieg als Langstreckenlauf statt als Sprint. Wer hier investiert, sollte den Zeithorizont daher nicht in Quartalen, sondern in Dekaden messen – und, ganz wie im Hochland des „Daches Afrikas“, einen langen Atem mitbringen.

Eckdaten für den Export nach Äthiopien

Bevölkerung: 132 Millionen	Korrespondenzsprachen: Englisch, Amharisch
Hauptstadt: Addis Abeba	Zolltarif (für Nicht-EU-Waren): Für den Handel mit Äthiopien erhebt die äthiopische Regierung Einfuhrzölle zwischen 5 und 35 %. Die Einfuhrumsatzsteuer beträgt pauschal 15 %.
Währungseinheit: Birr (ETB) 1 Birr = 100 Santim	Zahlungsbedingungen und Angebote: Transaktionen erfolgen überwiegend über abgesicherte Zahlungswege wie das Dokumenten-Akkreditiv (Letter of Credit) in harten Währungen (USD oder EUR), während offene Posten wegen des Transferrisikos unüblich sind.
Wichtige Feiertage: 7. Januar 19. Januar 2. März 10. März 30. April 5. Mai 17. Mai 15. August 12. September 28. September	Euler Hermes Länder-Klassifizierung: 7 von 7 Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen. APG-Geschäft: Höchstbeträge insgesamt bis zu 5 Mio. Euro. Mittel-/langfristige Geschäfte: Es bestehen Deckungsmöglichkeiten von Fall zu Fall.
Internationale Flughäfen: Addis Abeba Bole, Dire Dawa, Gerad Wilwal Jijiga, Hawassa, Arba Minch, Axum, Bahir Dar	

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.

Nützliche Adressen

Botschaft der Demokratischen Bundesrepublik Äthiopien

Boothstraße 20a
12207 Berlin
Tel.: +30 (0) 7720-60
berlin.embassy@mfa.gov.et
<http://www.aethiopien-botschaft.de>

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Äthiopien

P. O. Box 660, Addis Abeba
Tel.: +25 (1) 11-123-5139
info@addis-abeba.diplo.de
<https://addis-abeba.diplo.de>

Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika

P.O. Box 19016, 00100 Parklands, Nairobi, Kenya
Tel.: +25 (4) 20-663-3000
office@kenya-ahk.co.ke
<https://www.ahk.de/de/standorte/subsahara-afrika/kenia>

„Chancenkontinent Afrika“

Afrika ist längst mehr als ein Kontinent voller Chancen, er ist ein Markt, auf dem die Konkurrenz bereits Fakten schafft. Während China, die USA und andere Akteure massiv investieren, drohen deutsche Unternehmen den Anschluss zu verlieren. Im Interview erklärt Claudia Voß, Hauptgeschäftsführerin des Afrika-Vereins, warum der Kontinent unverzichtbar ist und wo die größten Wachstumsfelder liegen.

VR International: Bei seiner jüngsten Afrika-Reise hat Bundesaußenminister Johann Wadepuhl von einem Chancenkontinent gesprochen. Würden Sie dem zustimmen?

Claudia Voß: Afrika ist schon lange ein wichtiger Gegenwartsmarkt und strategischer Ankerpunkt für die Energiewende, die Diversifizierung unserer Lieferketten und den Aufbau wirtschaftlicher Resilienz in geopolitisch unsicheren Zeiten. Das ist in Deutschland leider noch nicht überall angekommen. Während wir hierzulande oft noch hadern und abwägen, sind unsere internationalen Wettbewerber längst vor Ort und investieren im großen Stil. Mit umfangreichen Investitionsvorhaben wird die Entwicklung in vielen afrikanischen Ländern gerade rasant vorangetrieben.

VR International: Wer zählt global zu den wichtigsten Investoren?

Claudia Voß: Der Blick auf Afrika wird in Deutschland oft zu sehr darauf verengt, was China macht. Tatsächlich werden Investitionen auf dem Kontinent von den Niederlanden, Frankreich, den USA und Großbritannien angeführt; zu Afrikas führenden Handelspartnern zählen inzwischen auch Indien und die VAE. Die Aktivitäten der Türkei und Russlands nehmen ebenfalls zu. Durch das Zögern vieler Unternehmen drohen internationale Konkurrenten einen erheblichen Vorsprung im Wettbewerb um die strategischen Zukunftsmärkte, Rohstoffquellen und Absatzkanäle Afrikas zu gewinnen.

VR International: Spielen Rohstoffe eine Rolle?

Claudia Voß: Viele große deutsche Unternehmen wie BASF, Bayer, Bosch oder Siemens sind teils seit mehr als hundert Jahren in afrikanischen Ländern aktiv. Der Mittelstand tut sich dagegen nach wie vor schwerer, auch wenn im Zuge der Diversifizierungsstrategien immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen den Kontinent ins Visier nehmen. Denn bei

der Beschaffung kritischer Rohstoffe für die Energie- und Mobilitätswende ist Afrika unverzichtbar. Auf der anderen Seite wollen viele afrikanische Länder ihren Rohstoffreichtum stärker in lokale Wertschöpfung verwandeln. Einige haben deshalb bereits Exportverbote für unverarbeitete kritische Rohstoffe erlassen. Genau das macht Deutschland für den Kontinent zu einem exzellenten Partner bei der Industrialisierung. Maschinen, Ausbildung, industrielle Fertigungsketten: Das Know-how der deutschen Wirtschaft ist ein enormer Wettbewerbsvorteil.

VR International: Welche Länder ragen heraus?

Claudia Voß: Neben den üblichen Verdächtigen wie Südafrika, Ägypten, Marokko, Algerien, Tunesien, Nigeria, Kenia und Ghana rücken aktuell auch Märkte wie Angola, Senegal und Sambia stärker in den Fokus. Besondere Aufmerksamkeit verdient Nigeria: Mit mehr als 230 Millionen Einwohnern ist es mit Abstand der größte Markt Afrikas. Wer sich heute nicht mit Nigeria beschäftigt, könnte in zehn, fünfzehn oder zwanzig Jahren feststellen, eine der wichtigsten wirtschaftlichen Entwicklungen des 21. Jahrhunderts unterschätzt zu haben. Welches Land für welches Unternehmen am besten geeignet ist, hängt aber immer vom jeweiligen Produkt, der Branche und der Unternehmensphilosophie ab. Ein Engagement sollte daher stets mit einer genauen Auseinandersetzung mit den Gegebenheiten vor Ort beginnen. Erfolgreich ist am Ende, wer sich wirklich auf den jeweiligen Markt einlässt, sich Zeit nimmt, präsent ist und ein belastbares Netzwerk aufbaut.

VR International: Das BMZ und das Bundeswirtschaftsministerium wollen mit einem 11-Punkte-Plan deutsche und europäische Unternehmen stärker an Projekten der Entwicklungszusammenarbeit beteiligen. Kann daraus ein konkreter

Interview mit ...

Claudia Voß
Hauptgeschäftsführerin
Afrika-Verein der
deutschen Wirtschaft



www.afrikaverein.de

Wettbewerbsvorteil für deutsche Unternehmen entstehen?

Claudia Voß: Die Grundrichtung des 11-Punkte-Plans stimmt, und er sendet ein wichtiges Signal. Doch Signale bauen noch keine Infrastruktur, finanzieren keine Projekte und gewinnen keine Ausschreibungen. Deutsche Unternehmen scheitern in Afrika selten am fehlenden Interesse, sondern daran, dass Projekte zu spät sichtbar werden, die Finanzierung fehlt oder Risiken nicht ausreichend abgesichert sind – Stichwort Bankability und politische Flankierung. Was bislang fehlt, ist eine sichtbare Afrika-Pipeline mit klaren Länder- und Sektorschwerpunkten. Erst wenn diese steht, kann aus dem richtigen Signal auch ein echter Wettbewerbsvorteil für deutsche Unternehmen werden.

VR International: Zu guter Letzt: Wie unterstützt der Afrika-Verein hiesige Unternehmen?

Claudia Voß: Unsere Aufgabe ist es, aus Interesse an Afrika konkrete unternehmerische Aktivitäten zu machen. Dafür bieten wir ein Netzwerk aus Unternehmen, Politik, Institutionen und afrikanischen Partnern, organisieren Delegations- und Unternehmerreisen, führen Länder- und Branchendialoge und fördern in unserer Community den Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen. Dazu kommt natürlich die politische Interessenvertretung. Konkret unterstützen wir bei der Suche nach lokalen Partnern und bei der Entwicklung einer Afrika-Strategie.

Was macht eigentlich ... die GTAI?

Neue Absatzmärkte finden, Lieferketten diversifizieren oder prüfen, welche Zoll- und Rechtsvorschriften in einem Land gelten: Wer Auslandsgeschäfte vorbereitet, braucht Informationen. Germany Trade & Invest (GTAI) soll Unternehmen genau dabei unterstützen. Die Außenwirtschaftsagentur des Bundes liefert Marktanalysen, Länderinformationen und Daten zu mehr als 150 Staaten.

Für ein mittelständisches Unternehmen kann der Einstieg in einen neuen Auslandsmarkt schnell zur Rechercheaufgabe werden. Wie entwickelt sich die Wirtschaft? Welche Branchen wachsen? Welche Investitionen stehen an? Welche Einfuhrbestimmungen gelten für die eigenen Produkte? Und welche rechtlichen Besonderheiten müssen Unternehmen beachten?

An dieser Stelle kommt Germany Trade & Invest ins Spiel. Die GTAI ist die Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Außenwirtschaft und Standortmarketing. Sie unterstützt im Auftrag der Bundesregierung deutsche Unternehmen bei der Erschließung ausländischer Märkte. Gleichzeitig wirbt sie international für den Wirtschaftsstandort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen, die sich hier ansiedeln wollen.

„Gerade in schwierigen Zeiten brauchen exportorientierte Unternehmen gut recherchierte, objektive und zuverlässige Informationen zu den Auslandsmärkten, um dort auch erfolgreich zu sein“, sagt GTAI-Geschäftsführerin Julia Braune. Ge-

nau diese Informationen stelle die GTAI kostenfrei zur Verfügung.

Wissen aus mehr als 150 Ländern

Das Angebot ist umfangreich. Die GTAI stellt Informationen zu mehr als 150 Ländern bereit. Korrespondentinnen und Korrespondenten berichten aus mehr als 50 Staaten über wirtschaftliche Entwicklungen, Branchen, Geschäftspraxis und regulatorische Veränderungen. Unternehmen können sich beispielsweise einen ersten Überblick über die wirtschaftliche Situation eines möglichen Zielmarktes verschaffen. Die GTAI veröffentlicht Wirtschaftsausblicke, Länderprofile und SWOT-Analysen. Hinzu kommen Branchenberichte, die Marktvolumen, Investitionen, Wettbewerb und Geschäftschancen in einzelnen Sektoren untersuchen.

Das kann gerade am Anfang einer Internationalisierungsstrategie helfen. Ein Maschinenbauer, der beispielsweise Absatzchancen in Indien, Vietnam und Mexiko vergleichen möchte, muss nicht für jeden Markt bei null anfangen. Die GTAI-Daten können eine erste Grundlage liefern, um Märkte einzugrenzen und Chancen sowie Risiken miteinander zu vergleichen.

Was gilt bei Zoll und Recht?

Interessant wird das Angebot spätestens dann, wenn aus einer Marktidée ein

konkretes Geschäft werden soll. Denn mit dem Export entstehen praktische Fragen: Welche Zölle fallen an? Welche Dokumente werden benötigt? Welche technischen Vorschriften gelten? Gibt es besondere Anforderungen an Kennzeichnung oder Zulassung?

Auch hierzu stellt die GTAI Informationen bereit. Zum Angebot gehören unter anderem Details zu Einfuhrbestimmungen, Zollfragen und Freihandelsabkommen. Die Reihe „Zoll und Einfuhr kompakt“ fasst beispielsweise die wichtigsten Regelungen einzelner Märkte zusammen.

Hinzu kommen Informationen zum ausländischen Wirtschaftsrecht. Die Länderreihe „Recht kompakt“ behandelt beispielsweise Fragen des Vertrags-, Gesellschafts-, Steuer- und Investitionsrechts sowie der Rechtsverfolgung. Damit ersetzt die GTAI keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Sie kann Unternehmen aber dabei helfen, frühzeitig zu erkennen, welche Themen bei einem Markteintritt geklärt werden müssen.

Wo entstehen konkrete Geschäftschancen?

Die GTAI beschränkt sich nicht auf volkswirtschaftliche Daten. Für Unternehmen können insbesondere Informationen über internationale Projekte und Ausschreibungen interessant sein.



Die Außenwirtschaftsagentur veröffentlicht Hinweise auf staatliche und private Vorhaben und informiert dabei unter anderem über Finanzierung, Auftragsvolumen und Fristen.

Das ist beispielsweise für Unternehmen aus Maschinen- und Anlagenbau, Energie- und Umwelttechnik, Infrastruktur oder Gesundheitswirtschaft relevant. Ein geplantes Kraftwerk, ein Ausbau des Stromnetzes oder Investitionen in die Wasserinfrastruktur können frühzeitig Hinweise auf künftige Nachfrage nach Anlagen, Komponenten und Dienstleistungen liefern.

Damit können Unternehmen die GTAI nicht nur zur allgemeinen Marktbeobachtung einsetzen. Die Informationen lassen sich auch für die systematische Geschäftsanbahnung nutzen.

Lieferketten werden zum zweiten Einsatzgebiet

Neben dem Vertrieb gewinnt ein weiterer Anwendungsfall an Bedeutung: die Beschaffung. Viele Unternehmen versuchen, Abhängigkeiten von einzelnen Ländern oder Lieferanten zu reduzieren. China+1, Nearshoring und Friendshoring haben die Suche nach alternativen Produktions- und Beschaffungsstandorten auf die Agenda gerückt.

Auch hier können GTAI-Informationen eine erste Entscheidungsgrundlage liefern. Daten zu Wirtschaftsstruktur, Investitionsbedingungen, Arbeitsmarkt, Infrastruktur oder regulatorischem Um-

feld helfen dabei, potenzielle Standorte miteinander zu vergleichen. Die GTAI beschäftigt sich zudem ausdrücklich mit der Frage, welche Länder für neue Produktionsstandorte deutscher Unternehmen infrage kommen.

Die Entscheidung für einen neuen Lieferanten oder Produktionsstandort kann eine solche Analyse allerdings nicht ersetzen. Dafür sind weitere Prüfungen etwa zu Lieferantenbonität, Logistik, Qualität, Finanzierung und geopolitischen Risiken erforderlich. Die GTAI liefert vielmehr Informationen, mit denen Unternehmen mögliche Märkte identifizieren und die weitere Prüfung vorbereiten können.

Was kostet die Nutzung?

Ein Vorteil für kleine und mittlere Unternehmen: Die Informationen und Beratungsangebote zum Auslandsgeschäft stellt die GTAI grundsätzlich kostenfrei zur Verfügung. Neben den öffentlich verfügbaren Länder-, Branchen-, Rechts- und Zollinformationen gibt es Newsletter, Webinare und Veranstaltungen. Über einen Auskunftsservice können Unternehmen zudem spezielle Fragen zu einem Zielmarkt stellen.

Mit einem kostenlosen MyGTAI-Zugang lassen sich außerdem Beiträge und Suchfilter speichern, Sammelmappen zusammenstellen und individuelle News-Alerts einrichten. Wer bestimmte Länder oder Branchen dauerhaft beobachtet, kann sich auf diese Weise ein eigenes Informationssystem aufbauen.

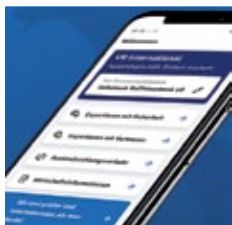
Und wer steckt hinter der GTAI?

Germany Trade & Invest besteht in ihrer heutigen Form seit 2009. Damals wurden die Bundesagentur für Außenwirtschaft und die Invest in Germany GmbH zusammengeführt. Alleinige Gesellschafterin ist die Bundesrepublik Deutschland. Die GTAI beschäftigt heute mehr als 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, rund ein Viertel davon im Ausland. Neben der Exportförderung hat die Gesellschaft zwei weitere Kernaufgaben: Sie wirbt international um Investoren für Deutschland und betreibt Standortmarketing. Hinzu kommt ein Fokus auf die Internationalisierung strukturschwacher und vom Strukturwandel betroffener Regionen.

Tipp für die Praxis

Wer einen neuen Export- oder Beschaffungsmarkt prüft, kann die GTAI bereits in einer frühen Phase nutzen. Sinnvoll ist ein schrittweises Vorgehen: zunächst Wirtschaftslage und Branchenentwicklung prüfen, anschließend Zoll- und Rechtsfragen betrachten und schließlich nach Projekten und Ausschreibungen suchen. Bei Märkten, die dauerhaft relevant sind, können Unternehmen Newsletter oder individuelle News-Alerts einrichten. So wird aus dem Informationsangebot ein Werkzeug für die laufende Marktbeobachtung – gerade in Zeiten, in denen sich Zölle, Handelsregeln, politische Risiken und Lieferketten schnell verändern können.

www.gtai.de



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: Marco Rummer (Vorsitzender),
Dr. Sandro Reinhardt
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; gtai.de
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.