



Kuba – Wegweiser für einen besonderen Markt

Ausgabe 2019/2020

Inhalt

Vorwort	4
Das Deutsche Büro zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba (AHK Kuba)	5
Internationale Messen in Kuba	6
Messetermine und Kongresse in Kuba im Überblick.....	6
Markteinstieg und -bearbeitung unterscheiden sich von anderen Ländern	7
Übersicht der wichtigsten Importgesellschaften.....	8
Interview mit dem deutschen Botschafter Thomas Neisinger.....	9
Kuba zieht mehr Entwickler erneuerbarer Energien an	10
Tourismusbranche hat lange Projektpipeline	11
Gesundheitssektor hofft auf Medizintouristen.....	13
Regierung will landwirtschaftliche Produktion erhöhen	14
Sonderwirtschaftszone Mariel Vorzeigeprojekt für ausländische Investoren.....	15
Finanzierung will in Kuba gut geplant sein	16
Germany Trade & Invest (GTAI).....	18
Impressum.....	19



Gunther Neubert
Delegierter

Deutsches Büro zur Förderung von
Handel und Investitionen in Kuba



Dr. Jürgen Friedrich
Geschäftsführer
Germany Trade & Invest

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

als Barack Obama vor mehr als drei Jahren nach Havanna reiste, um „die Reste des kalten Krieges“ zu beerdigen und zugleich den Isolationskurs gegenüber Kuba für gescheitert erklärte, waren die Hoffnungen auf eine Aufhebung der Wirtschaftssanktionen und damit einhergehende Erleichterungen für ausländisches unternehmerisches Engagement in Kuba groß. Der wenig später von der Trump-Administration eingeleitete Kurswechsel in der Kubapolitik hat diese Hoffnungen jäh gebremst.

Dennoch: Für die deutsche Wirtschaft lohnt es sich, die sich derzeit bietenden Chancen auf der größten der karibischen Inseln genauer zu beleuchten. Kuba hat einen enormen Nachholbedarf bei der Modernisierung und beim Ausbau seiner Wirtschaft. Deutsches Know-how ist dabei hoch willkommen, ob bei der Einführung (energie-)effizienterer Produktionsabläufe, bei der Nutzung erneuerbarer Energien oder beim Ausbau des für Kuba so wichtigen Tourismussektors. Und auch die kubanische Gesundheitswirtschaft, mit ihren vielversprechenden Forschungsergebnissen im Biotechnologiesektor oder Kubas Angebot im Bereich des Gesundheitstourismus bieten Chancen für Kooperationen mit deutschen Unternehmen.

Diese Gemeinschaftspublikation des Deutschen Büros zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba und Germany Trade & Invest (GTAI) soll Ihr Interesse an diesem faszinierenden Land wecken und Ihnen einen ersten Überblick zu Chancen und Herausforderungen unternehmerischen Engagements in Kuba geben.

Die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Kuba und Germany Trade & Invest stehen Ihnen beim Erschließen dieses ungewöhnlichen Marktes gerne zur Seite.

Mit besten Grüßen,

Ihr
Gunther Neubert
Delegierter
Deutsches Büro zur Förderung von
Handel und Investitionen in Kuba

Ihr
Dr. Jürgen Friedrich
Geschäftsführer
Germany Trade & Invest

Das Deutsche Büro zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba (AHK Kuba)

Teil des Netzwerks Deutscher Auslandshandelskammern

An 130 Standorten in über 90 Ländern weltweit bieten Deutsche Auslandshandelskammern (AHKs) und Delegationen ihre Erfahrungen, Verbindungen und Dienstleistungen deutschen wie ausländischen Unternehmen an.



Deutsches Büro zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba (Miramar Trade Center, Havanna)

Das am 30. Oktober 2018 offiziell eröffnete Deutsche Büro zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba ist Teil dieses Netzwerkes und versteht sich als Bindeglied zwischen zwei sehr unterschiedlichen Wirtschaftssystemen. Auch für auslandserfahrene Unternehmen gestaltet sich der Markteinstieg auf der größten der karibischen Inseln als schwierig. Unsere Hauptaufgabe ist es daher, interessierte Unternehmen über Chancen und Herausforderungen zu informieren und beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen zu unterstützen.

Unser Büro verfügt über sehr gute Kontakte zu Ministerien, Importgesellschaften und natürlich zur kubanischen Handelskammer und steht Ihnen u.a. mit folgenden Dienstleistungen zur Verfügung:

Geschäftspartnervermittlung

Bei Handelsgeschäften ist Ihr Geschäftspartner in Kuba in den meisten Fällen eine staatliche Importgesellschaft, die wiederum einem Fachministerium untergeordnet ist. Wir verfügen in vielen Fällen über einen „direkten Draht“ zu den Ansprechpartnern und informieren Sie über die korrekte Vorgehensweise. Zu überlegen ist auch, ob für Sie der Weg über einen bereits ansässigen Handelsvertreter in Frage kommt. Gerne stellen wir Kontakte her und beraten Sie.

Marktstudien und Pre-Market-Checks

Ihre Entscheidung, ob der kubanische Markt für Sie „der richtige“ ist, bereiten wir gerne durch auf Ihre Fragen und Bedürfnisse abgestimmte Marktstudien vor. So erhalten Sie einen individuellen Marktbericht für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung.

Delegationsreisen

Gehen Sie mit uns auf Entdeckungsreise und lernen Sie Kuba vor Ort im Rahmen einer organisierten Delegationsreise kennen, die wir bei Bedarf auch mit B2B-Gesprächen kombinieren.



Deutsches Büro zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba

Miramar Trade Center, Edificio Jerusalén

Oficina 204 , Avenida 3a esq. 80

Miramar, La Habana, Cuba

Tel.: +53 7 204 7496 / Mob.: +53 5 214 6200

E-Mail: info@kuba.ahk.de / Web: www.kuba.ahk.de

Internationale Messen in Kuba

Chancen nutzen, um persönliche Kontakte zu knüpfen

Die Teilnahme an einer Messe ist ein guter Einstieg in das Kubageschäft.

Für den Markteinstieg oder zur Festigung bestehender Geschäftsbeziehungen bietet der Besuch einer internationalen Messe in Kuba die Möglichkeit, Akteure und Multiplikatoren aus den wichtigsten Marktsegmenten zu treffen, die im täglichen Arbeitsgeschäft oft nur schwer erreichbar sind.

Hierzu eignet sich insbesondere die internationale Industriemesse FIHAV (Feria Internacional de la Habana). Die FIHAV ist die mit Abstand wichtigste Messe in Kuba und bietet einen guten Einblick in das kubanische Marktgeschehen.

Zur FIHAV kommen jährlich über 150.000 Besucher. Darunter sind alle wichtigen kubanischen und viele lateinamerikanische Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft sowie zahlreiche Delegationen von Unternehmen und Institutionen.

German Pavillons

Eine ideale Möglichkeit, um Produkte und Know-how dem kubanischen/lateinamerikanischen Markt zu präsentieren, ist eine Teilnahme im Rahmen des „German Pavillons“ auf der Industriemesse FIHAV sowie auf der Agrarmesse FIAGROP.

Auf dem deutschen Gemeinschaftsstand der FIHAV werden in diesem Jahr circa 25 deutsche Unternehmen und zahlreiche Unteraussteller vertreten sein. Ein Highlight ist der „Deutsche Tag“ mit offiziellem Rundgang durch den Pavillon mit kubanischen Entscheidungsträgern.

Weitere wichtige Messen

Das Messeangebot in Kuba wurde in den letzten Jahren erheblich ausgebaut: Es gibt mittlerweile eine Reihe von branchen- oder themenspezifischen Veranstaltungen zu Erneuerbaren Energien, dem Landwirtschafts- und Bausektor sowie für die Tourismus- und Nahrungsmittelwirtschaft.

Messetermine und Kongresse in Kuba im Überblick

FIHAV (Wichtigste internationale Messe für Investoren)

04. – 08. November 2019 (findet jährlich statt); EXPOCUBA, Havanna

FIAGROP (Internationale Landwirtschaftsmesse)

März 2020 (findet jährlich statt); Recinto Ferial de Rancho Boyeros, Havanna

PACGRAF CUBA (Messe für Verpackungswirtschaft und -design)

April 2020 (findet jährlich statt); Recinto Ferial de Rancho Boyeros, Havanna

FECONS (Messe für Industrie und Bauwirtschaft)

April 2020 (findet 2-jährlich statt); EXPOCUBA, Havanna

ALIMENTOS CUBA 2.0 (Messe für Lebensmittelindustrie)

18. – 20. Mai 2020 (findet jährlich statt); Recinto Ferial de Rancho Boyeros, Havanna

FITCUBA (Internationale Tourismusmesse)

Mai 2020 (findet jährlich statt); Hotel Meliá Internacional, Varadero

HOSTELCUBA (Internationale Messe für Hotellerie und Gastronomie)

25. – 27. Mai 2021 (findet 2-jährlich statt); PABEXPO, Havanna

ENERGIA (Internationale Messe für erneuerbare Energien)

Soll zukünftig jährlich stattfinden, Termin noch nicht bekannt; PABEXPO, Havanna

Die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Kuba hilft gerne bei der Messeplanung.

Anmeldungen für eine Messeteilnahme im Rahmen des Deutschen Pavillons erfolgen über die Leipziger Messe International (www.lm-international.com), die auch Hilfestellung bei der Einfuhr von Ausstellungs- und Promotionsartikeln gibt.

Markteinstieg und -bearbeitung unterscheiden sich von anderen Ländern

Die richtige Vorgehensweise entscheidet über den Erfolg

Kubas zentralistisch planwirtschaftliches Wirtschaftssystem erfordert bei der Geschäftsanbahnung ein von anderen Ländern völlig abweichendes Vorgehen.

Für die Abwicklung von Importen jeglicher Art zeichnen die staatlichen Importgesellschaften verantwortlich, die den verschiedenen kubanischen Ministerien unterstehen. Direkte Geschäfte mit Staatsunternehmen oder dem in den vergangenen Jahren entstandenen Privatsektor sind nicht möglich. Die Kontaktaufnahme seitens ausländischer Unternehmen unterliegt genauen Regeln, deren Einhaltung eine Menge Zeit ersparen kann.

Die Kubanische Handelskammer (Cámara de Comercio de la República de Cuba) wird in den meisten Fällen die erste Kontaktadresse für ausländische Firmen sein. Sie leitet die Geschäftsidee nach einer ersten Prüfung an die zuständige Importgesellschaft weiter. Sollte auch dort Interesse an den Produkten oder Dienstleistungen bestehen, ist der nächste Schritt die Beantragung der Aufnahme in das Lieferantenverzeichnis (Cartera de Proveedores y Clientes). Hierfür ist die Einreichung einer Fülle von Dokumenten erforderlich. Neben einer Unternehmens- und Produkt- beziehungsweise Dienstleistungsbeschreibung gehören hierzu auch Bankauskünfte (Aval del Banco), Finanzberichte und Referenzschreiben (Cartas de Recomendación) sowie Lieferlisten (Lista de Entregas a Nivel Mundial), die zudem teilweise ins Spanische übersetzt und zertifiziert werden müssen.

Bisherige Erfahrungen haben gezeigt, dass eine komplette und übersichtliche Präsentation der erforderlichen Dokumente das weitere Prozedere erheblich beschleunigen kann. Das Deutsche Büro zur Förderung von Handel und Investitionen steht hierbei gerne beratend und logistisch zur Seite und reicht die Unterlagen auf Wunsch auch persönlich bei den verantwortlichen Stellen ein.

Nun können die staatlichen Importgesellschaften erste Preisanfragen stellen. Dies muss aber nicht zwangsläufig erfolgen. Im schlechtesten Fall wird eine solche Anfrage gar nicht gestellt, bis der Eintrag ins Lieferantenverzeichnis nach drei Jahren automatisch verfällt.

Es ist daher wichtig, bereits im Vorfeld zu überlegen, wie die Chancen auf dem kubanischen Markt über die reine Listung bei einer Importgesellschaft hinaus erhöht werden können.



Präsenz zeigen – Vertrauen gewinnen

Eine Möglichkeit ist die Teilnahme als Besucher oder Aussteller an einer Messe in Kuba (siehe hierzu auch die Übersicht auf Seite 6). Hierdurch unterstreichen ausländische Unternehmen zum einen die Ernsthaftigkeit ihres geschäftlichen Engagements und drücken zum anderen ihre Verlässlichkeit als Geschäftspartner aus.

GUT ZU WISSEN



Kuba veröffentlicht jedes Jahr eine Liste mit möglichen Investitionsprojekten für ausländische Investoren (Portfolio of Opportunities for Foreign Investment 2018-2019).



Hilfreich kann auch die Vertretung durch ein in Kuba ansässiges ausländisches Unternehmen oder einen kubanischen Handelsvertreter sein, der die Präsenz beispielsweise durch regelmäßige Besuche bei potenziellen Endabnehmern erhöhen und vor Ort für weitere Detailauskünfte zur Verfügung stehen kann. Hierbei sind verschiedene rechtliche Bestimmungen zu beachten.

Schwieriger ist die Gründung einer eigenen Niederlassung. Diese scheitert im Fall eines beabsichtigten Markteintrittes zumeist schon an der Nachweispflicht, dass Handelsbeziehungen mit Kuba bereits mindestens drei Jahre mit einem jährlichen Mindestumsatz von 500.000 US-Dollar bestehen.

Der in Kuba benötigte sprichwörtliche „lange Atem“ kann sich zum Schluss durch hohe Abnahmemengen und langfristige Geschäftsbeziehungen auszahlen. Schließlich verhandeln die einzelnen Importgesellschaften oft über den Bedarf des gesamten Landes. Die hohe Qualität deutscher Produkte und gute Serviceleistungen werden in Kuba sehr geschätzt. Trotz aller Herausforderungen beim Markteinstieg lohnt es sich daher, die Chancen des kubanischen Marktes genau zu analysieren.

Übersicht der wichtigsten Importgesellschaften

ENERGOIMPORT (Energiesektor)

Adresse: Aménidad No. 124 e/ 20 de Mayo y Nueva, Cerro, La Habana, Cuba / Web: www.une.cu

FARMACUBA (Pharmazeutische Produkte)

Calle 70 No. 29B14 e/ 29B y 29C, Rpto. Buenavista, Playa, La Habana, Cuba / www.biocubafarma.cu

GR. EMP. COMERC. ITH S.A. (Tourismussektor)

Calle 15 No. 851 e/ 4 y 6, Vedado. La Habana, Cuba / www.tiendaith.tur.cu

AZUIMPORT (Zuckerindustrie)

Calle 42 No. 3311 esq. 35, Playa, La Habana, Cuba / www.azcuba.cu

TECNOAZUCAR (Zuckerindustrie)

Calle 12 No. 310 e/ 3era y 5ta Ave., Playa, La Habana, Cuba / Web: n.v.

QUIMIMPEX (Chemische Industrie)

Ave. 57 No. 4437 e/ 44 y 46, Playa, La Habana, Cuba / www.gecomex.cu

ALIMPORT (Lebensmittel)

Infanta No. 16, 3er Piso, esq. a 23, Vedado, La Habana, Cuba / www.alimport.com.cu

TECNOIMPORT (Technische Produkte)

Calle Monte No.1 esq. a Egido, Habana Vieja, La Habana, Cuba / Web: n.v.

„Kuba braucht eine weitere Öffnung der Wirtschaft“



Interview mit dem deutschen Botschafter Thomas Neisinger

GTAI: Wie schätzen Sie die Wirtschaftslage und die Aussichten für die kommenden Jahre ein?

Thomas Neisinger: Das Wirtschaftswachstum in den letzten Jahren blieb hinter den Erwartungen zurück. Nicht nur die Krise in Venezuela belastet Kuba. Die Regierung setzt nun besonders auf den Tourismus und investiert in Hotels und Infrastruktur. Es ist erfreulich, dass es insbesondere im Tourismus ermutigende Ansätze von Marktwirtschaft gibt. Kuba braucht eine weitere Öffnung der Wirtschaft, auch für einheimische Privatunternehmer. Unabdingbar sind daneben ausländische Investitionen.

KONTAKT

Deutsche Botschaft Havanna

Calle 13, No. 652, Esquina A/B
Vedado, La Habana, Cuba
Tel.: + 53 7 833 -24 60 /
-25 39 / -25 69
Web: www.havanna.diplo.de

Wir sehen mit Sorge, dass die neu aufgeflammete Diskussion über das US-Embargo und die verschärfte Anwendung des Helms-Burton-Acts ein großes Hindernis zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation sind.

GTAI: Seit letztem Jahr steht mit Miguel Díaz-Canel ein neuer Mann an der Staatsspitze. Wird es unter ihm eine wirtschaftliche Öffnung geben?

Thomas Neisinger: Präsident Díaz-Canel hat mehrmals betont, dass er der wirtschaftlichen Fortentwicklung des Landes Priorität einräumt. Dazu sind Reformen des kubanischen sozialistischen Modells der Staatswirtschaft notwendig. Ich denke auch, dass es ohne stärkere Beteiligung privater Unternehmer kein nachhaltiges Wirtschaftswachstum geben wird. Die am 10. April 2019 verabschiedete neue Verfassung eröffnet jedenfalls die Möglichkeit, dem schon jetzt beachtlichen Privatsektor größeren Spielraum einzuräumen.

GTAI: Deutsche Unternehmen halten sich bisher mit Investitionen zurück. Wird sich dies in den kommenden Jahren ändern?

Thomas Neisinger: Es ist richtig, dass sich die hoch gespannten Erwartungen nach den Besuchen von Außenminister Steinmeier 2015 und Vizekanzler Gabriel 2016 bisher nicht erfüllt haben. Wir haben mit der Einrichtung des Deutschen Büros zur Förderung von Handel und Investitionen in Kuba seit zwei Jahren aber ein wichtiges zusätzliches Instrument, um deutsche Unternehmen in Kuba zu unterstützen. Die kubanische Regierung wirbt intensiv um Direktinvestitionen. Vieles wird aber von den Rahmenbedingungen und der politischen Gesamtsituation in der Region abhängen.

GTAI: Die Absicherung von Exportkrediten über Euler Hermes ist für deutsche Unternehmen oftmals von entscheidender Bedeutung. Eine Erhöhung der momentan zur Verfügung stehenden Plafonds ist jedoch nicht in Sicht. Sehen Sie hierdurch die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Firmen beeinträchtigt?

Thomas Neisinger: Die schwierige Liquiditätssituation Kubas hat es uns leider nicht erlaubt, die Spielräume für Exportkredite zu erhöhen. Konkurrenten aus anderen Ländern stehen allerdings vor ähnlichen Problemen. Entscheidend erscheint mir in jedem Einzelfall, durch die gute Qualität der deutschen Produkte, die intensive Kenntnis der besonderen Rahmenbedingungen in Kuba, Geduld und gegenseitiges Vertrauen eine langfristig tragfähige Grundlage für den Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zu schaffen. Ich kenne durchaus Projekte deutscher Unternehmen, die ohne Absicherung durch Hermes-Bürgschaften durchgeführt werden und Erfolg haben.

Kuba zieht mehr Entwickler erneuerbarer Energien an

Stärkste Dynamik in der Photovoltaikbranche



In der Energiewirtschaft hat Kuba einen weiten Weg vor sich. Ausländische Unternehmen sollen beim Umstieg auf erneuerbare Energien helfen.

Neue Solarparks privater und staatlicher Entwickler

Unter den Erneuerbaren Energien entwickelt sich die Photovoltaikbranche (PV) derzeit am dynamischsten. Zum einen errichten ausländische Firmen PV-Parks, darunter das deutsche Unternehmen Eff Management mit einem Projekt über 50 Megawatt (MW), das sich auf acht Standorte aufteilt. „Wir sind als rein ausländisches Unternehmen in Kuba tätig und werden die Stromleistungen an den nationalen Versorger UNE abgeben“, sagt Inhaber Hans-Jürgen Eff. Der Baubeginn soll noch 2019 erfolgen.

Daneben bauen weitere ausländische Firmen wie die britisch-chinesische Mariel Solar sowie die spanische Assyce Yield Energía neue Kapazitäten auf. Von staatlicher kubanischer Seite befasst sich das Unternehmen Edifre, eine Tochtergesellschaft des Stromversorgers Unión Eléctrica (UNE), mit dem Aufbau weiterer Parks.

Auch Wind- und Bioenergie mit neuen Projekten

In der Windenergie gehören die Parks Herradura I und Herradura II der UNE mit zusammen 101 MW an installierter Leistung zu den derzeit größten

Projekten. Daneben bestehen mit Manatí (122 MW) und Maisí (175 MW) zwei Vorhaben mit ausländischer Beteiligung. Im Bereich der Bioenergie plant das britische Unternehmen Havanna Energy, bis 2021 die Zuckerfabrik Ciro Redondo mit einer Anlage über 60 MW auszustatten.

Konventionelle Quellen weiter interessant

Um die Stromversorgung sicherer vor Ausfällen zu machen, investiert die kubanische Regierung neben den erneuerbaren Energien weiterhin in effiziente konventionelle Quellen. MTU Friedrichshafen erhielt mehrere Aufträge für neue Dieselmotoren. Das mit 84 MW größte unter ihnen befand sich im Dezember 2018 in Fertigstellung. Neben MTU ist auch MAN mit seiner Dieselmotorensparte auf der Karibikinsel aktiv.

Markt bietet Unternehmen einige Vorzüge – doch Risiken sind nicht unerheblich

Kuba bietet den Entwicklern von Erneuerbaren-Projekten einige Vorzüge im Vergleich zu anderen Entwicklungs- und Schwellenländern. So existiert mit dem staatlichen Stromversorger UNE ein zentraler Abnehmer und Netzbetreiber. Andererseits gehen Entwickler mit einem Engagement in Kuba jedoch auch Risiken ein. Aufgrund der Devisenknappheit kommt es immer wieder zu Zahlungsverzögerungen. Zudem stehen – bevor ein Projekt überhaupt zustande kommt – zumeist langwierige Verhandlungen mit der kubanischen Seite an.

GUT ZU WISSEN

Ziel der kubanischen Regierung ist es, bis 2030 rund 24 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Quellen zu generieren. Derzeit sind es Schätzungen zufolge gerade einmal 4 Prozent.

Tourismusbranche hat lange Projektpipeline

Nationale und internationale Hotelbetreiber erweitern ihre Kapazitäten



Kuba investiert in Hotels, um im Tourismus weiter zu wachsen. Auch neue Freizeiteinrichtungen sind in Planung, damit die Insel interessant für internationale Besucher bleibt.

Im Jahr 2019 werden Prognosen zufolge rund 5,1 Millionen internationale Touristen Kuba besuchen. Das sind mehr als im Vorjahr, eine Herausforderung ist allerdings der insgesamt sinkende Umsatz. Mittelfristig gehen sowohl kubanische als auch internationale Hotelketten jedoch von guten Wachstumsperspektiven aus, wie die zahlreichen Bauprojekte neuer Hotels zeigen. Die Expansion ist nicht nur für deutsche Tourismusunternehmen interessant, auch Lieferanten von Bau- und Hotelausrüstung können zum Zug kommen.

Nationale und internationale Ketten bauen neue Häuser

Der Schwerpunkt der staatlichen Projekte liegt in Havanna und dem Touristenort Varadero. In Havanna errichtet etwa der Immobilienentwickler Almest zwei Hotels im Geschäftsviertel Miramar sowie ein weiteres in Vedado. Ausländische Hotelbetreiber bauen – teilweise in Joint Ventures mit staatlichen Firmen – ebenfalls ihre Kapazitäten aus.

Führend dabei sind die spanischen Hotelketten Meliá und Iberostar. Nach Angaben des Tourismusministeriums werden derzeit insgesamt 40 Hotels mit 18.000 Zimmern neu gebaut oder saniert. Bis 2030 sollen laut Regierung 103.000 Zimmer verfügbar sein – momentan sind es nur rund 74.000.

Freizeiteinrichtungen sollen Wachstum anheizen

So ambitioniert der Zubau neuer Hotels auch ist – den Verantwortlichen dürfte klar sein, dass mittelfristig zusätzliche Tourismusangebote nötig sind, um die Kapazitäten zu füllen. Bereits seit längerer Zeit ist der Aufbau von bis zu 19 Golfplätzen im Gespräch. Für fünf der Projekte gibt es konkrete Pläne des staatlichen Unternehmens Cuba Golf zusammen mit ausländischen Partnern.

Auch in den Städten sind neue Freizeitangebote geplant, so der Puerto Arte (Kunsthafen) auf einem alten Hafengelände Havannas. Jens Meier-Ewert von der deutschen Projektfirma BERmeeCU berichtet: „Wir wollen aus dem alten Kohlekai einen Kulturkai mit Amphitheater, Fesselballon, einem 360 Grad-LED-Panoramatum, Galerien sowie gastronomischem Angebot machen“. Generell, so Meier-Ewert, werde dem Projekt von kubanischer Seite großes Interesse entgegengebracht.



Unterschiedliche Kooperationsformen möglich

Die kubanische Tourismuswirtschaft teilt sich von staatlicher Seite in zwei große Bereiche auf: die Unternehmen des Tourismusministeriums wie Transur und Ecotur sowie die Firmen, die den Streitkräften unterstehen, darunter Grupo Gaviota und Gran Caribe. Daneben kontrollieren auch andere Ministerien eigene Tourismusabläger.

Diese Firmen kommen in der Regel als Joint-Venture-Partner für ausländische Unternehmen infrage. Ende 2018 gab es 27 Joint Venture ausländischer und kubanischer Partner, die zusammen über rund 5.000 Hotelzimmer verfügten.

Eine Mitte April 2019 gefällte Entscheidung von Seiten der USA kann künftig jedoch dazu führen, dass ausländische Tourismusunternehmen vorsichtiger in Kuba agieren. Demnach ist es für US-Amerikaner und deren Nachfahren nun möglich, in den USA auf Schadensersatz für ihnen im Zuge der

Revolution 1959 enteigneten Besitz zu klagen. Auch erschwerte US-Präsident Trump jüngst die Reise genehmigungen für US-Bürger.

Häufig Betrieb über Dienstleistungsverträge

Die im Vergleich zu Joint Ventures häufigere Kooperationsform ist, dass ausländische Hotelbetreiber die Verwaltung von Häusern übernehmen, die ihrerseits im Eigentum der kubanischen Staatsfirmen bleiben. Ende 2018 bestanden 95 solcher Verträge, die rund 45.000 Zimmer umfassten.

Für Projekte über Freizeiteinrichtungen wie den Puerto Arte wird zudem das Schema der Internationalen Wirtschaftlichen Vereinigung (Asociación Económica Internacional – AEI) angewandt. Im Gegensatz zum Joint Venture wird kein neues Unternehmen gegründet, sondern lediglich ein Vertrag über die Zusammenarbeit bei einem Projekt geschlossen. Dieses Modell hat nur wenige gesetzliche Vorgaben und ist entsprechend flexibel.



Projektplanung BERmeeCU – Puerto Arte (Kunsthafen)

Gesundheitssektor hofft auf Medizintouristen

Auch soll Entsendeprogramm für Ärzte auf neue Länder ausgedehnt werden

Kuba nimmt noch immer eine Vorreiterrolle in der Gesundheitswirtschaft ein, doch die wirtschaftlichen Probleme beeinträchtigen den Sektor.

Der kubanische Markt für Medizintechnik wird in den kommenden Jahren wachsen, seine Dynamik bleibt allerdings beschränkt. Das Analyseunternehmen Fitch Solutions geht für 2016 bis 2021 von einem Absatzplus von durchschnittlich 5,7 Prozent pro Jahr aus. Momentan sorgt der Devisenmangel dafür, dass der Zuwachs unter diesem Durchschnitt liegt.

Trotz der angespannten Finanzlage ist die Gesundheitsversorgung auf der Insel nach wie vor vergleichsweise gut. Über 10 Prozent des Bruttoinlandsprodukts fließen in diesen Bereich, wodurch das System für alle Kubaner kostenlos ist. Die Lebenserwartung liegt mit 80 Jahren um vier Jahre höher als im lateinamerikanischen Durchschnitt. Die Alterung der Bevölkerung ist der stärkste Treiber für den Absatz von Medizintechnik.

Fokus auf Vorsorge und Früherkennung

Alle Einrichtungen des Gesundheitssystems (Sistema Nacional de Salud) sind staatlich und erstrecken sich von einfachen Gesundheitsstationen in den Stadtteilen und Ortschaften bis hin zu spezialisierten Kliniken. Um langfristig die Kosten niedrig zu halten, liegt ein Schwerpunkt der medizinischen Versorgung auf der Prävention und Früherkennung von Krankheiten. Entsprechend hoch ist der Bedarf an Diagnosetechnik. Kubanische Mediziner sind darüber

hinaus in der Behandlung von Krebserkrankungen und Herzbeschwerden international besonders gut angesehen.

Kuba ist dank seiner allgemein großen Bekanntheit als Urlaubsziel gepaart mit dem im regionalen Vergleich gut ausgebauten Gesundheitssektor ein vielversprechender Standort für Medizintourismus. Einige kubanische Kliniken wie das Gesundheitszentrum La Pradera in Havanna sind auf Medizintouristen spezialisiert. Diese Kliniken haben einen höheren Bedarf an fortschrittlicher Medizintechnik als die gewöhnlichen Krankenhäuser.

Neue Zielländer für Entsendeprogramm

Nachdem viele kubanische Ärzte und medizinische Fachkräfte aus Brasilien und Venezuela zurückgerufen wurden, sucht Kuba neue Zielländer für sein Entsendeprogramm. Das zuständige Unternehmen Servicios Médicos Cubanos (SMC) hat unter anderem Interesse an einer Kooperation mit Deutschland auf diesem Gebiet.

Eine entsprechende Verbindung kann die Position deutscher Lieferanten von Medizintechnik stärken. Deutschland ist zusammen mit China und zunehmend auch Japan der wichtigste Anbieter für Kuba. Das Importvolumen ist allerdings von Jahr zu Jahr volatil. Unter den Medizintechnik Anbietern sind von deutscher Seite unter anderem B. Braun, Otto Bock und Siemens in Kuba vertreten. Hinzu kommen Laborausrüster wie Carl Zeiss und Sartorius.

Kubanische Einfuhren an Medizintechnik

Indikator	2016	2017	2018
Medizintechnik	141,7	144,7	116,3
davon aus Deutschland	19,1	16,8	17,3

*) HS-Gruppen 8419.20, 8713, 9018, 9019, 9020, 9021, 9022, 9402

Quelle: International Trade Center (ITC)

Regierung will landwirtschaftliche Produktion erhöhen

Geringe Produktivität trotz guter natürlicher Bedingungen

Die kubanische Regierung will mehr Nahrungsmittel produzieren, um Importe zu ersetzen und den Export zu fördern. Ausländische Unternehmen sollen sie dabei unterstützen, müssen aber häufig Investitionskapital mitbringen.



Die Landwirtschaft birgt enormes Potenzial für die kubanische Wirtschaft, ist jedoch zugleich eines der größten Sorgenkinder des Inselstaats. Rund 70 bis 80 Prozent der Lebensmittel und Getränke werden jedes Jahr importiert. 2018 rissen die Einfuhren ein Minus von 722 Millionen US-Dollar in die Handelsbilanz. Einzig bei Fischprodukten, Zucker, Spirituosen und Tabak erreichte Kuba einen Exportüberschuss.

Dabei bietet das tropische Klima gute Bedingungen für den Anbau von Mango, Ananas, Avocado sowie Orangen und Grapefruit. Doch die staatliche (Preis)Kontrolle und die schlechte Finanzierungssituation führen dazu, dass die Möglichkeiten ungenutzt bleiben. Hinzu kommt, dass die meisten Produzenten nur wenig professionalisiert sind. Ungenügendes Know-how in den staatlichen und genossenschaftlichen Betrieben drückt die Produktivität.

Sowohl für deutsche Exporteure als auch für Investoren können Projekte in der kubanischen Landwirtschaft interessant sein. Der Sektor ist ein Schwerpunkt der kubanischen Regierung, entsprechend stark werden potenzielle Vorhaben beworben. In der aktuellen Liste der Investitionsmöglichkeiten (Cartera de Oportunidades 2018/2019) finden sich 45 Vorschläge, womit der Sektor einer der am stärksten vertretenen Bereiche ist.

Die kubanische Landwirtschaft 2018

Indikator	Wert
Potenzielle landwirtschaftliche Fläche	6.300.000 Hektar
Tatsächlich bewirtschaftete Fläche	2.700.000 Hektar (70 Prozent Kooperativen; 30 Prozent staatliche Betriebe)
Beschäftigte	810.000 (13,2 Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung)
Herstellung pflanzlicher Produkte	Gemüse (5.216.000 Tonnen) Zucker (1.100.000 Tonnen) Obst (861.000 Tonnen) Reis (460.000 Tonnen) Mais (345.000 Tonnen) Bohnen (161.000 Tonnen) Zitrusfrüchte (71.000 Tonnen) Tabak (30.000 Tonnen)
Herstellung tierischer Produkte	Eier (2.778.000 Tonnen) Milch (570.000 Tonnen) Schweinefleisch (352.000 Tonnen) Rindfleisch (183.000 Tonnen) Geflügelfleisch (37.000 Tonnen) Schaf- / Ziegenfleisch (30.000 Tonnen)

Quellen: Cartera de Oportunidades; Statistikamt ONEI

Höhere Produktion angestrebt

Die Projektvorschläge sind von der Produktion von Früchten und Gemüse über die Tierzucht bis hin zur Herstellung von Getränken und verarbeiteten Lebensmitteln breit gefächert. „Die Regierung will die Importabhängigkeit bei Mais, Bohnen und Reis senken“, berichtet José Reboiras, Geschäftsführer von Bayer CropScience in Kuba. Im Bereich tropischer Früchte geht es laut dem Experten vor allem darum, mehr Orangen, Grapefruit, Ananas und Mangos für den Export und für Fruchtsäfte zu produzieren.

Viele Vorhaben sollen als Joint Venture oder über eine Internationale Wirtschaftliche Vereinigung realisiert werden. Für die Umsetzung sieht José Reboiras Herausforderungen: „In den kommenden Jahren wird es wichtig sein, dass die Produzenten flexibler werden was Arbeitsprozesse und Anbaumethoden angeht.“ Dies gelte besonders für den Export.

Sonderwirtschaftszone Mariel Vorzeigeprojekt für ausländische Investoren

Kubas Bemühen um Investitionen zeigt langsam Wirkung



Sonderwirtschaftszone Mariel

Die kubanische Regierung hat erkannt, dass sie ausländische Unterstützung braucht, um die Wirtschaft wie gewünscht zu entwickeln. Mariel spielt dabei eine Schlüsselrolle.

Der Hafen und die Sonderwirtschaftszone Mariel befinden sich rund 40 Kilometer westlich von Havanna. Bis April 2019 vergab die kubanische Regierung Investitionsgenehmigungen für rund 45 Unternehmen, von denen knapp 20 bereits den Betrieb aufgenommen haben. Damit ist die Zone – auch wenn sie sich nur langsam entwickelt – einer der bedeutendsten Industriepole des Landes.

Breites Portfolio an Investitionen

In Mariel investieren seit 2014 ausländische Unternehmen beziehungsweise Joint Ventures hauptsächlich, um Produkte herzustellen, die zuvor importiert wurden. So eröffnete der Farbenproduzent Devox ein Werk, um den nationalen Markt zu bedienen. Mittelfristig soll von Mariel aus auch exportiert werden.

Daneben fertigen mehrere Firmen unter anderem Nahrungsmittel und Hygieneprodukte, darunter bekannte Konzerne wie Nestlé und Unilever. Eine Sonderstellung nimmt seit November 2018 das vietnamesische Unternehmen Vimariel ein, das als Konzessionär einen Industriepark innerhalb der Zone

entwickeln wird. Spanien ist mit acht Unternehmen indes der wichtigste Investor in Mariel.

Umfangreiche Ausbaupläne

Deutsche Firmen können bei einem Engagement in der Zone von umfangreichen Steuer- und Zollvergünstigungen profitieren. Dies gilt sowohl bei einem Projekt über ein Joint Venture als auch für rein ausländische Unternehmen. Die Zone soll in den kommenden Jahren erweitert werden. Momentan ist jedoch lediglich der erste von neun geplanten Abschnitten in der Erschließung.

GUT ZU WISSEN

Mariel bietet Unternehmen einige Vorzüge im Vergleich zu anderen Landesteilen:

- Befreiung von der Körperschaftsteuer für zehn anstelle von acht Jahren. Danach nur 12 anstelle von 15 Prozent fällig.
- Reinvestierte Gewinne sind steuerfrei.
- Vorteile hinsichtlich der Umsatz- und Einkommensteuer sowie bei Zollregelungen.
- Staatliche Arbeitsagenturen behalten wesentlich geringeren Teil des Gehalts ein und Arbeitskraftverwendungssteuer entfällt.

Finanzierung will in Kuba gut geplant sein

Verschiedene Wege stehen offen

Als Konsequenz der derzeitigen Devisenknappheit zahlen kubanische Staatsfirmen immer später. Deutsche Unternehmen sollten sich daher schon bei der Anbahnung eines Geschäftes Gedanken über die Finanzierung und Absicherung machen.

Stabile Finanzierung wird immer wichtiger

Spätestens seitdem Venezuela in die Krise gestürzt ist, sind Devisen in Kuba Mangelware. Entsprechend schwierig ist es, das Kubageschäft zu finanzieren. Sowohl im klassischen Handelsgeschäft als auch im Projektgeschäft kann ein Ausweg darin liegen, die Lieferungen und Leistungen über kubanische Deviseneinnahmen abzusichern.

Für eine solche Absicherung bieten sich Sektoren wie Tourismus, Bergbau und Genussmittelindustrie an, in denen Kuba Einnahmen in harter Währung erzielt. Andernfalls liefern ausländische Unternehmen häufig nur noch gegen Vorkasse oder per Sicht-Akkreditiv. In letzterem Fall erhält der Lieferant sein Geld sofort, nachdem er die Versanddokumente einreicht. Bei klassischen Handelsgeschäften mit den kubanischen Staatsfirmen fungieren als Bank des Geschäftspartners häufig die staatlichen Institute Banco Exterior de Cuba (BEC) und Banco Nacional de Cuba (BNC).

Deutsche Banken unterschiedlich aktiv

Deutsche Banken sind unterschiedlich präsent. Nachdem sich die Commerzbank im Februar 2016 zurückzog, ist keine der privaten Geschäftsbanken

mehr auf der Insel aktiv. Staatliche und genossenschaftliche Institute stehen jedoch nach wie vor zur Verfügung. Darüber hinaus sind eine Reihe von europäischen Großbanken direkt vor Ort vertreten. Für die Finanzierung von Investitionsprojekten kommen gegebenenfalls spezialisierte Fonds infrage.



Möglichkeiten abzusichern sind eingeschränkt

Bislang konnten deutsche Unternehmen ihre Exporte via Kreditgarantien des Bundes (Hermes-Bürgschaften) absichern. Für kurzfristige Geschäfte bestanden Deckungsmöglichkeiten im Rahmen eines revolvingenden Plafonds von 25 Millionen Euro und für mittel- bis langfristige Geschäfte in Höhe von 50 Millionen Euro. Seit Mitte 2018 gibt es jedoch erhebliche Überfälligkeiten. Daher können derzeit keine neuen Deckungen übernommen werden. Dies wird erst dann wieder möglich sein, wenn die ausstehenden Zahlungen vollständig beglichen wurden. Dadurch wird es für deutsche Firmen schwieriger, neue Geschäfte abzuschließen.

Für die Absicherung von Investitionsprojekten gegen politische Risiken bietet der Bund nach wie vor das Instrument der Investitionsgarantien an. Diese offerieren Schutz etwa vor Enteignung, dem Bruch staatlicher Zusagen sowie Konvertierungs- und Transfer Risiken. Grundlage ist im Fall Kubas das Investitionsschutzabkommen von 1998. Vor der Bewilligung prüft ein interministerieller Ausschuss das Projekt und die wirtschaftspolitische Lage vor Ort.

GUT ZU WISSEN

Projekt- und Ausschreibungsdatenbank

Laufend aktuelle Informationen über Entwicklungsprojekte in Kuba und anderen Ländern weltweit bietet die GTAI unter: www.gtai.de/projekte.

Auch über Ausschreibungen internationaler Geberinstitutionen hält Sie die GTAI auf dem Laufenden unter: www.gtai.de/ausschreibungen.

Befreundete Staaten geben Kredite

Ein weiterer Finanzierungskanal können bilaterale Kredite aus Ländern sein, die mit Kuba befreundet sind. Dazu gehören Russland im Bau von Kraftwerken und Eisenbahnlinien sowie China. Das asiatische Land ist bei erneuerbaren Energien engagiert und verhandelt über die Produktion von in Kuba patentierten Bio-Medikamenten. Auch die Türkei kooperiert künftig mit Kuba im pharmazeutischen Bereich.

Frankreich und Spanien finanzieren Projekte über die nationalen Agenturen für Entwicklungszusammenarbeit, unter anderem für den Bau von Kläranlagen. Für deutsche Firmen sind dies allerdings nur bedingt gute Nachrichten. Bilaterale Geldgeber koppeln ihre Unterstützung oft an Leistungen und Equipment aus ihren Heimatländern.

Multinationale Geber fördern Projekte

Multinationale Geberinstitutionen unterstützen die kubanische Regierung mit vergünstigten Krediten. Diese Programme sind vor allem dann interessant für deutsche Technologieanbieter, wenn die Auszahlung der Geldgeber direkt an das Unternehmen geht (direct disbursement). Schwerpunkte sind die Bereiche Landwirtschaft, Energie und Wasserwirtschaft. Unter anderem sind die Europäische Union, die Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) und die Vereinten Nationen im Land tätig. In einigen Fällen ist auch eine Förderung durch deutsche Institutionen möglich. Beispielsweise finanziert mit der DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, eine Tochter der KfW Bankengruppe Projekte im Land.



GUT ZU WISSEN

Kontakte rund um das Thema Finanzierung und Absicherung

Exportkreditgarantien – Euler Hermes Aktiengesellschaft

Corinna Dietsche (Volkswirtschaftliche Analysen)

Tel.: +49 40 88 34 92 16

E-Mail: Corinna.Dietsche@eulerhermes.com

Jens Kruse (Underwriting, Einzeldeckung)

Tel.: +49 40 88 34 90 89

E-Mail: Jens.Kruse@eulerhermes.com

Investitionsgarantien – PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (PwC)

Herwig Maaßen (Öffentlichkeitsarbeit, Industriesektoren, Projektberatung, KMU)

Tel.: +49 40 63 78 20 66

E-Mail: herwig.maassen@de.pwc.com

Web: www.investitionsgarantien.de

Projektfinanzierung – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG)

Justus Vitinius (Corporate Finance Latin America)

Tel.: +49 221 49 86 11 44

E-Mail: justus.vitinius@deginvest.de

Volker Schwab
(Energy & Infrastructure Latin America)

Tel.: +52 55 91 72 94 02

E-Mail: volker.schwab@deginvest.de



Germany Trade & Invest eröffnet Ihnen Perspektiven in Auslandsmärkten

Diese Broschüre bietet Ihnen einen Einblick in
unser Informationsangebot zu Auslandsmärkten.
Viele weitere Informationen erhalten Sie auf
unserer Internetseite unter www.gtai.de

Globale Expertise

Detailliertes Wissen über die Absatzmärkte ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Unsere gesamtwirtschaftlichen Länderinformationen verschaffen Ihnen den Überblick. Wir analysieren die Wachstumsperspektiven von Regionen und Märkten und erleichtern Ihnen den Vergleich. Die GTAI-Fachpublikationen zu Zoll-, Steuer- und Handelsrecht erläutern die Bestimmungen und die Rechtspraxis auf Ihrem Zielmarkt. Sie finden länderspezifische Informationen zu allen Themen des Außenwirtschaftsrechts sowie Tipps zur Geschäftspraxis von erfahrenen Fachleuten.

Aktualität garantiert

Täglich informieren wir Sie auf unserer Internetseite zu Ausschreibungen, Entwicklungsprojekten und Investitionsvorhaben.

Persönlicher Kontakt

GTAI unterstützt Sie gerne auch persönlich: Unsere Experten weisen Sie in die richtige Richtung bei der Suche nach Informationen und Kontakten. Rufen Sie uns einfach an: **0228 249 93-0**

Bleiben Sie auf dem Laufenden

 Aktuelle Neuigkeiten zu Exportthemen erhalten Sie auch auf **Twitter**: [@gtai_de](https://twitter.com/gtai_de)

 Unser **Magazin** „Markets International“ erscheint sechs Mal jährlich. Jetzt abonnieren: www.gtai.de/markets-abo

 Auch auf **Youtube** informieren wir in spannenden Videos über die Weltwirtschaft: www.youtube.com/gtai

Impressum

Herausgeber

**Deutsches Büro zur Förderung von Handel
und Investitionen in Kuba | AHK Kuba**
Miramar Trade Center, Edificio Jerusalén
Oficina 204, Avenida 3a esq. 80
Miramar, La Habana, Cuba
Tel.: +53 7 204 7496
E-Mail: info@kuba.ahk.de

**Germany Trade & Invest
Gesellschaft für Außenwirtschaft
und Standortmarketing mbH**
Villemombler Straße 76
53123 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228 24 993 0
E-Mail: trade@gtai.de

Autoren

Florian Steinmeyer, Mexiko-Stadt
Gunther Neubert, Havanna

Redaktion / Ansprechpartner

Gunther Neubert
Tel.: +53 7 204 7496
E-Mail: info@kuba.ahk.de

Layout

Deutsches Büro zur Förderung von Handel
und Investitionen in Kuba | AHK Kuba

Bildnachweise

Titelfotos Pixabay
S. 04 AHK Kuba / Germany Trade & Invest
S. 05 AHK Kuba
S. 07 Deutsche Botschaft Havanna
S. 08 Pixabay
S. 09 Pixabay
S. 10 Cubadebate
S. 11 Pixabay
S. 12 MMB Berlin
S. 15 Cubahora
S. 16 Pixabay
S. 17 Pixabay
S. 18 Pixabay
Rücktitel Pixabay

Rechtlicher Hinweis

Copyright Deutsches Büro zur Förderung von
Handel und Investitionen in Kuba in Koopera-
tion mit Germany Trade & Invest, Juni 2019

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch
teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher
Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt
keine Haftung für den Inhalt.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Deutsches Büro zur Förderung von Handel
und Investitionen in Kuba | AHK Kuba
Miramar Trade Center, Edificio Jerusalén
Oficina 204, Avenida 3a esq. 80
Miramar, La Habana, Cuba
Tel.: +53 7 204 7496
E-Mail: info@kuba.ahk.de
Web: www.kuba.ahk.de

Germany Trade & Invest
Hauptsitz Berlin
Friedrichstraße 60
10117 Berlin, Deutschland
Tel.: +49 30 200 099 0
E-Mail: invest@gtai.com
Web: www.gtai.com

Germany Trade & Invest
Standort Bonn
Villemombler Straße 76
53123 Bonn, Deutschland
Tel.: +49 228 24 993 0
E-Mail: trade@gtai.de
Web: www.gtai.de

