

## Workshop 4: Bulgarien/Rumänien: EU plus

### **Großes Investoreninteresse an Bulgarien**

Das Interesse der Investoren an Rumänien hat sich nach Aussage von Klaus Kessler, Rechtsanwalt und Länderexperte für Bulgarien und Rumänien bei Rödl & Partner, nach dem EU-Beitritt noch verstärkt, schreibt Dow Jones News im Ostwirtschaftsreport vom 16. Mai 2007. „Wer jetzt noch nach Rumänien geht, kommt zu spät und hat Schwierigkeiten, qualifiziertes Personal zu finden“, zitiert Dow Jones News Kessler in dem Workshop „Bulgarien/Rumänien: EU plus“, in dem er zusammen mit Monika Thum, stellvertretende Abteilungsdirektorin bei der HVB und dem Coface Austria Vorstand Christian Berger unter der Moderation von Christian Himmighoffen, stellvertretender Chefredakteur, Ost-West-Contact, auf dem Podium saß. Dagegen sei Bulgarien noch eine „Sleeping Beauty“ und ein „gehobener Geheimtipp“. Als deutscher Investor könne man auch die mit diesen Ländern häufig in Verbindung gebrachte Korruption vermeiden, ohne Nachteile befürchten zu müssen.

Dow Jones News schreibt, Coface stufe Bulgarien und Rumänien von den Länderrisiken her mit „A4“ ein, was ein moderates Risiko des Zahlungsausfalls impliziere. Die politischen Wirren der jüngsten Zeit in Rumänien hätten allerdings eine Heraufstufung des Länderrisikos auf „A3“ zu einer wohl erst auf mittlere Sicht erfüllbaren Angelegenheit gemacht, so Christian Berger, Vorstand von Coface Austria. Auf die Frage, wie in Rumänien und Bulgarien das Zahlungsausfallrisiko innerhalb der verschiedenen Branchen aussehe, antwortete Christian Berger: „Man trifft immer wieder auf alte Bekannte. Erfahrungsgemäß bergen die Branchen Textil, Holz, Möbel und Landwirtschaft die größten Risiken“. Der Bauwirtschaft gehe es in beiden Ländern besser, die Immobilienbranche boome.

Die Rechtsanpassung sei in beiden Ländern gut bis sehr gut, sagte Kessler. „Die Gesetze sind soweit fortgeschritten, dass Behörden sie durchsetzen.“ Allerdings rieten die Experten dringend davon ab, in Bulgarien oder Rumänien vor Gericht zu gehen. Grund hierfür seien die einzuhaltenden Formvorschriften, die hohen Verfahrenskosten und die langen Bearbeitungszeiten durch die Gerichte.

Auf die Frage, welche Informationsmöglichkeiten ein Unternehmen zur Vorbereitung auf einen Markteinstieg habe, antwortete Monika Thum: „Lernen Sie zu klüngeln“. Insbesondere für den Mittelstand sei es wichtig, ein gutes Netzwerk zu haben. „Gehen Sie in das Land und fragen Sie Leute, die dort tätig sind“, empfahl Thum. Auch die Außenhandelskammern, der

Ost- und Mitteleuropa Verein, die Industrie- und Handelskammern sowie Banken und die Coface geben Auskünfte über die Marktbedingungen.

Ebenso sollte im Vorfeld geprüft werden, ob es für die geplante Investition Fördermittel gibt.

Monika Thum wies darauf hin, dass die Fördermittel lokal von der Stadt oder Region beantragt würden und nicht vom Investor selbst. Hinzu komme, dass Fördermittel oftmals unter Vorbehalt der Genehmigung der Europäische Union stünden, so Thum.

Rumänien und Bulgarien haben für deutsche Unternehmen insbesondere seit dem Beitritt zur Europäische Union viel zu bieten. Das zeigt auch die enge Verflechtung mit Deutschland, das der wichtigste Handelspartner der südosteuropäischen Nachbarn ist.

Stephanie Gothe, Coface Deutschland