

KAZAKHSTAN

INVEST NOW

„Vertrauen verbindet uns“

Deutsch-Kasachisches Wirtschaftsforum mit den Präsidenten Tokajew und Steinmeier / Über 200 Gäste diskutieren über Industrie, Rohstoffe, Energie und Logistik / 23 Vereinbarungen unterzeichnet

Basis für langfristige Geschäftsbeziehungen

Kasachstan: Vom klassischen Konsortialkredit zur strukturierten Finanzierung

Konkrete Kontakte und Kooperationsmöglichkeiten

Deutscher Generalkonsul Matthias Kiesler besucht mit VDW-Delegation Unternehmen im Gebiet Almaty

Kooperationspartner:



Botschaft der Republik Kasachstan
in der Bundesrepublik Deutschland



Delegation der Deutschen
Wirtschaft für Zentralasien
Представительство Германской
экономики в Центральной Азии



KAZAKH INVEST
NATIONAL COMPANY



Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft





Gemeinsam erfolgreich

RÖDL ist seit 1977 Wegbegleiter und Wegbereiter. Ob Rechtsberatung, Steuerberatung, Audit & Assurance, Advisory & IT sowie Business Process Outsourcing: Über Ländergrenzen hinweg bringt unser weltweites Team aus 6.000 Mitarbeitenden wirkungsvolle Lösungen auf den Weg. Zukunftsgerichtet, interdisziplinär und aus einer Hand. Mit einem globalen Mindset und lokaler Nähe. An 117 Standorten in 50 Ländern. Kurzum: Wir gehen voraus – und machen nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen möglich. Wir ebnen Wege. Weltweit.

In unserem Büro in Almaty unterstützen wir mit einem Team von kasachischen und deutschen Rechtsanwälten und Steuerberatern in allen Fragen zu Investitionen und Projekten in einem der wichtigsten Zukunftsmärkte zwischen Europa und Asien – in deutscher Sprache und aus einer Hand.

Rechtsberatung

- Arbeits- und Migrationsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Kartellrecht und Wettbewerbsschutz
- Mergers & Acquisitions
- Prozess- und Schiedsverfahrensrecht
- Schutz von geistigem Eigentum und Marken

Steuerberatung

Business Process Outsourcing

- Bilanzierung und Abschlüsse
- Dokumentenmanagement
- Finanzbuchhaltung
- Laufende Finanzbuchhaltung
- Lohn- und Gehaltsbuchhaltung
- Personalverwaltung
- Steuererklärungen
- Zahlungsverkehr

- **4 Bilaterale Zusammenarbeit**
„Vertrauen verbindet uns“
Deutsch-Kasachisches Wirtschaftsforum mit den Präsidenten Tokajew und Steinmeier / Über 200 Gäste diskutieren über Industrie, Rohstoffe, Energie und Logistik / 23 Vereinbarungen unterzeichnet
- **6 Finanzierung**
Basis für langfristige Geschäftsbeziehungen
Kasachstan: Vom klassischen Konsortialkredit zur strukturierten Finanzierung
- **8 Highlight**
Mehr als ein Ball
Bühne für Wirtschaft, Innovation und starke Partnerschaften
- **10 Dialog**
Konkrete Kontakte und Kooperationsmöglichkeiten
Deutscher Generalkonsul Matthias Kiesler besucht mit VDW-Delegation Unternehmen im Gebiet Almaty
- **12 Recht**
Markenschutz als kontinuierlicher Compliance-Prozess
Maßnahmen gegen den Online-Vertrieb von Produktfälschungen
- **14 Wissenswertes**
Das VDW-Fußballturnier 2026



Kooperationspartner:

Botschaft der Republik Kasachstan in der Bundesrepublik Deutschland
Nordendstraße 14-17, 13156 Berlin
S.E. Nurlan Onzhanov, Außerordentlicher und Bevollmächtigter Botschafter der Republik Kasachstan in der Bundesrepublik Deutschland
Tel.: +49 30 470 071 11
E-Mail: berlin@mfa.kz, www.gov.kz

Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.

Breite Straße 29, 10178 Berlin
Herr Michael Harms, Geschäftsführer
E-Mail: M.Harms@oa-ev.de
<https://www.ost-ausschuss.de/>

JSC „NC „KAZAKH INVEST“
<https://www.invest.gov.kz/>

Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien (AHK)

DEinternational Kasachstan
Businesszentrum „Esentai City“
Nurlan Kapparov Str. 402, R6
050044, Almaty, Kasachstan
Tel.: +7 727 356 10 61
E-Mail: info@ahk-za.kz
<https://zentralasien.ahk.de/de>

Verband der Deutschen Wirtschaft in der Republik Kasachstan

Frau Aliya Mambetova, Direktorin
Tel.: +7 727 356 10 61
E-Mail: director@vdkw.kz
<https://vdkw.kz/>

Impressum

KAZAKHSTAN • invest now wird in Zusammenarbeit mit der Botschaft der Republik Kasachstan in der Bundesrepublik Deutschland, dem Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft, der Investitionsagentur JSC „NC „KAZAKH INVEST“, der Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien, DEinternational Kasachstan sowie dem Verband der Deutschen Wirtschaft in der Republik Kasachstan herausgegeben.

Herausgeber:

BB success by information UG
Bogdan Belimenko, Geschäftsführer
Friedrichstraße 95, POB 63, 10117 Berlin
Tel.: +49 176 23 87 40 92
info@successbyinformation.com
www.successbyinformation.com

Gerichtsstand: Amtsgericht Berlin-Charlottenburg: HRB 269612 B

Stand: Oktober 2026

Erscheinungsweise: monatlich

Die Publikation ist kostenlos erhältlich.
Ihre Bestellung senden Sie bitte an:
info@successbyinformation.com

Verantwortlich für den Inhalt:

Bogdan Belimenko
Titelmotiv: Nur Alem, Astana
©Nikolay Kazakov, www.kazakov.de
Übersetzung:
ask@co Sprachendienst GmbH
Druck: Onlineprinters GmbH, 90762 Fürth

Haftungshinweise:

Wir sind bemüht, in dieser Publikation stets richtige und aktuelle Informationen bereitzustellen. Dennoch wird für Korrektheit, Aktualität und Vollständigkeit keine Haftung übernommen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir ebenfalls keine Haftung für die Inhalte externer Anbieter, Autoren und Links.

Urheberrecht:

Die Publikation KAZAKHSTAN • invest now ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung unzulässig. Eine entgeltliche Weitergabe der Inhalte an Dritte ist nicht gestattet. Wenn Sie aus dieser Publikation zitieren wollen, dann bitte mit genauer Angabe des Herausgebers und des Titels. Bitte senden Sie zusätzlich ein Belegexemplar an den Herausgeber.

Externe Links:

Um Sie umfassend informieren zu können, finden Sie in dieser Publikation Links zu Internet-Seiten anderer Anbieter. Wir haben weder Einfluss auf Inhalt und Gestaltung noch auf die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen auf diesen externen Webseiten.

@ Wenn Sie Informationen über Ihr Unternehmen, bestehende oder geplante Kooperationen mit Kasachstan sowie Ihre Vorschläge und Anmerkungen mitteilen möchten, senden Sie uns bitte eine E-Mail an: info@successbyinformation.com

„Vertrauen verbindet uns“

Deutsch-Kasachisches Wirtschaftsforum mit den Präsidenten Tokajew und Steinmeier / Über 200 Gäste diskutieren über Industrie, Rohstoffe, Energie und Logistik / 23 Vereinbarungen unterzeichnet

Mit ihrem gemeinsamen Auftritt beim Deutsch-Kasachischen Wirtschaftsforum in Berlin am 29. September haben der kasachische Präsident Kassym-Schomart Tokajew und Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier der wirtschaftlichen Partnerschaft beider Länder weiteren politischen Rückenwind gegeben. Vor über 200 Vertreterinnen und Vertretern aus Politik und Wirtschaft beider Länder warben beide Staatsoberhäupter für eine engere Zusammenarbeit in einer Zeit wachsender geopolitischer Spannungen und tiefgreifender Veränderungen der Weltwirtschaft. An der Veranstaltung nahmen außerdem Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche, Bildungsministerin Karin Prien, der kasachische Industrie- und Bauminister Yersain Nagaspayev und Transportminister Nurlan Sauranbajew teil.

Das Wirtschaftsforum im Berliner Haus der Deutschen Wirtschaft stand dann auch unter dem Titel „Zukunftsorientierte umfassende Partnerschaft“. Organisiert wurde es gemeinsam vom Ost-Ausschuss, der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), der Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien (AHK) und der Botschaft der Republik Kasachstan. Im Mittelpunkt standen Kooperationsmöglichkeiten in den Bereichen Industrie, strategische Rohstoffe, Energie sowie Transport und Logistik.

Eröffnet wurde das Wirtschaftsforum von DIHK-Präsident Peter Adrian, Industrie- und Bauminister Yersain Nagaspayev und Ost-Ausschuss-Geschäftsführer Michael Harms. Der DIHK-Präsident würdigte, dass der Ost-Ausschuss erheblich dazu beigetragen habe, dass die Region Zentralasien in den Fokus der deutschen Wirtschaft geraten sei. Ost-Ausschuss-Geschäftsführer Harms zeigte sich von der Breite und Tiefe der mittlerweile entstandenen Zusammenarbeit beeindruckt. „Die intensive Arbeit der vergangenen Jahre hat sich gelohnt“, sagte Harms. „Deutsche und kasachische Unternehmen sind heute in einer Vielzahl von Projekten miteinander verbunden.“

Steinmeier: Zentralasien ist keine Peripherie

Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier stellte die strategische Bedeutung Zentralasiens für Deutschland und Europa heraus. Die Region sei keine Peripherie, sondern angesichts der Veränderungen in der internationalen Ordnung von überragender Bedeutung. Kasachstan sei ein wichtiger Partner für Deutschland, wenn es um die Diversifizierung von Lieferketten, Energie- und Rohstoffbeziehungen sowie um gemeinsame Antworten auf den Klimawandel gehe. Beide Länder ergänzten sich in wichtigen Bereichen: Kasachstan wolle seine wirtschaftliche Struktur diversifizieren und mehr Wert-

schöpfung im eigenen Land schaffen. Deutsche Unternehmen könnten dafür Kapital, Technologie und Know-how einbringen.

Der Bundespräsident dankte Kasachstan unter großem Applaus ausdrücklich für seinen Beitrag zur deutschen Energieversorgung. Präsident Tokajew hatte 2023 zugesagt, die Öllieferungen nach Deutschland auszubauen, um den Ausfall russischer Öllieferungen für die PCK-Raffinerie in Schwedt teilweise auszugleichen. Kasachstan spielt damit eine stabilisierende Rolle für die deutsche und europäische Energieversorgung. Bereits heute entfällt ein großer Teil der deutschen Einfuhren aus dem zentralasiatischen Land auf Erdöl und Erdgas.

Gleichzeitig richtete Steinmeier den Blick nach vorn. Die künftige Zusammenarbeit müsse verstärkt erneuerbare Energien, Energieeffizienz und grünen Wasserstoff umfassen. Auch der Ausbau des Mittleren Korridors als strategische Verkehrsverbindung zwischen Europa und Asien biete beiden Ländern große Chancen. „Die Antwort auf die großen Herausforderungen unserer Zeit kann nur lauten: mehr Zusammenarbeit, mehr Austausch und noch dichtere Netze“, sagte der Bundespräsident. Dies gelte auch dann, wenn Deutschland und Kasachstan nicht in jeder Frage dieselben Ansichten verträten.

Tokajew: „Vertrauen verbindet uns“

Präsident Tokajew bezeichnete die Teilnahme von Bundespräsident Steinmeier an dem Wirtschaftsforum als sichtbares Zeichen für die hohe Qualität der bilateralen Beziehungen. Deutschland nehme in den Beziehungen Kasachstans zur Europäischen Union einen besonderen Platz ein. „Ein starkes Deutschland ist wichtig für Europa, und ein starkes Europa ist wichtig für Kasachstan“, sagte Tokajew.

Der kasachische Präsident verwies auf die umfassende wirtschaftliche und politische Reformagenda seines Landes mit dem Ziel, langfristige Grundlagen für Wachstum, Investitionen und industrielle Entwicklung zu schaffen. Dazu gehörten klare Regeln für Investitionen, vereinfachte Verwaltungsverfahren und bessere Bedingungen für internationale Unternehmen. Im Zentrum der nächsten Phase der deutsch-kasachischen Beziehungen soll nach den Vorstellungen des Präsidenten eine gemeinsame industrielle Initiative stehen. Produktion in Kasach-



Ankunft von Kasachstans Präsidenten Kassym-Schomart Tokajew (li.) sowie von Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier.

Foto: DIHK/Nils Hasenau

stan müsse mit deutschem Know-how und deutscher Technologie verbunden werden. Auch bei der Modernisierung des Stromsektors und der Energieinfrastruktur setzt das Land auf deutsche Technik. Bereits heute engagierten sich zahlreiche deutsche Unternehmen erfolgreich im Land.

Die Partnerschaft müsse aber noch stärker zu einem zweiseitigen Prozess werden. Kasachstan wolle nicht allein deutsche Maschinen und Anlagen importieren, sondern zunehmend selbst hochwertige Waren produzieren und exportieren. Dazu gehörten beispielsweise Produkte für den Eisenbahnsektor. Ausländische Investitionen sollten mit lokaler Wertschöpfung, Technologietransfer und beruflicher Qualifizierung verbunden werden. Jede größere Investition solle zugleich ein Ausbildungszentrum werden. „So wird Technologie zu Wissen“, sagte der Präsident.

Auch bei der Förderung und Verarbeitung strategischer Rohstoffe sucht Kasachstan die Kooperation mit Deutschland. Ziel sei es jedoch nicht, dauerhaft am Anfang der Wertschöpfungskette zu stehen. Kasachstan wolle Rohstoffe stärker im eigenen Land verarbeiten und auch in Landwirtschaft und Industrie schrittweise eine höhere Wertschöpfung erreichen. Langfristig wolle Kasachstan nicht nur moderne Ausrüstung importieren, sondern selbst zu einem Produzenten und Exporteur solcher Technologien werden. Zum Abschluss seiner Rede brachte Tokajew die Grundlage der bilateralen

Beziehungen auf Deutsch auf den Punkt: „Vertrauen verbindet uns.“

Neue Investitionsoffensive in der Industrie

Zuvor hatten Transportminister Nurlan Sauranbajew und Unternehmensvertreter aus beiden Ländern die Potenziale der Zusammenarbeit insbesondere in der Industrie sowie im Rohstoff- und Verkehrssektor diskutiert. Kasachstan investiert sowohl in die geologische Erkundung seiner Rohstoffvorkommen als auch in neue Eisenbahnlinien, die Modernisierung seiner Häfen am Kaspischen Meer, in digitale Netze und Rechenzentren. Entlang der transkaspischen Route, dem sogenannten Mittleren Korridor sollen perspektivisch logistische und industrielle Hubs entstehen, die nicht nur dem Transit, sondern auch der wirtschaftlichen Entwicklung der gesamten Region dienen. Der Mittlere Korridor sei nicht lediglich als Ausweichroute zu betrachten, sondern eine eigenständige Verbindung zwischen Europa und Zentralasien, die weiterentwickelt und an ihren Schlüsselstellen ausgebaut werden müsse, sagte Niko Warbanoff (DB E.C.O. Group/DB International Operations GmbH), der scheidende Sprecher des Arbeitskreises Zentralasien im Ost-Ausschuss. Wichtig sind bei alledem international anerkannte Standards und tragfähige Finanzierungsmodelle.

Ein wiederkehrendes Thema des Forums war die Qualifizierung von Fachkräften. Die wirtschaftliche Entwick-

lung Kasachstans und der Erfolg neuer Investitionsprojekte hängen wesentlich davon ab, ob ausreichend gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Deutschland und Kasachstan verfügen mit der Deutsch-Kasachischen Universität und verschiedenen bilateralen Berufsbildungsprojekten bereits über tragfähige Strukturen. Künftig sollen Investitionen und Ausbildung noch enger miteinander verbunden werden.

Nägel mit Köpfen

Es wurde aber nicht nur geredet und diskutiert, sondern zugleich Nägel mit Köpfen gemacht: Begleitet wurde das Forum von der öffentlichen Unterzeichnung von 23 bilateralen Vereinbarungen zwischen deutschen und kasachischen Ministerien und Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen. An der Unterzeichnungszeremonie nahmen beide Bundesministerinnen teil. Damit wurde deutlich, dass die deutsch-kasachische Zusammenarbeit längst über politische Absichtserklärungen hinausgeht und sich in konkreten Investitionen, industriellen Partnerschaften und langfristigen Unternehmenskooperationen niederschlägt.

*Christian Himmighoffen,
Leiter Presse und Kommunikation,
Ost-Ausschuss
der Deutschen Wirtschaft e.V.*

automechanika

ASTANA

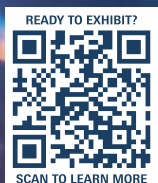
licensed by
Messe Frankfurt Exhibition GmbH

14-16.4.2027

«EXPO» IEC, ASTANA, KAZAKHSTAN

**Showcase Your Innovation.
Meet New Business Partners.**

bmco



Basis für langfristige Geschäftsbeziehungen

Kasachstan: Vom klassischen Konsortialkredit zur strukturierten Finanzierung

Der kasachische Markt ist für internationale Banken nicht neu. Neu ist jedoch die Dynamik, mit der das Land derzeit auf den internationalen Konsortialkreditmarkt zurückkehrt. Nach Jahren vergleichsweise geringer Aktivität beobachten wir wieder größere Transaktionen, eine breitere internationale Bankenbasis und zunehmend Finanzierungen, die über den klassischen Konsortialkredit hinausgehen.

Ein wichtiges Signal war die Rückkehr der Halyk Bank an den internationalen Syndizierungsmarkt im Jahr 2024: Die ursprünglich auf 200 Millionen US-Dollar angelegte Finanzierung wurde aufgrund der hohen Nachfrage auf 300 Millionen US-Dollar erhöht. Zwölf Banken aus Nordamerika, Europa, dem Nahen Osten und Asien beteiligten sich daran. Für Halyk war es die erste internationale Syndizierung seit 2008.

2025 folgte die ForteBank mit ihrem Debüt am internationalen Konsortialkreditmarkt. Bereits im Jahr 2026 konnte die Bank mit einer neuen Finanzierung über 300 Millionen US-Dollar und einer Laufzeit von zwei Jahren einen weiteren Schritt machen.

Die AKA war dabei gemeinsam mit ADCB, Commerzbank, Deutsche Bank, FAB und Mashreq als Bookrunner und Mandated Lead Arranger federführend beteiligt. Die Mittel sollen zur Finanzierung von Projekten im realen Sektor der kasachischen Wirtschaft eingesetzt werden.

Diese Transaktionen zeigen: Der internationale Bankenmarkt öffnet sich wie-

der für Kasachstan. Noch interessanter ist jedoch, dass sich diese Entwicklung längst nicht auf Banken beschränkt.

Mehr als nur ein Markt für Banken

Ein besonders gutes Beispiel dafür ist der Bergbausektor. So nahm der kasachische Goldproduzent AK Altynalmas im Oktober 2025 einen fünfjährigen, unbesicherten Konsortialkredit über 220 Millionen US-Dollar auf. Dem Bankenkonsortium gehörten Société Générale, ING, Natixis, Halyk Bank und Bank CenterCredit an. Die Finanzierung dient unter anderem der Optimierung der Finanzierungsstruktur und der Bereitstellung von Working Capital.

Gerade diese Transaktion ist bemerkenswert. Internationale und lokale Banken finanzieren gemeinsam einen kasachischen Konzern über einen Zeitraum von fünf Jahren – und damit deutlich länger als bei vielen klassischen Syndizierungen in den Emerging Markets.

Der Rohstoffsektor bietet darüber hinaus erhebliches Potenzial für strukturierte Lösungen. Unternehmen wie Kazakhmys haben bereits in der Vergangenheit Pre-Export- und Prepayment-Finanzierungen genutzt. Bei Kupfer, Uran, Gold und anderen strategischen Rohstoffen können deshalb neben klassischen Corporate Loans auch Pre-Export-Finance-, Offtake- und Prepayment-Strukturen sowie Kreditversicherungen eine wichtige Rolle spielen.

Eine der Besonderheiten Kasachstans ist, dass das Land nicht nur über einen Bankensektor mit international finanzierbaren Adressen verfügt, sondern gleichzeitig über große Rohstoff-, Infrastruktur- und Energieunternehmen mit erheblichem langfristigem Kapitalbedarf.

Das Potenzial Kasachstans sollte nicht allein an der Zahl der jährlichen Syndizierungen gemessen werden. Vielmehr ist entscheidend, welche Art von Finanzierungen der Markt künftig hervorbringen kann.

Von „plain vanilla“ zu Structured Finance

Aktuell sind klassische Senior-Unsecured-Finanzierungen bei den öffentlich sichtbaren internationalen Syndizierungen weiterhin sehr präsent. Eine vollständige öffentliche Statistik, die den kasachischen Markt zuverlässig in „plain vanilla“, strukturierte und ECA-gedeckte Finanzierungen aufteilt, existiert allerdings nicht.

Die Entwicklung der vergangenen Jahre zeigt jedoch, wohin sich der Markt

bewegen kann. Ein eindrucksvolles Beispiel ist die Kazakhstan Temir Zholy (KTZ). Für die Beschaffung von Güterzuglokomotiven besteht eine Finanzierung über rund 770 Millionen Euro, die von Société Générale und Natixis bereitgestellt und durch die französische Exportkreditagentur Bpifrance Assurance Export abgesichert wurde. Die Finanzierung läuft bis 2035/36. Daneben bestehen weitere ECA-gedeckte Fazilitäten für Güter- und Passagierlokomotiven.

Hier zeigt sich die eigentliche Stärke strukturierter Finanzierungen: Nicht eine Bank muss das gesamte Risiko übernehmen. Stattdessen können Geschäftsbanken, Entwicklungsbanken, Exportkreditagenturen und Garantiegeber unterschiedliche Teile des Risikos tragen und dadurch Laufzeiten und Finanzierungsvolumina ermöglichen, die über einen klassischen Corporate Loan hinausgehen.

Wo liegen die größten Chancen?

Es gibt vier besonders interessante Bereiche.

Erstens: Transport und Logistik. Aufgrund Kasachstans geografischer Lage zwischen China und Europa sowie der wachsenden Bedeutung des Middle Corridor sind erhebliche Investitionen in Eisenbahn, Häfen, Logistikzentren und andere Infrastruktur erforderlich. Die KTZ-Finanzierungen zeigen bereits, welche Rolle internationale Banken, ECAs und multilaterale Institutionen dabei spielen können.

Zweitens: Energie und Energiewende. Kasachstan ist und bleibt ein bedeutender Produzent fossiler Energieträger, verfügt aber gleichzeitig über enormes Potenzial für Wind- und Solarenergie sowie für Netze und Speichertechnologien.

Wie groß solche Finanzierungen sein können, zeigt das Mirny-Windprojekt. Die EBRD organisiert für Aktas Energy eine Finanzierung von bis zu 548 Millionen US-Dollar, darunter einen B-Kredit von bis zu 298 Millionen US-Dollar, der an die China Construction Bank, die Qatar National Bank, die Société Générale und die Standard Chartered syndiziert werden soll. Das Projekt verbindet einen großvolumigen Windpark mit Batteriespeichertechnologie.

Drittens: Bergbau und Metallurgie. Kupfer, Uran, Gold und andere strategische Rohstoffe gewinnen durch Elektrifizierung, Digitalisierung und die globale Energiewende weiter an Bedeutung. Altynalmas zeigt, dass internationale (Lesen Sie weiter auf Seite 8)

autor



Eric Zimny, Managing Director, Head of Structured Finance & Syndication, AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH



BSP.

*business.
solutions.
partners.*

Ihr Partner für nachhaltige Lösungen in Zentralasien



MANAGEMENT

Interims- oder Langzeitmanagement
inkl. Geschäftsführer / CFO Outsourcing



BUCHHALTUNG & GEHALTSABRECHNUNG

Vollständige oder teilweise Lösungen in
Buchhaltungs-Outsourcing

HR & PERSONAL

Personalberatung, HR-Audit, Arbeitsrecht,
Personalvermittlung, Mediation



RECHT & STEUERN

Gesellschaftsrecht, Vertragsrecht,
Steuerrecht, Verrechnungspreise

📍 Almaty, Business-Centre Nurly Tau, Block 4b

☎ +7 705 365 02 02, +41 76 579 78 00

✉ info@bs.partners

🌐 q.partners



(Fortsetzung von Seite 6)

Banken auch klassische Corporate-Finanzierungen für diesen Sektor bereitstellen. Bei neuen Minen, Erweiterungsinvestitionen und Verarbeitungsanlagen können zusätzlich ECA-, Pre-Export- und andere strukturierte Lösungen eingesetzt werden.

Viertens: industrielle Diversifizierung. Besonders interessant wird es, wenn Kasachstan seine Rohstoffe nicht lediglich exportiert, sondern zusätzliche Wertschöpfung im eigenen Land schafft. Maschinenbau, Chemie, Agribusiness und die Weiterverarbeitung von Rohstoffen können so neue Kreditnehmer für den internationalen Bankenmarkt hervorbringen.

Die Rolle internationaler Banken

Internationale Banken sollten sich nicht darauf beschränken, zusätzliche Kreditlinien bereitzustellen. Ihre eigentliche Aufgabe besteht zunehmend darin, verschiedene Kapitalquellen miteinander zu verbinden: internationale und lokale Geschäftsbanken, ECAs, Entwicklungsbanken, multilaterale Garantiegeber und Kreditversicherer. Dadurch können Risiken verteilt, Laufzeiten verlängert und größere Finanzierungsvolumina mobilisiert werden.

Gerade für Kasachstan ist dieses Modell besonders relevant. Viele der kommenden Investitionen werden zu groß, zu langfristig oder zu komplex sein,

um ausschließlich über klassische bilaterale Bankkredite finanziert zu werden.

Was kann die AKA beitragen?

Genau hier liegt die Rolle der AKA. Ihre Stärke besteht nicht nur darin, eine eigene Kredittranche bereitzustellen. Wir können Finanzierungen strukturieren, internationale Banken in ein Konsortium einbinden und zusätzliche Instrumente nutzen, um Risiken auf mehrere Parteien zu verteilen.

Dazu gehören klassische Konsortialkredite ebenso wie ECA-gedeckte Finanzierungen, Kreditversicherungen, Garantien und andere Formen der Risikoteilung.

Unsere Rolle als Arranger und Bookrunner der Finanzierung über 300 Mio. US-Dollar für die ForteBank zeigt, dass die AKA bereits aktiv am kasachischen Syndizierungsmarkt beteiligt ist.

Warum lohnt sich also für kasachische Banken und Unternehmen ein Gespräch mit der AKA? Weil eine Finanzierung nicht mit einem bestimmten Produkt beginnen sollte, sondern mit der Frage: „Wie strukturieren wir ein Projekt so, dass wir möglichst viele geeignete internationale Kapitalquellen erschließen können?“

Die Antwort kann ein klassischer Syndicated Loan sein. Es kann sich aber auch um eine Kombination aus Geschäftsbanken, ECA-Deckung, Entwicklungsbanken und Kreditversicherung handeln.

Gerade diese Fähigkeit, unterschiedliche Finanzierungsquellen zusammen-

zubringen, wird für Kasachstan immer wichtiger.

Warum Kasachstan?

Persönlich erlebe ich Kasachstan als ein Land, das internationaler, wirtschaftlich ambitionierter und unternehmerischer ist, als es von außen häufig wahrgenommen wird.

Bei meinen Besuchen und Gesprächen im Land ist mir insbesondere der Wille aufgefallen, internationale Partnerschaften nicht als kurzfristige Kapitalquelle, sondern als Basis für langfristige Geschäftsbeziehungen zu betrachten.

Für mein Geschäft ist gerade die Kombination aus wirtschaftlicher Größe, enormen Rohstoffvorkommen, strategischer Lage und hohem Investitionsbedarf außergewöhnlich interessant.

Halyk, Forte, Altynalmas, KTZ und Mirny stehen dabei für unterschiedliche Facetten derselben Entwicklung: vom klassischen unbesicherten Bankkredit über Corporate Syndications und ECA-Finanzierungen bis hin zum komplexen Project Finance. Das ist für mich die eigentliche Geschichte des kasachischen Kreditmarktes. Es geht nicht nur darum, ob künftig mehr syndizierte Kredite abgeschlossen werden. Entscheidend ist, dass die Finanzierungen größer, internationaler und strukturell anspruchsvoller werden. Und genau darin liegt die Chance – für Kasachstan ebenso wie für seine internationalen Finanzierungspartner.

Mehr als ein Ball

Bühne für Wirtschaft, Innovation und starke Partnerschaften



Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien
Представительство Германской экономики в Центральной Азии

Am 27. November 2026 veranstaltet die Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien (AHK Zentralasien) das „AHK Business Outlook 2026/27“.

Die Veranstaltung vereint Unternehmen, Entscheidungsträger und Wirtschaftsakteure aus Deutschland, Kasachstan und Zentralasien. Sie kombiniert drei etablierte Formate: AHK Talks, German Business Award und den German Business Ball.

Der Abend bietet eine Plattform für den Austausch über aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen, die Auszeichnung herausragender unternehmerischer Leistungen sowie die Pflege und den Ausbau deutsch-kasachischer Wirtschaftsbeziehungen.

Ein besonderer Höhepunkt des Abends ist die Verleihung des German Business Award Kazakhstan, mit dem herausragende Leistungen deutscher Unternehmen und ihrer Partner in Kasachstan gewürdigt werden. Ausgezeichnet werden Unternehmen und Projekte in den Kategorien Wachstum und Markterfolg, Innovation und Transformation, Nachhaltigkeit, gesellschaftliches

Engagement sowie deutsch-kasachische Partnerschaften. Ziel des Awards ist es, erfolgreiche Initiativen sichtbar zu machen und den Beitrag der Unternehmen zur wirtschaftlichen Entwicklung und zur bilateralen Zusammenarbeit zu würdigen.

Für Unternehmen eröffnet die Veranstaltung zugleich die Möglichkeit, sich als engagierter Partner der deutsch-kasachischen Wirtschaftsgemeinschaft zu präsentieren. Sponsoren profitieren von einer umfassenden Sichtbarkeit im Rahmen der Veranstaltung, der begleitenden Kommunikationsmaßnahmen sowie der Social-Media-Aktivitäten rund um das Event.

Zu den Sponsoring-Leistungen zählen unter anderem:

- Integration eines Unternehmensvideos in das Veranstaltungsprogramm
- Logo-Präsenz im Fotobereich der Veranstaltung
- Möglichkeit zur Präsentation des Unternehmens an einem Messestand im Foyer
- Logo-Platzierung auf Einladungskarten und Veranstaltungsmaterialien

- Sichtbarkeit in den Kommunikations- und Social-Media-Kanälen der AHK Zentralasien - Direkter Zugang zu einem hochkarätigen Wirtschafts- und Entscheiderpublikum. Darüber hinaus bietet die Veranstaltung einen exklusiven Rahmen für Networking und persönliche Gespräche mit Unternehmensvertretern, Investoren, Institutionen und Entscheidungsträgern. Unternehmen haben die Möglichkeit, den Abend gezielt zu nutzen, um bestehende Geschäftskontakte zu pflegen, neue Partnerschaften anzubahnen und ihre Marktpräsenz in Kasachstan und Zentralasien weiter auszubauen. Das AHK Business Outlook 2026/27 steht für Dialog, Innovation und internationale Zusammenarbeit und setzt einen besonderen Akzent im deutsch-kasachischen Wirtschaftskalender.

Die Organisatoren suchen Unternehmen, die die Veranstaltung gern als Sponsor unterstützen möchten.

Bei Interesse kontaktieren Sie bitte Frau Xeniya Kuznetsova:

xeniya.kuznetsova@ahk-za.kz

FROM CENTRAL ASIA TO EASTERN EUROPE

We combine German business law with regional expertise



Anna Richter, LL.M.
German lawyer,
Salaried Partner at HEUKING
Diploma Jurist (Kazakhstan)

T +49 221 2052-474
a.richter@heuking.de



HEUKING is one of Germany's leading business law firms. With more than 450 lawyers, tax advisors, and notaries, as well as a strong global network, HEUKING successfully handles international engagements.

Anna Richter, LL.M., German lawyer / Salaried Partner at HEUKING and Diploma Jurist (Kazakhstan), based at HEUKING's Cologne office, initiator of the CIS Desk and Chair of the German-Kazakh Lawyers' Association, shares: "Five years ago, we established a specialized unit for Central Asia/Eastern Europe that serves companies and institutions from Central Asia and Eastern Europe — particularly from Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Ukraine, and Russia. At the same time, we support German clients with projects in these regions, leveraging our strong local network. The goal is to implement cross-border projects efficiently and with full legal certainty."

The establishment of this department is a clear advantage for foreign companies: They gain access to top-tier German legal advice, combined with regional language skills and knowledge of local systems.

"The evolution of the global economy is compelling many companies to explore new markets and build international structures," adds Anna Richter. "We are pleased to offer clients from Central Asia and Eastern Europe a central point of contact for professional legal support in the Russian, German, and English languages— and to serve as a bridge in international projects."

Over 50 years of HEUKING — full service with an international focus

Founded in 1971 by Hans Günter Heuking and Wolfgang Kühn in Düsseldorf, HEUKING's experts advise in 21 languages, serving mid-sized companies, global corporations, as well as public institutions and high-net-worth individuals.

"Our Central Asia/Eastern Europe team includes three Russian-speaking lawyers; two of them — including myself — hold dual legal qualifications from Germany and a country of origin in the region. There are very few German-speaking lawyers with Russian language skills who are qualified in both legal systems. This depth makes the difference in international structuring."

Anna Richter studied law at the Kazakh State Law Academy (now M.S. Narikbayev KAZGUU University) and at the University of Münster (Westfälische Wilhelms-Universität Münster).

Interdisciplinary advisory services — over 30 areas of expertise, one point of contact

Client work at HEUKING is organized into over 30 areas of legal practice that collaborate across offices. This allows for tailor-made project teams — even for complex and time-sensitive transactions.

Anna Richter: "We combine expertise in areas including foreign trade and investment control law, corporate law, venture

capital & private equity, M&A, commercial and contract law, corporate finance including capital markets mandates (IPOs, bond issuances), employment and immigration law, trademark/patent law, real estate & construction law, energy & infrastructure, IT and data protection law (including GDPR), insurance law, litigation/arbitration, tax law, and restructuring, among many others. Depending on the project, we assemble a team — from our own specialists and, where needed, from trusted regional partner firms in Eurasia and Eastern Europe."

Networks, education, exchange

HEUKING maintains long-standing relationships with regional law firms in Central Asia and Eastern Europe. "We cooperate closely with the Center for German Law at M.S. Narikbayev KAZGUU University, with Suleyman Demirel University in Kazakhstan, and we also contributed to the founding of the German-Kazakh Lawyers' Association and support this important platform for professional exchange," says Anna Richter.

"Companies, government agencies, or law firms from Central Asia and Eastern Europe that are planning projects in Germany or the EU — whether it involves establishing a local presence, equity participation, financing, capital markets, or compliance — are always welcome to reach out to us. We help overcome legal and cultural barriers and ensure that projects are implemented with legal certainty and successfully."

Further Information



CIS Desk



LinkedIn

[heuking.com](https://www.heuking.com)

Konkrete Kontakte und Kooperationsmöglichkeiten

Deutscher Generalkonsul Matthias Kiesler besucht mit VDW-Delegation Unternehmen im Gebiet Almaty

Am 15. und 16. September 2026 besuchte der Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland in Almaty, Matthias Kiesler, gemeinsam mit einer VDW-Delegation Unternehmen im Gebiet Almaty. An der zweitägigen Reise nahmen Vertreter von 20 Unternehmen und Organisationen teil. Auf dem Programm standen Gespräche mit regionalen Behörden, Besuche von Unternehmen sowie Einblicke in aktuelle Investitionsprojekte der Region.

Die Delegation setzte sich aus Vertretern von Unternehmen und Organisationen aus unterschiedlichen Bereichen zusammen, darunter Logistik, Industrie, Beratung, Engineering und Business Development. Vertreten waren Across Project Logistics Central Asia, Antal Kasachstan, Central Asian Bridge, DEinternational Kasachstan, GTAI, International Travel plus, J. Rettenmaier & Sons, KITA LOGISTICS, Kreston Kazakhstan Legal, KSB Central Asia, Layher, OBO Bettermann, Quehenberger, RheinSet Central Asia, Rhenus Intermodal Systems, RIMA, RÖDL, Roundtrip und Thomas Kurze Central Asia.

Das Gebiet Almaty zählt zu den bedeutenden Agrar-, Industrie- und Logistikregionen Kasachstans.

Erster Programmpunkt war die Alatau City Authority, wo die Teilnehmer einen Überblick über die Entwicklungsperspektiven der Region sowie über aktuelle Investitionsprojekte erhielten.

Anschließend besuchte die Delegation mehrere Unternehmen im Gebiet Almaty.

Bei Shin-Line erhielten die Teilnehmer Einblicke in die Produktion und konnten die automatisierten Produktionslinien, modernen Anlagen und Qualitätskontrollprozesse besichtigen. Natürlich durfte auch eine Verkostung der Produkte nicht fehlen. Das Unternehmen produziert nicht nur Speiseeis, sondern auch Milchprodukte, Tiefkühlhalbfabrikate, Instantnudeln und Waffelprodukte.

Bei Green Land Alatau besichtigte die Delegation einen rund fünf Hektar großen Gewächshauskomplex, in dem ganzjährig Gurken angebaut werden. Die Teilnehmer erhielten Einblicke in automatisierte Bewässerungs-, Beleuchtungs- und Klimasteuerungssysteme. Zudem wurde der gesamte Anbauprozess vorgestellt. Von der Aussaat bis zur ersten Ernte vergehen rund drei Monate. Die im Komplex eingesetzte Technik stammt von niederländischen Herstellern. Zum Abschluss konnten die Teilnehmer frisch geerntete

Gurken direkt aus dem Gewächshaus probieren.

Ein weiterer Besuch führte zu Fruit Art, wo sich die Delegation über die Verarbeitung und Lagerung von Obst und Beeren informierte. Das Unternehmen setzt auf Schockfrosten und Gefriertrocknung und stellt gefriergetrocknete Früchte und Beeren sowie weitere Produkte auf dieser Basis her. Den Teilnehmern wurden die Anlagen für das Schockfrosten und die Gefriertrocknung sowie die Kühl- und Lagerkapazitäten des Komplexes gezeigt. Auch hier konnten verschiedene Produkte verkostet werden.

Im Almaty Ventilator Plant (AVZ) ging es neben der Produktion und den eingesetzten Technologien auch um einen interessanten Ansatz zur Entwicklung von Fachkräften. Das Unternehmen hat eine Liste der für die Produktion erforderlichen technischen Kompetenzen erstellt und ein Punktesystem für den Erwerb zusätzlicher Fähigkeiten eingeführt. Die gesammelten Punkte werden bei der Berechnung des Gehalts berücksichtigt. Dieser Ansatz soll dazu beitragen, den Fachkräftemangel zu bewältigen und gleichzeitig die Abhängigkeit von einzelnen Spezialisten zu verringern.



Copyright: VDW



Zum Abschluss der Unternehmensbesuche stand Mareven Food Tien-Shan auf dem Programm. Die Delegation besichtigte die Produktionslinien und informierte sich über die eingesetzten Lösungen in den Bereichen Automatisierung und Qualitätskontrolle. Das Unternehmen zählt zu den systemrelevanten Lebensmittelproduzenten des Landes.

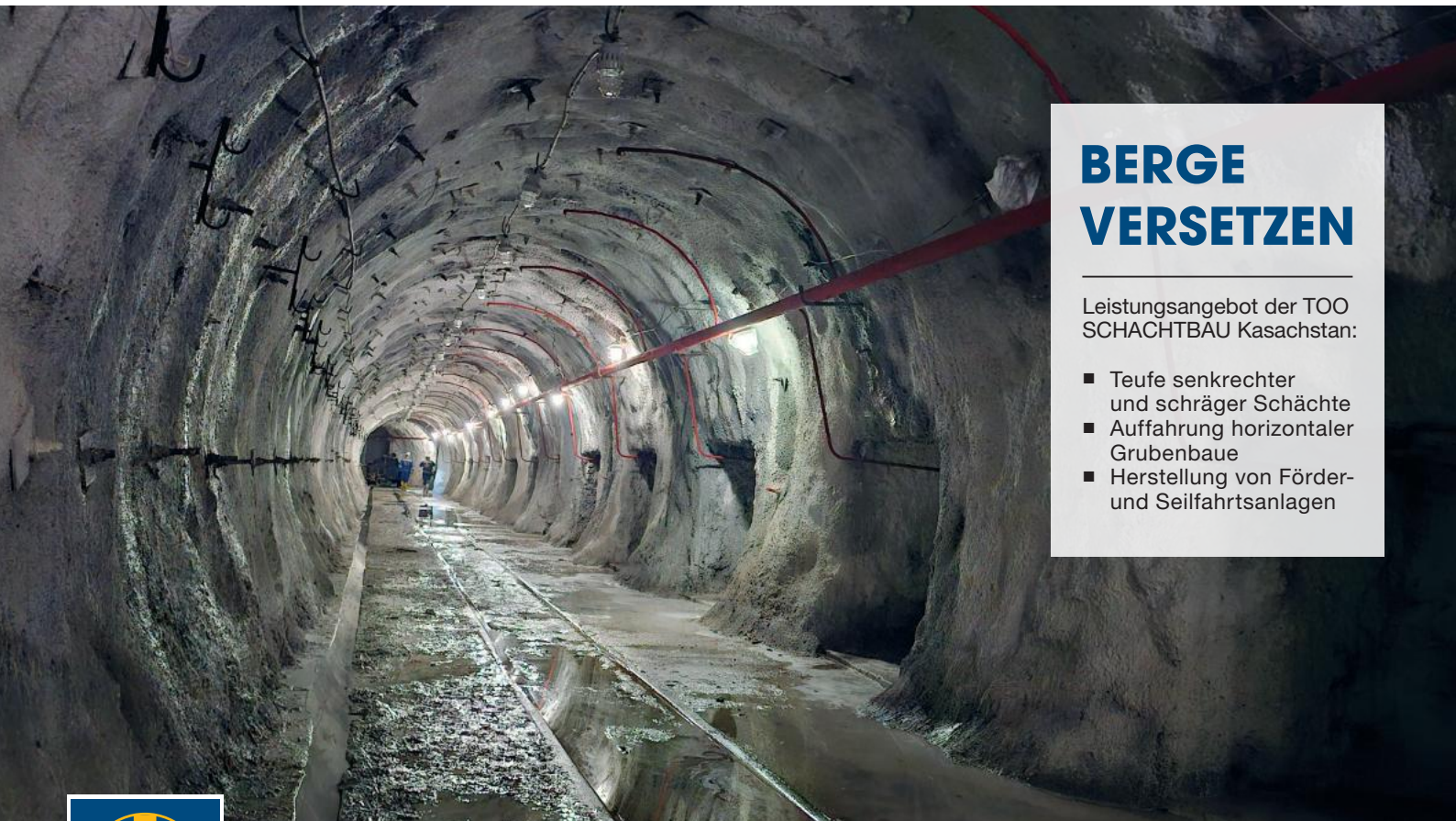
Ein weiterer wichtiger Programmpunkt war das Treffen mit dem Akim des Gebiets Almaty, Shyngys Arinov, in Konaev. Im Mittelpunkt standen die Perspektiven der bilateralen und interregionalen Zusammenarbeit sowie gemeinsame Investitions- und Sozialprojekte. Als wichtige Kooperationsfelder wurden unter anderem die Agrarwirtschaft, die

Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, der Maschinenbau, moderne Technologien und die Digitalisierung genannt.

Die zweitägige Reise bot den Vertretern der deutschen Wirtschaft die Gelegenheit, Unternehmen und Produktionsstandorte der Region kennenzulernen und mit Vertretern von Behörden und Unternehmen konkrete Kontakte und Kooperationsmöglichkeiten zu besprechen. Für den VDW sind solche Delegationsreisen ein praxisnahes Instrument zur Stärkung der Geschäftsbeziehungen. Sie ermöglichen den Mitgliedsunternehmen, konkrete Projekte und Kooperationspotenziale in den Regionen Kasachstans kennenzulernen.



*Kristina Larina, Managerin,
Verband der Deutschen Wirtschaft
in der Republik Kasachstan (VDW)*



BERGE VERSETZEN

Leistungsangebot der TOO
SCHACHTBAU Kasachstan:

- Tiefe senkrechter und schräger Schächte
- Auffahrung horizontaler Grubenbaue
- Herstellung von Förder- und Seilfahrtsanlagen



**ШАХТБАУ
Казakhstan**

TOO SCHACHTBAU Kasachstan
Ul. Tachau Achtanova, Strojenie 58A
031100 Chromtau • Oblast Aktobe
Republik Kasachstan

Markenschutz als kontinuierlicher Compliance-Prozess

Maßnahmen gegen den Online-Vertrieb von Produktfälschungen

Der digitale Handel ist zu einem zentralen Handlungsfeld des Markenschutzes geworden. In Kasachstan bilden E-Commerce-Plattformen wie Kaspi, Wildberries, Ozon und AliExpress eine wichtige Infrastruktur für den Online-Handel. Gleichzeitig begünstigen niedrige Markteintrittshürden, eine begrenzte Überprüfung von Händlern, grenzüberschreitende Lieferketten und die schnelle Einrichtung neuer Verkäuferkonten den Vertrieb gefälschter Waren.

Ein wirksamer Markenschutz erfordert daher zunehmend einen präventiven und plattformbezogenen Ansatz. Verantwortung sollte insbesondere dort ansetzen, wo tatsächlich Einfluss auf den Vertrieb und die kommerziellen Abläufe genommen werden kann.

Strukturelle Risiken des Online-Handels

Anbieter gefälschter Waren profitieren insbesondere von vier strukturellen Besonderheiten digitaler Marktplätze.

Erstens ermöglicht eine weitgehende Anonymität die Registrierung von Verkäufern mit begrenzten Identifikationsdaten. Für Rechteinhaber erschwert dies die Identifizierung des tatsächlichen Anbieters und macht sie häufig von der Mitwirkung der Plattformbetreiber abhängig.

Zweitens verfügen Online-Händler über eine hohe operative Flexibilität. Wird ein Angebot oder Verkäuferkonto gesperrt, kann oftmals innerhalb kurzer Zeit und mit geringem Aufwand ein neues eingerichtet werden.

Drittens erschwert der grenzüberschreitende Charakter des Online-Handels

die Rechtsdurchsetzung. Waren können beispielsweise in China gelagert, über eine kasachische Plattform angeboten und von einem Verkäufer mit Sitz in einem Drittstaat vertrieben werden. Die Zustellung rechtlicher Dokumente, die Identifizierung der Beteiligten und die Sicherung von Beweisen können dadurch erheblich erschwert werden.

Viertens ermöglicht die Reichweite digitaler Plattformen, dass ein einzelner Verkäufer mit einem Angebot den gesamten kasachischen Markt und gegebenenfalls weitere Märkte innerhalb der Eurasischen Wirtschaftsunion erreichen kann.

Produktpiraterie im Internet ist damit längst nicht mehr nur ein Problem einzelner Händler oder Markeninhaber. Sie betrifft auch den fairen Wettbewerb, Steuereinnahmen sowie Investitionen in Qualität und Innovation. Hinzu kommen Risiken für Verbraucher, wenn gefälschte Produkte die vorgeschriebenen Sicherheits- und Konformitätsanforderungen nicht erfüllen. Allein im Jahr 2025 wurden in Kasachstan mehr als 205.000 gefälschte Waren im Wert von rund 17 Mio. Tenge beschlagnahmt.

Von der Plattform zum aktiven Gatekeeper

Das geltende Recht verpflichtet elektronische Handelsplattformen bereits dazu, Verfahren zur Verhinderung rechtswidrigen Handels vorzusehen. In der Praxis liegt die Initiative jedoch weiterhin häufig beim Rechteinhaber: Er muss Verstöße identifizieren, entsprechende Meldungen einreichen und Informationen über Verkäufer bei Plattformen, Behörden oder Gerichten einholen.

Angeichts der Funktionsweise moderner Online-Marktplätze stößt dieses Modell zunehmend an seine Grenzen. Plattformen, die die Darstellung von Produkten bestimmen, Zahlungen abwickeln, Logistikprozesse steuern und Provisionen erhalten, sollten daher stärker als aktive Gatekeeper und nicht lediglich als passive technische Vermittler betrachtet werden.

Ein wirksamer Rechtsrahmen sollte dabei insbesondere drei Bereiche erfassen.

Erstens: die Überprüfung von Verkäufern. Vor der Freischaltung eines Verkäuferkontos sollten insbesondere die Identität des Unternehmens oder Einzelunternehmers, wirtschaftlich Berechtigte, Lagerstandorte und Nachweise über die rechtmäßige Herkunft der Waren überprüft werden. Bei regulierten Produkten

sollte eine Listung zudem nur bei Vorliegen gültiger Konformitätszertifikate oder -erklärungen möglich sein.

Zweitens: schnelle Notice-and-Action-Verfahren. Plattformen sollten rechtsverletzende Angebote kurzfristig sperren, relevante Beweise sichern und verhindern, dass identische Angebote unmittelbar erneut eingestellt werden. Entscheidungen über entsprechende Meldungen sollten innerhalb klar definierter Fristen getroffen und nachvollziehbar begründet werden.

Drittens: eine angemessene Verantwortung der Plattformen. Diese sollte insbesondere dann stärker greifen, wenn eine Plattform Kenntnis von einer Rechtsverletzung hat und dennoch nicht tätig wird oder wenn sie selbst redaktionellen beziehungsweise algorithmischen Einfluss auf Präsentation und Bewerbung der betreffenden Waren nimmt. Dieser Ansatz entspricht auch aktuellen Bestrebungen in Kasachstan, Konformitätsnachweise stärker zu überprüfen und unzuverlässige Verkäufer von Marktplätzen auszuschließen.

Zusammenspiel verschiedener Schutzinstrumente

Für Rechteinhaber empfiehlt sich eine Kombination aus präventiven und reaktiven Maßnahmen.

Zu den präventiven Instrumenten gehören insbesondere die Registrierung von Marken, die Aufnahme von Schutzrechten in das Zollregister für geistiges Eigentum sowie eine kontinuierliche Überwachung von Online-Marktplätzen, sozialen Netzwerken und Messenger-Diensten. Suchmechanismen anhand von Markenbezeichnungen und Produktbildern können dabei helfen, verdächtige Angebote frühzeitig zu identifizieren.

Bei festgestellten Verstößen stehen verwaltungsrechtliche, zivilrechtliche und strafrechtliche Maßnahmen zur Verfügung. Art. 158 des kasachischen Gesetzbuches über Ordnungswidrigkeiten sieht bei rechtswidriger Verwendung einer Marke Geldbußen und die Einziehung der betreffenden Waren vor. Bei Vorliegen eines erheblichen Schadens kann Art. 222 des Strafgesetzbuches Anwendung finden.

Im Zivilrechtsweg können unter anderem die Unterlassung der Rechtsverletzung, Schadensersatz beziehungsweise Kompensation, die Vernichtung gefälschter Waren und die Offenlegung von Verkäuferinformationen verlangt werden. Wird eine Marke auf einer Internetres-

autorin



Gaziza Boribay,
Senior Lawyer, Senior Associate,
RÖDL Kazakhstan

source rechtswidrig verwendet oder werden Verbraucher durch nachgeahmte Kennzeichnungen oder Verpackungen irreführt, kann das Justizministerium zudem den Zugang zu der betreffenden Internetressource beschränken.

Markenschutz als kontinuierlicher Compliance-Prozess

Ein effektiver Schutz vor Produktfälschungen im Online-Handel besteht nicht aus einer einzelnen rechtlichen Maßnahme. Er setzt vielmehr einen kontinuierlichen Prozess voraus: Markenregistrierung, Eintragung in das Zollregister, laufendes Monitoring, Überprüfung von Verkäufern, schnelle Entfernung rechtsverletzender Angebote, Beweissicherung und koordinierte Rechtsdurchsetzung.

Für Unternehmen bedeutet dies, dass der Schutz ihrer Marken bereits vor dem Auftreten konkreter Fälschungsfälle organisatorisch und rechtlich vorbereitet werden sollte. Gleichzeitig kommt den Betreibern digitaler Marktplätze eine zunehmend wichtige Rolle zu. Je stärker sie die tatsächlichen kommerziellen Abläufe kontrollieren, desto wichtiger wird ihre Einbindung in die Prävention und Bekämpfung von Produktfälschungen.

Nur durch das Zusammenspiel von Rechteinhabern, Plattformbetreibern und staatlichen Stellen lässt sich sicherstellen, dass digitale Marktplätze langfristig verlässliche Vertriebskanäle für den legalen Handel bleiben.

RÖDL

RÖDL



Gemeinsam vorangehen.

Investitionsführer Kasachstan 2026



Delegation der Deutschen
Wirtschaft für Zentralasien
Представительство Германской
экономики в Центральной Азии

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

mit Unterstützung von

KAZAKHSTAN
INVEST NOW

Wir ebnen Wege. Weltweit.

roedl.com

Präsentieren Sie in
KAZAKHSTAN • invest now
Ihr Unternehmen und Ihre
Dienstleistungen
der qualifizierten Zielgruppe!

Die Publikation richtet sich an ein breites Publikum von Wirtschaftsinteressierten, vor allem an deutsche und europäische Investoren, Unternehmen und Entscheidungsträger, die an Investitions- und Kooperationsmöglichkeiten in Kasachstan interessiert sind, den Zukunftsmarkt Kasachstan im Blickfeld haben, einen Markteinstieg planen oder bereits geschäftliche Beziehungen zu Kasachstan pflegen.

**Mediadaten 2027
anfordern:**

info@successbyinformation.com

KAZAKHSTAN

INVEST NOW



MEDIADATEN 2027



Die Zielgruppenreichweite der Publikation KAZAKHSTAN • invest now wächst kontinuierlich und erreicht mittlerweile eine beeindruckende Anzahl an potenziellen Lesern. Dies wird vor allem durch die kostenlose Verfügbarkeit der Publikation sowie ihre gezielte Verbreitung über Multiplikatoren und Influencer in der deutsch-kasachischen sowie zentralasiatischen Business-Community ermöglicht. Dadurch gewinnt die Publikation nicht nur innerhalb der bestehenden Zielgruppe, sondern auch in neuen, relevanten Kreisen immer mehr an Bekanntheit.



Delegation der Deutschen
Wirtschaft für Zentralasien
Представительство Германской
экономики в Центральной Азии

Seit drei Jahrzehnten steht die Delegation der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien (AHK) für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Vertrauen und nachhaltige Entwicklung. Die Publikation beleuchtet die Meilensteine dieser Partnerschaft und zeigt, wie sich die Region als verlässlicher Partner für deutsche Unternehmen etabliert hat. Hier erfahren Sie mehr über die Entwicklung der AHK, ihre Rolle als Brückenbauer zwischen Wirtschaft und Politik und die Perspektiven für die kommenden Jahre.

Download der
Jubiläumsbroschüre „30 Jahre
Delegation der Deutschen
Wirtschaft für Zentralasien
(AHK)“



@ Wenn Sie Informationen über Ihr Unternehmen, bestehende oder geplante Kooperationen mit Kasachstan sowie Ihre Vorschläge und Anmerkungen mitteilen möchten, senden Sie uns bitte eine E-Mail an: info@successbyinformation.com

Das VDW-Fußballturnier 2026



Am 12. September 2026 fand auf dem Fußballplatz der Haileybury Almaty das jährliche VDW-Fußballturnier 2026 statt. In diesem Jahr brachte das Turnier 10 Teams von Mitgliedsunternehmen des Verbands der Deutschen Wirtschaft in Kasachstan (VDW) sowie mehr als 200 Spieler, Kolleginnen und Kollegen, Fans und Gäste zusammen.

An diesem Tag wurden Business-Outfits gegen Fußballtrikots getauscht und die gewohnte Zusammenarbeit aus dem Berufsalltag auf den Fußballplatz verlagert. Dabei zählten nicht nur Schnelligkeit, Taktik und das Ergebnis, sondern vor allem Teamarbeit, gegenseitige Unterstützung und die Fähigkeit, gemeinsam zu handeln.

Schon am frühen Morgen wurde der Fußballplatz der Haileybury Almaty zum Treffpunkt für Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Unternehmen. Die Teams bereiteten sich auf ihre Spiele vor, die Kapitäne nahmen an der Auslosung teil und mit dem Anpfiff wuch der geschäftliche Austausch dem sportlichen Wettkampf. An diesem Tag standen nicht Verhandlungen und gemeinsame Projekte im Mittelpunkt, sondern Taktik, Teamgeist und der gemeinsame Ehrgeiz, das Finale zu erreichen.

Auf dem Platz traten Antal Kazakhstan, BERICAP Kazakhstan, BCC Invest, Henkel, ILF Consulting Engineers, Rhenus Intermodal Systems LLP, Robert Bosch, RÖDL, Kärcher & KITA Logistics, Siemens und teva (ratiopharm) an.

Fußball hat die besondere Fähigkeit, Menschen schnell zusammenzubringen. Auf dem Platz zählen Zusammenspiel, Vertrauen, gegenseitige Unterstützung und der gemeinsame Einsatz für ein Ziel. Genau diese Eigenschaften spielen auch im beruflichen Alltag von Teams und Unternehmen eine wichtige Rolle. Die gemeinsamen Erlebnisse und Emotionen während des Turniers schaffen neue Kontakte, stärken den Austausch und bringen Kolleginnen und Kollegen auch über

Unternehmensgrenzen hinweg näher zusammen.

Beim Firmenfußball lässt sich der Erfolg nicht allein an der Platzierung in der Tabelle messen. Ebenso wichtig sind die Momente, die nach dem Abpfiff bleiben. In den entscheidenden Spielen wurden die drei Erstplatzierten des diesjährigen Turniers ermittelt.

Die Ergebnisse des Turniers:

1. Platz – BCC Invest
2. Platz – Henkel
3. Platz – Rhenus Intermodal Systems LLP

Der diesjährige Turniersieg ging an BCC Invest. Den Gewinnern und Platzierten wurden bei der anschließenden Preisverleihung im Paulaner Bräuhaus Pokale, Medaillen und Urkunden überreicht.

Für Henkel ist es bereits die zweite Podiumsplatzierung in Folge. Auch 2025 belegte das Team den zweiten Platz und musste sich damals WIKI Kazakhstan geschlagen geben. Den dritten Platz im vergangenen Jahr erreichte ILF Consulting Engineers, die auch in diesem Jahr wieder am Turnier teilnahmen.

Das Turnier hat einmal mehr gezeigt: Eine Fußballmannschaft besteht nicht nur aus den Spielern auf dem Platz. Hinter jedem Team standen Kolleginnen und Kollegen sowie Fans, die es besonders in den entscheidenden Spielen unterstützt haben. Vielen Dank an alle Teams für ihren Einsatz, ihren sportlichen Ehrgeiz und den fairen Wettbewerb. Ein besonderer Dank gilt den Fans für ihre Unterstützung und die großartige Atmosphäre sowie dem DJ von KITA Logistics für die musikalische Begleitung des Turniers.

Am nächsten Tag kehrten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wieder in ihren Berufsalltag zurück. Doch das VDW-Fußballturnier 2026 hinterließ mehr als Ergebnisse und Fotos: gemeinsame Emotionen, neue Bekanntschaften und eine weitere Geschichte, die die VDW-Business-Community gemeinsam erlebt und gestaltet hat. *Kristina Larina*

Copyright: VDW

The background of the advertisement is a photograph of a cable car (gondola) moving over a city at sunset. The sky is a vibrant orange and yellow, with the sun low on the horizon. The city below is densely packed with buildings, and the cable car's structure and passengers are visible in the foreground on the right side.

aka

We finance future.
Worldwide.

akabank.de

Neue Perspektiven. Gemeinsam finanziert.

Die AKA begleitet Banken, Exporteure und Kreditnehmer in Kasachstan bei der Umsetzung ECA-gedeckter Kredite und maßgeschneiderter strukturierter Finanzierungslösungen – kompetent, effizient und weltweit vernetzt.

RSP

International

ÖSTERREICH | BELARUS | DEUTSCHLAND
| GEORGIEN | KASACHSTAN | KIRGISISTAN |
POLEN | RUSSLAND | UKRAINE | USBEKISTAN

Wir vereinen Expertinnen und Experten mit praktischer Erfahrung in Schlüsselregionen Europas und Asiens. Unsere Teams bestehen aus Rechtsanwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Buchhaltern, die Unternehmen in allen Phasen ihrer Geschäftstätigkeit begleiten.

Wir kennen die Besonderheiten der Märkte, in denen wir tätig sind, und verstehen die tatsächlichen Herausforderungen der Unternehmen. Daher bieten wir praxisorientierte Lösungen an, die unter konkreten Rahmenbedingungen effektiv funktionieren – von punktuellen Beratungen bis hin zur ganzheitlichen Betreuung.

Wir liefern tragfähige Lösungen und bauen langfristige Partnerschaften auf – auf Grundlage von Vertrauen und fachlicher Kompetenz.

Almaty

Samal 2, H.33A
050051 Almaty
+7 (727) 259 91 66
almaty@rsp-i.com

Moskau

ul. Elektrozavodskaya 52/4
107023 Moskau
+7 (495) 287 48 32
moscow@rsp-i.com

Berlin

Askanischer Platz 4
10963 Berlin
+49 (30) 5770135-51
berlin@rsp-i.com

St. Petersburg

ul. Tashkentskaya 1
196084, St. Petersburg
+7 (812) 309 81 10
stpetersburg@rsp-i.com

Breslau

ul. Walonska 15/2
50-413 Wrocław
+48 (570) 43 43 42
wroclaw@rsp-i.com

Taschkent

ul. Taras Schewtschenko 31
100600 Taschkent
+7 (702) 216-71-16
tashkent@rsp-i.com

Kiew

Saksanganskogo, 53/80
01033 Kiew
+38 (067) 249 0556
kiev@rsp-i.com

Wien

Gersthofer Str. 30/1
1180 Wien
+43 (660) 6808278
vienna@rsp-i.com

Minsk

ul. Golubeva 21-12
220117 Minsk
+375 (447) 807 807
minsk@rsp-i.com

**RECHTSSICHERE
LÖSUNGEN**

STARKE PARTNER

**PERSPEKTIVEN
FÜR MORGEN**