

SEPTEMBER 2013

BRIC & BEYOND

Märkte mit Zukunft

GRENZEN ÜBERSCHREITEN | CHANCEN ERGREIFEN | HÜRDEN MEISTERN

KFW DEG



INHALTSVERZEICHNIS

Editorial	S. 3
Sanitärtechnik in Indien	S. 4
Hydraulikverschraubungen in Indonesien	S. 6
Spezialtiefbau in Kolumbien	S. 8
Spritztechnik in Marokko	S. 10
Windkraft in Mexiko	S. 12
Solarshops in Mosambik	S. 14
Bauchemie in Russland	S. 16

IMPRESSUM

Verlag

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
HRB Nr. 53454
Amtsgericht Frankfurt am Main
Geschäftsführer: Dr. André Hülsbömer, Jürgen Kiehl
Geschäftsleitung: Bastian Frien

Herausgeber

DEG – Deutsche Investitions- und
Entwicklungsgesellschaft mbH
Kämmergasse 22
50676 Köln
www.deginvest.de

Redaktion

Markt und Mittelstand
Dr. Tobias Anslinger
Bismarckstraße 24
61169 Friedberg
Telefon (0 60 31) 73 86-194
E-Mail tobias.anslinger@marktundmittelstand.de

Korrektorat

Doris Hülsbömer

Layout

Christine Plein-Vukorepa,
Melanie Warnecke
Titelbild: KfW-Bildarchiv / photothek.net

Cornelius Thor,
Abteilungsleiter
Deutsche Unternehmen
der DEG



*Sehr geehrte Unternehmerinnen,
sehr geehrte Unternehmer,*

die Grenzüberschreitung gehört zum Wesen des Unternehmers, ja, sie bildet womöglich den Kern von Unternehmertum. Das zu machen, was andere nicht tun – das besser zu machen, was andere auch tun – schon vor Ort zu sein, wenn andere noch zögern. Darin liegt die Chance auf unternehmerischen Erfolg. Mit dem vorliegenden Heft „BRIC & Beyond“ möchten wir auch Sie ermuntern, Grenzen zu überschreiten. Und zwar im wortwörtlichen, geographischen Sinn: Entdecken Sie neue Märkte mit Zukunftschancen für sich und Ihr Unternehmen.

Wir stellen Ihnen in diesem Heft sieben Länder vor, die nach Meinung unserer DEG-Länderexperten besonders chancenreich für den deutschen Mittelstand sind: Indien, Indonesien, Kolumbien, Marokko, Mexiko, Mosambik und Russland. Kompakt aufbereitet, sehen Sie mit einem Blick die Entwicklung der wichtigsten wirtschaftlichen Indikatoren. Der Doing Business Index, mit dem die Weltbank anhand von 36 Indikatoren die Rahmenbedingungen für Unternehmen in 185 Ländern untersucht, ermöglicht eine weitere Einordnung dieser Zukunftsmärkte. Nicht nur aus europäischer Perspektive ist ihr Wirtschaftswachstum beeindruckend und Investitionen deutscher Unternehmen in diesen Ländern sind hoch willkommen.

Alles Neue und Unbekannte birgt aber auch das Risiko des Scheiterns. Dinge, von denen wir nicht wissen, dass wir sie nicht wissen – böse Überraschungen also – sind häufiger Grund für Misserfolge. Umso wichtiger ist die Möglichkeit, von Anderen zu lernen und „blinde Flecken“ zu reduzieren. Darum finden Sie zu jedem Land den konkreten Fall eines deutschen Unternehmens, das bereits im Markt vor Ort ist und seine Erfahrungen teilt. Offen werden Startschwierigkeiten angesprochen, aber auch Lösungswege genannt.

Einige der Unternehmen hat die DEG bei ihren Auslandsaktivitäten begleitet. Es würde uns freuen, wenn auch Sie auf Märkte mit Zukunft neugierig werden. Gerne unterstützen wir Sie mit Informationen und Praxis-Know-how aus mehr als 50 Jahren Erfahrung in Entwicklungs- und Schwellenländern. Nutzen Sie unser nationales und internationales Netzwerk bei Ihren Expansionsplänen. Und profitieren Sie von den Möglichkeiten, die wir als Teil der KfW Bankengruppe bieten können. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

Herzlichst, Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Cornelius Thor'. The signature is fluid and cursive, written over a white background.

Cornelius Thor

INDIEN



Die Einweihung neuer Geschäftsräumlichkeiten ist in Indien mit **Riten und Traditionen** verbunden – auch Hansgrohe machte diese Erfahrung.

DASS INDIENS BOOM weitergehen wird, davon gehen die Verantwortlichen bei **Hansgrohe** ganz klar aus. „Indien wird so wie einst China durchstarten. Und dafür wollen wir gerüstet sein“, erzählt Nicholas Matten, Sales Director für Asien. Der Hersteller von Sanitärtechnik aus Schiltach im Schwarzwald kann bereits auf einige Jahre Erfahrung in dem Land zurückblicken. Und das, obwohl Indien auf der Prioritätenliste des Unternehmens damals, Mitte der Neunzigerjahre, gar nicht ganz oben stand. 1999 kam dann aber das Angebot eines indischen Herstellers, der die Produkte in dem Land über sein vorhandenes Netzwerk vermarkten wollte. Die notwendigen Investitionen dafür waren gering, das Risiko überschaubar. Also wagte man das Experiment Indien. Und es entwickelte sich positiv.

Mittlerweile betreibt das Unternehmen bereits seit vier Jahren eine eigene Niederlassung. „Schwierig mit dem indischen Partner wurde es, als wir auf Sortiment,

Preis und Positionierung Einfluss nehmen wollten, da wurden wir ausgebremst“, berichtet Matten. Heute würde er daher empfehlen, nach Möglichkeit kein Joint Venture zu machen. Mit der eigenen Niederlassung fingen jedoch auch die Investitionen an. Personal, Markenpräsenz, Lager, Points of Sale. Das alles hat Hansgrohe bereits hinter sich. Ob eines Tages auch vor Ort produziert wird? „So weit sind wir in der Entwicklung noch nicht“, sagt Matten. Momentan ist die Herausforderung, jenes Volumenwachstum zu erreichen, das man sich zum Ziel gesetzt hat. Denn der Markt hat sich nicht ganz so gut entwickelt wie erwartet. Indien verfügt über eine wohlhabende Mittelschicht mit zunehmender Kaufkraft. „Erfolgreich beim Kunden ist, wer Produkte und Leistungen bedarfsgerecht anbietet“, erzählt Matten. Nur dann sind die sehr preisbewussten Inder auch bereit, tiefer in die Tasche zu greifen. Das wird einem in Indien deutlicher als in anderen Ländern vorgeführt. |

Die wichtigsten Zahlen und Daten

	2011	2012	2013e	2014e
Bevölkerung (in Mio.)	1.202	1.220	1.238	1.256
BIP-Wachstum (real in %)	6,4	3,4	6,2	7,0
Inflation (in %)	8,9	9,3	9,1	7,3
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	-3,3	-5,0	-4,1	-3,2
BIP-Komponenten, Wachstum in %				
Privater Konsum	7,9	4,1	5,9	6,4
Staatsausgaben	8,5	4,1	6,2	6,2
Anlageinvestitionen	4,5	2,5	7,3	7,5
Exporte	15,4	6,2	11,7	13,9
Importe	21,5	8,6	11,5	10,1

Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Doing Business Index 2013

	Gesamt Rang*	Unternehmen gründen	Baugenehmigungen erhalten	Steuern zahlen	Außenhandel betreiben	Verträge durchsetzen
Indien	132	173	182	152	127	184

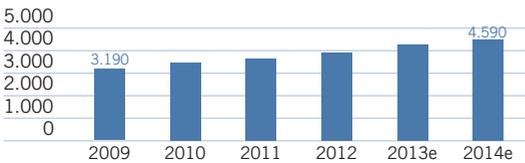
im Vergleich

Deutschland	20	106	14	72	13	5
Brasilien	130	121	131	156	123	116
Russland	112	101	178	64	162	11
China	91	151	181	122	68	19

Quelle: Weltbank

* von 185 Ländern

BIP pro Kopf (in US-Dollar)



Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Kontakt

Cornelius Thor, DEG Köln
cornelius.thor@deginvest.de

Armin Albert, DEG Neu Delhi
armin.albert@deginvest.de

CHANCEN

- Indien verfügt über eine aufstrebende Mittelschicht, das reale Pro-Kopf-Einkommen der 1,2 Milliarden Menschen ist in den vergangenen fünf Jahren um durchschnittlich über 5% jährlich gewachsen.
- Das Land bietet eine wachsende Anzahl gut ausgebildeter Fachkräfte.
- Indien hat sich als stabile Demokratie etabliert. Politische Machtwechsel im Zuge von freien Wahlen werden von der unterlegenen Seite akzeptiert.

HERAUSFORDERUNGEN

- Unzureichende wirtschaftspolitische Reformen, etwa bei der Rechtssicherheit, beeinträchtigen das Vertrauen von Investoren.
- Anhaltende Angebotsengpässe, geplanter Subventionsabbau und eine schwächelnde Rupie halten weiterhin die Teuerungsrate hoch.
- Indien leidet in vielen Bereichen unter Entwicklungsdefiziten. Dazu zählen unzureichende Infrastruktur, Korruption und Bürokratie.

INDONESIEN



FOTO: INDOCONSULTING - CHRISTIAN HANISCH

Indonesien modernisiert seine **Infrastruktur**, die Bauindustrie boomt. Conexa aus Hannoversch Münden hat in dem Land eine Marktnische entdeckt.

MIT SEINEN 17.000 INSELN ist Indonesien eines der am meisten unterschätzten Länder der Erde. So sieht das Helmar Laddach, Prokurist bei **Conexa**. Gemeinsam mit seinem Vater führt er das niedersächsische Unternehmen aus Hannoversch Münden, das Hydraulikverschraubungen erzeugt. „Das Land hat enorme Bodenschätze und ist dadurch weitgehend von den Entwicklungen der Weltwirtschaft unabhängig“, sagt Laddach. Auf Anraten eines Freundes, der mehrere Jahre in dem Land arbeitete, machte der Unternehmer vor zwei Jahren eine Reise nach Jakarta. Und hat dabei sofort die Chancen für die Besetzung einer Marktnische erkannt. Die großen Firmen sind alle im Land vertreten, nicht aber der Mittelstand. „Auch unsere Branche ist schwach vertreten“, betont Laddach. Das war die Initialzündung für den Standort Jakarta. „Als mittelständisches Unternehmen haben wir nicht die Mittel, eine Expansion strategisch mit Länder- und Marktanalysen anzugehen“,

erklärt er weiter. Anfang 2013 war dann die Niederlassung in Form eines Joint Venture vor Ort gegründet. Ein formalistischer Kraftakt. „Ohne indonesischen Partner dürften wir gar nicht an Endkunden verkaufen“, sagt Laddach. Jetzt kann das Unternehmen seine Stahl- und Edelstahlprodukte exportieren.

Das tägliche Geschäft vor Ort wird vor allem durch die schlechte Infrastruktur im Land behindert. Das Straßennetz ist marode, eine Bahn gibt es nicht. In Jakarta beträgt die Fahrtzeit für 15 Kilometer oft mehrere Stunden, auch nachts. Lieferungen im Land innerhalb eines Tages auszuführen, ist eine Illusion. Was den Unternehmer an Indonesien aber besonders überrascht hat, ist die Offenheit der Menschen: „Die Achtung gegenüber Ausländern ist groß, und Beziehungen sind viel wichtiger als bei uns. Die lassen sich durch Zahlen nicht ersetzen“, erzählt Laddach. Auch ohne Voranmeldung lassen sich so Geschäftspartner innerhalb eines Tages treffen. ■

Die wichtigsten Zahlen und Daten

	2011	2012	2013e	2014e
Bevölkerung (in Mio.)	245,6	248,2	250,8	253,3
BIP-Wachstum (real in %)	6,5	6,2	5,8	5,9
Inflation (in %)	5,4	4,3	6,9	7,2
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	0,2	-2,8	-2,6	-2,2

BIP-Komponenten, Wachstum in %				
Privater Konsum	4,7	5,4	5,6	5,3
Staatsausgaben	3,7	2,3	5,2	7,4
Anlageinvestitionen	8,8	9,8	10,1	9,4
Exporte	13,7	2,1	2,3	9,4
Importe	13,5	6,7	1,5	10,2

Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Doing Business Index 2013

Gesamt Rang*	Unternehmen gründen	Baugenehmigungen erhalten	Steuern zahlen	Außenhandel betreiben	Verträge durchsetzen	
Indonesien	128	166	75	131	37	144

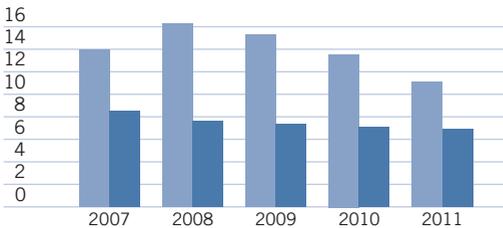
im Vergleich

Deutschland	20	106	14	72	13	5
Brasilien	130	121	131	156	123	116
Russland	112	101	178	64	162	11
Indien	132	173	182	152	127	184
China	91	151	181	122	68	19

Quelle: Weltbank

* von 185 Ländern

Wichtige Zukunftsbranchen (Wachstum in %)



Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

Kontakt

Cornelius Thor, DEG Köln
cornelius.thor@deginvest.de

Paul Heinemann, DEG Jakarta
paul.heinemann@deginvest.de

- Transport, Lagerhaltung, Kommunikation
- Bauindustrie

CHANCEN

- Eine relativ diversifizierte Wirtschaftsstruktur und eine robuste Binnennachfrage stellen die Wirtschaft auf ein stabiles Fundament.
- Das Pro-Kopf-Einkommen soll in den nächsten Jahren um durchschnittlich 5,5% p.a. steigen. Die zunehmende Kaufkraft birgt hohes Wachstumspotenzial.
- Der große Markt lockt ausländische Kapitalgeber ins Land. Eine 10-jährige Staatsanleihe war zuletzt vierfach überzeichnet, 90% der Käufer waren Investoren aus dem Ausland.

HERAUSFORDERUNGEN

- Starre Arbeitsgesetzgebung, mangelnde Infrastruktur und verbreitete Korruption verhindern, dass sich die Wachstumskräfte des Landes vollständig entfalten können.
- Im Vorfeld der Parlaments- und Präsidentschaftswahlen 2014 gewinnen konservative Kräfte an Rückenwind, die für protektionistische Maßnahmen werben.
- Zwar hat sich die Sicherheitslage im Land erheblich verbessert, doch der Terrorismus durch islamistische Gruppierungen bleibt eine Bedrohung.

KOLUMBIEN



FOTO: BAUER GRUPPE

In Medellín beteiligt sich Bauer Spezialtiefbau am **Neubau des Abwassersystems** mit Pumpschächten.

DAS BILD, DAS MENSCHEN hierzulande mit Kolumbien assoziieren, ist oftmals nicht unbedingt ein positives. „Dabei hat sich die Realität in den vergangenen vier bis fünf Jahren geändert“, erzählt Hans-Joachim Bliss, verantwortlich für das Lateinamerika-Geschäft bei **Bauer Spezialtiefbau**. Einfache Firmengründung, stabile Rechtslage und guten Investitionsschutz hat das Land mittlerweile zu bieten. Das Unternehmen der Bauer Gruppe ist auf die Erstellung von Baugruben sowie die Ausführung der Gründungsarbeiten für Bauwerke spezialisiert. „Kolumbien ist ein weiteres Land im Prozess unserer Markterschließung in Lateinamerika“, erzählt Bliss. Das Unternehmen arbeitet sich seit 2006 von Panama aus Richtung Süden vor. Ziel ist, sich dabei langfristig in der Region zu etablieren.

Kolumbien hat riesige Infrastrukturinvestitionen vor sich. Rund 20 Milliarden Dollar fließen in den nächsten drei Jahren in den Ausbau von Straßen und Schienen.

Dadurch wächst der Markt konstant zwischen 5 und 6 Prozent jährlich. „Ein Wachstum, das momentan nicht viele Länder haben“, sagt Bliss. Vier Projekte im Bereich Infrastruktur hat das Unternehmen bislang in Kolumbien abgewickelt. „Mit gemischten Gefühlen“, wie Bliss eingesteht. „In zwei Projekten legte der Kunde eine andere Geschwindigkeit an den Tag als wir.“ Kolumbien beabsichtigt, die großen Investitionen im Straßenbau mittels langfristiger Konzessionsverträge durchzuführen. „Viele denken, mit diesem Modell sind alle Probleme gelöst, vergessen aber dabei die administrativen und gesetzgeberischen Anforderungen“, sagt Bliss. Er rechnet mit den nächsten Projekten im Laufe des Jahres 2014, wenn alle Genehmigungen vorhanden sind. Bis dahin werden die meisten Mitarbeiter bei Projekten in Ecuador eingesetzt. Der flexible Einsatz von Personal und Maschinen sei ein entscheidendes Kriterium für die nachhaltig erfolgreiche Markterschließung Lateinamerikas. **||**

Die wichtigsten Zahlen und Daten

	2011	2012	2013e	2014e
Bevölkerung (in Mio.)	47,6	48,2	48,8	49,4
BIP-Wachstum (real in %)	6,6	4,0	4,3	4,5
Inflation (in %)	3,4	3,2	2,1	2,9
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	-2,8	-3,1	-3,4	-3,4

BIP-Komponenten, Wachstum in %				
Privater Konsum	5,9	4,2	4,3	4,5
Staatsausgaben	3,6	5,1	5,4	5,3
Anlageinvestitionen	18,7	6,0	8,0	8,2
Exporte	12,9	5,3	2,8	4,7
Importe	21,2	8,0	6,0	9,5

Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Doing Business Index 2013

Gesamt Rang*	Unternehmen gründen Rang	Baugenehmigungen erhalten Rang	Steuern zahlen Rang	Außenhandel betreiben Rang	Verträge durchsetzen Rang	
Kolumbien	45	61	27	99	91	154

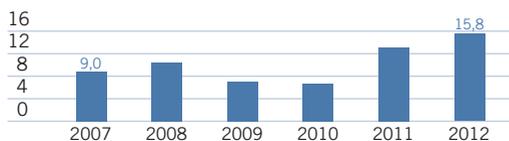
im Vergleich

Deutschland	20	106	14	72	13	5
Brasilien	130	121	131	156	123	116
Russland	112	101	178	64	162	11
Indien	132	173	182	152	127	184
China	91	151	181	122	68	19

Quelle: Weltbank

* von 185 Ländern

Direktinvestitionen (in Mrd. US-Dollar)



Quelle: UNCTAD

Kontakt

Cornelius Thor, DEG Köln
cornelius.thor@deginvest.de

Dr. Jörg Seyfart, DEG Lima
joerg.seyfart@deginvest.de

CHANCEN

- Rohstoffreichtum, eine unternehmensfreundliche Politik sowie eine günstige geographische Lage machen Kolumbien zu einem Handels- und Logistikzentrum.
- In den ersten beiden Jahren seiner Amtszeit realisierte Präsident Santos wichtige fiskal- und wirtschaftspolitische Reformen (Steuerreform, Konsolidierung der Haushalte).
- Steigende Einkommen der Bevölkerung bei geringer Inflation sowie eine relativ starke Währung steigern die Nachfrage nach langlebigen Gütern.

HERAUSFORDERUNGEN

- Hohe Kapitalzuflüsse haben den Peso bisher unter Aufwertungsdruck gesetzt und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft eingeschränkt.
- Arbeitslosigkeit, Unterbeschäftigung und der Anteil informeller Beschäftigung zählen zu den höchsten in Lateinamerika.
- Friedensverhandlungen zwischen Regierung und den Guerillagruppen sind eine wichtige Voraussetzung für die Umsetzung von Reformen und die wirtschaftliche Entwicklung.

MAROKKO



FOTO: TINICCA | SXCHU

In Marokko müssen viele neue **Straßen markiert** werden. Die WAGNER Gruppe möchte zeigen, dass dies durch Maschineneinsatz schneller und besser geht.

DIE GEMEINSAME SPRACHE oder historische Verbindungen sind bei der Wahl eines Zielmarkts oft nicht unbedeutend. Die **WAGNER Gruppe** mit ihren Wurzeln in Markdorf unweit des Bodensees hat eine besondere Brücke nach Marokko geschlagen. Der Hersteller von speziellen Geräten und Anlagen zur Oberflächenbeschichtung mit Lacken, Farben und anderen flüssigen Materialien hat sich dem Land von seiner französischen Niederlassung aus genähert. „Ein marokkanischer Großlieferant hat unsere Messe in Paris besucht und ein Sprühgerät gekauft“, erzählt Hervé Deporte, verantwortlich für den Bereich Handwerk der WAGNER Gruppe in Frankreich. Daraufhin machte Deporte den Retourbesuch in Casablanca. Und was sah er? Der Marokkaner präsentierte stolz die Maschine von Wagner. Er hatte das Gerät aus Imagegründen gekauft, bislang aber noch nie verwendet.

Marokko investiert stark in den Aufbau der Infra-

struktur, besonders in den urbanen Regionen des Landes: Straßenbau, Gebäude, Sicherheit. Darin hat Deporte einen Markt für die Spritztechnik gesehen. Das war im November 2012. „Eigentlich hätten wir schon vor fünf Jahren hier sein müssen“, ergänzt er, denkt aber nicht, nun zu spät zu kommen. Er weist auf den großen Nachholbedarf im Land hin. Momentan müsse vor allem Überzeugungsarbeit geleistet werden. Erklären, warum man mit den Pumpen dreimal schneller Farbe aufträgt als mit Rollen. Schulen, wie man die Maschinen richtig wartet. „Wenn der Markt wächst, muss dieses Wissen bei den Menschen schon vorhanden sein“, sagt Deporte. In dem Nischenmarkt möchte das Unternehmen in den nächsten Monaten Partner finden, die Import, Verkauf und Reparatur übernehmen. „Die Menschen müssen aber auch verstehen, dass eine Pumpe zwar teurer ist als drei Hilfskräfte, sie damit aber Zeit sparen und eine bessere Qualität abliefern können“, ergänzt Deporte. ▮

Die wichtigsten Zahlen und Daten

	2011	2012	2013e	2014e
Bevölkerung (in Mio.)	32,3	32,6	33,0	33,3
BIP-Wachstum (real in %)	5,0	2,7	3,5	3,9
Inflation (in %)	0,9	1,2	3,4	3,1
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	-8,4	-8,9	-5,4	-4,5

BIP-Komponenten, Wachstum in %				
Privater Konsum	7,4	3,6	4,0	3,2
Staatsausgaben	4,6	7,9	4,0	3,5
Anlageinvestitionen	2,5	1,9	2,4	5,0
Exporte	2,1	2,7	2,3	4,0
Importe	5,0	2,0	2,5	3,5

Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Doing Business Index 2013

Gesamt Rang*	Unternehmen gründen	Baugenehmigungen erhalten	Steuern zahlen	Außenhandel betreiben	Verträge durchsetzen	
Marokko	97	56	79	110	47	88

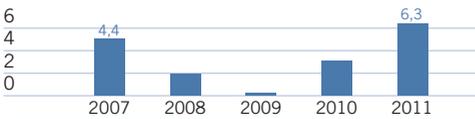
im Vergleich

Deutschland	20	106	14	72	13	5
Brasilien	130	121	131	156	123	116
Russland	112	101	178	64	162	11
Indien	132	173	182	152	127	184
China	91	151	181	122	68	19

Quelle: Weltbank

* von 185 Ländern

Industrieproduktion (Wachstum in %)



Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

Kontakt

Cornelius Thor, DEG Köln
cornelius.thor@deginvest.de

CHANCEN

- Gute Beziehungen zu den europäischen und afrikanischen Staaten, den USA sowie den arabischen Golfstaaten machen das Land zur Drehscheibe des internationalen Handels.
- Die Gefahr sozialer Unruhen konnte durch Zugeständnisse an die Bevölkerung minimiert werden.
- Seine geographische Lage verleiht dem Land einen besonderen strategischen Vorteil beim Ausbau von Wind- und Solarenergie. Aber auch der Industrie- und Dienstleistungssektor wachsen kräftig.

HERAUSFORDERUNGEN

- Die noch immer stark vom Agrarsektor geprägte Wirtschaft Marokkos ist anfällig für witterungsbedingte Schocks.
- Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung sind insbesondere unter jungen Marokkanern weit verbreitet, die Jugendarbeitslosigkeit wird auf fast 30% geschätzt.
- Die Nachbarschaft zu den Konfliktgebieten in Mali sowie den politisch unruhigen nordafrikanischen Staaten führt zu erhöhten Refinanzierungskosten.

MEXIKO



In Mexiko sind **Daten zum Stromnetz** nicht öffentlich zugänglich. Auch SOWITEC hat damit zu kämpfen.

WAS HAT MATHEMATIK mit Mexiko zu tun? Für die meisten Unternehmen wohl nicht besonders viel. Bei **SOWITEC**, einem Projektentwickler für Windparks aus Sonnenbühl ist das anders. 2008 stellte das Team um Geschäftsführer Frank Hummel eine verstärkte Diskussion rund um erneuerbare Energien in dem lateinamerikanischen Land fest. „Zu diesem Zeitpunkt waren wir in Lateinamerika bereits zwei Jahre lang in sechs verschiedenen Ländern vertreten“, erzählt Hummel von den Anfängen der von der DEG finanzierten Mexiko-Investition, „da lernten wir einen jungen Mathematik-Absolventen kennen, der für uns eine Marktstudie erstellt hat.“ Der Mann führt bis heute die Geschäfte von SOWITEC in Mexiko. Und hat viel zu tun.

Sieben Projekte im Umfang von 1.000 Megawatt sind in den vergangenen fünf Jahren entwickelt worden. Das erste ist in der Umsetzung. „Unser Team kann vor Ort alles anbieten, was für ein Windkraftprojekt nötig

ist. Dadurch sind wir in der Projektentwicklung sehr flexibel“, erzählt Hummel. Etwa 50 Projekte mit einem Volumen von 10.000 Megawatt sind momentan in der Pipeline. SOWITEC geht mit seinen Projekten gezielt in die Nähe großer Verbrauchszentren, wo auch Kraftwerke sind und die Netzinfrastruktur gut ist. Aber nicht dorthin, wo die Konkurrenz ist. Im Zentrum des Landes kann das Unternehmen ohne Druck Projekte entwickeln. Das Investoreninteresse ist groß, Unternehmen müssen in Mexiko nicht auf öffentliche Ausschreibungen und Auktionen warten. Genehmigungen für Projekte sind absehbar, transparent und klar. Das gelobte Land für Windkraft also? „Probleme macht uns der Netzanschluss, weil Daten zum Stromnetz nicht öffentlich sind. Und der Abschluss von Nutzungsverträgen für Grund und Boden ist mühsam“, erzählt Hummel. Da müssen schon mal 400 Grundeigentümer überzeugt werden. Ein Aufwand, der sich bislang allerdings immer noch gelohnt hat. ■

Die wichtigsten Zahlen und Daten

	2011	2012	2013e	2014e
Bevölkerung (in Mio.)	113,8	115,0	116,2	117,5
BIP-Wachstum (real in %)	3,9	3,9	2,9	4,1
Inflation (in %)	3,4	4,1	3,8	3,5
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	-0,9	-1,0	-1,4	-1,6

BIP-Komponenten, Wachstum in %				
Privater Konsum	4,4	3,4	3,0	4,1
Staatsausgaben	2,1	1,5	1,8	1,9
Anlageinvestitionen	8,3	5,8	6,4	7,7
Exporte	7,6	4,6	2,9	5,3
Importe	7,1	4,1	4,0	6,6

Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Doing Business Index 2013

Gesamt Rang*	Unternehmen gründen Rang	Baugenehmigungen erhalten Rang	Steuern zahlen Rang	Außenhandel betreiben Rang	Verträge durchsetzen Rang
Mexiko	48	36	36	107	61

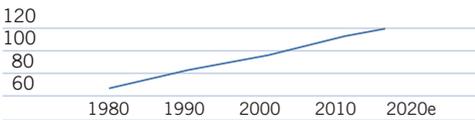
im Vergleich

Deutschland	20	106	14	72	13	5
Brasilien	130	121	131	156	123	116
Russland	112	101	178	64	162	11
Indien	132	173	182	152	127	184
China	91	151	181	122	68	19

Quelle: Weltbank

* von 185 Ländern

Bevölkerung (in Mio.)



Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Kontakt

Cornelius Thor, DEG Köln
cornelius.thor@deginvest.de

Dr. Stefan Blum, DEG Mexico City
stefan.blum@deginvest.de

CHANCEN

- Hohe Anlageinvestitionen, eine moderate Teuerungsrate sowie eine umsichtige Geldpolitik verhalfen dem Land zu überdurchschnittlichem Wachstum.
- Ein in den vergangenen Jahren relativ schwacher Peso sowie steigende Arbeitskosten in China steigerten die Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie.
- Mexiko profitiert traditionell von der Nähe zum US-Markt und von zahlreichen Freihandelsabkommen mit anderen lateinamerikanischen Staaten, Asien sowie Europa.

HERAUSFORDERUNGEN

- Wegen der starken Verflechtung mit der US-Wirtschaft ist Mexiko anfällig für äußere Einflüsse – dies wurde in der Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich.
- Die amtierende Regierungskoalition verfügt über keine Mehrheit im Parlament, die bemerkenswerte Reformagenda kann nur durch ein Zweckbündnis mit der Opposition erreicht werden.
- Ein starkes soziales Gefälle mit einer sehr ungleichen Einkommensverteilung verhindert, dass die Wirtschaft ihr gesamtes Potenzial ausschöpfen kann.

MOSAMBIK



Phaesun stattet Dörfer in Mosambik mit Photovoltaik aus. In Solar-Shops können die Menschen **Pico-Solarsysteme** kaufen oder mieten.

LICHT, DAS MIT KEROSIN erzeugt wird, ist nicht besonders hell, produziert ungesunde Abgase und ist teuer. Das war die Realität, als **Phaesun** im Jahr 2009 sein von der DEG aus develoPPP-Mitteln des BMZ unterstütztes Projekt zur ländlichen Elektrifizierung in Mosambik startete. Die Elektrifizierungsrate in der ehemaligen portugiesischen Kolonie lag bei nur gut 20 Prozent. „Wir sahen die Chance, gemeinsam mit lokalen Herstellern die autarke Stromversorgung voranzutreiben“, erzählt Geschäftsführer Tobias Zwierner. Das Unternehmen aus Memmingen im Allgäu bietet netzferne Solartechnologie und spezialisiert sich dabei auf Gebiete, wo es zu teuer wäre, über lange Strecken Stromkabel zu verlegen.

„Wir haben klein begonnen, wollten zunächst die Grundbedürfnisse der Menschen abdecken“, sagt Zwierner. Soll heißen: Mittels so genannter Pico-Solarsysteme können Radios betrieben, Handys aufgeladen und

Räume beleuchtet werden. Durch den Einsatz dieser Photovoltaik-Module verlängert sich für die Menschen der Tag. Sie können abends lesen, spielen und arbeiten. Auch die Umweltproblematik wird dadurch teilweise gelöst. Eine Erhöhung der Lebensqualität also. Und die Umsetzung? „Es war schwierig, einen Partner zu finden, der die Solarsysteme ins Land bringt und dann mit Einsatz und Freude weiter vertreibt“, erzählt Zwierner. Die noch unzureichende Motivation vieler Menschen, die er momentan als die größte Herausforderung im Land sieht, sei allerdings hausgemacht: „Hilfsorganisationen pumpen viel Geld ins Land, das behindert den Eigenantrieb. Nachhaltigkeit entsteht aber nur durch Leidenschaft.“ Der Plan von Phaesun in Mosambik ist jedenfalls nachhaltig. Aktuell sind drei Solar-Shops eröffnet, bis Jahresende sollen weitere 15 bis 20 folgen. Und in drei Jahren sollen es 200 sein. Kleinunternehmen können in diesen Geschäften Pico-Solarsysteme kaufen oder mieten. |

Die wichtigsten Zahlen und Daten

	2011	2012	2013e	2014e
Bevölkerung (in Mio.)	23,9	24,5	25,0	25,6
BIP-Wachstum (real in %)	7,3	7,4	7,0	7,6
Inflation (in %)	10,2	2,1	5,4	5,3
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	-19,4	-36,3	-35,2	-33,3

BIP-Komponenten, Wachstum in %				
Privater Konsum	3,8	2,2	4,6	5,1
Staatsausgaben	14,7	5,9	13,4	11,1
Anlageinvestitionen	24,9	39,0	11,0	13,0
Exporte	4,2	14,4	7,7	8,2
Importe	11,1	20,4	8,2	9,2

Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Doing Business Index 2013

Gesamt Rang*	Unternehmen gründen	Baugenehmigungen erhalten	Steuern zahlen	Außenhandel betreiben	Verträge durchsetzen
Mosambik	146	96	135	105	134

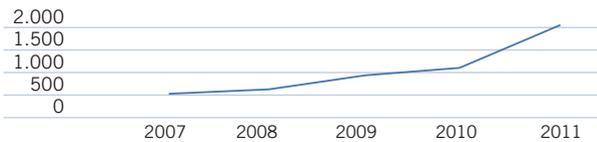
im Vergleich

Deutschland	20	106	14	72	13	5
Brasilien	130	121	131	156	123	116
Russland	112	101	178	64	162	11
Indien	132	173	182	152	127	184
China	91	151	181	122	68	19

Quelle: Weltbank

* von 185 Ländern

Ausländische Direktinvestitionen (in Mio. US-Dollar)



Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

Kontakt

Cornelius Thor, DEG Köln
cornelius.thor@deginvest.de

Michael Fischer, DEG Johannesburg
michael.fischer@deginvest.de

CHANCEN

- Vor allem hohe Investitionen im Land und der Rohstoffreichtum bescheren Mosambik seit dem Jahr 2000 in verschiedenen Sektoren ein konstant hohes Wirtschaftswachstum.
- Neben dem Rohstoffsektor weist das Land in den Bereichen Transport, Kommunikation sowie Industrie- und Finanzdienstleistungen großes Potenzial auf.
- Die jüngsten Gasfunde im Land befeuern die in- und ausländischen Investitionen.

HERAUSFORDERUNGEN

- Das bemerkenswerte Wirtschaftswachstum resultierte bisher nicht in einer signifikanten Reduktion der Armut im Land.
- Insbesondere im arbeitsintensiven verarbeitenden Gewerbe weist das Land gegenüber vielen asiatischen Staaten noch deutliche Wettbewerbsnachteile auf.
- Die in drei bis fünf Jahren aus den Gasfunden zu erwartenden Einnahmen wecken Begehrlichkeiten, die ein politisches Erwartungsmanagement erfordern.

RUSSLAND



Russische Verarbeiter von MC Bauchemie üben im Rahmen ihrer Ausbildung an einem **Betonwürfel eine Rissinjektion**.

KEINE SPUR VON KRISE in der russischen Bauindustrie. Immer mehr neue Wohnungen und Büros werden gebaut. „Nachdem jahrzehntlang Gebäude nicht instand gehalten wurden, ist jetzt das Interesse zu investieren groß“, erzählt Hans Wiehn, Managing Director bei **MC Bauchemie** in Russland. Das Unternehmen, das bauchemische Produkte herstellt, ist seit 2001 in Form eines von der DEG finanzierten Joint Ventures mit einem russischen Partner im Land aktiv. „Dabei wollte der junge Mann anfangs gar nicht unser Partner werden“, erzählt Wiehn, „Russen haben oft das Gefühl, von Ausländern nicht richtig ernst genommen zu werden.“ Erst nach einem Besuch im Stammhaus in Deutschland war er davon überzeugt, dass er mit seinem Wissen alleine in der Fertigung von Mörtelprodukten am Markt nicht bestehen kann.

Das Massengeschäft können russische Anbieter mit Standardprodukten mittlerweile gut bedienen. Spezial-

lösungen, wie Betonzusatzmittel, die auf örtliche Bedürfnisse ausgerichtet sind, bieten sie aber nicht. „Sie kennen die Fertigungsverfahren und Rezepturen dafür nicht“, sagt Wiehn. 2004 gründete das Unternehmen ein eigenes Zentrum für Betontechnologie, in dem neue Methoden für die Bauindustrie entwickelt werden. Heute hat das Unternehmen fünf Werke im westlichen Teil und Handelspartner im gesamten Land. Weitere Standorte sind nicht ausgeschlossen, zunächst sollen aber alle bestehenden Werke ertragreich arbeiten. Auch in die Personalausbildung möchte das Unternehmen in naher Zukunft investieren. Gute Leute zu finden und zu halten gehört aktuell zu den größten Problemen. Neben schlechter Infrastruktur und Bürokratie: Milch aus der Kantine, die als Einkommen zu versteuern ist, LKW, die im Sommer mit fünf Tonnen weniger als im Winter zu beladen sind – manchmal versteht selbst der russische Partner sein Land nicht. |

Die wichtigsten Zahlen und Daten

	2011	2012	2013e	2014e
Bevölkerung (in Mio.)	143,0	142,8	142,5	142,2
BIP-Wachstum (real in %)	4,3	3,4	2,8	3,5
Inflation (in %)	8,4	5,1	6,2	6,0
Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	5,1	3,7	2,3	1,6
BIP-Komponenten, Wachstum in %				
Privater Konsum	6,4	6,8	4,7	4,6
Staatsausgaben	0,8	-0,2	2,0	2,0
Anlageinvestitionen	10,2	6,0	6,2	6,5
Exporte	0,3	1,4	1,1	5,5
Importe	20,3	9,5	8,5	9,7

Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Doing Business Index 2013

	Gesamt Rang*	Unternehmen gründen Rang	Baugenehmigungen erhalten Rang	Steuern zahlen Rang	Außenhandel betreiben Rang	Verträge durchsetzen Rang
Russland	112	101	178	64	162	11

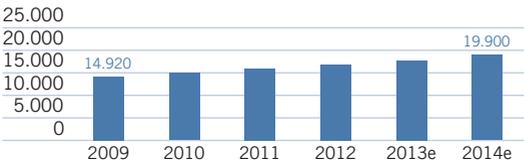
im Vergleich

Deutschland	20	106	14	72	13	5
Brasilien	130	121	131	156	123	116
Indien	132	173	182	152	127	184
China	91	151	181	122	68	19

Quelle: Weltbank

* von 185 Ländern

BIP pro Kopf (in US-Dollar)



Quellen: EIU, IMF, UN, IFC

e = Erwartung

Kontakt

Cornelius Thor, DEG Köln
cornelius.thor@deginvest.de

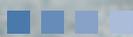
Dr. Tilman W. Kruse, DEG Moskau
tilman.kruse@deginvest.de

CHANCEN

- Als einer der führenden Erdöl- und Erdgasproduzenten generiert Russland im Energie- und Rohstoffsektor mehr als ein Drittel seiner jährlichen Wertschöpfung sowie knapp 50% seiner Staatseinnahmen.
- Auch das verarbeitende Gewerbe sowie der Agrarsektor bieten nicht zuletzt aufgrund der umfangreichen Förderprogramme großes Potenzial.
- Die zunehmend kaufkräftige Mittelschicht unterstreicht außerdem das binnenwirtschaftliche Potenzial des Landes.

HERAUSFORDERUNGEN

- Um die Fördervolumina im Energiesektor zu halten, werden enorme Investitionssummen benötigt, deren Finanzierung momentan allerdings schwer zu realisieren ist.
- Ein veralteter Kapitalstock sowie Kapazitätsengpässe bei Infrastruktur und Personal beschränken das Wachstumspotenzial der Wirtschaft.
- Aufgrund der Weite des Landes und eines Investitionsstaus gibt es in Russland teils sehr deutliche Infrastrukturdefizite.



MÄRKTE MIT ZUKUNFT ERLEBEN



An kleinen Kiosken, wir hier in Lombok, treffen sich die Menschen in Indonesien, um sich auszutauschen. Der junge Mann trägt einen traditionellen indonesischen Hut, Kopiah genannt, sowie das für Männer typische Gebetshemd.





• DEG-Standorte

GRENZEN ÜBERSCHREITEN | CHANCEN ERGREIFEN | HÜRDEN MEISTERN

www.deginvest.de
Tel: 0221 4986-1803

KfW DEG