

Ausgabe 1 // 2026

LGP news

+

LGP

LGP RECHTSANWÄLTE / ATTORNEYS

Die Zukunft des globalen Handels – Navigieren in einer multipolaren Welt

Extraterritorialität
Sanktionen ohne Grenzen

China wartet nicht
Europas Fenster schließt sich

Gabriel Lansky
40 Jahre Anwalt, 70 Jahre Leben

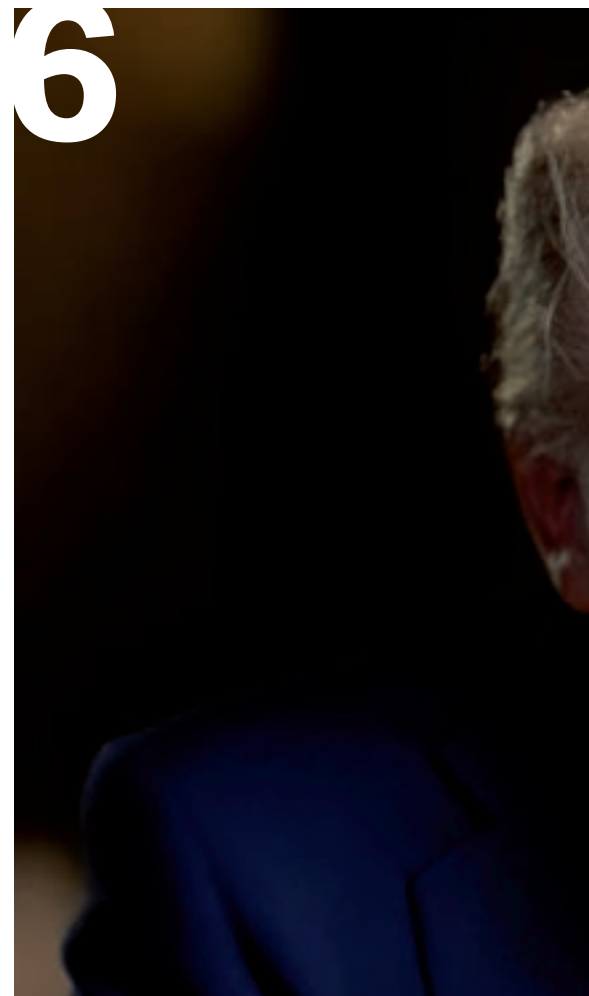
LGP News

Editorial

Vorwort von Gabriel Lansky	4
----------------------------------	---

Im Fokus

EU Die Europäische Union in Trumps Weltordnung von Johannes Hahn und Klaus Wölfer	6
International Gewinner und Verlierer der Globalisierung von Vasily Astrov	10
USA & Israel Trump und Bibi: Ein Bett für zwei Träume von Renaud Girard	12
Polen Um die Zukunft muss man kämpfen! von Aleksander Kwaśniewski	14
EU & USA Trumps Zollregime und Europas Antwort von Josef Braml	16
China Chinas Gelassenheit und die Unordnung der Welt von Romano Prodi	20
Serbien Serbien ist keine isolierte Insel in Europa ... Interview mit Außenminister Marko Đurić	23
Kosovo Ohne Dialog gibt es für die Serben im Kosovo keine Sicherheit ... Interview mit dem Direktor des KiM-Büros Petar Petković	26
Visegrád Neuer Rückenwind für Visegrád-Gruppe von Martin Jacko	29
Serbien & Nordmazedonien Strategische Anpassung in einem globalen System von Arlind Zeqiri und Vladimir Marinkov	32
Türkei Die Türkei ist zurück auf der Investitionslandkarte von Levent Lezgin Kılınç	36
MENA Brücken bauen, Partnerschaften stärken von Anna Zeitlinger und Arlind Zeqiri	38
Katar Jenseits der Projektwirtschaft: Katars Weg zu Resilienz mit Plan von Mubarak bin Abdullah Al Sulaiti	40
Saudi-Arabien Recht, Investitionen und Regulierung von Feras Al Shawaf	41
Kuwait Kuwait in multipolarer Welt: Recht, Diplomatie und Balance von Khalifah Hamed Al-Yaqout	42
Afrika Neue Gesamtstrategie für den Zukunftsmarkt Afrika von Stefan Scholz	43
Indien Indiens Strategie in einer multipolaren Welt von Gautam Sen	46
EU & Indien Die Rückkehr des Freihandels: Was sich zwischen der EU und Indien verändert von Anna Zeitlinger	49
Österreich Wiens Rolle als M&A-Hub im Wandel von Ivo Stitic	51
Ungarn Ein Markt erwacht von Julia Andras	53
International Extraterritorialität durch Sanktionen: Die neue Geografie des Risikos von Gabriel Lansky und Philipp Freund	54
International EU-Sanktionsrecht seit 2022 von Gabriel Lansky und Konstantin Oppolzer	58
EU Wenn Geopolitik dem Schiedsspruch folgt: EU-Recht und neue Geografie des Investitionsschutzes von Anna Zeitlinger und Elena Burova	60



Ausgabe 1 // 2026



International | Taylor Swift & Co: Strategie gegen Deepfakes
von Gerald Ganzger 64

International | Wie funktioniert Lobbying?
Interview mit Gabriel Lansky und Karl Jurka 66

Intern

Österreich | Gabriel Lansky: 40 Jahre Anwaltspraxis, 70. Geburtstag und eine Hochzeit 68

Serbien | Drehkreuz für komplexe Mandate mit Signalwirkung
von Ivanka Lansky, Aleksandar Kostić und Mladen Aleksandrić 72

EU | EU-Sanktionen gegen Meinungsfreiheit?
von Gabriel Lansky 74

Serbien & Nordmazedonien | Belgrad und Skopje: Regionale Ankerpunkte in Südosteuropa
von Arlind Zeqiri und Vladimir Marinkov 75

Nordmazedonien | LGP Skopje: Bewährter Partner für juristische Exzellenz
von Arlind Zeqiri 78

Slowakei | Interdisziplinäre Expertise für komplexe Mandate
von Martin Jacko 80

Österreich | Zurück zu den Wurzeln 81

Newsflash

Markenwerte im KI-Zeitalter 82

Marken als strategischer Erfolgsfaktor 83

Impressum

Herausgeber/Eigentümer: Lansky, Ganzger, Goeth & Partner Rechtsanwälte GmbH, Biberstraße 5, A-1010 Wien // **Redaktion:** Gabriel Lansky, Tony Bayer, Anna Zeitlinger, Brigitte El Helw, Louis Centner, Philipp Freund, Anna Baskakova // **Redaktionelle Aufbereitung:** Tony Bayer // **Layout:** Mario Brandl, Daria Kravetz // **Fotos:** Imad Alassiry, Außenministerium der Republik Serbien, Eszter Barabas, Nikola Besevic, BMW-Group, Josef Braml, Mario Brandl, EU-Kommission – Audiovisueller Dienst, Europäische Union, Fred Guerdin, Róbert Hegedüs, Martin Lusser, Magnific, MTI/MTVA, Pexels, Katharina Schiffl, Hans Schubert, Marek Szczepanski, unsplash.com, Visit Visegrád, The White House // **Coverfoto:** VIESCO Group, mit KI bearbeitet // **Druckerei/Erscheinungs-ort:** Martini Druck- u. VerlagsgmbH, Stolberggasse 21 1-2, 1050 Wien // **Verlagspost-ant:** 1000 Wien, P. b. b. // **Mailingliste:** mailinglist@lansky.at

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung weitgehend verzichtet; Personenbezeichnungen in der männlichen Form gelten für alle Geschlechter.



Liebe Leserinnen und Leser, liebe Klientinnen und Klienten, liebe Freundinnen und Freunde von LGP News,

Seit der letzten Ausgabe ist einige Zeit vergangen. Seither haben sich die Welt und unsere Kanzlei tiefgreifend verändert. Unser Büro in Belgrad und die stärkere Verankerung im Westbalkan geben LGP neue regionale Tiefe; Partnerschaften in der Türkei, am Golf und in Indien erweitern unseren verlässlichen Zugang zu Märkten. Zugleich haben wir unsere Arbeit in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit, bei komplexen grenzüberschreitenden Streitigkeiten sowie im Sanktions- und Regulierungsrecht gebündelt. LGP ist damit internationaler, fokussierter und breiter aufgestellt – nicht als Selbstzweck, sondern weil auch die Aufgaben unserer Mandantinnen und Mandanten diese Verbindung verlangen.

Die Symbolik unseres Covers verbindet zwei Leitmotive dieser Ausgabe: Der Globus steht für die fortbestehende globale Verflechtung, das Paragraphenzeichen für jene rechtlichen und regulatorischen Kräfte, von Sanktionen bis zu neuen Handelsbarrieren, die diese Verflechtung zunehmend verändern.

Wer diese Ausgabe aufschlägt, könnte sich fragen, warum das Magazin einer Wirtschaftskanzlei wie die Publikation eines geopolitischen Thinktanks wirkt. Die Antwort ist persönlich: Seit vier Jahrzehnten arbeite ich an der Schnittstelle von Recht, Außenpolitik, Wirtschaft und internationalen Beziehungen. Diese Verbindung ist meine Leidenschaft und heute unerlässlich, um rechtlich präzise und praktisch tragfähige Entscheidungen zu treffen.

Machtverhältnisse ordnen sich neu, das regelbasierte System gerät unter Druck, Handel, Technologie und Sanktionen werden zu Instrumenten strategischer Konkurrenz. Für Unternehmen und öffentliche Institutionen verändert das die Grundlagen ihrer Planung. Wer Kapital einsetzt, Lieferketten neu ordnet oder Partnerschaften eingeht, sollte politische und regulatorische Risiken nicht erst prüfen, wenn ein Projekt bereits exponiert ist. Diversifizierung bleibt notwendig; sie darf aber nicht eine Abhängigkeit durch eine andere ersetzen.

Deshalb versammelt dieses Heft Politiker, Diplomaten, Experten, Wirtschaftsvertreter und Juristen. Viele sind Freunde und Wegbegleiter, einige arbeiten als Senior Expert Counsel bei LGP oder als Partner verbundener Kanzleien. Ihre Perspektiven sind unterschiedlich; gemeinsam ist ihnen die Bereitschaft zu unabhängigem Urteil und offenem Dialog.

So untersuchen der ehemalige EU-Kommissar Johannes Hahn und Botschafter a.D. Klaus Wolfer in „Die Europäische Union in Trumps Weltordnung“, wie Europa seine Interessen definieren und neue Partnerschaften langfristig gestalten muss. Der frühere EU-Kommissionspräsident und Premier Italiens Romano Prodi beschreibt in „Chinas Gelassenheit und die Unordnung der Welt“ die Konsequenz, mit der China Technologie, Energie und Außenbeziehungen plant. Serbiens Außenminister Marko Đurić erläutert in „Serbien ist keine isolierte Insel in Europa ...“, wie ein Land zwischen Großmächten, europäischem Weg und historischen Beziehungen navigiert. Für Entscheidungsträger folgt daraus: Handlungsfähigkeit entsteht nicht durch kurzfristige Reaktionen, sondern durch klare Prioritäten, belastbare Beziehungen und Kenntnis der Interessen aller Beteiligten.

Die Beiträge zum Westbalkan, zur Türkei, zum Golf, zu Indien und Afrika zeigen, dass neue Märkte weder allein durch Steuervorteile noch durch politische Absichtserklärungen erschlossen werden. Entscheidend sind die Markteintrittsstruktur, verlässliche Partner vor Ort, regulatorische Vorhersehbarkeit und ein Verständnis dafür, wie Institutionen tatsächlich entscheiden. Diese Fragen gehören an den Beginn eines Investments – nicht erst in die Phase seiner Umsetzung.

Deutlich wird das beim Thema Sanktionen. „Extraterritorialität durch Sanktionen: Die neue Geografie des Risikos“ macht sichtbar, wie Eigentum und Kontrolle, Banken, Zahlungswege, Endverwendung und Lieferketten ineinandergreifen. Ein Listenabgleich genügt nicht. Unternehmen müssen ihre Bewertung fortlaufend aktualisieren, dokumentieren und gegenüber Banken, Behörden und Geschäftspartnern erklären können.

Rechtliche Zulässigkeit, wirtschaftliche Durchführbarkeit und Reputation sind gemeinsam zu beurteilen.

Ähnliches gilt für den Investitionsschutz. „EU-Recht und die neue Geografie des Investitionsschutzes“ zeigt, dass ein Anspruch nur so wertvoll ist wie seine spätere Durchsetzbarkeit. Rechtswahl, Schiedsort, Vermögensstandorte, Sanktionen und Vollstreckungswege müssen daher von Anfang an zusammen gedacht werden. Wer diese Fragen erst nach Entstehung eines Konflikts stellt, hat einen Teil seiner Handlungsmöglichkeiten bereits verloren.

Das erklärt unseren Beratungsansatz. Juristische Präzision bleibt das Fundament. Komplexe Vorhaben verlangen jedoch oft, Recht, wirtschaftliche Ziele, internationale Erfahrung, Government Relations und strategische Kommunikation aufeinander abzustimmen. Gerade wenn mehrere Rechtsordnungen oder öffentliche Stellen beteiligt sind, müssen Zuständigkeiten klar, Argumente konsistent und die Umsetzung praktisch belastbar sein.

Digitalisierung und künstliche Intelligenz beschleunigen Recherche und verändern Geschäftsmodelle wie den Schutz von Persönlichkeit und Marken. Sie ersetzen aber weder genaues Zuhören noch Erfahrung, Verantwortung und strategisches Urteil. Technik schafft Wert, wenn Menschen sie nachvollziehbar und rechtsstaatlich einsetzen.

Damit komme ich zu einer Überzeugung, die mich durch mein Berufsleben begleitet: Rechtsstaatlichkeit, internationale Zusammenarbeit und belastbare wirtschaftliche Beziehungen schaffen Stabilität und halten Räume für friedliche Konfliktlösung offen. Juristen und strategische Berater können politische



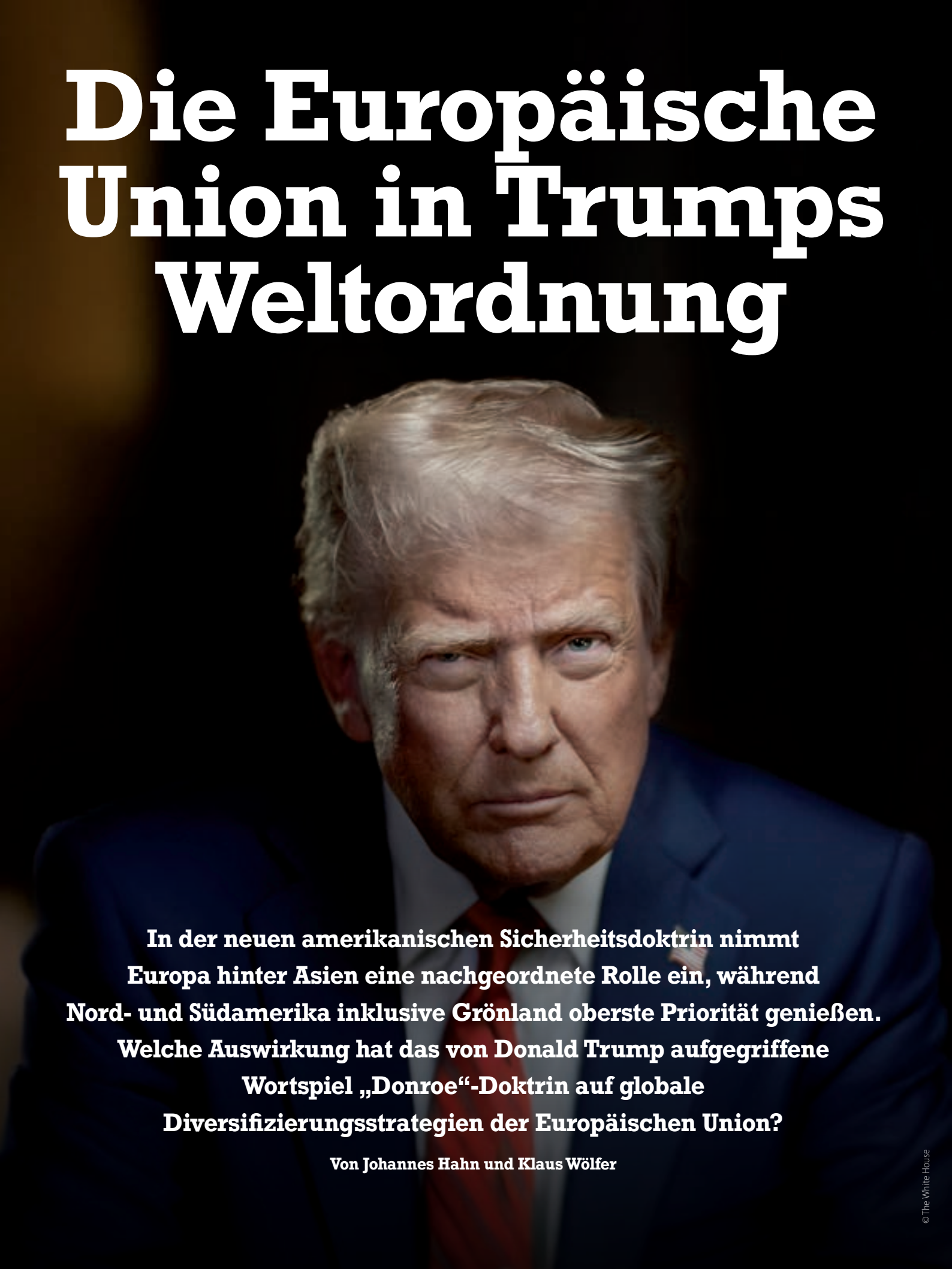
Gegensätze nicht aufheben. Sie können aber Interessen klären, Rechte durchsetzbar machen, Verständigung ermöglichen und Brücken erhalten.

Meinen 70. Geburtstag, mein 40-jähriges Berufsjubiläum und meine Hochzeit Ende 2025 mit Freunden, Wegbegleitern und Partnern aus Recht, Politik und Wirtschaft – darunter zahlreiche Autoren dieses Heftes – zu feiern, war für mich ein besonderer Moment. Freundschaft, Vertrauen, Dialog und Rechtsstaatlichkeit prägten diesen Abend; sie tragen auch unsere Arbeit und diese Ausgabe von LGP News.

Ich hoffe, dass die folgenden Beiträge nicht nur Zusammenhänge sichtbar machen, sondern Orientierung für konkrete Entscheidungen geben. Dann erfüllt LGP News seinen Zweck: rechtliche, wirtschaftliche und politische Entwicklungen gemeinsam zu denken – mit Neugier, klarem Urteil und dem Vertrauen darauf, dass Dialog und Zusammenarbeit auch in schwierigen Zeiten Wirkung entfalten. Ich freue mich, dass Sie uns dabei begleiten.

Herzlichst
Gabriel Lansky

Die Europäische Union in Trumps Weltordnung

A close-up portrait of Donald Trump, looking directly at the camera with a serious expression. He is wearing a dark blue suit, a white shirt, and a red tie. The background is dark and out of focus.

In der neuen amerikanischen Sicherheitsdoktrin nimmt Europa hinter Asien eine nachgeordnete Rolle ein, während Nord- und Südamerika inklusive Grönland oberste Priorität genießen. Welche Auswirkung hat das von Donald Trump aufgegriffene Wortspiel „Donroe“-Doktrin auf globale Diversifizierungsstrategien der Europäischen Union?

Von Johannes Hahn und Klaus Wölfer

Präsident Trump setzt die „National Security Strategy (NSS)“ vom November 2025 auf vielseitige, aber dennoch recht konsequente Weise um: Venezuela, Panama, Kuba – begleitet von massiven Drohgebärden gegenüber Kanada und Grönland u.a. Es ist anzunehmen, dass dies eine strategische Denkweise widerspiegelt, die tief im US-Establishment verwurzelt ist und daher auch langfristig relevant bleiben wird. Eine nüchterne Betrachtung zeigt, dass die Außenpolitik der USA vor allem seit dem 20. Jahrhundert trotz wiederkehrender Schwankungen zwischen isolationistischen und aktiveren „internationalistischen“ Phasen sehr zielgerichtet war – und dies auch weiterhin ist, obwohl gelegentliche Anzeichen von Unberechenbarkeit in den letzten Monaten zu beobachten waren. Für Europa und die gesamte Europäische Union ergeben sich daraus zwei wichtige Hausaufgaben: Die rasche Definition der eigenen geopolitischen Rolle sowie die zügige und selbstbewusste Entwicklung von Standpunkten, die ihren eigenen Interessen entsprechen.

Im Rahmen einer Diversifizierung seiner Partnerschaften sollte Europa eine enge, langfristige und ideologisch unbelastete Zusammenarbeit anstreben und dabei nicht nur wirtschaftliche, sondern auch umfassendere politische Ansätze verfolgen. Südamerika, Afrika, die Golfstaaten, Indien, die ASEAN und viele andere asiatische Partner bieten sich hier als logische Verbündete für die Bewahrung und Wiederbelebung eines universellen regelbasierten Systems an. Zudem könnten diese ein gemeinsames Gegengewicht zu hegemonialen Prinzipien bilden, ähnlich der Logik, die einst die Bewegung der Blockfreien Staaten und später die Gruppierungen des „Globalen Südens“ ermöglichte.

Heute besteht das Ziel jedoch in einem gemeinsamen Interesse des Südens, des Ostens und des Westens an einer universellen, regelbasierten Friedens- und Rechtsordnung – idealerweise durch einen vollständigen Umbau der in jüngster Zeit gelähmten WTO in eine Art „WTO 2.0“ sowie durch eine Reform des UN-Sicherheitsrats. Indien, Afrika, die islamische Welt, Südamerika und Südostasien klopfen schon lange an diese Tür und Europa – oder vielmehr die EU als Ganzes – hätte dort logischerweise ihren eigenen Platz. Das Fundament, auf dem Europa heute steht – die Überwindung kriegerischer Auseinandersetzungen und die friedliche Vereinigung von Staaten –, darf gerade in Zeiten globaler Aufrüstung nicht vergessen werden. Im Gegenteil: Dieses Prinzip sollte stets oberste Priorität genießen und auch in Zukunft Leitmaxime für das Handeln bleiben.

Bei Europas entscheidenden Außenbeziehungen zu Asien und insbesondere zu China und Indien besteht die Herausforderung darin, eine möglichst ausgewogene Zusammenarbeit zu gewährleisten, die fair, entschlossen und stets respektvoll ist. Chinas tiefgreifende kulturelle Vielfalt und seine industrielle und technologische Stärke müssen anerkannt und konstruktiv im

Rahmen eines ernsthaften Engagements gegenüber China und Asien miteinbezogen werden. Auch ein schrittweise globalisiertes Erasmus-Programm könnte mithelfen, den Austausch zwischen Europäern und der multipolaren Welt zu erleichtern und globale Netzwerke zu fördern, unter anderem mit den ASEAN-Ländern, deren regionale Struktur in vielerlei Hinsicht der EU ähnelt. Ebenso sollte es mit dem „Industrial Accelerator Act der EU“ vom März 2026 um einiges leichter fallen, mit ausländischen Direktinvestitionen einen Mehrwert für die EU zu schaffen. Dies betrifft vor allem Großinvestitionen im Energiebereich und bei kritischen Rohstoffen.

Was Afrika angeht, haben sowohl Asien als auch Europa ein gemeinsames Interesse daran, zur Stabilität des demografisch am schnellsten wachsenden Kontinents der Erde beizutragen. Im Wettbewerb um neue Partnerschaften in Afrika sollten diese Beziehungen bereits im Vorfeld gezielt koordiniert und in für beide Seiten verträgliche Formen gelenkt werden. Denn es liegt auf der Hand, dass Europa von einem Afrika im Krisenmodus aufgrund des unmittelbaren demografischen Drucks aus seinem „Nahen Süden“ stärker betroffen wäre als Asien.

Die Europäische Union könnte sich auch an der fast drei Jahrzehnte währenden Afrika-Strategie der Türkei orientieren. In dieser Zeit entstand auf dem gesamten Kontinent ein dichtes Netz aus Schulen, Botschaften, Handelsbeziehungen und Militärstützpunkten, welche seit langem die Basis für beidseitig vorteilhafte Wirtschaftsbeziehungen bilden. Als europäische Diplomaten und Staatsgäste das ostafrikanische Land Somalia aus Sicherheitsgründen mieden, stattete der türkische Ministerpräsident Erdoğan in Begleitung seiner Frau und einer großen Delegation Mogadischu 2011 einen mehrtägigen historischen Staatsbesuch ab. Damit wurde das Engagement und der mitfühlende Respekt der Türkei gegenüber einer Nation signalisiert, die immer wieder unter schweren Hungersnöten und Konflikten leidet.

Ebenso bietet Chinas Seidenstraßeninitiative („Belt and Road Initiative“), die mit neuen Handelswegen die Internationalisierung chinesischer Unternehmen vorantreibt, wertvolle Anhaltspunkte für eine europäische Weltpolitik, die diesen Namen auch verdient. Beide Beispiele zeigen eindrucksvoll, wie unverzichtbar ein breit angelegter, konsequent umgesetzter und langfristiger Ansatz für den Erfolg einer globalen Diversifizierungsstrategie der Europäischen Union ist.

Die Stärken und Vorteile Europas liegen in der Anzahl und Qualität seiner Unternehmen, von denen viele – unterstützt von der Europäischen Investitionsbank – ihre weltweiten Produktionskapazitäten noch weiter ausbauen könnten, insbesondere bei der gemeinsamen Gewinnung und Verarbeitung von Rohstoffen. Auch wenn die Vereinigten Staaten derzeit über enorme Vorteile

im Finanz-, Militär- und IT-Sektor verfügen, bleibt Europa in vielen Schlüsselbereichen führend, darunter Maschinenbau, Transport, Chemie, Holzbau, Lebensmittel und Konsumgüter sowie Tourismus.

Die EU muss daher ihre globalen Initiativen glaubwürdig priorisieren und zuverlässige Mechanismen entwickeln, um weltweit – auch von den Vereinigten Staaten – entsprechend ihrem wirtschaftlichen Gewicht wahrgenommen und stärker respektiert zu werden. Dies bedingt gleichzeitig auch einen überzeugenden militärischen Auftritt, einschließlich einer eng koordinierten europäischen Rüstungsproduktion und vielleicht sogar einem europäischen Berufsheer. Ebenso wichtig wie die militärischen Verteidigungsfähigkeiten ist die Verwirklichung der digitalen Souveränität Europas. Derzeit befindet sich Europa in einer ähnlichen Lage wie in den 1960er Jahren, als wichtige europäische Industriezweige kurz davorstanden, von den Vereinigten Staaten überrollt zu werden.

Prominente Persönlichkeiten wie Franz Josef Strauß, Konrad Adenauer, Valéry Giscard d'Estaing, Charles de Gaulle und Jean-Jacques Servan-Schreiber mit seinem bahnbrechenden Buch „Die amerikanische Herausforderung“ aus dem Jahr 1967 beförderten maßgeblich Europas strategisches Erwachen, was zu Reformen der europäischen Integration und prominenten Firmengründungen wie Airbus führte. Auch technologisch ist Europa heute durchaus in der Lage, mit den Vereinigten Staaten gleichzuziehen. Was dafür

benötigt wird, ist der politische Wille, die Abhängigkeit von amerikanischer Software, Markenprodukten und vor allem bei Datenzugriffen nachhaltig einzudämmen. Auf diese Weise kann auch die europäische Industrie stärker mobilisiert werden, um die Freiheit und die Persönlichkeitsrechte der Europäer – insbesondere der jüngeren Generationen – langfristig zu schützen.

Die Stärkung des Euro – unter anderem durch die Einführung einer digitalen Version – ist ein wesentlicher Bestandteil einer umfassenden europäischen Souveränität. Dies würde den auf Euro lautenden internationalen Handel erleichtern und könnte dazu beitragen, die Kreditkartenabwicklung wieder nach Europa zurückzuholen. Im Bereich unabhängiger Kreditratings, ESG-Analysen und Fondsbewertungen ist es Europa bereits gelungen, die Scope Group als erste europäische Ratingagentur in einem Markt zu etablieren, der zuvor vollständig von US-amerikanischen Unternehmen dominiert wurde.

Derzeit zehrt der jahrelange Konflikt in der Ukraine nicht nur an den Kräften dieses verwüsteten Landes, sondern auch an denen Europas – und es lässt sich nicht leugnen, dass das damit verbundene dramatische Eskalationspotenzial eine zusätzliche und unabsehbare Gefahr für den Kontinent darstellt. Es liegt daher auf der Hand, dass ein dauerhafter Frieden nicht nur die wirtschaftliche Entwicklung der Ukraine vorantreiben und gleichzeitig ihre nationale Souveränität bewahren kann – er ist auch eine wichtige Voraussetzung für die Entfaltung des vollen Potenzials in Europa.



EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen und US-Präsident Donald Trump verhandelten im Juli 2025 in Turnberry, Schottland, die Rahmenbedingungen eines Handelsabkommens, welches nun umgesetzt wird. | © EU-Kommission – Audiovisueller Dienst / Fred Guerdin



Auch wenn die Vereinigten Staaten derzeit über enorme Vorteile im Finanz-, Militär- und IT-Sektor verfügen, bleibt Europa in vielen Schlüsselbereichen führend, darunter Maschinenbau, Transport, Chemie, Holzbau, Lebensmittel und Konsumgüter sowie Tourismus. | © BMW-Group

Die rasche Umsetzung der notwendigen Maßnahmen erfordert vielmehr eine klare Führung, um die beabsichtigten Wirkungen zu erzielen und sichtbar zu machen. Vor allem aber muss die EU zügig und konsequent handeln und nicht bloß reagieren. Die EU hat ihre Fähigkeit dazu im Jahr 2016 – zugegebenermaßen unter starkem Druck – durch einen unkonventionellen und fast blitzschnellen politischen Entscheidungsprozess unter Beweis gestellt, der zu dem bis heute äußerst richtungsweisenden Migrationsabkommen mit der Türkei führte.

Das „Global Gateway“-Konzept der EU bildet daher den logischen Rahmen für die dringend benötigte aktive globale Strategie der Europäischen Union. Abschließend sei noch auf den seit längerem bestehenden Vorschlag hingewiesen, das Amt des Präsidenten des Europäischen Rates mit dem des Präsidenten der Europäischen Kommission zusammenzulegen. Gemeinsam mit der Integration des Europäischen Auswärtigen Dienstes in die Kommission könnte die Führungsfähigkeit der EU dadurch weiter vereinfacht und optimiert werden. ■



Dr. JOHANNES HAHN

ist seit Jänner 2026 Präsident der Oesterreichischen Nationalbank. Von 2019 bis 2024 war der österreichische ÖVP-Politiker als EU-Kommissar für Haushalt und Verwaltung in der Kommission von der Leyen tätig. Bereits von 2014 bis 2019 agierte Hahn als EU-Kommissar für Europäische Nachbarschaftspolitik und Erweiterungsverhandlungen in der Kommission Juncker und ab 2010 als EU-Kommissar für Regionalpolitik in der Kommission Barroso II. Vor seinem Wechsel nach Brüssel war Johannes Hahn von 2007 bis 2010 österreichischer Bundesminister für Wissenschaft und Forschung. | © Europäische Union



Dr. KLAUS WÖLFER

war österreichischer Botschafter in mehreren Ländern in Südostasien (ASEAN) und in der Türkei. Der LGP Senior Expert Counsel hatte in früheren Jahren die Position des Stellvertretenden Politischen Direktors und Sonderbeauftragten für den Westbalkan und die EU-Erweiterung im Außenministerium inne. Davor war er Direktor des Österreichischen Kulturinstituts in Rom und Leiter der Sektion Kunst im Bundeskanzleramt. Neben dem Austria Institut für Europa und Sicherheitspolitik (AIES) ist Wölfer auch Vorstandsmitglied des Instituts für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM) und des Kammermusikfestes Lockenhaus im Burgenland.

Gewinner und Verlierer der Globalisierung

Ein aktueller Bericht des französischen Hochkommissariats für Strategie und Planung schätzt, dass mittelfristig bis zu 55 Prozent der EU-Industrie unter dem Druck chinesischer Konkurrenz verschwinden könnte. Wie gefährdet ist der Wirtschaftsstandort Europa tatsächlich?

Von Vasily Astrov

Viele der jüngsten Entwicklungen sind vor dem Hintergrund der Globalisierung der Weltwirtschaft seit Mitte des 20. Jahrhunderts zu sehen. In dieser Zeit kam es zu einer rasanten Ausweitung globaler Handels- und Investitionsaktivitäten, die durch die Gründung multinationaler Institutionen (wie GATT und später WTO) begünstigt wurden. Anfänglich wurde die Globalisierung stark von reichen Industrieländern – allen voran den USA – vorangetrieben, die ihre hochwertigen Güter weltweit problemlos absetzen konnten. Doch im Laufe der Zeit verschoben sich die regionalen Gewichte. Während der wirtschaftsliberale Westen auf den freien Wettbewerb setzte, lag der Schwerpunkt in vielen Schwellenländern auf der Industriepolitik, die vor allem in Ostasien marktwirtschaftliche Anreize mit gezielten staatlichen Förderungen kombinierte.

Dadurch konnten diese Länder viel mehr ausländische Direktinvestitionen lukrieren, Produktionskapazitäten in neuen fortschrittlichen Sektoren aufbauen und globale Marktanteile auf Kosten der USA und westeuropäischen Länder gewinnen, indem sie allmählich selbst zu Industriestaaten wurden. Heutzutage ist beispielsweise Taiwan für 60 Prozent der weltweiten Halbleiterfertigung sowie mehr als 90 Prozent der Produktionskapazitäten für hochmoderne Logik-Chips verantwortlich. Der spätere Auf-

stieg Chinas basierte auf einem ähnlichen Erfolgsrezept. Der Anteil Chinas an globaler Fertigung stieg von 5 Prozent 1995 auf 35 Prozent bis heute, während die Anteile sowohl der USA (von 21 auf 12 Prozent) als auch der EU (von 26 auf 16 Prozent) deutlich zurückgingen. Inzwischen ist China zur zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt hinter den USA geworden – und gemessen an den Kaufkraftparitäten belegt es sogar den Spitzenplatz.

Durch diese globalen Verschiebungen wurden die ursprünglichen Profiteure der Globalisierung zunehmend zu ihren (relativen) Verlierern. Die Industriebranchen, die dem Wettbewerb seitens der Schwellenländer ausgesetzt waren, litten darunter und mussten starke Rückgänge hinnehmen. Der Anteil des verarbeitenden Gewerbes am Bruttoinlandsprodukt (BIP) sank auf nur 11 Prozent in den USA, 10 Prozent in Frankreich und 8 Prozent in Großbritannien, sodass sich die Wirtschaftsstruktur zunehmend in Richtung Finanzdienstleistungen, Immobilien, Tourismus und IT verschob. Westliche Konzerne, die bereits in die Schwellenländer investiert haben und auch zu Hause von billigen Arbeitskräften aus dem Ausland profitieren, können zwar nach wie vor satte Profite generieren. Doch die Arbeiterklasse und Teile des Mittelstandes mussten zum Teil heftige Einkommenseinbußen hinnehmen, was unter anderem den zweifachen Erfolg von Donald Trump bei den US-Präsidentenwahlen erklärt. Durch seine protektionistische Rhetorik konnte er vor allem die Arbeiter in verarmten Regionen ansprechen, die früher vom industriellen Aufschwung geprägt waren.

Anders als zu Zeiten des Kalten Krieges, als die westlichen Länder 75 Prozent des weltweiten BIP erwirtschafteten, liegt deren Anteil heute bei weniger als 60 Prozent. Dies verringert klarerweise auch den Spielraum ihrer Regierungen, wirtschaftlichen Druck auf ihre geopolitischen Gegner auszuüben. Das sieht man sehr deutlich bei der geringen Wirksamkeit der beispiellosen westlichen Sanktionen gegen Russland, das von China und anderen Ländern des globalen Südens unterstützt wird. Außerdem dominiert China die weltweite Lieferkette für Seltene Erden, indem es 60 bis 70 Prozent der Fördermengen und 90 Prozent der Verarbeitung kontrolliert. Als die USA im Vorjahr hohe Einfuhrzölle auf chinesische Waren verhängten, drosselte China die Lieferungen von Seltenen Erden, was die US-Regierung zu schmerzhaften Kompromissen zwang.



Deutsches Erfolgsmodell unter Druck

Bis vor kurzem hatte sich Deutschland gegenüber diesen jüngsten Entwicklungen recht gut behaupten können. 2024 war das verarbeitende Gewerbe immer noch für 18 Prozent des deutschen BIP verantwortlich (in China 25 Prozent). Den ersten „China-Schock“ der 2000er Jahre, als die globalen Märkte nach dem Beitritt des Landes zur WTO 2001 durch billige chinesische Konsumgüter (wie Kleidung, Möbel usw.) überflutet wurden, konnte Deutschland noch halbwegs verkraften. In den 2020er Jahren kam es jedoch zu einem zweiten China-Schock, der die deutsche Industrie massiv unter Druck setzte. Nun bringt China zunehmend höherwertige Güter wie (Elektro-) Autos, Maschinen und Ausrüstung, chemische Erzeugnisse und innovative Umwelttechnologien auf den globalen Markt. Nur sind das jetzt Güter, die in direkter Konkurrenz zu den deutschen Schlüsselindustrien stehen, mindestens die gleiche Qualität aufweisen, aber in der Regel um 30 bis 40 Prozent weniger kosten. Die Autoexporte aus China stiegen beispielsweise seit 2021 um das 8-fache und erreichten erstmals 8 Millionen Stück, während die deutschen Autoexporte im gleichen Zeitraum bei ca. 3 Millionen Fahrzeugen stagnierten.

Die Anhebung von US-Einfuhrzöllen auf europäische Waren, die Abkopplung von billiger russischer Energie im Zuge des Ukraine-Konflikts und die ambitionierte EU-Klimapolitik setzen der europäischen und deutschen Industrie zusätzlich zu. Die europäischen Strompreise sind derzeit etwa doppelt und die Gaspreise viermal so hoch wie in den USA, was den Wirtschaftsstandort Europa ebenfalls nachhaltig gefährdet. Diese Probleme sind vor allem struktureller Natur, was deren Lösung alles andere als einfach ma-

chen wird. Eine weitere De-Industrialisierung der europäischen Wirtschaft würde z.B. nicht nur den Arbeitsmarkt belasten, sondern mit großer Wahrscheinlichkeit in hohen Handelsbilanzdefiziten resultieren, die – anders als in den USA – kaum durch die Emission eigener Währung finanziert werden können. Eine weitere Alternative wäre protektionistische Schranken aufzubauen, um die europäische Industrie zu schützen. Doch wie das aktuelle US-Beispiel beweist, gibt es gleichzeitig auch Risiken, die mit dieser Strategie verbunden sind: höhere Preise für Konsumenten und unmittelbare Vergeltungsmaßnahmen seitens der Handelspartner. Momentan setzt man Hoffnungen vor allem auf eine Militarisierung der europäischen Wirtschaft, die die Produktionsverluste auffangen könnte. Ob diese Strategie sich jedoch langfristig bewährt, lässt sich aus heutiger Sicht kaum sagen. ■

Dipl.-Volksw. VASILY ASTROV, MSc



ist Ökonom am Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw), Länderspezialist für Russland und andere GUS-Staaten sowie Herausgeber des wiiw Monthly Report. In seiner jüngeren Forschung hat Astrov die wirtschaftlichen Auswirkungen der Russland-Sanktionen, der EU-Östlichen Partnerschaft sowie Fragen der europäischen Energiesicherheit analysiert. Darüber hinaus berät er regelmäßig die Europäische Kommission zur russischen Wirtschaft. | © Hans Schubert

Trump und Bibi: Ein Bett für zwei Träume



Betrachtet man das amerikanisch-israelische Duo, fällt ein Paradoxon auf, das in der Geschichte der internationalen Beziehungen einzigartig ist: Nicht der Beschützer beeinflusst die Außenpolitik des Beschützten, sondern umgekehrt.

Von Renaud Girard*

Am 28. Februar 2026 haben US-Präsident Donald Trump und der israelische Premierminister Benjamin „Bibi“ Netanjahu ohne Genehmigung des UN-Sicherheitsrates einen Präventivkrieg gegen den Iran begonnen. Was dabei auffällt: Seit der Gründung des jüdischen Staates im Jahr 1948 war die militärische Zusammenarbeit zwischen Amerika und Israel noch nie so eng. Nicht nur Nachrichtendienste, Luftwaffenstützpunkte, Tankflugzeuge, Munition, Zielauswahl, Planung und Durchführung der Operationen werden von den beiden befreundeten Mächten regelmäßig geteilt – auch der israelische Premierminister hat Präsident Trump in den letzten 13 Monaten insgesamt sieben Mal persönlich besucht.

Ohne den Einfluss, den Bibi bei seinem alten Freund Trump aufgebaut hat, hätte Amerika vermutlich niemals einem Präven-

tivkrieg zum Regimewechsel im Iran zugestimmt. Hatte der 47. Präsident der Vereinigten Staaten in seiner Antrittsrede am 20. Januar 2025 nicht seinem Volk versprochen, keinen neuen Krieg zu beginnen? In einer bisher noch nie dagewesenen Weise liegen nun Amerika und Israel im selben Bett.

Doch – um ein berühmtes chinesisches Sprichwort zu zitieren – haben sie nicht die gleichen Träume. Die Strategie Netanjahus hat sich nicht geändert, seit dieser gebildete Likudnik und Bewunderer Jabotinskys in die Politik eingetreten ist. Es geht ihm stets um die Sicherheit Israels – zu 100 Prozent und um jeden Preis. In diesem Staatsmann kommt wohl auch eine Art familiärer Prägung zum Vorschein: Sein Vater war Sekretär Jabotinskys, und sein älterer Bruder fiel als Held bei der Befreiungsoperation der israelischen Geiseln in Entebbe im Juli 1976.

Doch birgt der Traum von 100 Prozent Sicherheit nicht die Gefahr eines permanenten Krieges? De facto bedeutet es, dass die Regierung in Jerusalem die Gründung eines palästinensischen Staates im Westjordanland und in Gaza ablehnen und keine einzige Rakete auf den Norden oder Süden Israels tolerieren wird – und dass sie jede Äußerung eines Staates oder einer Organisation, die Israel von der Landkarte des Nahen Ostens tilgen will, für bare Münze nimmt. Netanjahus Sicherheitsoffensive um jeden Preis hat natürlich auch große Auswirkungen auf die Nachbarstaaten Israels im Nahen Osten, auf die Israelis im Heiligen Land, auf die Juden der Diaspora und auf die westlichen Freunde Israels. Das strategische Risiko dieser Politik besteht hingegen in einer möglichen Abkehr der westlichen öffentlichen Meinung von Israel. Denn eine Gallup-Umfrage aus der ersten Februarhälfte 2026 zeigt, dass 41 Prozent der Amerikaner „mehr mit den Palästinensern sympathisieren“, während nur noch 36 Prozent „eher die Israelis unterstützen“. Ebenso befürworten 57 Prozent der Amerikaner inzwischen mehrheitlich die Gründung eines palästinensischen Staates – eine Idee, von der Netanjahu absolut nichts wissen will.

Der Traum des israelischen Premierministers in diesem Krieg ist es vielmehr, den Iran militärisch, politisch und wirtschaftlich zu zerschlagen und anschließend geografisch zu fragmentieren, indem kurdische, belutschische, arabische und aserbajdschanische Separatismusbewegungen gefördert werden. Die Sicherheitsstrategie des Likud bestand stets darin, feindliche Staaten im Nahen Osten zu zersplittern. Dies wurde bereits im Libanon, in Syrien und im Irak getan – und soll nun im Iran fortgesetzt werden. Trump verfolgt dagegen eine ganz andere Strategie: Er will den Iran nicht zerstören, sondern ihn wieder in den amerikanischen Einflussbereich zurückführen – nach 47 langen Jahren islamischer und antiwestlicher Revolution. Er möchte in Teheran das wiederholen, was ihm in Caracas gelungen ist. Denn die Kontrolle über iranische Ölfelder – zusammen mit dem venezolanischen Öl – würde Amerikas Position im geopolitischen und wirtschaftlichen Konflikt mit China erheblich stärken. Immerhin stammten 20 Prozent der chinesischen Ölimporte bis zum Beginn dieses Krieges aus dem Iran. Als „Sahnehäubchen“ wäre es für Trump auch eine mediale Genugtuung, sich für die Geiselnahme amerikanischer Diplomaten in Teheran im November 1979 und das Scheitern der Befreiungsoperation „Eagle Claw“ im April 1980 zu rächen.

Viele hätten sich gewünscht, dass die israelisch-amerikanischen Luftangriffe vom 28. Februar 2026 zu einem Palastputsch in Teheran geführt hätten mit einem nachfolgenden Regimewechsel, der die Menschenrechte respektiert und sich stärker der wirtschaftlichen Entwicklung statt religiöser Drohungen gegen Nachbarstaaten widmet. Doch wie vorhersehbar war, ist das Wunder ausgeblieben. Unter dem massiven Bombenhagel zeigt sich die

Islamische Republik Iran erstaunlich resilient. Keine Absetzungen, keine Verräter, keine Desertationen.

Das Regime hat sogar einen neuen Obersten Führer eingesetzt – den Sohn des ermordeten Vorgängers Ajatollah Ali Chamenei. Trump hatte dem iranischen Volk eigentlich Hilfe versprochen. Doch es ist nicht erkennbar, wie die systematische Zerstörung iranischer Infrastruktur – nicht nur Kasernen und Polizeistationen, sondern auch Öldepots, Häfen und Meerwasserentsalzungsanlagen – der Bevölkerung helfen soll. Als ob das islamische Regime, das sich 1979 an die Macht putschte und heute abgelehnt wird, nicht schon genug Leid verursacht hätte.

Der wirtschaftliche Niedergang trieb die Iraner im Januar 2026 mittels Massendemonstrationen und Streiks auf die Straße. Es ist nicht ersichtlich, wie die Zerstörung der Infrastruktur durch die israelisch-amerikanischen Angriffe der Bevölkerung nützen soll. Trump kann sich kaum auf das Atomprogramm berufen: Dieses hatte er bereits im Juni 2025 als „obliterated“ (vernichtet) bezeichnet. Zudem wurden Verhandlungen, die laut dem omanischen Vermittler kurz vor dem Abschluss standen, durch den Krieg unterbrochen.

Auch aus regionaler Sicht ist unklar, wie die verbündeten Golfstaaten davon profitieren sollen. Und global gesehen ist es ebenfalls nicht ersichtlich, welchen Vorteil die amerikanischen Verbraucher aus steigenden Ölpreisen ziehen – während diese vor allem Russland zugutekommen, dessen Exporte nach Indien von Washington inzwischen sogar indirekt begünstigt werden. Wenn es Trump nicht gelingt, diesen Krieg schnell durch einen seiner berühmten „Deals“ zu beenden, könnte er für ihn zum politischen Albtraum werden. ■

** Dieser Artikel ist am 10. März 2026
im Le Figaro unter dem Titel „Trump et Bibi,
un seul lit pour deux rêves“ erschienen.*



RENAUD GIRARD

ist ein französischer Journalist und Schriftsteller sowie Senior Reporter und internationaler Kolumnist bei der Tageszeitung Le Figaro. Er studierte an der École normale supérieure und der École nationale d'administration. Er hat als Kriegskorrespondent gearbeitet und Bücher über den Nahen Osten, Geopolitik und internationale Beziehungen geschrieben.

Um die Zukunft muss man kämpfen!

Der politische Wandel in den 1980er und 1990er Jahren brachte Demokratie anstelle eines autoritären Systems, den Übergang von einer verstaatlichten zu einer privatisierten Marktwirtschaft und die Öffnung gegenüber dem Westen – mit der Annäherung an Europa hat das heutige EU- und NATO-Mitglied Polen eine richtungsweisende Entscheidung getroffen.

Von Aleksander Kwaśniewski

Die Weichen für diesen Systemwechsel wurden damals von einer klaren Mehrheit der polnischen Gesellschaft gestellt, wie sowohl die Proteste während der kommunistischen Ära als auch die Wahlen vom Juni 1989 zeigten. Besonders aus heutiger Sicht erwiesen sich die beiden großen Meilensteine – der NATO-Beitritt 1999 sowie der Beitritt zur Europäischen Union am 1. Mai 2004 – als historische Erfolgsgeschichte. Denn dadurch entstand in Polen ein bislang unbekanntes Sicherheitsgefühl, das wir heute im Zuge der russischen Aggression gegen die Ukraine noch stärker empfinden als vor 20 Jahren.

In den mehr als zwei Jahrzehnten seiner EU-Mitgliedschaft hat Polen zudem enorme wirtschaftliche Fortschritte gemacht. Diese Veränderungen umfassen den Ausbau der Infrastruktur sowie die strategische Nutzung jener zivilisatorischen Chance, für die Polen lange gekämpft hatte und die sich letztlich auf die gesamte Region auswirken sollte. Zunächst trat Polen als Fürsprecher der Tschechischen Republik, Ungarns und der Slowakei auf – ein wichtiges Ziel der Visegrád-Gruppe war der gemeinsame NATO-Beitritt – und wurde später zum strategischen Verbündeten für die baltischen Staaten. Im Wesentli-



Polen ist seit 1. Mai 2004 EU-Mitglied

chen bedeutete dies die endgültige Abkehr vom berüchtigten „Molotow-Ribbentrop-Pakt“ mit der Aufteilung Osteuropas im Zweiten Weltkrieg. Dadurch konnte die gesamte Region in den Bereichen demokratischer Werte, der Rechtsstaatlichkeit und des Schutzes der Menschenrechte eingebunden und wieder in die gemeinsame europäische Familie integriert werden.

Dies wirkte sich sowohl auf die Stabilität als auch auf die Entwicklungsmöglichkeiten der Region von Anfang an positiv aus. Inzwischen haben sich all diese neuen EU-Mitgliedstaaten – trotz früherer Befürchtungen, sie könnten ein ernsthaftes Problem darstellen – zu dynamischen Kräften entwickelt, die zur Gestaltung der Europäischen Union nachhaltig beitragen. Polen ist innerhalb dieser Region das flächen- und bevölkerungsmäßig größte Land und somit – auch wenn ich den Begriff

nicht überstrapazieren möchte – ein regionaler Führungsstaat. Tatsächlich hatte Polen schon immer eine zentrale Rolle gespielt, indem es die europäischen Ambitionen seiner Nachbarn unterstützte, die Verteidigung der ukrainischen Souveränität entschieden förderte und der Ukraine eine europäische Entwicklungsperspektive eröffnete – in Form einer zukünftigen EU-Mitgliedschaft innerhalb eines absehbaren Zeitraums nach dem Ende des Krieges.

Dass sich die wirtschaftlichen und politischen Bemühungen für Polen ausgezahlt haben, liegt auf der Hand. Zunächst einmal hat Polen durch Artikel 5 des Nordatlantikvertrags feste sicherheitspolitische Garantien erhalten – Garantien, die wir nicht gehabt hätten, wären wir in einer Grauzone oder einem neutralen Bereich geblieben. Selbst heute – trotz verschiedener Zweifel der US-Regierung hinsichtlich der Zukunft der NATO – ist es definitiv besser, diese Garantien schwarz auf weiß, als gar keine zu haben. Der Beitritt zur NATO beflügelte die Modernisierung des polnischen Militärs und führte zu einem verbesserten Schulungsangebot des Offizierskorps, das fortan im Rahmen des NATO-Systems ausgebildet wurde. Für Polen bleibt die NATO damit das wichtigste Verteidigungsbündnis, das wir derzeit durch eine Erhöhung unserer Verteidigungsausgaben, die geplante Vergrößerung unserer Streitkräfte und vor allem durch die Modernisierung unserer Rüstungsindustrie stärken.

Auch was die Europäische Union betrifft, sprechen die Zahlen für sich und verdienen eine besondere Erwähnung. Zum Zeitpunkt des EU-Beitritts betrug das nominale Bruttoinlandsprodukt Polens rund 256 Milliarden US-Dollar. Nach 22 Jahren liegt es heute bei nahezu einer Billion Dollar – das ist beinahe eine Vervierfachung. In diesem Zeitraum hat sich auch der Handel Polens mit dem Westen erheblich ausgeweitet, wie auch die sinnvolle Nutzung von EU-Mitteln Polen grundlegend veränderte. Die wachsende Bedeutung der polnischen Wirtschaft lässt sich besonders gut anhand der Handelskennzahlen zwischen Polen und Deutschland ablesen. Im Jahr 2025 belief sich das Handelsvolumen zwischen beiden Ländern auf rund 181 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Das Handelsvolumen Deutschlands mit Frankreich – einem größeren Land mit stärkerer Wirtschaft und längerer Tradition bei der wirtschaftlichen Zusammenarbeit – betrug etwa 185 Milliarden Euro. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, könnte Polen schon bald ein größerer Handelspartner Deutschlands sein als Frankreich. Noch vor wenigen Jahren hätte dies wohl kaum jemand für möglich gehalten.

Alles, was wir in letzter Zeit erlebt haben – insbesondere Putins Aggression gegen die Ukraine, die zunehmende Unberechenbarkeit der amerikanischen Politik und der Aufstieg populistischer, anti-europäischer Bewegungen in ganz Europa und auch

in Polen – liefert eine ganz wichtige Lektion für alle demokratischen und pro-europäischen Kräfte: Um die Zukunft muss immer aktiv gekämpft werden. Denn nichts geschieht von selbst oder wird uns einfach so geschenkt. Weder die Wahrheit, noch die Demokratie oder die Idee der europäischen Integration wird sich von selbst verteidigen. Es bedarf gehöriger Anstrengungen, um diese Integration zu bewahren und sie in jenen Bereichen zu vertiefen, in denen dies notwendig ist – vor allem in den Bereichen Sicherheit, moderne Technologien, Energie sowie in den Beziehungen zu unseren wichtigsten globalen Partnern und Konkurrenten: China, den Vereinigten Staaten, Russland und Indien.

In diesen Schlüsselbereichen sollte die Europäische Union voranschreiten, anstatt sich auf die Illusion einer Europäischen Föderation oder auf die unrealistische Idee der „Vereinigten Staaten von Europa“ zu konzentrieren. Dasselbe gilt für die NATO. Die Wahrung der Einheit der NATO – einschließlich und insbesondere mit den Vereinigten Staaten – ist von entscheidender Bedeutung. Eine zentrale Herausforderung besteht darin, einen Weg zu finden, um zwischen der unverzichtbaren strategischen Partnerschaft mit den Vereinigten Staaten – selbst in der Ära Trump – und der gleichzeitigen Stärkung der europäischen Streitkräfte und Verteidigungsindustrie zu navigieren.

Wie dieser Weg beschritten und ein kluger Kompromiss gefunden werden kann, ist eine Aufgabe, bei der Polen eine aktive und führende Rolle spielen kann – unter anderem aufgrund seiner traditionell guten Beziehungen zu den Vereinigten Staaten. ■



ALEKSANDER KWAŚNIEWSKI

ist ehemaliger Präsident Polens, der im Dezember 1995 die polnischen Präsidentschaftswahlen gegen Lech Wałęsa gewann und dieses Amt bis 2005 über zwei Amtsperioden innehatte. Neben der Einführung einer neuen demokratischen Verfassung in Polen spielte der Politiker eine Schlüsselrolle bei der Aussöhnung zwischen den Polen und dem deutschen, jüdischen und ukrainischen Volk. Darüber hinaus inspirierte er die internationalen Vermittlungsbemühungen während der Orangen Revolution 2004 in der Ukraine und trug dazu bei, dass sich die junge Demokratie durchsetzen konnte. Als starker Befürworter der Integration in die EU und NATO sorgte Kwaśniewski dafür, dass Polen beiden Institutionen beitrug. | © Marek Szczepanski

Trumps Zollregime und Europas Antwort

Zölle sind zu Werkzeugen geopolitischer Machtausübung geworden. Ist dies der Beginn einer neuen Phase der internationalen Ordnung, in der wirtschaftliche Beziehungen zunehmend durch Macht und weniger durch Regeln definiert werden?

Von Josef Braml

Die Vereinigten Staaten haben sich in der Handelspolitik grundlegend verändert. Was über Jahrzehnte ein regelgebundenes, multilaterales System war, ist heute ein flexibles, präsidential gesteuertes Machtinstrument. Zölle sind nicht länger bloß wirtschaftspolitische Stellschrauben – sie sind zu Werkzeugen geopolitischer Machtausübung geworden. Dieser Systemwechsel ist nicht vorübergehend. Er markiert den Beginn einer neuen Phase der internationalen Ordnung, in der wirtschaftliche Beziehungen zunehmend durch Macht und weniger durch Regeln definiert werden.

Diese Entwicklung fügt sich nahtlos in ein grundlegendes Muster ein, das ich ausführlicher analysiert habe: In einer „narzisstischen Nation“ – so der Titel meines demnächst erscheinenden Buches – tritt Gemeinsinn hinter Selbstbehauptung zurück und Kooperation wird durch Nullsummendenden ersetzt. Genau dieses Denken prägt die amerikanische Handelspolitik unter Donald Trump. Zölle dienen nicht mehr primär der Korrektur von Marktverzerrungen, sondern als Mittel der Dominanz – ökonomisch, politisch und psychologisch.

Vom Regelwerk zur Willkür

Das Nachkriegssystem basierte auf Verlässlichkeit: Zölle wurden in internationalen Verhandlungen festgelegt, galten nach dem

Meistbegünstigungsprinzip und konnten nur unter klar definierten Verfahren verändert werden. Dieses System schuf Planungssicherheit für Unternehmen und Partner. Trumps Politik hat dieses Fundament aufgebrochen. Zölle werden heute situativ verhängt, wieder aufgehoben, modifiziert – je nach politischer Opportunität. Sie sind nicht mehr Ergebnis von Regeln, sondern Ausdruck präsidentieller Beliebigkeit. Damit werden sie zu einem zentralen Instrument einer Außenpolitik, die zunehmend innenpolitischen Logiken folgt und auf kurzfristige Machtgewinne angelegt ist.

Die Konsequenz: Für Unternehmen wird Handelspolitik zur unkalkulierbaren Variable. Investitionen, Lieferketten und Produktionsentscheidungen müssen unter permanentem Vorbehalt getroffen werden. Die eigentlichen Kosten liegen daher weniger in den Zöllen selbst als in der Unsicherheit, die sie erzeugen.

Zölle als Ausdruck narzisstischer Machtpolitik

Die neue US-Zollpolitik lässt sich nicht allein ökonomisch erklären. Sie folgt einer Logik, die tief in der politischen Psychologie des Landes verankert ist. Die USA erleben einen relativen Machtverlust gegenüber China, der als narzisstische Kränkung empfunden wird. Trumps Antwort darauf ist typisch für nar-



© The White House

zisstische Systeme: Er sucht nach Symbolen der Kontrolle und Überlegenheit. Zölle bieten sich dafür ideal an. Sie sind sichtbar, schnell einsetzbar und demonstrieren Handlungsfähigkeit. Vor allem aber erlauben sie es, Beziehungen in Gewinner und Verlierer zu übersetzen.

Damit verschiebt sich die Funktion von Handelspolitik grundlegend. Sie zielt nicht mehr auf Effizienz oder Wohlstand, sondern auf Hierarchie. Handelsbeziehungen werden zu Machtbeziehungen – und Deals zu Dominanzbeweisen. Für Trump ist ein „guter Deal“ nur dann gegeben, wenn der andere geschwächt hervorgeht.

Ökonomische Wirklichkeit: hohe Kosten, begrenzter Nutzen

Ökonomisch bleibt die Bilanz ernüchternd. Zölle wirken wie eine Steuer auf die eigene Wirtschaft. Studien zeigen, dass die Kosten größtenteils von amerikanischen Unternehmen und Verbrauchern getragen werden, während die erhofften Industrieeffekte ausbleiben. Zwei überparteiliche Berichte – der aktuelle Report des Congressional Budget Office zu Haushalts- und Wirtschaftsaussichten sowie eine Studie der Federal Reserve Bank of New York – kommen übereinstimmend zu dem Schluss, dass die von Trump erhobenen Zölle größtenteils von amerikanischen Haushalten und Unternehmen getragen werden.

Zwar haben sich Handelsströme verschoben – insbesondere zulasten Chinas –, doch eine breite industrielle Renaissance ist bislang nicht erkennbar. Gleichzeitig steigen die Inputkosten für viele Unternehmen, während andere Länder ihre Abhängigkeit von den USA reduzieren. Langfristig entsteht so ein paradoxes Ergebnis: Ein Instrument, das Stärke demonstrieren soll, untergräbt die strukturelle Wettbewerbsfähigkeit. Genau hier zeigt sich die Ambivalenz narzisstischer Machtpolitik: Sie erzeugt kurzfristige Effekte, aber langfristige Instabilität.

Eine neue Geoökonomie der Unsicherheit

Mit dem sprunghaften Anstieg der US-Zölle – von niedrigen einstelligen Werten auf zweistellige Durchschnittssätze – ist zudem ein neues Normal entstanden. Entscheidend ist dabei weniger das Niveau als die Volatilität. Die zentrale Frage lautet daher nicht mehr, ob es Zölle gibt oder nicht, sondern auf welchem dauerhaft höheren und vor allem unsicheren Niveau sie sich einpendeln. Märkte werden fragmentierter, Lieferketten komplexer, politische Risiken zentraler Bestandteil wirtschaftlicher Entscheidungen.

Diese Entwicklung ist Ausdruck einer tiefergehenden Transformation: Die Globalisierung wird nicht rückgängig gemacht, aber politisiert. Wirtschaft wird zum Spielfeld geopolitischer Konkurrenz.

Europas strategische Bewährungsprobe

Für Europa stellt sich damit eine doppelte Herausforderung. Erstens muss es sich gegen wirtschaftlichen Druck behaupten. Zweitens muss es verhindern, selbst in die Logik narzisstischer Machtpolitik zu verfallen. Die gute Nachricht: Europa verfügt über erhebliche wirtschaftliche Machtressourcen. Die EU ist eine Handelsmacht auf Augenhöhe mit den USA und besitzt mit Instrumenten wie dem Anti-Coercion Mechanismus neue Möglichkeiten, auf ökonomischen Druck zu reagieren. Die entscheidende Frage ist jedoch strategischer Natur: Nutzt Europa diese Macht defensiv – zur Schadensbegrenzung – oder offensiv, um eigene Regeln zu setzen?

Doch genau hier offenbart sich Europas Verwundbarkeit. Besonders aufschlussreich war das Treffen zwischen EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen und US-Präsident Donald Trump am 27. Juli 2025 auf dessen Golfplatz im schottischen Turnberry. Offiziell ging es darum, ein drohendes amerikanisches Zollpaket abzuwenden und ein Handelsabkommen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten zu finalisieren. Politisch aber war die Szenerie mehr als ein diplomatischer Termin: Sie war eine Inszenierung asymmetrischer Macht. Trump setzte auf persönliche Druckdiplomatie, auf „Arm-Twisting“ auf höchster Ebene – und behielt die Oberhand.

Die Ergebnisse folgten einer klaren Machtlogik: Die EU akzeptierte höhere Zölle, sagte umfangreiche Käufe amerikanischer Energie zu und stellte zusätzliche Investitionen in den Vereinigten Staaten in Aussicht. Damit wurde sichtbar, was Europas Rede von „strategischer Autonomie“ oft verdeckt: Wer sicherheitspolitisch von Washington abhängig ist und zugleich darauf hofft, dass amerikanische Zollpolitik die eigenen Autoexporte verschont, verhandelt nicht aus einer Position souveräner Stärke. Wer Schutz braucht, ist erpressbar – und zahlt Schutzgeld, sei es in Form politischer Gefälligkeiten oder wirtschaftlicher Vorteile für Washington.

Der Widerspruch könnte kaum größer sein: Während von der Leyen öffentlich ein „souveränes Europa“ fordert, das die Sprache der Macht beherrschen müsse, sprachen die Bilder aus Turnberry eine andere Sprache. Statt eines Dialogs auf Augenhöhe wirkte die Begegnung wie eine Machtdemonstration. Der amerikanische Präsident diktierte Bedingungen, die von den Europäern letztlich akzeptiert wurden. Nicht Selbstbehauptung prägte den Eindruck, sondern Abhängigkeit, Ohnmacht und der Versuch, Eskalation um nahezu jeden Preis zu vermeiden.

Dieses Muster setzte sich im Mai 2026 fort. Nach längerem Hin und Her gab die EU im Zollstreit weiter nach. Auslöser war mas-

siver Druck aus Washington: Trump setzte Brüssel eine Frist bis zum 4. Juli und drohte zugleich mit Strafzöllen auf Autoimporte – also gezielt dort, wo Europas Exportwirtschaft besonders verwundbar ist. Unter diesem Druck öffnete die EU ihren Markt für US-Industriegüter sowie für Agrar- und Fischereiprodukte. Formal blieben die Zugeständnisse reversibel. Faktisch aber zeigte sich erneut dieselbe Dynamik: Washington eskaliert, Brüssel weicht aus.

Das eigentliche Machtgefälle liegt daher nicht allein in Zollsätzen, sondern in der Risikobereitschaft. Die USA setzen Drohungen gezielt ein, während die EU versucht, Konflikte zu vermeiden – und bezahlt dafür mit politischem Spielraum. Solche Bilder und Entscheidungen untergraben die Glaubwürdigkeit des europäischen Anspruchs auf strategische Autonomie. Sie werfen die Frage auf, ob Europa bereit ist, bei politischem und wirtschaftlichem Druck von außen standzuhalten – oder ob es seine Autonomie vor allem rhetorisch behauptet, während es praktisch weiter Schutzgeld zahlt.



Mehr zu diesem Thema gibt es im Buch „Die narzisstische Nation: Amerika, Europa und die Psychologie der Macht“ von Josef Braml.



© unsplash.com

Europas Antwort zwischen Anpassung und Gegenmacht

Eine reine Anpassungsstrategie wäre fatal. Wer sich in einem System zunehmender Machtpolitik passiv verhält, lädt zu weiterem Druck ein. Die Erfahrung der vergangenen Jahre zeigt: Nachgiebigkeit wird in Washington nicht als Kooperationssignal, sondern als Schwäche interpretiert. Gleichzeitig darf Europa nicht einfach spiegelbildlich reagieren. Eine Eskalation in einen umfassenden Handelskonflikt würde beiden Seiten schaden. Stattdessen braucht es eine doppelte Strategie:

- Selbstbehauptung nach außen: Klare Gegenmaßnahmen wo nötig und Nutzung der eigenen Marktmacht als Verhandlungshebel.
- Stabilisierung nach innen: Stärkung des Binnenmarkts, Diversifizierung von Lieferketten und Reduktion strategischer Abhängigkeiten.

Vor allem aber muss Europa seine Rolle neu definieren: Nicht als Anhängsel einer amerikanischen Ordnung, sondern als eigenständiger Pol in einer multipolaren Weltwirtschaft.

Fazit: Ordnung im Zeitalter des Machtdenkens

Trumps Zollregime steht exemplarisch für eine neue Phase internationaler Politik. Regeln verlieren an Bedeutung, Macht gewinnt an Gewicht. Der Übergang von Multilateralismus zu unilateraler präsidentieller Entscheidungsmacht ist mehr als eine handelspoliti-

sche Verschiebung – er ist Ausdruck eines tieferen Wandels in der Weltordnung. In einer „narzisstischen“ internationalen Umwelt, in der Staaten primär ihre eigene Bestätigung suchen, wird Kooperation schwieriger und Konflikt wahrscheinlicher. Die entscheidende Frage ist daher nicht, ob Europa auf diese Entwicklung reagieren muss, sondern wie.

Europa darf sich nicht von der Suche nach Anerkennung leiten lassen, sondern muss Verantwortung übernehmen und aktiv Grenzen setzen. Die Antwort auf Trumps Zollpolitik liegt daher nicht im Rückzug in alte Gewissheiten – sondern in der bewussten Gestaltung einer neuen, selbstbewussten europäischen Handels- und Machtpolitik. ■



Dr. JOSEF BRAML

ist seit Januar 2020 Generalsekretär der Deutschen Gruppe und seit Januar 2023 European Director der Trilateralen Kommission – einer einflussreichen globalen Plattform für den Dialog eines exklusiven Kreises politischer und wirtschaftlicher Entscheider:innen Amerikas, Europas und Asiens zur kooperativen Lösung geopolitischer, wirtschaftlicher und sozialer Probleme. Braml veröffentlichte zahlreiche Bücher, Aufsätze in Sammelbänden und Fachzeitschriften sowie publizistische Beiträge (siehe auch www.usaexperte.com/analysen).

Chinas Gelassenheit und die Unordnung der Welt



Der 15. Fünfjahresplan verschiebt Chinas Prioritäten von quantitativer Expansion hin zu einer technologieorientierten Reformagenda. In einem zunehmend herausfordernden geopolitischen Umfeld präsentiert sich der neue Plan als strategische Kurskorrektur, die das chinesische Wachstumsmodell neu ausrichten soll.

Von Romano Prodi

Die jährlichen „Zwei Sitzungen“, die als gemeinsame Tagung des chinesischen Parlaments und seines wichtigsten politischen Beratungsgremiums jeweils Anfang März stattfinden, sorgen selten für Überraschungen. Denn ihr Wert liegt woanders: In der Klarheit, mit der sie die zukünftige Richtung der chinesischen Politik vorgeben und in der Disziplin, mit der diese Richtung dann verfolgt wird. Neben dem Regierungsarbeitsbericht für 2026 veröffentlichte Peking am 12. März 2026 seinen 15. Fünfjahresplan, der den Zeitraum bis 2030 abdeckt und Chinas langfristige strategische Absichten offenbart. Gleichzeitig regt dieses zentrale Steuerungsinstrument für Chinas Wirtschafts-, Industrie- und Innovationspolitik zu weiteren Überlegungen an, die über die darin enthaltenen Ziele hinausgehen.

Der erste Punkt betrifft den Tonfall. In einer Zeit, in der das internationale Umfeld von zunehmenden Konflikten geprägt ist – von der Ukraine bis zum Nahen Osten, von Subsahara-Afrika bis nach Lateinamerika –, zeichnet sich Chinas neuer Fünfjahresplan durch eine auffallende Gelassenheit aus. Der Regierungsarbeitsbericht ging dabei ungewöhnlich offen auf die innenpolitischen Schwierigkeiten ein: anhaltende Immobilienkrise, verhaltene Binnennachfrage, hohe Jugendarbeitslosigkeit, Bevölkerungsrückgang und Überkapazitäten in Teilen der Industrie, die die Unternehmensmargen in mehreren Branchen ausgehöhlt haben. Dennoch ist die allgemeine Stimmung eher von geduldiger Anpassung als von Panikmache geprägt. Das für 2026 festgelegte BIP-Ziel von 4,5 bis 5 Prozent liegt zum ersten Mal seit Jahrzehnten innerhalb der 4-Prozent-Bandbreite – eine richtungsweisende Entscheidung, die die Priorisierung struktureller Konsolidierung gegenüber kurzfristiger Leistungssteigerung widerspiegelt.

Künstliche Intelligenz und Energiesicherheit im Fokus

Der Fünfjahresplan ist überall dort sehr ambitioniert – und für den Rest der Welt folgenreicher –, wo es um Zukunftstechnologien geht. Halbleiter, Künstliche Intelligenz, Quanteninformatik, Robotik, Raumfahrt oder 6G-Mobilfunk werden nicht bloß als wirtschaftliche Chancen dargestellt, sondern als strategische Notwendigkeiten. Die Initiative „AI Plus“, ein Programm zur Einbettung künstlicher Intelligenz in alle Bereiche der Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung, steht beispielhaft für diese neuen Prioritäten. Sehr deutlich zeigt sich diese Zielsetzung vor allem im Bereich Forschung und Innovation. Laut dem neuen Plan sollen die staatlichen F&E-Ausgaben jährlich um mehr als sieben Prozent steigen.

Dies ist besonders bemerkenswert vor dem Hintergrund der amerikanischen Bemühungen, Chinas Zugang zu fortschrittlichen Halbleitern und den dazugehörigen Fertigungsanlagen

einzuschränken. Die von Washington in Abstimmung mit Verbündeten wie Japan und den Niederlanden eingeführten Exportkontrollregelungen sollten Chinas Fortschritte in diesen Technologien eigentlich bremsen. Die Ergebnisse fielen jedoch weniger eindeutig aus als erwartet. Denn jede einzelne Beschränkung wirkte als zusätzlicher Anreiz für chinesische Inlandsinvestitionen gerade in jenen Bereichen, die gesperrt wurden. Peking setzt dabei in naher Zukunft auf technologische Eigenständigkeit – noch nicht erreicht, aber mit voller Konsequenz und hohem Einsatz an öffentlichen Mitteln. Ob diese Strategie Erfolg haben wird, ist ungewiss – aber dass sie mit großer Ernsthaftigkeit verfolgt wird, daran besteht kein Zweifel.

Ein weiterer Aspekt betrifft den Energiesektor. China hat in erneuerbare Energien und Batterietechnologien in großem Umfang investiert und dadurch seine Abhängigkeit von importierten fossilen Brennstoffen schrittweise verringert. Das Land führt mittlerweile bei der weltweiten Produktion von Solarmodulen und dominiert auch bei der Herstellung von Windkraftanlagen und Batterien für Elektrofahrzeuge. Die durch den aktuellen Konflikt mit dem Iran verursachte Unterbrechung der Energieflüsse aus der Golfregion bereitet natürlich auch China als weltweit größter Rohölimporteur kurzfristige Schwierigkeiten. Doch gleichzeitig wird dadurch die strategische Notwendigkeit der Energiewende beschleunigt – und hier befindet sich China eindeutig in einer besseren Position, weil es das letzte Jahrzehnt intensiv dazu genutzt hat, die industrielle Basis für diesen Wandel aufzubauen.

Ukraine, Naher Osten und die Logik der Zurückhaltung

Chinas Haltung zum Krieg in der Ukraine ist im Westen seit langem Gegenstand heftiger Kritik: Peking habe es abgelehnt, Russlands Invasion zu verurteilen und seine vielfältigen Beziehungen zu Moskau hätten dem Land, das westlichen Sanktionen unterliegt, eine gewisse wirtschaftliche Absicherung verschafft. Es wäre jedoch eine zu starke Vereinfachung, dies als eindeutige Unterstützung zu interpretieren. China hat ein starkes strukturelles Interesse an einer stabilen und regelbasierten internationalen Ordnung – nicht aus idealistischen Gründen, sondern weil es die weltweit größte Handelsnation ist und globale Unordnung immer schlecht für den Handel ist. Außerdem bindet ein langwieriger Krieg in Europa politische Energie und wirtschaftliche Ressourcen. So gesehen, würde selbst eine unvollkommene Verhandlungslösung Pekings Interessen mehr dienen als ein Konflikt in Europa auf unbestimmte Zeit.

Die Lage im Nahen Osten hat noch unmittelbarere Auswirkungen. Die von den Vereinigten Staaten und Israel gegen den Iran durchgeführte Militäroperation stellt einen erheblichen Bruch mit der regionalen Ordnung der letzten Jahrzehnte dar. Die Sta-



Halbleiter, Künstliche Intelligenz, Quanteninformatik, Robotik, Raumfahrt oder 6G-Mobilfunk werden im Fünfjahresplan nicht bloß als wirtschaftliche Chancen dargestellt, sondern als strategische Notwendigkeiten. | © Pexels

bilität der Golfstaaten – ihre Sicherheit, ihre Haushaltslage, ihre Fähigkeit zu globalen Investitionen – ist derzeit einem hohen Druck ausgesetzt, den bilaterale Sicherheitsgarantien allein nicht bewältigen können. China unterhält bedeutende wirtschaftliche Beziehungen zu praktisch allen beteiligten Parteien. Und trotz der gegenwärtigen Turbulenzen gehört es zu den wenigen Großmächten, die in der gesamten Region ein gewisses Maß an diplomatischer Glaubwürdigkeit bewahren. Nun gilt es genau zu beobachten, wie die Volksrepublik China diese Position in den kommenden Monaten nutzen wird.

Was das für Europa bedeutet

Die Frage, die mich als Europäer am meisten beschäftigt, ist, ob diese Situation auch von uns richtig eingeschätzt wird. Das Schauspiel, bei dem europäische Regierungen wie Deutschland, Frankreich oder das Vereinigte Königreich nacheinander in Peking eintreffen und dabei einzeln nach bilateralen Vorteilen streben, spiegelt eine strukturelle Schwäche wider. Der europäische Binnenmarkt ist Chinas wichtigster Exportmarkt, den die chinesische Binnennachfrage nicht ersetzen kann. Und dies wiederum schafft eine Form der gegenseitigen Abhängigkeit, die – wenn sie koordiniert angegangen wird – die Grundlage für eine ausgewogenere Beziehung bilden könnte. Das Ende 2020 unterzeichnete und anschließend zurückgestellte Investitionsabkommen zwischen der EU und China hat einen möglichen Weg zu einer strukturierten Zusammenarbeit vorgezeichnet. Der konkrete

Wortlaut mag einer Überarbeitung bedürfen – die zugrunde liegende Logik bleibt jedoch davon unberührt.

Ob die europäischen Institutionen die politische Weitsicht besitzen, eine solche gemeinsame Strategie zu verfolgen, ist eine Frage, die ich nicht mit Sicherheit beantworten kann. Was ich aber sagen kann: Das Zeitfenster dafür ist nicht unbegrenzt offen. China wartet nicht. ■



ROMANO PRODI

ist ein italienischer Ökonom und Politiker, der zwischen Mai 1996 und Oktober 1998 Ministerpräsident Italiens war und danach bis 2004 den Posten des Präsidenten der Europäischen Kommission innehatte. Während seiner Amtszeit wurde der Euro erfolgreich eingeführt, die Europäische Union um zehn neue Länder aus Mittel-, Ost- und Südeuropa erweitert und der Vertrag zur Verfassung Europas unterzeichnet. Mit dem Wahlsieg der Mitte-Links-Koalition l'Unione wurde Romano Prodi als deren Vorsitzender zwischen 2006 und 2008 erneut italienischer Premierminister. Von 2010 bis 2015 lehrte er als Professor an der China Europe International Business School (CEIBS) in Shanghai und ist aktuell Mitglied ihres Verwaltungsrats.

Serbien ist keine isolierte Insel in Europa ...

Wie sieht die Zukunft der serbischen Politik der Blockfreiheit in der gegenwärtigen Weltordnung aus? LGP News bat den amtierenden Außenminister der Republik Serbien Marko Đurić zum Gespräch und erhielt spannende Einblicke in „multi-vektorisches“ Strategien.

Interview mit Außenminister Marko Đurić

Inwieweit kann die Bewegung der Blockfreien Staaten die zunehmende Konkurrenz der Großmächte nutzen, um ihren eigenen Handlungsspielraum zu vergrößern?

Die Republik Serbien ist einer von 17 Beobachtern in der Bewegung der Blockfreien Staaten, dem mit 120 Mitgliedern viertgrößten globalen Bündnis der Welt. Angesichts der aktuellen geopolitischen Lage hat die Politik der Blockfreiheit heute vielleicht sogar eine noch größere Bedeutung als bei ihrer Gründung vor fast 65 Jahren. Die Gründer der Bewegung – die Staatschefs Ägyptens, Indiens, Indonesiens und des damaligen Jugoslawiens – waren ausdrücklich bestrebt, unabhängige und eigenständige Alternativen in ihrer Außen-, Sicherheits- und Wirtschaftspolitik zu finden, anstatt sich für einen einzelnen militärisch-politischen Block zu entscheiden. Heute sehen wir uns mit einem gefährlichen Grundsatz konfrontiert: „Entweder bist du für uns oder gegen uns!“ Serbien ist deshalb bemüht, seine Position, seine Kontakte und seine Zusammenarbeit mit den Mitgliedern der Bewegung der Blockfreien Staaten im Rahmen seiner multi-vektorisches Außenpolitik zu stärken und weiterhin seinen strategischen Interessen und Zielen zu folgen: der Wahrung von Stabilität und Frieden auf dem Balkan, der Stärkung der regionalen Zusammenarbeit und dem Beitritt zur Europäischen Union. Als militärisch neutrales Land setzen wir dabei auf eine ausgewogene Politik gegenüber allen globalen Akteuren, deren Interessen zwar miteinander verflochten sind aber eben oft auch gegensätzlich sein können.

Wie relevant ist die Bewegung der Blockfreien Staaten in der heutigen multipolaren Welt?

Die Welt hat sich in den letzten Jahren rasant verändert – sie ist leider viel instabiler geworden und steht vor zahlreichen Herausforderungen in den Bereichen Sicherheit, Energie, Technologie, Umwelt, Klima, Migration und anderen Bereichen. Was jedoch konstant bleiben sollte, sind genau die Grundsätze der Blockfreien-Bewegung: Schutz der territorialen Integrität und Souveränität, gegenseitiger Nichtangriffspakt, Gleichberechtigung und Wahrung gegenseitiger Interessen, friedliche Koexistenz u.a. Deshalb glaube ich, dass die Bewegung der Blockfreien Staaten an Bedeutung gewinnen wird.

Welche Rolle strebt Serbien im Verhältnis zu den Großmächten an?

Serbien ist bestrebt, bestmögliche politische und wirtschaftliche Beziehungen zu den wichtigsten internationalen Akteuren zu unterhalten. Gleichzeitig bemühen wir uns auch um gute Beziehungen zu jenen Ländern, die sich in einer Phase des wirtschaftlichen und wissenschaftlich-technologischen Aufschwungs befinden sowie zu anderen befreundeten Ländern, die hier aus Platzgründen nicht alle genannt werden können.

Welche Auswirkungen hat Serbiens Positionierung auf die regionale Stabilität, den Handel und die Regierungsführung?

Serbien ist keine isolierte Insel in Europa, sodass globale Entwicklungen, Krisen oder Konflikte sich indirekt auf unsere Stabilität auswirken. Sei es bei der Steuerung von Migrationsströmen, der Energiesicherheit und -diversifizierung oder anderen

Herausforderungen. Wie ich bereits mehrfach betont habe, ist Serbien seinerseits bestrebt, zur Wahrung von Frieden und Stabilität in der Region beizutragen sowie die Zusammenarbeit in allen Bereichen von gemeinsamem Interesse zu stärken – im Energiesektor, beim Ausbau der Infrastruktur und in anderen relevanten Bereichen. Wir setzen uns für den freien Verkehr von Personen, Waren, Kapital und Dienstleistungen ein und verfolgen eine unabhängige Außenpolitik. Sind unsere Partner mit unseren Entscheidungen oder Positionen immer zufrieden? Das sind sie nicht, aber genau das ist ein Zeichen für unsere Unabhängigkeit bei der Entscheidung über wichtige Fragen.

Trotz zahlreicher Herausforderungen auf globaler und regionaler Ebene können wir auf einige unbestreitbare Erfolge zurückblicken: Wir haben unser BIP in rund zehn Jahren verdoppelt und unsere Staatsverschuldung drastisch gesenkt, die Arbeitslosigkeit verringert und die Durchschnittsgehälter und Renten erhöht, die Straßen- und Schieneninfrastruktur erheblich verbessert sowie zahlreiche ausländische Investoren angezogen – abgesehen von der Organisation der internationalen Fachmesse Expo 2027, bei der wir die Teilnahme von rund 140 Ländern und eine riesige Besucherzahl erwarten. Dies sind alles sichtbare Ergebnisse der Anstrengungen, die unsere Staatsführung in der vergangenen Periode unternommen hat.

Wie positionieren sich afrikanische Staaten in einer multipolaren Welt?

Ich glaube, dass alle Länder Afrikas dieselben Ziele verfolgen – nämlich ihre Stabilität und Unabhängigkeit zu wahren, da der Kontinent nach wie vor von bewaffneten Konflikten und verschiedenen Krisen heimgesucht wird. Hinzu kommt der Einfluss ehemaliger Kolonialmächte sowie neuer globaler Akteure, die versuchen, sich strategisch zu positionieren und ihre Interessen bestmöglich durchzusetzen. Ich beziehe mich dabei vor allem auf Bestrebungen, wertvolle Rohstoffe und Ressourcen sowie geopolitisch wichtige Standorte zu kontrollieren oder die Vorherrschaft darüber zu erlangen.

Welche sind die wichtigsten wirtschaftlichen und strategischen Chancen und Herausforderungen, denen Afrika heute gegenübersteht?

Afrika ist ein Kontinent mit einer sehr jungen Bevölkerung – eine wichtige Ressource, wenn man bedenkt, dass bestimmte Regionen der Welt mit demografischen Problemen oder Arbeitskräftemangel zu kämpfen haben. Die Nutzung seltener Erden und Mineralien bietet ebenfalls eine strategische Chance, allerdings nur dann, wenn diese Länder die Rohstoffe auch selbst verarbei-



Marko Đurić, Außenminister der Republik Serbien, setzt auf die verstärkte Zusammenarbeit mit den Staaten Afrikas.



Serbien baut seine Kontakte in Afrika beständig aus | © Das Außenministerium der Republik Serbien

ten und so viel Wertschöpfung wie möglich exportieren, anstatt sie als Rohstoffe zu verkaufen. Die größten Herausforderungen bestehen aktuell darin, die Sicherheit zu gewährleisten sowie bestehende Probleme im Transportwesen und bei der Versorgung mit Energie, Kunstdünger und anderen wichtigen Produkten zu lösen. Parallel dazu gilt es, das Bildungs- und Gesundheitssystem zu verbessern, die weitere wissenschaftliche und technologische Entwicklung sicherzustellen, die Vorteile der Digitalisierung und der Künstlichen Intelligenz zu nutzen und die Folgen des Klimawandels abzumildern. Bestimmte Länder haben in dieser Hinsicht in den letzten 10 bis 15 Jahren beeindruckende Fortschritte erzielt, doch es gibt noch viel Raum für Verbesserungen.

Wie könnte Afrikas Positionierung zwischen den großen Weltmächten und Blöcken die regionale und internationale Politik prägen?

Die Länder Afrikas sind ein bedeutender Faktor in der Welt und werden in Zukunft noch mehr Einfluss gewinnen. Angesichts ihrer demografischen Stärke, ihrer großen Ressourcen, ihrer wachsenden Wirtschaft und anderer Faktoren – wie etwa mit der Festlegung einer gemeinsamen Sprache sowie der Formulierung strategischer Leitlinien – wird es ihnen leichter fallen, ihre Interessen zu verteidigen und durchzusetzen. Serbien ist gerade dabei, eine Botschaft in Tansania zu eröffnen, was ein klarer Beweis für unser Interesse und unseren Wunsch ist, in Afrika noch stärker präsent zu sein. Denn Afrika ist der Block der Zukunft!

Welche Rolle kann Serbien bei der Zusammenarbeit mit Afrika in diesem sich wandelnden globalen Umfeld spielen?

Die Republik Serbien teilt die Grundsätze des Völkerrechts, der Charta der Vereinten Nationen sowie die Leitlinien, die in den Dokumenten zur Gründung der Bewegung der Blockfreien Staaten verankert sind. Dazu zählen gegenseitige Unterstützung bei der Wahrung der territorialen Integrität und Souveränität, gegenseitiges Verständnis sowie die Zusammenarbeit auf Augenhöhe, die wir gemeinsam fördern und verteidigen sollten.

Im Laufe seiner Geschichte hat Serbien unterschiedliche Erfahrungen gemacht – mit Kriegen und großen Opfern, die wir gebracht haben. Wir haben in schwierigen und langwierigen Prozessen an der Versöhnung gearbeitet und unser Land nach jedem Konflikt wieder aufgebaut – so wie viele afrikanische Länder auch. Deshalb glauben wir, dass es das Wertvollste ist, den Frieden zu bewahren, damit heutige und zukünftige Generationen in Frieden und Wohlstand leben können. Wir sind bereit, unseren Beitrag dazu zu leisten. ■

MARKO ĐURIĆ



ist ein serbischer Jurist, Politiker und Diplomat, der seit Mai 2024 als Außenminister der Republik Serbien im Amt ist. Zuvor war er ab 2020 Botschafter Serbiens in den Vereinigten Staaten von Amerika, wo er sich für eine engere wirtschaftliche und politische Zusammenarbeit mit den USA einsetzte. Đurić gilt als enger Vertrauter des Präsidenten Aleksandar Vučić und ist eines der Gründungsmitglieder der Serbischen Fortschrittspartei (SNS).

Ohne Dialog gibt es für die Serben im Kosovo keine Sicherheit ...

Die Lage der serbischen Bevölkerung im Kosovo und in Metochien (KiM) ist von tiefer politischer Instabilität, institutionellen Krisen und anhaltenden sozioökonomischen Spannungen geprägt. LGP News hat darüber mit Petar Petković, Direktor des KiM-Büros in Belgrad, gesprochen.

Interview mit dem Direktor des KiM-Büros Petar Petković

In welcher politischen und sicherheitspolitischen Situation lebt das serbische Volk heute im Kosovo und Metochien (KiM)?

Für das serbische Volk im Kosovo und Metochien waren die Zeiten nie leicht. Doch seit dem Amtsantritt von Albin Kurti vor fünf Jahren erleben wir eine Periode des offenen Terrors seitens Pristinas, die sich in brutaler physischer und institutioneller Gewalt gegen unsere Bevölkerung sowohl südlich als auch nördlich des Flusses Ibar zeigt – mit der Entrechtung unseres Volkes, willkürlichen und politisch motivierten Verhaftungen von Serben, Angriffen auf die Serbisch-Orthodoxe Kirche, der Schließung serbischer Institutionen und mit dem rechtswidrigen Abriss von Eigentum von Serben.



Gehen wir jedoch der Reihe nach vor. Sechs Serben wurden von der Kosovo-Polizei angeschossen, darunter – ich möchte daran erinnern – die Brüder Stefan und Miloš Stojanović aus dem Dorf Gotovuša bei Štrpce, auf die der Angehörige der sogenannten Kosovo-Sicherheitskräfte Azem Kurtaj das Feuer eröffnete, als sie einen Weihnachtsbaum trugen. Heute ist er ein freier Mann – für die Verletzungen, die Stefan und Miloš erlitten haben, wurde er nie zur Verantwortung gezogen. Auf der anderen Seite befinden sich heute mehr als 60 Serben in den Gefängnissen und Haftanstalten Kurtis – politische Gefangene, die nur aufgrund falscher Anschuldigungen und falscher Zeugenaussagen festgenommen wurden und denen das Recht auf ein faires Verfahren sowie eine angemessene medizinische Versorgung verwehrt wird.

Damit endet die Entrechtung des serbischen Volkes jedoch nicht. 132 Einrichtungen und Institutionen der Republik Serbien im Kosovo und Metochien, die der serbischen Bevölkerung Waren und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs zur Verfügung stellten, wurden geschlossen. Der Dinar wurde abgeschafft und die sogenannte Kosovo-Polizei übt täglich Repression und Gewalt gegen unsere Bevölkerung aus. Das jüngste Beispiel ist die brutale und heimtückische Misshandlung des Serben Nenad Rašković aus dem Dorf Drijen in der Gemeinde Zubin Potok. Die Polizei unter Kurti fesselte ihn an einen Baum, schlug und misshandelte ihn. Neben zahlreichen Hämatomen und Blutergrüssen wurden bei ihm auch ein Rippenbruch sowie eine Reihe weiterer Verletzungen festgestellt.

Zu einem solchen Vorgehen haben einerseits die Straflosigkeit der Gewalttäter aus Pristina und andererseits die unzureichende Reaktion der internationalen Gemeinschaft wesentlich beigetragen. Gleichzeitig stehen auch die legitimen und rechtmäßig gewählten politischen Vertreter des serbischen Volkes, verkörpert durch die Srpska Lista, unter Druck. Gegen sie werden konstruierte Verfahren geführt, während gleichzeitig der Wählerwille des serbischen Volkes verfälscht und durch Wahlmanipulation ein Mandat unseres Volkes im Parlament in Pristina Kurtis Favoriten Nenad Rašić zugeschoben wurde.

Sie sagen, dass die internationale Gemeinschaft nicht angemessen reagiert. Was meinen Sie konkret damit?

Die internationale Gemeinschaft hat das Mandat und die Verpflichtung, das serbische Volk im Kosovo und Metochien zu schützen und diesem vor allem Sicherheit, aber auch die Achtung der grundlegenden Menschenrechte, zu garantieren. Leider hat sie diese Prüfung bereits sehr oft nicht bestanden. Serben im Kosovo und Metochien sind heute das am stärksten gefährdete Volk im modernen Europa und all dies geschieht vor den

Augen der internationalen Gemeinschaft. Davon zeugt auch die Tatsache, dass es seit dem Amtsantritt Albin Kurtis fast 800 ethnisch motivierte Zwischenfälle gegen die serbische Bevölkerung im Kosovo und Metochien gegeben hat. Auch serbische Kinder, Frauen und unsere Kirchen stehen im Visier.

Obwohl wir feststellen, dass die Kritik internationaler Vertreter am Vorgehen Pristinas immer lauter und konkreter wird, reicht dies nicht aus – denn die Sicherheitslage wird für den Verbleib der serbischen Bevölkerung in ihrer historischen Heimat aufgrund des Terrors Pristinas immer schwieriger. Deshalb haben fast 18 Prozent unserer Landsleute den Norden des Kosovo und Metochien verlassen. Wir erwarten daher, dass die internationale Gemeinschaft von bloßen Worten zu konkreten Taten übergeht – denn sie verfügt über die notwendigen Mechanismen, um das anti-serbische Vorgehen des Regimes in Pristina unter Albin Kurti zu stoppen und den Serben im Kosovo und Metochien Sicherheit sowie die Achtung ihrer Menschenrechte zu garantieren. Unsere Kinder sollen in Frieden leben und aufwachsen können, ohne Angst vor ihrer Zukunft.

Vor diesem Hintergrund ist die angekündigte Verringerung der Zahl der KFOR-Soldaten und ihr Abzug von einem der wichtigsten strategischen Punkte im Norden des Kosovo und Metochien – der Brücke über den Ibar in Kosovska Mitrovica – sowie aus Visoki Dečani mehr als alarmierend. Man kann nicht diejenigen, die serbische Heiligtümer in Brand gesetzt und unsere Bevölkerung misshandelt haben und dies bis heute tun, damit beauftragen, unser Volk zu schützen. Das wäre fast so, als würde man einem Brandstifter die Verantwortung für ein brennendes Haus übertragen.

Deshalb sollte auch die internationale Gemeinschaft innehalten und sich bewusst machen, welche langfristigen Folgen ein solches Vorgehen für Frieden und Sicherheit haben kann. Belgrad unter Präsident Aleksandar Vučić tut alles, um durch zahlreiche Unterstützungsprojekte, finanzielle Maßnahmen, diplomatische und politische Aktivitäten sowie durch das Beharren auf dem Dialog das serbische Volk im Kosovo und Metochien zu schützen. Ohne diese Unterstützung gäbe es heute keine Serben mehr im Kosovo und Metochien.

Ist der Dialog der Weg zur Normalisierung der Beziehungen und zur Schaffung besserer Lebensbedingungen für das serbische Volk im Kosovo und Metochien?

Belgrad ist stets für den Dialog eingetreten, da dieser der wichtigste Mechanismus zur Normalisierung der Verhältnisse vor Ort und zur Lösung aller offenen Fragen ist. Denn wenn es



Ruine einer serbisch-orthodoxen Klosteranlage bei Prizren | © Nikola Besevic



Stefan Stojanović aus dem Dorf Gotovuša bei Štrpce | © privat

keinen Dialog gibt, entstehen zahlreiche Probleme vor Ort. Das können wir auch heute sehen, wo das serbische Volk das Opfer ist. Anstatt am gemeinsamen Dialog teilzunehmen, setzt Pristina täglich einseitige, rechtswidrige und eskalierende Schritte zum Nachteil der serbischen Bevölkerung. Mit dieser Verschärfung der Lebensbedingungen für die Serben will die Politik die Vertreibung unserer Bevölkerung und die Schaffung eines ethnisch homogenen, von Serben entleerten Kosovo und Metochien fortsetzen.

Während Belgrad ein glaubwürdiger Partner im Dialog ist und alle seine Verpflichtungen erfüllt, ist es Pristina, das seine Verpflichtungen täglich verletzt und alle Errungenschaften des in Brüssel geführten Dialogs torpediert. Ich möchte daran erinnern, dass Pristina seit nunmehr 13 Jahren die Bildung der Gemeinschaft der serbischen Gemeinden ablehnt, die im Rahmen des Ersten Brüsseler Abkommens über die Normalisierung der Beziehungen vereinbart wurde. Kurti selbst hat mehrfach erklärt, dass er nicht beabsichtigt, die übernommenen und unterzeichneten Verpflichtungen umzusetzen, deren Garant auch die Europäische Union selbst ist.

Darüber hinaus vermeidet Kurti durch die Schaffung einer politischen Krise in Pristina geschickt die Teilnahme am Dialog, in dem er auch über die Bildung der Gemeinschaft der serbischen Gemeinden sprechen müsste. Sie ist das Herzstück des Brüsse-

ler Dialogs und des bereits 2013 unterzeichneten Abkommens. Sie stellt einen Eckpfeiler für die Achtung der grundlegenden kollektiven und individuellen Rechte des serbischen Volkes im Kosovo und Metochien dar.

Fazit: Belgrad wird niemals auf die Forderung nach Bildung der Gemeinschaft der serbischen Gemeinden verzichten – denn die Achtung der grundlegenden Prinzipien des Völkerrechts und der Rechte des serbischen Volkes im Kosovo und Metochien ist unverhandelbar. ■



PETAR PETKOVIĆ

unternimmt als Direktor des Regierungsamtes für Kosovo und Metohija und im Rahmen seines Mandats alle notwendigen Anstrengungen, um das Überleben und den Fortbestand des serbischen Volkes im Kosovo und in Metohija zu sichern – insbesondere unter diesen außerordentlich schwierigen Umständen. Zusätzlich zu seiner Rolle als Direktor fungiert Petković auch als Chefunterhändler Belgrads auf technischer Ebene im Rahmen des Dialogs zwischen Belgrad und Pristina.

Neuer Rückenwind für Visegrád-Gruppe

Nach einer Phase der Unsicherheit findet die V4-Gruppe endlich wieder zu ihrer Stimme – gerade jetzt, wo Mitteleuropa sie am dringendsten braucht. In einer Welt im Krisenmodus haben Polen, Tschechien, die Slowakei und Ungarn durch Zusammenarbeit weitaus mehr zu gewinnen als durch Alleingänge.

Von Martin Jacko

Während eines Großteils des letzten Jahrzehnts wirkte die V4-Gruppe wie ein Überbleibsel ihres ursprünglichen Zwecks – ein praktisches Instrument zur Koordinierung des EU- und NATO-Beitritts in den 1990er Jahren, das seine Relevanz verlor, sobald diese Mission erfüllt war. Die politische Zusammenarbeit innerhalb der V4 hatte in den letzten Jahren einige Rückschläge erlitten: Für interne Zwistigkeiten sorgte vor allem die außenpolitische Haltung der ehemaligen ungarischen Regierung unter Viktor Orbán, dessen Linie in Bezug auf Russland und die Ukraine im Widerspruch zu den anderen V4-Mitgliedsstaaten stand. So kam es dazu, dass die persönlichen Spannungen zwischen Warschau und Budapest die V4 eher wie ein historisches Relikt als ein dynamisches Bündnis erscheinen ließen.

Aktuell gibt es jedoch einen neuen Funken Optimismus. Denn im Juni 2026 trafen sich die V4-Ministerpräsidenten Péter Magyar aus Ungarn, Donald Tusk aus Polen, Andrej Babiš aus Tschechien und Robert Fico aus der Slowakei zu einem Gipfeltreffen in der ungarischen Stadt Gödöllő – und belebten, wie sie es ausdrückten, eine Gruppe wieder, die geraume Zeit auf der Stelle getreten war. Tusk bedankte sich bei Magyar dafür,



Die Burg Visegrád thront oberhalb der dem Format namensgebenden Stadt. | © Visit Visegrád

dass er die Hoffnung auf ein Format wiederhergestellt habe, das wieder „wie eine geeinte Front“ funktionieren könne. Dazu wurde von den V4-Mitgliedern vereinbart, ihre jeweiligen Positionen vor jedem EU-Gipfel gemeinsam abzustimmen und eine einheitliche Linie zu vertreten – insbesondere in Bezug auf den mehrjährigen Finanzrahmen der EU, die Kohäsions- und Agrarpolitik, die Vereinbarkeit von sauberer Energie und Wettbewerbsfähigkeit sowie in Fragen der Automobilindustrie und der Handelspolitik. Auch der Zeitpunkt könnte nicht besser sein. Denn dieser fällt mit einer Phase zusammen, in der die Regeln des globalen Handels gerade neu geschrieben werden und die

individuelle Verhandlungsmacht einer mittelgroßen mitteleuropäischen Volkswirtschaft – egal wie gut sie geführt wird – nicht ausreicht.

V4 als gewichtiger Player in der EU

Betrachtet man die einzelnen Volkswirtschaften von Polen, Tschechien, der Slowakei und Ungarn, so ist jede für sich genommen im historischen Vergleich stark. Nimmt man sie jedoch zusammen, ergibt sich eine ganz andere Gesamtstärke. Mit rund 65 Millionen Einwohnern ist die Gesamtwirtschaft der V4 mit der Italiens vergleichbar, und ihr BIP von 1,603 Billionen Euro würde sie zu einer der größten Volkswirtschaften der EU machen, wenn man sie als eine Einheit betrachten würde. Das Handelsvolumen zwischen den V4-Ländern und Deutschland übertrifft bereits das zwischen Deutschland und Frankreich – ein Faktum, das außerhalb der Region selten gewürdigt wird. Dies dürfte auch die Sichtweise der V4-Regierungen auf ihren Einfluss sowohl in Brüssel als auch in Berlin grundlegend verändern, zumal sich die globale Lage dramatisch gewandelt hat.

So musste sich die EU in den vergangenen zwei Jahren mit den Auswirkungen eines eskalierenden Handelskonflikts zwischen

den USA und China auseinandersetzen, der zu einer Umleitung chinesischer Exporte auf europäische Märkte geführt hat. Zudem hat China Exportkontrollen für Seltene Erden und Magnete verhängt, die für die europäische Industrie von entscheidender Bedeutung sind. Hinzu kommt, dass EU-Exporteure aufgrund des Handelsrahmens zwischen den USA und der EU mit deutlich höheren Zollkosten konfrontiert sind, der zwar eine vollständige transatlantische Spaltung verhindert, aber dennoch Herausforderungen mit sich gebracht hat. Als Reaktion darauf hat die Europäische Kommission eine Reihe neuer Schutzmaßnahmen für Stahl sowie Zollkontingente eingeführt und ist derzeit aktiv um Präferenzhandelsabkommen bemüht, die über Washington und Peking hinausgehen. All dies kann keine einzelne mitteleuropäische Volkswirtschaft allein bewältigen. Eine geeinte V4 jedoch, die in den Bereichen Energiepolitik und globale Lieferketten zusammenarbeitet und bei den Sitzungen des EU-Rates eine einheitliche Front bildet, kann die Ergebnisse tatsächlich beeinflussen, anstatt nur auf diese zu reagieren.

Produktionszentren in einer Welt der Blöcke

Das Wirtschaftsmodell der V4 basierte in der Nachkriegszeit auf einer exportorientierten, durch ausländische Direktinvestitionen



Beim V4-Gipfeltreffen in Gödöllő wurde das Visegrád-Bündnis offiziell wiederbelebt. | © Róbert Hegedüs, MTI/MTVA

angetriebenen Fertigung, die vor allem deutsche und westeuropäische industrielle Lieferketten versorgte, insbesondere im Automobilsektor. Dieses Modell funktionierte etwa dreißig Jahre lang gut. Nun steht es jedoch vor neuen Herausforderungen durch eine Weltwirtschaft, die sich aufgrund geopolitischer Faktoren in Richtung „Risikominderung“ verlagert. Der Handel konzentriert sich zunehmend auf Partnerschaften, die politisch aufeinander abgestimmt sind und nicht nur geografisch günstig liegen – dies zwingt Unternehmen und Regierungen zu neuen Überlegungen, wo sie wichtige Komponenten beschaffen und produzieren.

Genau in solchen Situationen können regionale Blöcke ihre Stärken voll ausspielen. Eine V4, die bei grenzüberschreitender Infrastruktur, Hochgeschwindigkeitsbahnverbindungen, Stromnetzverbund und Kernenergiepolitik zusammenarbeitet, kann sich bei Investoren als einheitlicher, resilienter Produktions- und Logistikstandort viel besser positionieren – statt vier kleinere Märkte, die um dieselben ausländischen Direktinvestitionen konkurrieren. Die vier Regierungen haben diese Art der praktischen Zusammenarbeit bereits als zentralen Ausgangspunkt für ihre neue Agenda hervorgehoben – ebenso wie eine einheitliche Haltung zum EU-Emissionshandelssystem und zu den anstehenden Verhandlungen über den EU-Kohäsionsfonds, der für wirtschaftlich schwächere Volkswirtschaften von entscheidender Bedeutung ist.

Folgen für Wirtschaft und Rechtspraxis

Für in der Region tätige Unternehmen und Investoren ist das Wiederaufleben der V4 mehr als eine diplomatische Kuriosität. Denn nur eine einheitliche mitteleuropäische Haltung in Bezug auf Energievorschriften, Zoll, Lieferketten-Compliance, EU-Haushaltszyklus und Reaktionen auf Exportkontrollen aus Drittländern kann das grenzüberschreitende rechtliche und regulatorische Chaos verringern, das die Geschäftstätigkeit in der Region seit langem erschwert. In der Vergangenheit haben die V4-Regierungen auf der Grundlage derselben EU-Richtlinien unterschiedliche regulatorische Wege eingeschlagen. Doch nun braucht es eine gemeinsame Plattform, die den Weg für eine vorhersehbarere und harmonisierte Umsetzung ebnet – ein Vorteil der Rechtsstaatlichkeit, welche als unverzichtbare Basis für echte Investitionssicherheit gilt.

Darüber hinaus bietet sich hier eine einmalige Chance, die Unternehmen in der Region nicht allein ihren Regierungen überlassen sollten. Eine geeinte V4-Front in Brüssel hat zweifellos bessere Chancen, günstige Kohäsionsmittel und regulatorische Ausnahmeregelungen zu sichern, als wenn jeder Staat für sich allein Lobbyarbeit betreiben würde. Dies kann jedoch nur gelingen, wenn sich der Privatsektor aktiv an diesem Prozess beteiligt

und von Anfang an klar kommuniziert, was eine widerstandsfähige mitteleuropäische Lieferkette wirklich benötigt.

Fazit

Die V4-Gruppe sah sich schon mehrmals mit der Behauptung konfrontiert, nahezu irrelevant zu sein, nur um dann später ihren Wert neuerlich unter Beweis zu stellen. Was diesen Moment besonders macht, ist der Kontext: Wir leben in einer Welt, in der sich der Handel entlang geopolitischer Linien verlagert, mittelgroße Volkswirtschaften ihre Handlungsmöglichkeiten eingeschränkt sehen und die EU gerade dabei ist, ihren Haushaltsplan und ihre politischen Prioritäten für das nächste Jahrzehnt neu zu verhandeln.

Es bleibt abzuwarten, ob die V4-Staaten jene Einheit, die sie beim Gipfeltreffen in Gödöllő unter Beweis gestellt haben, auch bei den bevorstehenden schwierigeren Verhandlungen – etwa in Bezug auf die Ukraine, den EU-Haushalt und die Energiepolitik – aufrechterhalten können. Für eine Region, die auf einheitliche Vorschriften, offene Märkte und verlässliche Lieferketten angewiesen ist, ist eine funktionierende V4 nicht nur eine nostalgische Idee, sondern auch eine praktische Notwendigkeit, für die es sich zu kämpfen lohnt.

Dazu muss es der V4 aber gelingen, trotz unterschiedlicher außenpolitischer Ansichten einen konstruktiven politischen Dialog aufrechtzuerhalten, eine Spaltung in strategischen Wirtschaftsfragen zu vermeiden und mit der EU zusammenzuarbeiten, anstatt mit ihr zu konkurrieren. Am 1. Juli 2026 hat die Slowakei von Ungarn den rotierenden einjährigen V4-Vorsitz übernommen. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir über die diplomatische Fähigkeit und erforderliche Führungskompetenz verfügen, um diese Aufgabe erfolgreich zu bewältigen. ■



JUDr. MARTIN JACKO

Als Rechtsanwalt und Managing Partner von LGP Bratislava und LGP Prag leistet er strategische Rechtsberatung bei komplexen grenzüberschreitenden Angelegenheiten. Er berät in- und ausländische Mandanten mit den Schwerpunkten Krisenmanagement, Insolvenzrecht und Restrukturierung, Compliance, Geldwäscheprävention, internationale Sanktionen, Wettbewerbsrecht, Bau- und Infrastrukturprojekte sowie M&A. Darüber hinaus ist er Mitglied der Wettbewerbsbehörde der Slowakischen Republik, engagiert sich aktiv in Gesetzgebungsinitiativen und bekleidet Führungspositionen im Slovak Compliance Circle, der Rule of Law Initiative sowie bei AmCham Slovakia.

Strategische Anpassung in einem globalen System

Der Westbalkan befindet sich nah genug an der Europäischen Union, um den Sog der Integration zu spüren und muss zeitgleich wichtige strategische Anpassungen inmitten konkurrierender politischer, wirtschaftlicher und sicherheitspolitischer Einflüsse vornehmen.

Von Arlind Zeqiri und Vladimir Marinkov

Insbesondere Serbien und Nordmazedonien veranschaulichen, wie sich die beiden Westbalkanländer strategisch anpassen – indem sie EU-getriebene Reformen, regionale Zusammenarbeit und diversifizierte Investitionspartnerschaften in Einklang bringen, um langfristige Stabilität und Wachstum zu sichern. Ihre Entwicklung wird dabei von zwei parallel wirkenden Kräften geprägt. Einerseits hat die EU ihr Engagement in der Region erneuert und die mit der Erweiterung verbundenen Instrumente sowie die finanzielle Unterstützung vorangetrieben. Andererseits bauen globale Akteure wie China, Russland, die Türkei und die Golfstaaten ihren Einfluss weiter aus – häufig durch Investitionen und politische Annäherung. Das Ergebnis ist ein dynamisches Umfeld, in dem rechtliche, regulatorische und institutionelle Anpassungen unerlässlich sind, um strategische Autonomie zu wahren und nachhaltige Investitionen anzuziehen.

Eine Region unter strategischem Druck

Der Westbalkan wird seit langem als Europas „unvollendete Landkarte“ bezeichnet – eine Region, deren Integration in die EU zwar versprochen, aber immer wieder verzögert wurde. Diese Lücke hat es anderen geopolitischen Akteuren ermöglicht, ihre Präsenz auszubauen, insbesondere durch Infrastrukturfinanzierung, Energiekooperation und politische Partner-

schaften. Russland, China, die Türkei und die Golfstaaten haben inzwischen strategische Beziehungen zu Regierungen und Eliten in der Region aufgebaut, was die Integrationsagenda der EU erschwert. Der Krieg in der Ukraine hat diesen Wettbewerb weiter verschärft und sowohl die Verwundbarkeit der europäischen Sicherheitsarchitektur als auch die Dringlichkeit einer Stabilisierung des Westbalkans deutlich gemacht.

EU-Instrumente zur Förderung der strategischen Anpassung

In den letzten drei Jahren hat die EU ihr finanzielles und regulatorisches Engagement im Westbalkan erheblich ausgeweitet. Die gemäß der Verordnung (EU) 2024/1449 eingerichtete „Reform- und Wachstumsfazilität“ zielt darauf ab, die sozioökonomische Annäherung zu beschleunigen, indem sie bereits vor dem Beitritt einige Vorteile der EU-Mitgliedschaft bietet. Dazu gehören etwa die Angleichung an das EU-Recht, die Integration in den Binnenmarkt und die Förderung nachhaltiger, klimaneutraler Volkswirtschaften.

Diese Fazilität ergänzt den umfassenderen Wachstumsplan und das Instrument für Heranführungshilfe (IPA III), das für den Zeitraum 2021–2027 Mittel in Höhe von über 14 Milliarden Euro bereitstellt. Gemeinsam sollen diese Instrumente Anreize für Reformen schaffen, die Institutionen der Rechtsstaatlichkeit



EU-Westbalkan Gipfeltreffen am 17. Dezember 2025 in Brüssel

stärken und die regionale wirtschaftliche Integration fördern. Für Serbien und Nordmazedonien sind diese Rahmenwerke nicht nur finanzielle Instrumente – sie sind Mechanismen, die innerstaatliche Rechtsreformen, Investitionspolitik und grenzüberschreitende Zusammenarbeit prägen.

Serbien: Integration und strategische Autonomie im Gleichgewicht

Serbien nimmt eine besondere strategische Position an der Schnittstelle zwischen Mittel- und Südosteuropa ein. Als EU-Beitrittskandidat mit einer diversifizierten Außenpolitik hat das Land die Fähigkeit entwickelt, gleichzeitig mit der Europäischen Union, seinen Nachbarländern und den großen Weltwirtschaftsmächten zusammenzuarbeiten. Dieser pragmatische Ansatz hat es Serbien ermöglicht, sich zu einem der führenden Standorte der Region für ausländische Direktinvestitionen und zu einem zunehmend wichtigen Produktions- und Logistikzentrum zu entwickeln.

Serbiens strategische Position ist durch einen ausgeklügelten Balanceakt geprägt. Während Belgrad den EU-Beitritt weiter vorantreibt und die Zusammenarbeit mit der NATO vertieft, bewahrt es seine militärische Neutralität und pflegt enge Beziehungen zu Russland und China. Diese doppelte Ausrichtung ermöglicht es Serbien, seine Investitionsquellen – insbesondere

in den Bereichen Infrastruktur und Energie – zu diversifizieren und gleichzeitig den langfristigen Weg zur EU-Mitgliedschaft offen zu halten.

Die Europäische Union ist mit deutlichem Abstand Serbiens engster Wirtschafts- und zugleich größter Handelspartner und langfristiger Investor. Mehr als die Hälfte aller ausländischen Direktinvestitionen in Serbien in den letzten fünfzehn Jahren stammte aus EU-Mitgliedstaaten und belief sich zwischen 2010 und 2024 auf rund 24,5 Milliarden Euro. Tausende europäische Unternehmen sind in Serbien erfolgreich in den Bereichen Automobilindustrie, verarbeitendes Gewerbe, Finanzwesen, IKT, Einzelhandel, Pharmazie und Energie tätig. Sie beschäftigen einen erheblichen Teil der Erwerbsbevölkerung des Landes und tragen maßgeblich zu Technologietransfers, Exportsteigerungen und Integration in europäische Lieferketten bei.

Aus Investitionssicht besteht Serbiens derzeitige Strategie darin, sich als regionaler Logistik- und Produktionsstandort zu positionieren. Chinesische Investitionen in Verkehrskorridore, Industriegebiete und Energieinfrastruktur haben im letzten Jahrzehnt erheblich zugenommen. Gleichzeitig unterstützen EU-finanzierte Projekte – insbesondere durch einen eigenen Investitionsrahmen für den Westbalkan – weiterhin die Anbindung, den ökologischen Wandel und die Angleichung der Rechtsvorschriften.



Die „Open Balkan Initiative“ wurde 2021 von Albanien, Nordmazedonien und Serbien gegründet.

Serbien beteiligt sich zudem weiterhin konstruktiv am von der EU moderierten Dialog mit dem Kosovo und erkennt dabei an, dass regionale Stabilität und praktische Zusammenarbeit zu einem berechenbareren Geschäftsumfeld und einer verbesserten Vernetzung im gesamten Westbalkan beitragen. Anhaltende Fortschritte in diesem Dialog sowie laufende Wirtschafts- und Regulierungsreformen unterstützen Serbiens umfassende Agenda zur europäischen Integration und stärken das Vertrauen der Investoren.

Mit Unterstützung der EU-Fazilität für Reformen und Wachstum, der IPA-III-Mittel und des Investitionsrahmens für den Westbalkan führt Serbien Reformen durch, die darauf abzielen, die Rechtsstaatlichkeit zu stärken, das Geschäftsumfeld zu verbessern, den ökologischen Wandel zu beschleunigen und die Integration in den EU-Binnenmarkt voranzutreiben. Diese Reformen – kombiniert mit Serbiens strategischer Lage, qualifizierten Arbeitskräften und einem wettbewerbsfähigen Investitionsklima – festigen seine Position als einer der attraktivsten Standorte Südosteuropas für langfristige Investitionen. Serbiens Fähigkeit, sich in diesen sich überschneidenden Einflussphären zu bewegen, wird darüber entscheiden, ob es seine strategische Autonomie bewahren und gleichzeitig die immer strengeren Anpassungsanforderungen der EU erfüllen kann.

Nordmazedonien: Ein Modell für Angleichung und kooperative Anpassung

Nordmazedonien stellt ein kontrastreiches Modell dar – eines, das durch eine konsequente Angleichung an die euro-atlantischen Strukturen geprägt ist. Seine NATO-Mitgliedschaft hat als Katalysator für demokratische Reformen, regionale Zusammenarbeit und wirtschaftliche Entwicklung gewirkt. Zudem hat das Land ein starkes Engagement bei EU-gesteuerten Reformen gezeigt. Die Europäische Kommission genehmigte 2024 seine Reformagenda und ebnete damit den Weg für Zahlungen im Rahmen der Reform- und Wachstumsfazilität. Diese Annäherung hat das Vertrauen der Investoren gestärkt, insbesondere in Sektoren wie erneuerbare Energien, verarbeitendes Gewerbe und digitale Dienstleistungen.

Das rechtliche und regulatorische Umfeld Nordmazedoniens wurde kontinuierlich modernisiert, wobei die Reformen auf die öffentliche Verwaltung, die Unabhängigkeit der Justiz und Rahmenbedingungen zur Korruptionsbekämpfung abzielten. Diese Reformen sind nicht nur technischer Natur – es handelt sich um strategische Anpassungen, die darauf fokussieren, das Land als zuverlässigen Partner für regionale und internationale Investoren zu positionieren. Die Zusammenarbeit des Landes mit Serbien – insbesondere im Rahmen regio-

nalener Initiativen wie „Open Balkan“ – hat die wirtschaftliche Integration weiter vorangetrieben. Auch wenn die Initiative politischen Schwankungen ausgesetzt war, hat sie dennoch den Handel, die Mobilität und grenzüberschreitende Investitionen erleichtert.

Regionale Zusammenarbeit als strategische Notwendigkeit

Sowohl Serbien als auch Nordmazedonien erkennen an, dass regionale Zusammenarbeit unerlässlich ist, um große Investoren anzuziehen und langfristige Stabilität zu gewährleisten. Die EU-Politik untermauert diese Logik: Gemäß des Wachstumsplans sind die regionale wirtschaftliche Integration und gute nachbarschaftliche Beziehungen zentrale Voraussetzungen für eine finanzielle Unterstützung. Zu den Schlüsselbereichen, in denen die Zusammenarbeit bereits greifbare Vorteile bringt, gehören:

- **Energiewende und Energiesicherheit:** Gemeinsame Projekte zu erneuerbaren Energien, Netzverbund und Diversifizierung der Lieferketten
- **Verkehr und Logistik:** Von der EU geförderte Korridore, die Serbien, Nordmazedonien und Nachbarstaaten verbinden
- **Digitale Integration:** Harmonisierung von Standards und grenzüberschreitenden digitalen Diensten
- **Investitionsklima:** Koordinierte Reformen, die Hindernisse abbauen und die Vorhersehbarkeit für Investoren erhöhen

Diese Kooperationsbeispiele sollen der Region helfen, sich an globale Herausforderungen – seien sie geopolitischer, wirtschaftlicher oder technologischer Natur – anzupassen, indem sie einen widerstandsfähigeren und stärker vernetzten Markt schaffen.



VLADIMIR MARINKOV

ist Rechtsanwalt und Managing Partner bei LGP Serbien. Mit über 15 Jahren Erfahrung berät er Unternehmenskunden, Finanzinstitute und Investoren in komplexen Rechtsstreitigkeiten, grenzüberschreitenden Angelegenheiten, regulatorischen Fragen und Fällen mit hoher öffentlicher Aufmerksamkeit. Darüber hinaus ist er Dozent, Experte des Europarats und des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte sowie Serbiens Kandidat für das Richteramt am Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte im Jahr 2024.

Strategische Anpassung: Die rechtliche Dimension

Sowohl für Serbien als auch für Nordmazedonien ist die strategische Anpassung letztlich ein rechtlicher Prozess. Die nachstehenden rechtlichen Rahmenbedingungen werden die Fähigkeit der Region bestimmen, nachhaltige Investitionen anzuziehen und sich in globale Wertschöpfungsketten zu integrieren. Dies erfordert:

- Die Angleichung an den EU-Acquis in den Bereichen Wettbewerbsrecht, Staatliche Beihilfen, Öffentliches Beschaffungswesen, Umweltstandards und Datenschutz
- Stärkung der rechtsstaatlichen Institutionen, insbesondere der Unabhängigkeit der Justiz und der Mechanismen zur Korruptionsbekämpfung
- Gewährleistung regulatorischer Vorhersehbarkeit, die für ausländische Investoren nach wie vor ein zentrales Anliegen ist
- Ausgleich zwischen externen Partnerschaften bei gleichzeitiger Einhaltung der außenpolitischen Erwartungen der EU

Eine Region, die ihre strategische Position neu definiert

Serbien und Nordmazedonien durchlaufen derzeit eine Phase tiefgreifender Veränderungen. Ihre strategische Anpassung innerhalb des globalen Systems wird durch ein erneuertes Engagement der EU, anhaltenden Einfluss von außen und die Notwendigkeit einer vertieften regionalen Zusammenarbeit geprägt. Auch wenn sich ihre Ansätze unterscheiden – Serbien hält das Gleichgewicht zwischen mehreren Partnerschaften, während Nordmazedonien sich eng an den euro-atlantischen Strukturen orientiert –, arbeiten beide Länder daran, ihre Rechtssysteme zu modernisieren, ihre Institutionen zu stärken und ein investitionsfreundliches Umfeld zu schaffen. ■



ARLIND ZEQRIRI, MA.

ehemaliger Minister für ausländische Investitionen Nordmazedoniens und Leiter des dortigen Investitionsagentur-Büros in der Schweiz, ist Managing Partner bei LGP Project Solutions und Business Development Director bei LGP Lawyers Group. Er berät internationale Mandanten zu Markteintritt und Investitionen in Südosteuropa, MENA und der Türkei, mit Schwerpunkt auf die Bereiche Energie, Bergbau, Immobilien, Bauwesen, M&A, Infrastruktur, Transaktionen und Projektentwicklung. Er leitete Bergbauakquisitionen in Albanien, im Kosovo sowie in Bosnien und vertrat eine Partei in einem komplexen, milliardenschweren Schiedsverfahren im Bergbau in Nordmazedonien.

Die Türkei ist zurück auf der Investitionslandkarte

Die Türkei bittet die Welt nicht mehr, allein wegen ihrer Lage zu investieren. Sie lädt sie ein, weil sie heute ein neues Angebot macht.

Von Levent Lezgin Kılınç

So lässt sich das neue türkische Investitionsreformpaket am klarsten lesen. Das im Mai 2026 verabschiedete Gesetz Nr. 7582 führt eine langfristige einkommensteuerliche Sonderregelung für qualifizierte Neuzuzügler ein, schafft einen gesetzlichen Rahmen für Qualifizierte Servicezentren (Qualified Service Centres, QSCs), erweitert die Anreize im Istanbul Financial Centre und vertieft die steuerlichen Erleichterungen für den Transithandel.

Zusammengenommen ergibt sich daraus ein stimmigeres Angebot für CEOs, Fondsmanager, Family Offices und General Counsel, die über regionale Plattformen statt über einen punktuellen Markteintritt nachdenken.

Erstens können qualifizierte natürliche Personen, die in der Türkei steuerlich ansässig werden und dort in den drei vorangegangenen Kalenderjahren weder ansässig noch steuerpflichtig waren, eine 20-jährige Befreiung für ausländische Einkünfte und Gewinne in Anspruch nehmen. Dieser ungewöhnlich

lange Zeitraum hebt das türkische Modell von vielen internationalen Regelungen ab. Portugals Nachfolgeregelung zum Non-Habitual-Resident-Regime gilt kürzer; die VAE erheben zwar keine persönliche Einkommensteuer, sind strukturell jedoch anders gelagert. Das türkische Modell verbindet den Zuzug mit einem dreijährigen „Clean Period“-Test und nimmt ausländische Einkünfte für zwei Jahrzehnte von der türkischen Besteuerung aus. Für Familien kommt während der Befreiungsphase ein ermäßigter Satz von 1 % für erbschaftsbedingte Übertragungen hinzu.

Zweitens können multinationale Gruppen in der Türkei ein QSC errichten, das verbundenen Unternehmen in mindestens drei Ländern Treasury-, Rechts-, IT-, Analyse-, Personal- und grenzüberschreitende Koordinationsleistungen erbringt. Qualifizierte, im Ausland erzielte Einkünfte können zu 95 % von der Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage abgezogen werden; für berechtigte Teilnehmer des Istanbul Financial Centre steigt der Abzug über 20 Rechnungsperioden auf 100 %. Damit wird die Türkei über die klassische Wahl zwischen Produktionsstätte und Vertriebsbüro hinaus als Standort für regionale Steuerung und Shared Services interessant.



LEVENT LEZGIN KILINÇ

MANAGING PARTNER, KILINÇ LAW & CONSULTING

“Der bemerkenswerteste Aspekt des Gesetzes Nr. 7582 ist die Verlagerung weg von der Anwerbung einzelner Investitionen hin zur Förderung einer langfristigen wirtschaftlichen Präsenz. Die Möglichkeiten für regionale Hauptverwaltungen, qualifizierte Servicezentren und international mobile Personen sind beträchtlich. Investoren werden diese Anreize jedoch gemeinsam mit Rechtssicherheit, administrativer Konsistenz und makroökonomischer Stabilität bewerten. Dauerhaftes Vertrauen entsteht letztlich nicht allein durch gesetzliche Reformen, sondern durch deren berechenbare Umsetzung.”



Drittens gilt derselbe Abzugsrahmen von 95 % bis 100 % für den Transithandel, also den Ein- und Weiterverkauf von Waren im Ausland, ohne sie in die Türkei zu verbringen. Für internationale Handelsplattformen kann dies die wirtschaftliche Rechnung einer Ansiedlung spürbar verändern.

Das Gesetz Nr. 7582 ist daher weniger als steuerliche Einzelmaßnahme denn als umfassende Wettbewerbsreform zu verstehen. Family Offices können das 20-jährige Personenregime prüfen, multinationale Gruppen QSC- oder Transithandelsplattformen, Banken und Fintech-Unternehmen das Istanbul Financial Centre, Hersteller

den vorgesehenen Satz von 12,5 % und Start-ups Mitarbeiterbeteiligungen sowie Wandelinstrumente.

Überzeugend sind die Reformen, weil sie ein integriertes Angebot bilden. Sie bergen jedoch Umsetzungsrisiken, und Investoren werden die Türkei weiterhin an makroökonomischer Stabilität, Rechtssicherheit und administrativer Konsistenz messen, nicht allein an Steuersätzen. Die Richtung ist klar: Wurde das erste Kapitel der türkischen Investitionsgeschichte von der Geografie geschrieben, schreibt das nächste die Politik. Wer den Markt seit Jahren nicht näher betrachtet hat, hat guten Grund, die Zahlen erneut durchzurechnen. ■

Kilinç Law & Consulting

Kilinç Law & Consulting ist eine in der Türkei ansässige Kanzlei für nationale und internationale Mandate. Zu ihren Kernbereichen zählen Energie- und Handelsrecht, Wettbewerbsrecht einschließlich Verfahren vor der Wettbewerbsbehörde, Mergers & Acquisitions, ausländische Direktinvestitionen und Projektfinanzierung. Dabei verbindet sie laufende rechtliche Beratung mit der Vertretung und Begleitung vor Behörden.

Die Kanzlei berät laufend im Arbeits-, Vertrags- und Kapitalmarktrecht und vertritt Mandanten vor staatlichen Gerichten sowie in nationalen und internationalen Streitbeilegungsverfahren. Weitere Schwerpunkte sind See-, Vollstreckungs- und Insolvenzrecht.

Ausländische Unternehmen begleitet sie über den gesamten Investitionszyklus: von Gründung, Genehmigungen und Lizenzen über Vertrags- und Finanzierungsverhandlungen bis zu Closing und Registrierung. Die Praxis Regulation & Compliance unterstützt bei branchenspezifischen regulatorischen Änderungen; die Government-Relations-Arbeit umfasst verschiedene regulierte Sektoren.

Hinzu kommen Restrukturierungen, laufende gesellschaftsrechtliche und operative Fragen sowie Streitvermeidung und -beilegung. Die Praxis Innovation & Fintech berät Mandanten aus Fintech, künstlicher Intelligenz, E-Commerce und E-Sport sowie Start-ups und Scale-ups. Das Leistungsspektrum umfasst ferner Datenschutz-Compliance sowie Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen und Fragen der türkischen Staatsbürgerschaft für ausländische Beschäftigte.



AL SULAITI LAW FIRM
المليح للخدمات والاستشارات القانونية



YFLG
مجموعة الباقوت والشواف القانونية
Al-Baqout & Al-Fouzan Legal Group
Legal Consultants & Attorneys

فراس الشواف
للمحاماة
FERAS ALSHAWAF
LAW FIRM



ISTANBUL
ARBITRATION DAY

MENA: BRÜCKEN BAUEN, PARTNERSCHAFTEN STÄRKEN

Seit drei Jahren vertieft LGP die Zusammenarbeit mit führenden Kanzleien, erschließt neue Märkte und verbindet Rechtskulturen am Golf und darüber hinaus. Hier ein aktueller Überblick.

Von Anna Zeitlinger, Partner bei der LGP Group und
Arlind Zeqiri, LGP Group Business Development Director und Managing Partner LGP Nord Mazedonien

Vor zwei Jahren stellten wir hier **LGP Middle East** und unser Ziel vor: Brücken zwischen Europa, der GUS, dem Balkan, der Türkei und MENA zu bauen. Seither erlebte die Region Turbulenzen. Doch ihre Bedeutung wuchs – ebenso unsere Überzeugung von ihrer Zukunft.



Am Golf und darüber hinaus wählen die Länder unterschiedliche Wege zu Wachstum und internationaler Bedeutung: Saudi-Arabiens Transformierung, Kuwaits strategische Balance und das erneuerte Investitionsangebot der Türkei. Ihre Ansätze unterscheiden sich, doch alle wollen stabile Grundlagen für Investitionen, wirtschaftliche Diversifizierung und dauerhafte internationale Partnerschaften.



Veränderte Handels- und Investitionsrouten eröffnen Unternehmen aus Europa und Eurasien neue Chancen. Zugleich setzen MENA-Investoren auf Technologie, Industriekompetenz und langfristige Kooperation in diesen Regionen. Nachhaltiges Wirtschaften braucht mehr als Marktzugang: Transaktionen müssen international strukturiert, Investitionen geschützt und Risiken von Beginn an verstanden werden.

Die Region investiert nicht nur in Infrastruktur und neue Industrien, sondern auch in deren rechtliches Fundament. Modernisierte Schiedsgesetze, spezialisierte Handelsgerichte und neue Streitbeilegungszentren zeigen: Kapital anzuziehen ist

nur der Anfang; es zu halten erfordert Rechtssicherheit und wirksamen Rechtsschutz.



Das spiegelt LGPs eigenen Weg wider. Aus Beziehungen am Golf wurde substanzielle Kooperation mit **Partnerkanzleien in der Türkei, Katar, Kuwait und Saudi-Arabien**. LGP koordiniert sie von Wien und Dubai und begleitet Investitionen über den gesamten Lebenszyklus, von Markteintritt und grenzüberschreitenden Transaktionen bis zu Investitionsschutz, Schiedsverfahren und Vollstreckung. Gemeinsame Initiativen in Istanbul, Dubai und Riad schufen eine professionelle Plattform.



LGP Middle East, 2022 gegründet, bleibt ein wichtiger Anker der Regionalarbeit. Mit Partnern prüfen wir Chancen in **Oman** und verfolgen **Syriens** schrittweise Öffnung, unterstützt durch erneutes EU-Engagement in Handel, Wiederaufbau und private Investitionen.

Die folgenden Beiträge stellen Kanzleien und Märkte dieser wachsenden Zusammenarbeit vor. Unser Anspruch bleibt: Rechtskulturen und Expertise zu verbinden und Mandanten koordinierten Zugang zu den benötigten Märkten, Partnern und Lösungen über Regionen hinweg zu geben. Das Netzwerk entwickelt sich weiter – weitere Schritte folgen. ■

Jenseits der Projektwirtschaft: Katars Weg zu Resilienz mit Plan



Katars Aufstieg gründet auf seiner Führungsrolle im Energiesektor und großen Infrastrukturprojekten. Die Dritte Nationale Entwicklungsstrategie 2024–2030 blickt über einzelne Vorhaben hinaus: Sie stärkt Energie, Logistik, moderne Industrien, Technologie und Finanzdienste und wirbt um langfristige Investitionen.

Von Mubarak bin Abdullah Al Sulaiti

Diese nächste Phase stützt sich auf eine zunehmend differenzierte Rechtslandschaft. Investoren können Katars allgemeines Handelsrecht, das Qatar Financial Centre, die Freizonen oder den Science and Technology Park nutzen. Fachgerichte, das Schiedsgesetz von 2017, digitale Justizdienste und Reformen stärken das institutionelle Fundament.

Investitionsresilienz setzt das Zusammenspiel dieser Elemente voraus. Katars Projekte in Energie, Verkehr, Immobilien und Technologie beruhen auf verknüpften Konzessions-, Bau-, Finanzierungs-, Liefer-, Versicherungs- und Betriebsverträgen. Konfliktbedingte Störungen im Energiesektor zeigten 2026, wie ein regionales Ereignis Vertragsgefüge über mehrere Rechtsordnungen hinweg treffen kann.

Das gilt über Katar hinaus. Markteintritt, Struktur, Finanzierung, Steuern, Governance, Compliance und Streitbeilegung dürfen nicht getrennt geplant werden. Verträge müssen neben der

Einigung auch Risiken verteilen und bei Veränderungen Kontinuität, Anpassung oder einen geordneten Ausstieg ermöglichen. Nach katarischem Recht kann die Abgrenzung zwischen Hardship, bei der die Leistung übermäßig belastend wird, und höherer Gewalt, die sie unmöglich macht, für die Rechtsfolge maßgeblich sein. Resilienz muss von Anfang an Teil der Investition sein. ■

Al Sulaiti Law Firm

Die 2002 von Mubarak bin Abdullah Al Sulaiti gegründete Kanzlei ist eine führende Full-Service-Praxis in Katar mit über 50 katarischen, regionalen und international qualifizierten Juristen. Mubarak hat über 27 Jahre Erfahrung in Handels-, Bau-, Regulierungs- und Zivilstreitigkeiten. Der frühere Rechtsabteilungsleiter des katarischen Verkehrsministeriums präsidiert die Qatar Lawyers Association und gehört für Katar der ICC Global Arbitration and ADR Commission an.

MUBARAK BIN ABDULLAH AL SULAITI MANAGING PARTNER, AL SULAITI LAW FIRM

„Rechtliches Risikomanagement beginnt bei der Konzeption einer Investition, nicht erst beim Streit. Ein guter Vertrag muss mehr als die geschäftliche Einigung festhalten: Er sollte ein praktikables System für Veränderungen schaffen. Kanzleien müssen Schritt halten. Grenzüberschreitende Investitionen erfordern institutionelle Tiefe: Teams, die Wissen teilen, einheitliche Standards anwenden, die Branche des Mandanten verstehen und ihn bei seiner Entwicklung begleiten. In einem komplexeren globalen Wirtschaftsumfeld zieht Ehrgeiz Kapital an – Institutionen halten es.“



FERAS AL SHAWAF
MANAGING PARTNER,
FERAS AL SHAWAF LAW FIRM

„Saudi-Arabiens Investitionslandschaft tritt in eine neue Phase, getragen von ehrgeizigen Wirtschaftsreformen und wachsendem internationalem Vertrauen in die langfristigen Aussichten des Königreichs. Laufende Rechts- und Regulierungsreformen erhöhen Transparenz, stärken den Investorenschutz und schaffen mehr Planungssicherheit. Damit entwickelt sich Saudi-Arabien zu einem der dynamischsten und attraktivsten Investitionsstandorte der Region.“

Saudi-Arabien: Recht, Investitionen und Regulierung

Internationale Investoren blicken über den saudischen Markteintritt hinaus: Viele erweitern ihre Aktivitäten, gründen Joint Ventures mit lokalen Partnern und beteiligen sich an langfristigen Strategie- und Infrastrukturprojekten.

Von Feras Al Shawaf

Die Investitionschancen wachsen weiter – von Energiewende, Unterhaltung und Sport über Technologie, Industrie und Gesundheit bis zu Tourismus, Logistik und Immobilien. Dies entspricht den Zielen der Vision 2030. Mit anspruchsvollere Marktbeteiligung achten Investoren stärker auf nachhaltige lokale Strukturen, den sicheren Umgang mit regulatorischen Anforderungen, starke Governance und langfristige Beziehungen zu saudischen Stakeholdern. Statt allein um den Markteintritt geht es heute um eine tiefere Integration in die saudische Wirtschaft.

Saudi-Arabiens Rechts- und Regulierungsrahmen entwickelt sich weiter; Reformen schaffen mehr Klarheit etwa bei Immobilien, Handelsgeschäften und Auslandsinvestitionen. Im Immobiliensektor können ausländische Investoren nach geltenden Regeln nun breiter Eigentum erwerben. Neue Maßnahmen zur Mietstabilisierung sollen einen nachhaltigeren Markt fördern und die Interessen von Vermietern, Mietern und Investoren ausgleichen. Das Gesetz über zivilrechtliche Transaktionen stärkt die Rechtssicherheit, indem es zentrale Grundsätze des Vertrags- und Zivilrechts kodifiziert und

Unternehmen dadurch bei der Strukturierung geschäftlicher Transaktionen mehr Planungssicherheit bietet.

Das Regional-Headquarters-Programm (RHQ) zieht mit regulatorischen und steuerlichen Anreizen weiter multinationale Unternehmen an und stärkt Saudi-Arabiens Position als regionales Wirtschaftszentrum. Die Reformen belegen das Ziel des Königreichs, seinen Rechtsrahmen zu modernisieren und ein attraktiveres Umfeld für langfristige Investitionen zu schaffen. ■

Feras Al Shawaf Law Firm

Eine international anerkannte saudische Full-Service-Kanzlei. Mit lokaler Expertise und wirtschaftlichem Blick berät sie zu Gesellschaftsrecht, M&A, FDI, Markteintritt, Projekten, geistigem Eigentum und Streitbeilegung. Sie bietet Orientierung im Rechtswandel und zeigt, wie sich Chancen aus der raschen Transformation des Königreichs nutzen lassen.

KHALIFAH HAMED AL-YAQOUT
MANAGING PARTNER, YFLG – AL-YAQOUT
& AL-FOUZAN LEGAL GROUP

„In einer Welt verflochtener Wirtschaftsnetze statt ideologischer Blöcke sind jene Rechtsordnungen im Vorteil, die bei Unsicherheit Berechenbarkeit bieten. Kuwaits Stärke liegt womöglich nicht in der Größe seiner Wirtschaft, sondern in der Glaubwürdigkeit seiner Institutionen, der Beständigkeit seiner Diplomatie und der Berechenbarkeit seines Rechtsrahmens. In einer fragmentierten Welt sind dies selbst strategische Werte.“



Kuwait in multipolarer Welt: Recht, Diplomatie und Balance

Geopolitik und Wirtschaft am Golf liefen jahrzehntelang parallel. Heute prägt ihr Auseinanderdriften Geschäftsentscheidungen – Kuwait setzt auf strategische Balance.

Von Khalifah Hamed Al-Yaqout

Kuwaits Außenpolitik gründet seit Langem auf Souveränität, Mäßigung und Dialog. Die USA bleiben wichtigster Sicherheitspartner, doch die Wirtschaftsbeziehungen haben sich diversifiziert. China baut im Einklang mit Kuwaits Diversifizierungsagenda sein Engagement in Infrastruktur, Energie und Entwicklungszusammenarbeit aus. Indien vertieft Handels- und Arbeitsmarktbeziehungen, Europa bringt Expertise in Finanzwesen, Governance und Energiewende ein. Beziehungen zu Osteuropa fördern den Austausch von Fachwissen und Talenten. Diese Beziehungen sind keine konkurrierenden Alternativen.

YFLG – Al-Yaqout & Al-Fouzan Legal Group

Eine führende, hoch angesehene Full-Service-Kanzlei Kuwaits. Sie berät in- und ausländische Unternehmen zu Transaktionen, Investitionsstrukturen, Streitbeilegung, Projekten und regulatorischen Fragen. Managing Partner Khalifah Hamed Al-Yaqout prägte ihre institutionelle Entwicklung und Expansion und gestaltet weiterhin ihre Gesellschafts-, Streitbeilegungs-, Projekt- und Regulierungspraxis.

Für Kuwait bilden sie komplementäre Säulen wirtschaftlicher Resilienz im Rahmen der Vision 2035. Für Investoren bringen größere Chancen mehr Komplexität. Grenzüberschreitende Transaktionen berühren zunehmend Sanktionen, Geldwäscheprävention, Vorgaben zu wirtschaftlich Berechtigten und ESG-Standards. Rechtssicherheit wird zum Wettbewerbsvorteil.

Unsere Erfahrung mit internationalen Investoren zeigt: Selten fehlt Kapital. Entscheidend ist, ob Transaktionen regulatorischen Divergenzen zwischen Rechtsordnungen standhalten. Rechtsberater müssen geopolitische Risiken antizipieren, Regulierungsrisiken verteilen und rechtsordnungsübergreifende Vertragssicherheit gewährleisten. Kapital folgt Berechenbarkeit – sie entsteht durch rechtsstaatliche Institutionen.

Der Nahe Osten setzt auf ein pragmatisches, blockfreies Wirtschaftsmodell. Erfolg hängt weniger von der Wahl geopolitischer Partner ab als davon, Beziehungen zu globalen Machtzentren zu steuern.



Neue Gesamtstrategie für den Zukunftsmarkt Afrika

Österreichs erste Afrikastrategie 2026-2029 wurde am 3. Juni durch den Ministerrat beschlossen und am 6. Juli auf Antrag des außenpolitischen Ausschusses vom Nationalrat zur Kenntnis genommen. Ziel ist die Schaffung einer gleichberechtigten und interessengeleiteten Partnerschaft auf Augenhöhe.

Von Stefan Scholz

Globale Machtverschiebungen, veränderte Wertschöpfungsketten und die zunehmende Bedeutung bilateraler strategischer Partnerschaften führen zu einer Neuausrichtung der internationalen Beziehungen. Vor diesem Hintergrund hat die Bundesregierung beschlossen, die Beziehungen Österreichs zu Afrika strategisch neu zu ordnen. Eine auf Gegenseitigkeit und gemeinsamen Interessen beruhende Partnerschaft erfordert, politische Absichten mit konkreten Institutionen, Anreizen und Rechenschaftspflichten in Einklang zu bringen.

Globale Dynamiken und Afrikas Bedeutung

Die internationale Ordnung entwickelt sich hin zu einer multipolaren Struktur mit neuen Machtzentren. Während westliche Staaten ihr Engagement in Afrika nach dem Kalten Krieg teilweise reduzierten, – Österreich hat in dieser Phase drei Partnerschaften geschlossen – haben China, Indien, die Türkei, Brasilien und die Golfstaaten ihre Präsenz deutlich ausgebaut. Im globalen Diskurs wurde Afrika oft nicht als eigenständiger Akteur verstanden, sondern als Schauplatz externer Krisen, geopoliti-

scher Rivalitäten und globaler Bedrohungen instrumentalisiert – wie etwa in den 90er Jahren mit Hunger und HIV/AIDS, danach 9/11, China und COVID.

Heute praktizieren viele afrikanische Staaten „Multi-Alignment“-Strategien. Trotz einer transaktional geprägten Diplomatie verfügen sie über ausreichend Handlungsspielraum, um ihre Beziehungen sowohl zu China als auch zu den USA ausgewogen zu gestalten. Die USA fokussieren auf Lieferketten für kritische Rohstoffe, China auf die Finanzierung von Infrastrukturprojekten. Afrika wird damit zu einem zentralen geökonomischen Raum.

Die Mediennarrative entsprechen jedoch nur bedingt der Realität. Zwar wird viel über den geopolitischen Wettbewerb in Afrika und zwischen den USA und China gesprochen, doch stehen US-Unternehmen nur beim Lobito-Korridor und bei seltenen Erden in der Demokratischen Republik Kongo in direkter Kon-



kurrenz zu chinesischen Firmen. Darüber hinaus stellt die EU gemessen an ausländischen Direktinvestitionen (FDI-Bestand) weiterhin den größten Investor in Afrika dar.

Chancen und Herausforderungen für Österreich

Für Österreich bieten sich angesichts der demografischen Alterung und der gesättigten osteuropäischen Märkte erhebliche Potenziale zur Diversifizierung von Beschaffungs- und Absatzmärkten. Gleichzeitig steigen sicherheits-, stabilitäts- und migrationspolitische Herausforderungen, die eine enge strategische Verzahnung nationaler Politiken erfordern. Nicht umsonst gilt Afrika als Schlüsselraum der globalen wirtschaftlichen Verschiebung: Dort liegen zwölf der zwanzig am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften, welche die strategische Chance nutzen werden, CO₂-intensive Entwicklungswege zu überspringen und direkt auf GreenTech-Innovationen zu setzen.

Für Österreich ergibt sich daraus ein klarer geopolitischer und wirtschaftlicher Handlungsraum – jedoch nur bei aktiver und kohärenter staatlicher Flankierung. Österreichische Stärken in Photovoltaik, dezentralen Energiesystemen, Wasseraufbereitung sowie Maschinen- und Anlagenbau sind international anschlussfähig und können durch die Afrikanische Kontinentale Freihandelszone (AfCFTA) zusätzlich skaliert werden, da diese den Aufbau kontinentaler Wertschöpfungsketten und industrieller Produktion beschleunigt.

Gemeinsame Internationalisierungsagenda für Afrika

Derzeit entspricht das österreichische Exportvolumen nach Afrika etwa 50 Prozent unserer Ausfuhren nach Slowenien. Um afrikanische Märkte nachhaltig zu erschließen, ist ein strategischer Wandel erforderlich. Angesichts von Markthemmnissen wie politischer Instabilität, institutionellen Schwächen und erhöhten Verschuldungsrisiken verfolgt die Bundesregierung eine ressortübergreifende Internationalisierungsagenda für Afrika. Sieben Ressorts (BMF, BMWET, BMLUK, BMWFW, BMEIA, BMIMI und BKA) koordinieren ihre Instrumente künftig stärker und richten ihr Handeln an drei strategischen Stoßrichtungen aus:

Erstens wird der punktuelle Marktzugang durch systematische Maßnahmen und den Aufbau belastbarer Projektpipelines ersetzt. Zweitens werden Exportförderung, Kapazitätsaufbau und Infrastrukturfinanzierung enger verzahnt, um Risiken in volatilen Märkten zu reduzieren. Drittens erfolgt zur Mobilisierung privaten Kapitals ein verstärkter Einsatz von Exportgarantien, Blended Finance und Partnerschaften mit internationalen Entwicklungsbanken zur Absicherung und Begleitung des Markt-

eintritts. Eine konzertierte Gesamtstrategie – eingebettet in die aktuelle österreichische Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik – soll nun mithelfen, fragmentierte Zuständigkeiten aufzuheben und heimischen Betrieben den nachhaltigen Zugang zu afrikanischen Zukunftsmärkten zu sichern.

Multilaterale Dimension

Österreichs erfolgreiche Bewerbung um einen Sitz im UN-Sicherheitsrat war eng mit der Neuausrichtung seiner Afrika-politik verbunden – beide wurden am 3. Juni 2026 formalisiert. Afrikanische Forderungen nach stärkerer Repräsentanz in globalen Governance-Strukturen markieren einen Wandel der internationalen Ordnung. Österreich hat sich diesbezüglich sehr klar positioniert: Eine gerechtere Vertretung Afrikas dürfe nicht nur eine Frage der Inklusivität sein, sondern ein zentraler Hebel zur Überwindung der Blockaden und zur Korrektur historischer Ungleichgewichte. Überaus hilfreich ist dabei, dass



In den letzten Jahren haben sich Afrikas Metropolen, wie Johannesburg, zu bedeutenden Handelszentren entwickelt. | © Magnific



Österreichs erfolgreiche Bewerbung um einen Sitz im UN-Sicherheitsrat war eng mit der Neuausrichtung seiner Afrikapolitik verbunden | © Per Krohg

Österreich als militärisch neutrales Land ohne koloniale Vergangenheit in Afrika stets als glaubwürdiger Partner in multilateralen Reformprozessen gilt.

Österreichs Afrika-Strategie 2026-2029

Die neue Afrika-Strategie dient vor allem als flexibler Orientierungs- und Handlungsrahmen. Statt neue bürokratische Hürden zu schaffen, ist diese als dynamischer, lernender Prozess angelegt mit vier zentralen Schwerpunkten: Frieden & Sicherheit, Handel & Investitionen, Migration & Mobilität sowie Bildungs- und Wissenschaftskooperation, Kultur und Umweltschutz.

Dieses Konzept wird durch vier Modalitäten ergänzt:

- 1. ein Whole-of-Austria-Ansatz**
- 2. ein Paradigmenwechsel** von Hilfe hin zu Handel und Investitionen
- 3. eine konsequente Ergebnisorientierung** über den gesamten Politikzyklus sowie
- 4. African Leadership and Ideas** (AU-Agenda 2063 als Langzeitvision)

In einem ersten Schritt werden die acht staatlichen Sektorstrategien, Programme und Instrumente mit Afrikabezug stärker auf gemeinsame Ziele ausgerichtet. Vorrangig geht es hier darum, ressortübergreifende Synergien zu identifizieren, Zielkonflikte frühzeitig zu adressieren und die verschiedenen Instrumente – von der Außen- und Sicherheitspolitik über Entwicklungszusammenarbeit bis hin zur Außenwirtschaft – stärker miteinander zu verzahnen. Dazu wurde auch die interministerielle Koordination

um WKÖ, IV, ÖGB und AK erweitert. Zeitgleich wurden Konsultationen mit der Zivilgesellschaft durchgeführt sowie Sounding Boards mit Unternehmen eingerichtet, um Erwartungen an die österreichische Bundesregierung zu erfassen und den Markteintritt durch verbessertes Risikomanagement zu unterstützen.

Der innerstaatliche Koordinierungsprozess wurde unter Einbindung des Verfassungsgerichtshofs begleitet und mit der abschließenden Debatte im Nationalrat am 6. Juli auf alle drei Staatsgewalten ausgeweitet. Österreichs strategische Chancen liegen in einer konsequent partnerschaftlichen Politik, die durch Kohärenz und Nachhaltigkeit österreichische Interessen und afrikanische Entwicklungsziele synergetisch verbindet. Die Umsetzung wird unverzüglich beginnen – denn Afrika ist geopolitischer Schlüsselakteur und Zukunftsmarkt zugleich. ■

Mag. Dr. Dr. h.c. STEFAN SCHOLZ



ist ein renommierter österreichischer Diplomat, der seit Jänner 2026 die Abteilung für Afrika südlich der Sahara und die Afrikanische Union (AU) im Bundesministerium für europäische und internationale Angelegenheiten (BMEIA) leitet. Seit seinem Eintritt in das BMEIA im Jahr 1993 durchlief Stefan Scholz zahlreiche Schlüsselpositionen im In- und Ausland. Unter anderem vertrat er die Republik Österreich als Botschafter in verschiedenen strategisch wichtigen Ländern wie Brasilien, dem Iran und Nigeria.

Indiens Strategie in einer multipolaren Welt

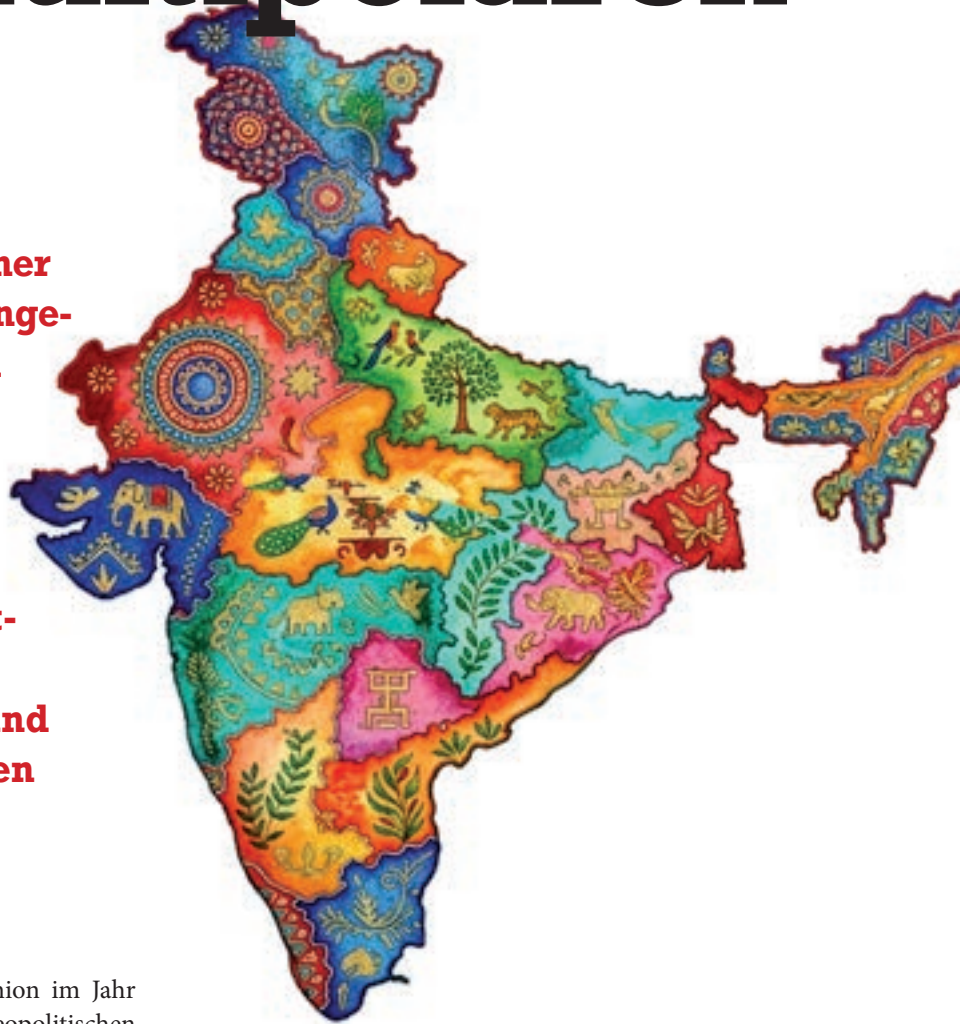
Indiens aktueller geopolitischer Kurs besteht darin, ein Gegengewicht zu China zu bilden und neue strategische Partnerschaften mit dem Westen einzugehen. Haupttreiber für das rasante Wirtschaftswachstum sind enorme staatliche Investitionen in Infrastruktur und Technologie – und eine Politik der „strategischen Autonomie“.

Von Gautam Sen

Seit dem Zusammenbruch der Sowjetunion im Jahr 1991 sieht sich Indien mit komplexen geopolitischen und strategischen Herausforderungen und Optionen konfrontiert. Dennoch sind Indiens grundlegende politische und strategische Bestrebungen im Laufe der Zeit relativ stabil geblieben, auch wenn sich in den letzten Jahren Indiens eigene Fähigkeiten verbessert haben und eine dramatisch veränderte multipolare Ordnung entstanden ist. Das seit 1947 unabhängige Land war schon immer bemüht und ist es auch weiterhin, seine eigene strategische Autonomie zu sichern und eine übermäßige Abhängigkeit von einem einzelnen Machtblock zu vermeiden. Die Wahrung der strategischen Autonomie Indiens erfolgt dabei vor dem Hintergrund großer regionaler politischer Herausforderungen, die die Entscheidungsträger des Landes stark beschäftigen. Vor allem das chinesisch-pakistanische Bündnis stellt das unmittelbarste Dilemma für die indi-

sche Souveränität und territoriale Integrität dar, da beide Länder bedeutende Teile des indischen Territoriums besetzen und begehren. Infolgedessen sind die indische Diplomatie und die militärische Planung überproportional stark mit diesem Thema beschäftigt.

Indien versucht, der akuten Bedrohung durch China zu begegnen, steht dabei jedoch vor der unvermeidlichen Notwendigkeit, wirtschaftlich mit dem Land zusammenzuarbeiten. Da China nach wie vor der weltweit wichtigste Produktionsstandort ist, führt dies zu dem widersprüchlichen Unterfangen, Handelsbeziehungen auszuhandeln und gleichzeitig die Grenzsicherheit in den von China umstrittenen Gebieten zu gewährleisten. Faktum ist, dass China Pakistan weiterhin bewaffnet





António Costa, Narendra Modi und Ursula von der Leyen beim Gipfeltreffen zwischen Indien und der EU im Januar 2026 | © Europäische Union

und dem Nachbarland im Falle eines militärischen Konflikts logistische Unterstützung gewährt. Zudem besetzt China weiterhin das Shaksgam-Tal – ein strategisch wichtiges Teilgebiet im indischen Bundesstaat Jammu und Kaschmir – sowie Aksai Chin am Westrand von Tibet, das China im Krieg von 1962 erobert hat.

Aufgrund dieser großen regionalen Herausforderungen hat Indien versucht, seine Beziehungen zum Westen – nicht zuletzt zu den USA, Frankreich, Japan und Israel – in den Bereichen Verteidigung, Technologie und Handel zu stärken. Lange Zeit war die ehemalige UdSSR der Dreh- und Angelpunkt der indischen Rüstungskäufe gewesen. Obwohl diese mittlerweile deutlich diversifiziert sind, bleiben die Verteidigungsbeziehungen zum postkommunistischen Russland unverzichtbar – ein wichtiger Partner, der zugleich für indische Energiesicherheit sorgt und diplomatische Unterstützung mit seinem Vetorecht im UN-Sicherheitsrat bietet. Eine weitere Verteidigungszusammenarbeit durch Beschaffungen, gemeinsame Produktion und Technologietransfers konnte in den letzten Jahren zwischen Indien und Israel, Frankreich sowie Japan vertieft werden. Die Suche nach innenpolitischer, wirtschaftlicher und technologischer Selbstständigkeit umfasst aber auch den Bereich der Kernenergie – mit einer Reihe von unterirdischen geheimen Tests, die 1998 zu einer internationalen Verurteilung und Sanktionen führten.

Aktuell arbeitet Indien intensiv daran, sich als alternatives globales Produktionszentrum zu China zu etablieren. Ziel ist, eine Selbstversorgung bei Halbleitern und insbesondere im Energiebereich zu erreichen – gelingen soll dies durch den Ausbau erneuerbarer Energien und den Bau von Kernkraftwerken, die langfristig mit den eigenen reichhaltigen Thoriumvorkommen betrieben werden sollen. Obwohl Indien schon seit Mitte der 1980er Jahre einen ehrgeizigen Wirtschaftskurs verfolgt, machten sich dessen Fortschritte erst nach 2014 mit der Wahl des visionären Premierministers Narendra Modi bemerkbar. Indien ist aktuell eine der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt und geprägt von einem massiven Infrastrukturwandel, der zur Senkung der Logistikkosten, Qualitätssteigerungen in der Fertigungskompetenz und Innovationen in der Weltraum- und Satellitentechnologie geführt hat. Auch in den Bereichen Pharmazie, Bio- und Informationstechnologie konnte Indien bedeutende Fortschritte erzielen, die großteils von Start-ups dominiert werden.

Das anhaltende Wirtschaftswachstum und die technologische Transformation haben nun neue Möglichkeiten für Indien geschaffen und den Abschluss zahlreicher internationaler Handelsabkommen ermöglicht, wie etwa kürzlich das historische Freihandelsabkommen mit der EU. Indien bemüht sich derzeit, seine diplomatischen und wirtschaftlichen Beziehungen zu

weiteren Ländern zu vertiefen, die in verschiedenen Bereichen Vorteile bieten und neue Möglichkeiten für wirtschaftliche und technologische Partnerschaften eröffnen. Dazu zählen etwa die Vereinigten Arabischen Emirate sowie der Oman als Energielieferanten, die Niederlande im Bereich Halbleiterfertigungstechnologie, GreenTech und künstliche Intelligenz sowie Norwegen in den Bereichen erneuerbare Energien, maritime Wirtschaft und „Blue Economy“.

Abgesehen davon hat Indien eine bereits viel früher eingeleitete diplomatische Offensive in Bezug auf den Globalen Süden intensiviert und sich für dessen Vertretung in globalen Foren eingesetzt. So wurde die Afrikanische Union beim G20-Gipfel in Delhi im Jahr 2023 gleichberechtigt neben der Europäischen Union miteinbezogen. Diskutiert und erörtert wurden dabei wichtige Anliegen der Entwicklungsländer in Bezug auf Schuldenerlass, Klimafinanzierung, Ernährungssicherheit, digitale öffentliche Infrastruktur sowie eine gerechtere Vertretung in globalen Institutionen. In diesem Zusammenhang muss auch Indiens herausragende Rolle in den BRICS-Staaten erwähnt werden, die sich als Alternative zu den von den USA, Großbritannien und der EU dominierten Institutionen und Wirtschaftsbeziehungen etabliert haben. Ein zentrales Thema, das nach wie vor ungelöst ist, ist die Schaffung einer globalen BRICS-Währung als Alternative zum US-Dollar. Indien hat zwar Vorbehalte gegenüber einer solchen alternativen BRICS-Währung aufgrund der Dominanz der chinesischen Währung Renminbi, dennoch konnten bereits einige Vereinbarungen über die Verwendung nationaler Währungen im bilateralen Handel mit einer Reihe von Ländern getroffen werden, um so den US-Dollar zu umgehen.

Da sich die Nachkriegsordnung inzwischen grundlegend verändert hat und die später geschaffenen Institutionen dieser neuen Realität Rechnung tragen müssen, strebt Indien eine stärkere Rolle als ständiges Mitglied des Sicherheitsrats der Vereinten Nationen mit Vetorecht an. Während Indien den Multilateralismus und eine regelbasierte Ordnung nachdrücklich verteidigt, hofft es, auch durch Institutionen wie IWF, Weltbank und WTO künftig eine größere Rolle in der globalen Governance spielen zu können. Obwohl sich die internationale Ordnung im permanenten Wandel befindet, sind die älteren, etablierten Player nach wie vor mächtiger und einflussreicher als Indien – die einzige neue Stimme, die in diesen Institutionen Gehör findet, ist die Chinas. Indien strebt in der sich abzeichnenden multipolaren Welt somit keine passive Neutralität an, sondern ein vielfältiges Engagement in verschiedenen Foren, dazu gehören auch der Quad-Sicherheitsdialog, der Shanghai-Rat und die BRICS.

Gemeinsam mit anderen Ländern der Region – wie Japan und Australien sowie möglicherweise den USA – verfolgt Indien

außerdem das Ziel, Chinas Bemühungen nach einer maritimen Vorherrschaft im Indischen Ozean und im Indopazifik einzudämmen. Dabei mithelfen könnten die Modernisierung der indischen Marine, der Bau des strategisch wichtigen Hafens von Nicobar und Bündnisse wie Quad. China bleibt weiterhin Indiens schwierigste und größte Herausforderung, da sich der Grenzkonflikt im Himalaya als unlösbar erwiesen hat und die Gefahr eines chinesischen militärischen Einmarsches in Ladakh eine durchaus reale Perspektive darstellt.

Hinzu kommt, dass sich im Indopazifik und im Indischen Ozean eine chinesisch-amerikanische „Kondominium-Ordnung“ abzeichnet, deren Konturen von ungelösten Spannungen geprägt sind und Indien sowie andere Länder militärisch und diplomatisch einer gefährlichen Situation aussetzt. Trotzdem herrscht unter den indischen Entscheidungsträgern absolute Einigkeit darüber, dass jeglicher Krieg vermieden werden soll, während das Land seinen historischen sozioökonomischen Wandel laufend konsolidiert – allerdings nicht um jeden Preis. Indien tätigt erhebliche Investitionen in den Ausbau seiner Verteidigung, um seine Rivalen in Schach zu halten und unerwünschte Dilemmata zu verhindern.

Fazit: Neben seiner Führungsrolle im Globalen Süden ist Indien auf dem besten Weg, ein wichtiger geopolitischer Player in einer multipolaren Ordnung zu werden und nicht lediglich ein Schwingstaat zwischen den Vereinigten Staaten und China. Es präsentiert sich heute als junges, selbstbewusstes und aufstrebendes Land, das die Regeln des internationalen Systems mitgestalten und eine Unterordnung unter irgendeinen Machtblock vermeiden will – zeitgleich wird erfolgreich daran gearbeitet, durch neue Partnerschaften mit dem Westen und Japan ein Gegengewicht zu China zu bilden. ■



Prof. Dr. GAUTAM SEN

ist ein indischer Politikökonom, Strategieanalyst und ehemaliger Berater von drei Premierministern. Er lehrte über zwei Jahrzehnte lang internationale politische Ökonomie an der renommierten London School of Economics and Political Science (LSE). Prof. Dr. Gautam Sen hat zahlreiche Publikationen verfasst und ist Mitautor des Buches „Analysing the Global Political Economy“ (Princeton University Press, 2009).

Die Rückkehr des Freihandels: Was sich zwischen der EU und Indien verändert

Der Welthandel wird zunehmend von neuen Zollbarrieren, Sanktionen und geopolitischer Blockbildung geprägt. Vor diesem Hintergrund ist das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien ein strategisches Signal: Zwei unterschiedliche Wirtschaftsräume setzen auf Marktöffnung und regelbasierten Handel.

Von Anna Zeitlinger

Nach fast zwei Jahrzehnten mit Unterbrechungen wurden die Verhandlungen am 27. Januar 2026 abgeschlossen. Das neue Freihandelsabkommen schafft einen Wirtschaftsraum mit zwei Milliarden Menschen und einem Viertel der globalen Wirtschaftsleistung. Aber noch ist es nicht in Kraft: Der Vertragstext wird rechtlich geprüft und muss nach der Unterzeichnung

die internen Verfahren durchlaufen. Die Auswirkungen dieser historischen Öffnung sind erheblich. Die EU erwartet, dass Zölle auf 96,6 Prozent ihrer Warenexporte nach Indien entfallen oder sinken und sich diese bis 2032 verdoppeln könnten. Europäische Maschinen, Chemie- und Pharmaprodukte sowie Luftfahrt- und Medizintechnik gelangen damit günstiger in den stark geschützten Markt. Vereinfachte Zollverfahren und





Farbenrausch auf Indisch: Das berühmte Holi-Fest wird immer zum Beginn des Frühlings gefeiert. | © unsplash.com

verlässlichere Regeln erleichtern Lieferketten, Dienstleistungen und den Einsatz von Fachkräften. Und Indien verbessert seinerseits die Chancen wichtiger Exportbranchen wie Textilien, Lederwaren und Schmuck in Europa.

Wer profitiert, entscheiden jedoch nicht allein die Zolltabellen. Begünstigt werden nur jene Waren, die in der EU oder Indien hergestellt oder dort ausreichend verarbeitet wurden. Je nach Produkt kann dies eine bestimmte Produktionsstufe, einen Wechsel der Zolltarifposition oder einen begrenzten Anteil ausländischer Vormaterialien erfordern. Umladen, Umetikettieren oder geringfügige Bearbeitung genügen deshalb nicht.

Wichtige Hürden bleiben

Technische und gesundheitspolizeiliche EU-Standards sowie der CO₂-Grenzausgleich (CBAM) gelten unverändert und auch der Schutz von Investitionen und regionalen Produktbezeichnungen wird gesondert weiterverhandelt. Das Abkommen öffnet zwar Märkte, beseitigt aber nicht die regulatorischen Unterschiede sowie die Notwendigkeit sorgfältiger Strukturierung. Seine Wirkung reicht dennoch über die Vertragsparteien hinaus. Auch Unternehmen aus Drittstaaten können mittelbar profitieren, wenn sie in der EU oder Indien tatsächlich produzieren und investieren. Für diese Unternehmen kann Indien als Produktions- und Kooperationsstandort an Bedeutung gewinnen. Werden Rohstoffe, Komponenten oder Technologien dort so

verarbeitet, dass das Endprodukt indischen Ursprung erlangt, kann es grundsätzlich Zollpräferenzen beim Export in die EU nutzen. Voraussetzung dafür sind reale lokale Wertschöpfung, nachweisbarer Ursprung sowie die Einhaltung der europäischen Sanktions-, Exportkontroll- und Compliance-Vorschriften.

Das neue Abkommen steht für strategischen Freihandel. Gemeinsam mit unseren Partnern in Indien unterstützt LGP Unternehmen bei Markteintritt, Regulierung und grenzüberschreitenden Transaktionen und hilft ihnen, diese Handelsarchitektur rechtssicher zu nutzen. ■



ANNA ZEITLINGER

Als Rechtsanwältin (RF) und Global Partner der LGP Group verfügt sie über mehr als 20 Jahre Erfahrung und berät Unternehmen und Investoren zu grenzüberschreitenden Transaktionen, Restrukturierungen und komplexen Streitigkeiten einschließlich internationaler Schiedsverfahren. Weitere Schwerpunkte sind EU- und internationales Handelsrecht, sanktionsbezogene Gerichtsverfahren sowie regulatorische und Compliance-Fragen. Sie ist vor den DIFC Courts zugelassen und für Sanktions- und AML-Compliance zertifiziert.

Wiens Rolle als M&A-Hub im Wandel

Auch zwei Jahrzehnte nach der EU-Erweiterung bleibt Wien ein führender M&A-Hub für Südosteuropa (SEE). Mit der wachsenden Eigenständigkeit der SEE-Märkte liegt Wiens Stärke zunehmend in Finanzierung, Holdingstrukturen, Governance und Transaktionssteuerung.

Von Ivo Stitic

Wie blickt ein Investor aus Dubai auf die Märkte Südosteuropas? Der emiratische Investor Eagle Hills liefert eine Antwort: das Ritz-Carlton in Wien, die Hotels von Sunčani Hvar in Kroatien und Belgrade Waterfront in Serbien. Die jeweilige Logik: ein Trophy Asset in einem Hafen der Rechtssicherheit, eine adriatische Hospitality-Plattform in der EU, der Eurozone und im Schengen-Raum sowie ein Großprojekt mit dem serbischen Staat.

Alle drei Investments tätigte Eagle Hills direkt. Vor 20 Jahren liefen Kapital, Management, Know-how und Beratung für SEE häufig über Wien. Die heutigen Direktinvestitionen spiegeln den Wandel Wiens und der Region.

Wiens Hub-Funktion im Wandel

Stabilität, Kapital und Bankbeziehungen machten Wien während Südosteuropas Transformation zum Hub. Konzerne steuerten von hier ihr Regionalgeschäft. Berater entwickelten mit lokalen Kanzleien M&A-Standards und vermittelten Know-how.

Regional vernetzte Banken, attraktive Bedingungen für Holdings, Privatstiftungsrecht und Aufenthaltstitel für Unternehmer und Investoren stärken Wien. Trotz lokaler Umsetzung bleibt Wien zentral für Finanzierung, Governance und strategische Steuerung regionaler Investments.

Eine stärker differenzierte Region

Die Märkte Südosteuropas haben sich unterschiedlich entwickelt, wobei Kroatien bei der Integration in die westlichen

Strukturen am weitesten fortgeschritten ist. Auf den WTO-Beitritt 2000 folgten die NATO-Mitgliedschaft 2009, der EU-Beitritt 2013 sowie 2023 die Aufnahme in den Euroraum und den Schengen-Raum. Der OECD-Beitritt soll 2026 folgen.

Hinzu kommen sektorale Stärken. In Energie und Logistik festigen das LNG-Terminal auf Krk, das JANAF-Pipelinennetz und der Hafen von Rijeka Kroatiens regionale Rolle. In der Verteidigungsindustrie unterstreichen Rheinmetalls Erwerb des kroatischen Geschäfts von Naval Vessels Lürssen und die Mehrheitsbeteiligung am Hersteller autonomer Fahrzeuge DOK-ING die Bedeutung der NATO-Mitgliedschaft. Im Technologiesektor stehen Bugatti Rimac, Infobip, Aircash, ORQA und Shadow Nautics für Automobiltechnik, Kommunikation, Zahlungsverkehr, Drohnen und Hightech-Schiffe. Hotellerie und Immobilien ziehen Kapital an. Komplexe Verwaltungsverfahren machen lokale Umsetzung und Government Relations dennoch unverzichtbar.

Mit über der Hälfte abgeschlossener Kapitel ist Montenegro der aussichtsreichste nächste EU-Beitrittskandidat. Albanien hat an Tempo gewonnen, Nordmazedonien sowie Bosnien und Herzegowina liegen zurück.

Serbien hat hingegen einen anderen Weg eingeschlagen. Früher eng in die von Wien geprägten regionalen Strukturen eingebunden, ist das Land zwar weiterhin EU-Beitrittskandidat, doch der Beitrittsprozess liegt auf Eis. Zugleich pflegt das Land enge Wirtschaftsbeziehungen zur Eurasischen Wirtschaftsunion, zu China und zu den VAE. Da sich Investoren aus Nicht-EU-Staaten zunehmend direkt in Serbien engagieren, sind lokale Expertise und Government Relations hier besonders wichtig.



Wien, Hvar und Belgrad: Das Portfolio von Eagle Hills steht beispielhaft für die neue Investitionslandschaft in Südosteuropa

Die Region aus Sicht internationaler Investoren

Investoren bewerten die regionalen Märkte zunehmend nach ihren jeweiligen Stärken. Die VAE stehen beispielhaft für Investitionen in beide Richtungen: Ihre Diversifizierungs- und Industrialisierungsstrategie eröffnet europäischen Industrieunternehmen neue Geschäftsmöglichkeiten, während Investoren aus den Emiraten verstärkt in europäische Immobilien und Hotelbetriebe investieren. Die Größenordnung dieser Verflechtung zeigt Borouge International. Der im März 2026 aus Borealis, Borouge und NOVA Chemicals entstandene Konzern mit Sitz in Wien hat einen Unternehmenswert von über 60 Milliarden US-Dollar.

Neue Anforderungen an die M&A-Beratung

Das heute geografisch verteilte Know-how erfordert integrierte Teams aus eigenen Anwälten und externen Spezialisten statt eigener Büros und fester Teams in jedem Land. Damit gewinnt auch das Transaktionsmanagement an Bedeutung. Politisch sensible Transaktionen verlangen häufig auch Government Relations (GR) und Public Relations (PR). Frühzeitig mit

Rechtsberatung und Transaktionsstrategie verzahnt, können diese Leistungen für die Umsetzung entscheidend sein.

Das Portfolio von Eagle Hills in Wien, Hvar und Belgrad steht beispielhaft für die neue Investitionslandschaft: Jeder Markt wird nach seinen eigenen Stärken beurteilt, die Investments werden jedoch durch Kapital, Know-how und eine übergreifende Strategie miteinander verbunden. Die heutige Stärke Wiens besteht ebenso wie die moderne Transaktionsberatung darin, genau diese Verbindungen herzustellen. ■



Mag. IVO STITIC, MBA

ist LGP Partner und auf die multidisziplinäre Beratung internationaler Unternehmen und strategischer Investoren fokussiert. Er ist spezialisiert auf die Bereiche Unternehmensrecht/M&A, Private-Equity-Transaktionen, Start-ups und Venture Building, Immobilien, ausländische Direktinvestitionen, Insolvenz und Restrukturierung sowie Technologie und Digitalisierung.

Ungarn: ein Markt erwacht

Mit dem Machtwechsel und Aufstieg Peter Magyars zum neuen Premierminister steht Ungarn am Beginn eines wirtschaftlichen Neustarts. Wer jetzt handelt und sich frühzeitig positioniert, kann von den Chancen dieser politischen Wende profitieren.

Von Julia Andras

Sechzehn Jahre lang war Ungarn ein wirtschaftlich abgeschottetes System. Unter Viktor Orbán und seiner Partei FIDESZ wurden EU-Fördergelder vorwiegend in parteinahe Projekte gelenkt, Liegenschaften und Unternehmen an regimetreue Personen vergeben und ausländische Investoren systematisch benachteiligt. Wer dem inneren Zirkel nicht angehörte, stand vor einer Wand aus Rechtsunsicherheit, undurchsichtigen Behördenentscheidungen und politischem Widerstand. Orbán verfolgte dabei einen dezidiert nationalistischen Kurs in Abkehr von den Werten einer westlichen Demokratie und verstieß regelmäßig gegen geltendes EU-Recht. Das hat sich nun grundlegend geändert.

Unter Führung des neuen Premierministers Magyar soll sich das Land künftig als offener, EU-konformer und für ausländische Investoren attraktiver Standort im Herzen Europas neu positionieren. Für österreichische Unternehmen und Investoren eröffnen sich damit Möglichkeiten, die seit Jahren buchstäblich versperrt waren. Denn unter Orbán fror die Europäische Kommission Milliarden an Strukturfondsmitteln ein, weil erhebliche Rechtsstaatlichkeitsdefizite festgestellt worden waren. Die neue Regierung bekennt sich klar zu den Grundwerten der EU und arbeitet aktiv an der Wiederherstellung des Vertrauens zu Brüssel. In der Praxis bedeutet das: Mittel aus EU-Förderprogrammen – etwa aus dem Kohäsionsfonds oder dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung – sollen wieder zweckgemäß und transparent fließen. Für ausländische Investoren, die an EU-kofinanzierten Projekten teilnehmen wollen, eröffnen sich damit ganz neue Perspektiven.

Eine der zentralen Rechtsfragen für ausländische Käufer betrifft den Erwerb von Grundstücken und Liegenschaften. Das bisherige Recht war von intransparenten Genehmigungsverfahren und politisch motivierten Entscheidungen geprägt, die ausländischen Investoren den Marktzugang faktisch verwehrt. Ob und wie rasch die neue Regierung hier verlässliche, EU-konforme Rahmenbedingungen schafft, ist eine Frage, die vor jedem Engagement in Ungarn sorgfältig geprüft werden muss. Rechtssicherheit beim Grundstückserwerb für Ausländer ist keine Selbstverständlichkeit – und wird auf absehbare Zeit eine der wichtigsten juristischen Baustellen des Landes bleiben.

Peter Magyar hat zudem die Schaffung von leistbarem Wohnraum zu einem seiner erklärten politischen Schwerpunkte gemacht. Für österreichische Bauträger und Bauunternehmen bietet sich damit eine konkrete Expansionschance, sofern die rechtlichen Rahmenbedingungen für ausländische Marktteilnehmer entsprechend gestaltet werden. Wer diese Chancen nutzen will, braucht neben wirtschaftlichem Weitblick verlässliche rechtliche Begleitung und ein belastbares Netzwerk vor Ort. LGP unterstützt österreichische Investoren und Firmen bei ihren unternehmerischen Bestrebungen auf dem ungarischen Markt – von der ersten Prüfung des rechtlichen Rahmens bis zur konkreten Umsetzung. Julia Andrasch hat ungarische Wurzeln, berät auch in ungarischer Sprache und verfügt über ein starkes Netzwerk vor Ort – ein relevanter und unverzichtbarer Mehrwert für alle Mandanten. ■



Dr. JULIA ANDRAS

ist selbstständige Rechtsanwältin in Österreich und Partnerin bei LGP Wien. Sie ist seit 2011 zugelassene Rechtsanwältin und spezialisiert sich auf Prozessführung und Streitbeilegung (Litigation). Ihre Expertise umfasst insbesondere die Bereiche Arbeitsrecht, Arzthaftungsrecht, Familien- und Erbrecht, Schadenersatz und allgemeines Zivilrecht sowie alle Themen rund um Glücksspielrecht. Julia berät Mandanten in Deutsch, Englisch und Ungarisch und leitet den Israel sowie Hungarian Desk bei LGP.

Extraterritorialität durch Sanktionen: Die neue Geografie des Risikos



Sanktions-Compliance erfordert in einer fragmentierten Weltwirtschaft eine umfassende integrierte Rechtsberatung – mit dem Ziel, das operative Umfeld internationaler Unternehmen rechtlich, regulatorisch und geopolitisch bestmöglich abzusichern.

Von Gabriel Lansky und Philipp Freund

Sanktionen haben sich von außergewöhnlichen außenpolitischen Instrumenten zu einem strukturellen Bestandteil der internationalen Geschäftstätigkeit entwickelt. Für multinationale Unternehmen beschränkt sich die Herausforderung deshalb längst nicht mehr auf das Screening von Geschäftspartnern, sondern betrifft auch Governance, Finanzierung, Eigentümerstrukturen, Lieferketten, Verträge, Logistik und politisches Risikomanagement. Lange Zeit galten Sanktionen als spezialisiertes Compliance-Thema: Namen wurden mit Sanktionslisten abgeglichen, verbotene Zahlungen gestoppt und Geschäfte mit sanktionierten Personen oder Unternehmen vermieden. Diese Sichtweise reicht heute nicht mehr aus. Denn Sanktionen prägen, wo Unternehmen Produkte beziehen, wie sie Eigentümerstrukturen gestalten, welche Banken Transaktionen abwickeln und ob Verträge praktisch noch erfüllbar sind.

Das Verhalten von Unternehmen hat sich entscheidend verändert

Die seit 2022 erlassenen Russland-bezogenen Sanktionen sind das sichtbarste Beispiel, aber nicht das einzige. Über verschiedene Rechtsordnungen hinweg sind Sanktionen zu einem normalen Instrument geökonomischer Politik geworden. Für europäische Unternehmen bleibt der EU-Rahmen zentral, insbesondere die Verordnung (EU) Nr. 269/2014 über Maßnahmen zur Vermögenssperre und die Verordnung (EU) Nr. 833/2014 über sektorale Beschränkungen. Zugleich bestimmen britische und US-amerikanische Maßnahmen häufig die praktische Risikobereitschaft von Banken, Versicherern, Schifffahrtsunternehmen und globalen Geschäftspartnern.

Die 50 Percent Rule des OFAC und der britische Eigentums- und Kontrollansatz zeigen, wie gelistete Personen auch nicht gelistete Unternehmen über komplexe Eigentums- oder Einflussstrukturen erfassen können.

Dies hat das Verhalten von Unternehmen entscheidend verändert. Manche haben sich aus sanktionierten Märkten zurückgezogen, während andere ihre Tochtergesellschaften abgeschirmt, Lieferketten neu gestaltet oder risikoreichere Geschäftsbereiche unter verstärkte Governance gestellt haben. Exporteure müssen heute nicht nur ihren unmittelbaren Kunden kennen, sondern auch Endverwendung, Wiederausfuhrouten und Zwischenjurisdiktionen verstehen. Die EU-Klausel zur „Nichtwiederausfuhr nach Russland“ zeigt deutlich: Sanktions-Compliance reicht inzwischen in Vertragsgestaltung, Vertriebsmanagement und laufende Due Diligence hinein.

Unternehmen müssen ihre Risikobewertung nachweisen, dokumentieren und erklären

Die schwierigeren Fälle sind selten die offensichtlichen. Praktische Probleme entstehen dort, wo ein Unternehmen nicht selbst sanktioniert ist, aber historische Verbindungen zu einem gelisteten Anteilseigner hat – wenn eine Bank eine Zahlung trotz vertretbarer Rechtsposition verweigert, eine Lieferung wirtschaftlich unmöglich wird, weil Versicherer, Häfen oder Logistikdienstleister Risiken vermeiden oder wenn nationale Behörden EU-Regeln strenger auslegen als erwartet. In solchen Fällen ist rechtliche Compliance notwendig, aber nicht immer ausreichend. Denn Unternehmen müssen ihre Risikobewertung auch nachweisen, dokumentieren und erklären können.

Eigentums- und Kontrollprüfungen sind daher zu einer Kernaufgabe geworden. Es genügt nicht mehr, nur zu fragen, wem die Anteile gehören. Zu prüfen sind Stimmrechte, Rechte zur Organbestellung, Finanzierungsvereinbarungen, Gesellschaftervereinbarungen, Vetorechte, informeller Einfluss, Familien- oder Truststrukturen und die praktische Fähigkeit einer gelisteten Person, Unternehmensentscheidungen zu bestimmen. Bestehen Risiken, können Governance-Änderungen, unabhängiges Management, Abschirmungsmaßnahmen, verstärkte Berichtspflichten, externe Überwachung oder behördliche Einbindung erforderlich sein.

Firewalls spielen dabei eine besonders wichtige Rolle. Richtig gestaltet, helfen sie nachzuweisen, dass eine sanktionierte Person keine Kontrolle über ein nicht sanktioniertes Unternehmen ausübt. Sie müssen jedoch glaubwürdig sein. Eine Firewall ist keine Papierübung – sie muss sich in Governance,



© Magnific

Entscheidungsprozessen, Informationsflüssen, Finanzkontrollen und tatsächlicher Geschäftspraxis widerspiegeln und außerdem für Banken, Geschäftspartner und Behörden nachvollziehbar sein.

Genehmigungen, Ausnahmen und Derogationen bleiben wesentliche Instrumente. Vermögenssperren und sektorale Sanktionen enthalten häufig eng gefasste Ausnahmen, etwa für Rechtsanwaltskosten, Grundbedürfnisse, geordnete Abwicklungen, humanitäre Zwecke, Veräußerungen oder bestimmte regulierte Transaktionen. Diese Wege sind jedoch meist administrativ, beweisintensiv und zeitkritisch. Ein Unternehmen kann rechtlich einen gangbaren Weg haben und dennoch erheblichen wirtschaftlichen Schaden erleiden, wenn Behörde, Bank oder Geschäftspartner nicht rechtzeitig abgestimmt sind.

Auch Verträge müssen angepasst werden

Sanktionsklauseln können nicht mehr mechanisch aus älteren Vorlagen übernommen werden. Sie müssen Zahlungsrisiken,

Rechtsänderungen, Entwicklungen bei Eigentum und Kontrolle, Wiederausfuhrbeschränkungen, Dokumentationspflichten, Kündigungsrechte, höhere Gewalt, Hardship und Mitwirkungspflichten abbilden.

Im Zuge von M&A-Transaktionen gehört eine Sanktions-Due-Diligence neben der finanziellen, steuerlichen, geldwäsche- und kartellrechtlichen Prüfung inzwischen zum Standard – vor allem deshalb, weil speziell bei Finanzierungstransaktionen ein Sanktionsrisiko Verfügbarkeit, Ziehung, Rückzahlung, Sicherheitenverwertung und Exit-Planung beeinflussen kann.

Aber auch die Durchsetzung verändert sich. Die EU bewegt sich hin zu einer stärkeren und stärker harmonisierten Sanktionendurchsetzung – unter anderem durch die Richtlinie (EU) 2024/1226 über Straftatbestände und Sanktionen bei Verstößen gegen restriktive Maßnahmen der Union. Damit bestätigt sich ein Punkt, den Vorstände bereits aus der Geldwäsche- und Antikorruptionspraxis gut kennen: Steigt das Durchsetzungsrisiko, werden interne Kontrollen, Prüfpfade und Aufsicht durch das Senior Management zentral.

Sanktionen verändern auch die Geografie des Geschäfts

Die Vereinigten Arabischen Emirate und die Golfregion, die Türkei, Zentralasien, der Balkan und Teile Asiens haben als kommerzielle, finanzielle und logistische Knotenpunkte an Bedeutung gewonnen. Drittstaatenjurisdiktionen sind jedoch kein Weg zur Umgehung von Sanktionen. Sie sind Orte, an denen Unternehmen Marktzugang, Bankfähigkeit, Transparenz wirtschaftlichen Eigentums, Exportkontrolldisziplin und politische Risikoanalyse miteinander verbinden müssen. Häufig lautet die Frage nicht nur, ob eine Transaktion formal rechtmäßig ist, sondern ob sie bankfähig, versicherbar, reputationsseitig vertretbar und nachhaltig ist.

EU-Unternehmen sind besonders gefordert

Für europäische Unternehmen ist diese Spannung besonders ausgeprägt. Das EU-Sanktionsrecht bildet den unmittelbaren Rechtsrahmen, zugleich ist globales Geschäft überlappenden Systemen ausgesetzt. Eine Transaktion kann nach EU-Recht zulässig, für eine US-exponierte Bank aber inakzeptabel sein. Eine Unternehmensstruktur kann nach einem Eigentums- und Kontrolltest vertretbar sein oder nach einer anderen Evaluation Bedenken auslösen. Eine Logistikroute kann rechtmäßig sein, aber wegen Waren, Bestimmungsort, Schiff, Versicherer oder Intermediär eine umfassendere Prüfung auslösen. Formale Rechtmäßigkeit, wirtschaftliche Durchführbarkeit und politische Wahrnehmung müssen daher immer gemeinsam beurteilt werden.

Rechtsberatung muss deshalb integrierter werden. Eine Sanktionsanalyse sollte nicht mit der Antwort „verboten“ oder „nicht verboten“ enden. Sie sollte Rechtsgrundlage, verbleibende Unsicherheiten, erforderliche Nachweise, mögliche Genehmigungswege, Bankimplikationen, vertragliche Absicherungen und Kommunikationsstrategie erläutern. In schwierigen Fällen kann die Einbindung national zuständiger Behörden, der Europäischen Kommission oder anderer Regulierungsstellen erforderlich sein. Auch gerichtliche oder administrative Rechtsbehelfe können eine Rolle spielen, wenn Sanktionen übermäßig oder uneinheitlich angewendet werden.

Bei LGP werden diese Fragen von einem anerkannten Sanktionsrechtsteam bearbeitet, das EU-Regulierungsrecht, öffentliches Recht, Bankfragen, Unternehmensstrukturierung, Ausnahmen, Firewalls, allfällige Rechtsstreitigkeiten und politische Risikoanalyse zusammenführt. Das Team berät und vertritt Unternehmen bei Over-Compliance, Vermögenssperren, Ausnahmeregelungen, Firewalls, Sanktions-Due-Diligence bei M&A, Bankfragen und grenzüberschreitendem Projektmanagement.

Fazit

Die zentrale Lehre ist klar. Sanktionen sind keine vorübergehende Störung am Rand der Unternehmensplanung mehr. Sie sind Teil des operativen Umfelds internationaler Unternehmen. Wer erst reagiert, wenn eine Zahlung blockiert oder eine Lieferung gestoppt wird, bleibt exponiert. Wer aber Sanktionsfragen in Governance, Verträge, Lieferketten, Finanzierung, Transaktionsplanung und politische Risikoanalyse integriert, kann rechtmäßig handeln, Werte schützen und wirtschaftlich glaubwürdig bleiben. ■

Dr. GABRIEL LANSKY



ist LGP-Gründer und Group-CEO und seit über vier Jahrzehnten als Rechtsanwalt tätig. Er berät zahlreiche namhafte Klienten aus Wirtschaft und Politik in österreichischen und internationalen Angelegenheiten. Auch außerhalb Österreichs hat sich Gabriel Lansky als Unternehmensanwalt, Strafverteidiger und Lobbyist einen Namen gemacht. Zu seinen Klienten zählen Banken, Energie- und Infrastrukturversorger, Medienunternehmen, Verlage und öffentliche Institutionen, aber auch namhafte Privatpersonen und Regierungen.

PHILIPP FREUND, BA. MA.



ist LGP Policy Advisor und Head of Government Relations & Public Affairs bei LGP Group. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in der strategischen Geschäftsentwicklung, Politikberatung und Interessenvertretung, sowie in der Unterstützung von Mandanten auf Basis eingehender Analysen des globalen und regionalen politischen und wirtschaftlichen Klimas.

EU-Sanktionsrecht seit 2022

Seit dem russischen Angriff auf die Ukraine 2022 ist das EU-Sanktionsrecht zu einem festen Bestandteil europäischer Außen-, Wirtschafts- und Sicherheitspolitik geworden und bleibt weiterhin durch Rechtssetzung und Rechtsprechung in Bewegung.

Von Gabriel Lansky und Konstantin Oppolzer

Sanktionen waren für die EU lange Zeit nur ein Randthema, das erst mit der Annexion der Krim 2014 an Bedeutung gewann. In der heutigen Dichte werden europäische Sanktionen aber erst seit dem russischen Angriff auf die Ukraine 2022 dauerhaft eingesetzt. Die zeitliche Entwicklung dieser Maßnahmen lässt sich rückblickend in fünf wichtige Phasen zusammenfassen. Die erste Welle im Februar und März 2022 war die klassische Schockphase mit Personen-sanktionen, SWIFT-Ausschluss, Einfrieren der Zentralbankreserven und Luftraumsperrungen. Die zweite Phase verlagerte ab Juni 2022 den Fokus auf Energie – mit einem Kohle- und Ölembargo sowie einer Preisobergrenze für russisches Rohöl, die im 18. Paket von 60 auf 47,6 US-Dollar je Barrel gesenkt wurde. Die dritte Phase ab dem 9. Sanktionspaket im Dezember 2022 rückte technologische Beschränkungen in den Vordergrund: Diese beinhalteten Exportverbote für Mikroelektronik, Dual-Use-Güter und Komponenten für die Rüstungsindustrie.

Die vierte Phase wurde mit dem 11. Sanktionspaket im Juni 2023 gestartet, welches die Umgebungsbekämpfung in den Mittelpunkt stellte: Mit Wiederausfuhrverboten, der No-Russia-Klausel, Listungen von Umgehungsakteuren und deutlich mehr Druck auf Transaktionsketten, die über Zentralasien, Türkei, VAE, China und andere Drittstaaten verlaufen. Die gegenwärti-



Der Gerichtshof mit Sitz in Luxemburg ist das oberste rechtssprechende Organ der Europäischen Union | © Luxofluxo

ge fünfte Phase steht nun im Zeichen der Institutionalisierung. Dazu zählen der im 18. Paket vereinbarte Schutz vor bestimmten Investitionsschiedsverfahren bzw. das im 19. Paket beschlossene LNG-Importverbot sowie Maßnahmen gegen Drittstaaten-Banken, Krypto-Anbieter und Ölakteure. Im Rahmen des 20. Paketes wurde die Sanktionsliste nochmals erweitert – mit der erstmaligen Aktivierung des Anti-Umgehungsinstruments aus dem 11. Paket, Ausweitung der Schattenflottenliste auf 632 Schiffe, neuen Tanker-Due-Diligence-Pflichten und Verboten maritimer Dienste.

Extraterritoriale Sanktionen

Formal hält die EU zwar daran fest, keine sogenannten „Secondary Sanctions“ zu erlassen. In der Praxis wirken sich aber Anti-Umgehungsregeln, Transaktionsverbote, Exportkontrollen, Betreiberpflichten und Finanzierungsverbote auf Drittstaaten erheblich aus. Besonders die jüngere Rechtsprechung zeigt, dass EU-Sanktionen unter bestimmten Umständen Transaktionen außerhalb der EU erfassen können. In der Rechtssache „SBK Art

gegen EU-Rat“ stellte hier das Gericht in mehreren Entscheiden darauf ab, dass die betroffene Gesellschaft Vermögenswerte in der EU hielt. Deshalb erkannte es den außerhalb der EU erfolgten Verkauf dieser Gesellschaft nicht an – und das, obwohl sich sowohl Käufer und Verkäufer als auch die verkaufte Gesellschaft außerhalb der EU befanden. LGP vertritt SBK aktuell vor dem Gerichtshof als zweite Instanz bei diesem bedeutenden Fall im europäischen Sanktionsrecht. Aufgrund des hohen Streitwerts von mehreren hundert Millionen Euro hat dies weitreichende praktische Auswirkungen auf das Verständnis der extraterritorialen Wirkung von EU-Sanktionen. Somit genügt es für international tätige Unternehmen bei Transaktionen nicht mehr, nur den Sitzstaat und die unmittelbare Vertragspartei zu prüfen – bei einer Sanktionierung sind stets umfassende Abwägungen zu treffen, da selbst ohne EU-Bezug relevante Implikationen im Raum stehen.

Schärfere Durchsetzung und Kriminalisierung

Auch die Durchsetzung hat sich grundlegend verändert. Während die Rechtsprechung der Gerichte den Anwendungsbereich der Sanktionen immer weiter ausweitet, kommt es zusätzlich zu einer starken Verschärfung der Strafen bei Sanktionsverstößen. Bis 2024 lag die Ahndung von Verstößen weitgehend bei den Mitgliedstaaten mit erheblichen Unterschieden bei Straftatbeständen, Strafmaß und Behördenpraxis. Die Richtlinie (EU) 2024/1226 schafft nun erstmals EU-weite Mindeststandards für die Kriminalisierung von Sanktionsverstößen. Für Unternehmen sind in einigen Fällen Mindestbußen von bis zu 5 % des weltweiten Konzernumsatzes oder bis zu 40 Millionen Euro vorgesehen. Natürlichen Personen drohen außerdem empfindliche Haftstrafen. Die Umsetzungsfrist für Mitgliedstaaten lief am 20. Mai 2025 ab. Seitdem leitete die EU-Kommission Vertragsverletzungsverfahren gegen 18 Mit-

gliedstaaten ein, darunter auch Österreich. Deutschland hat die Richtlinie Anfang 2026 umgesetzt, für Österreich wird die Umsetzung noch heuer erwartet.

Gerichtliche Kontrolle

In der EU spielt der gerichtliche Rechtsschutz bei Sanktionen eine entscheidende Rolle. Denn Sanktionen wirken sofort, während die gerichtliche Prüfung erst nachträglich erfolgt. Das Gericht der EU prüft die Zulässigkeit von Sanktionen als erste Instanz. Der Gerichtshof prüft diese als zweite und letzte Instanz und entscheidet dabei über grundlegende Fragen. Die Rechtsprechung der europäischen Gerichte ist derzeit von einem Auf und Ab zugunsten und entgegen den Interessen von sanktionierten Personen und Unternehmen geprägt. Da erst jetzt die ersten 2022 vor dem Gericht eingeleiteten Verfahren vom Gerichtshof entschieden werden, stehen nun zentrale Entscheidungen zu Verhältnismäßigkeit, Rechtssicherheit, Eigentumsschutz und der quasi-punitiven Wirkung von Sanktionen an.

Ausblick

Das europäische Sanktionsrecht wird auch nach einem allfälligen Ende der Russland-Sanktionen keineswegs verschwinden. Der Geist ist aus der Flasche und lässt sich so schnell nicht mehr einfangen. Es ist anzunehmen, dass die europäische Politik mit Blick auf zukünftige Konflikte und außenpolitische Herausforderungen vermehrt auf das Werkzeug Sanktionen zurückgreifen wird. Gleichzeitig ist das Sanktionsrecht zu einem festen Bestandteil europäischer Außen-, Wirtschafts- und Sicherheitspolitik geworden. Die oben genannten Entwicklungen unterstreichen, was sich auch in der juristischen Beratungspraxis widerspiegelt: Sanktionsfragen sind heute keine untergeordnete Compliance-Übung mehr, sondern – auch bei Wirtschaftsteilnehmern außerhalb der EU – ein wesentlicher Teil strategischer Entscheidungen. ■

Dr. KONSTANTIN OPPOLZER



ist Rechtsanwalt (Schweiz) und Partner von LGP Wien. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in komplexen grenzüberschreitenden Verfahren, Schiedsverfahren, White Collar- und Sanktionsfällen sowie internen und externen Untersuchungen. Oppolzers Dispute Resolution Praxis umfasst insbesondere die Bereiche Banken und Finanzdienstleistungen, Bergbau sowie Technologie, Medien und Kommunikation.

Dr. GABRIEL LANSKY



ist LGP-Gründer und Group-CEO und seit über vier Jahrzehnten als Rechtsanwalt tätig. Er berät zahlreiche namhafte Klienten aus Wirtschaft und Politik in österreichischen und internationalen Angelegenheiten. Auch außerhalb Österreichs hat sich Gabriel Lansky als Unternehmensanwalt, Strafverteidiger und Lobbyist einen Namen gemacht. Zu seinen Klienten zählen Banken, Energie- und Infrastrukturversorger, Medienunternehmen, Verlage und öffentliche Institutionen, aber auch namhafte Privatpersonen und Regierungen.



Wenn Geopolitik dem Schiedsspruch folgt: EU-Recht und neue Geografie des Investitionsschutzes

Von Anna Zeitlinger und Elena Burova

Einst sollte ein Schiedsspruch weltweit durchsetzbar sein. New Yorker und ICSID-Übereinkommen sollten einen Rechtserfolg aus einer Jurisdiktion anderswo vollstreckbar machen. Heute kann ein Schiedsspruch an jeder Grenze an Wert verlieren. Seine Durchsetzung im Ausland kann den Gläubiger EU-weit Parallelverfahren, Schadenersatzansprüchen oder Transaktionsbeschränkungen aussetzen.

Vom Investitionsschutz zum Systemkonflikt

Viele bilaterale Investitionsschutzabkommen (BITs) zwischen EU-Mitgliedstaaten wurden geschlossen, bevor einer oder

beide der Union beitraten. Ihr Zweck war klar: Ein Investor aus einem Mitgliedstaat sollte bei staatlichen Eingriffen in seine Investition nicht ausschließlich auf die Gerichte des Gaststaates angewiesen sein, sondern ein unabhängiges internationales Schiedsgericht anrufen können.

Was Neutralität garantieren sollte, betrachtete die EU schließlich als konkurrierendes Rechtssprechungssystem. Investitionsschiedsgerichte können EU-Recht auslegen oder anwenden. Sie sind aber keine mitgliedstaatlichen Gerichte und können am Dialog mit dem Gerichtshof nicht voll teilnehmen; auch ihre Schiedssprüche werden von nationalen Gerichten nur begrenzt überprüft. So kann eine Streitigkeit dem EU-Gerichtssystem

entzogen werden, obwohl sie Investitionen, Regulierung und Rechte in der Union betrifft.

Dies war der verfassungsrechtliche Konflikt hinter *Achmea*. Der Gerichtshof erklärte die Schiedsklausel eines Intra-EU-BIT für unvereinbar mit der Autonomie des EU-Rechts und übertrug diese Logik in *Komstroy* auf Intra-EU-Verfahren nach dem Energiecharta-Vertrag. Danach kündigten die Mitgliedstaaten ihre Intra-EU-BITs und versuchten, deren Fortgeltungsklauseln zu neutralisieren, die den Investitionsschutz sonst noch Jahre bewahrt hätten.

Das Ergebnis ist eine grundlegende Umkehr: Ein Mechanismus zum Schutz europäischer Investoren vor politischen oder justiziellen Risiken in einem anderen Mitgliedstaat gilt nun als Gefahr für die EU-Rechtsordnung. Offizielle Alternative ist der Rechtsschutz vor nationalen Gerichten, gestützt auf das EU-System justizieller Zusammenarbeit und Kontrolle. Investoren können damit aber gerade jenes neutrale Forum verlieren, für das der Abkommensschutz einst vereinbart wurde.

Gegenmaßnahmen in jeder Phase

Außerhalb der EU sehen Schieds- und staatliche Gerichte den Vorrang des EU-Rechts als unionsinterne Verfassungsregel, nicht als Vorrang vor Energiecharta-Vertrag, ICSID-Übereinkommen und Völkerrecht. Investoren wichen daher auf Drittstaatenforen aus – und die von der EU-Kommission unterstützten Mitgliedstaaten verfolgten sie. Die Reaktionen setzen nun in drei Phasen an.

Vor Konstituierung des Schiedsgerichts ließ Deutschland ICSID-Klagen in nationalen Verfahren für unzulässig erklären, noch bevor das Schiedsgericht über seine Zuständigkeit entscheiden konnte. Im Verfahren kann sich der Druck auf den Investor richten: In *LC Corp v Poland* wertete das Berufungsgericht Amsterdam ein Intra-EU-Schiedsverfahren mit Sitz in London nach niederländischem Recht als unerlaubte Handlung und Rechtsmissbrauch. Nach dem Schiedsspruch verlagert sich der Streit auf die Vollstreckung: Spanien beantragte bei niederländischen Gerichten, Investoren die Vollstreckung im Ausland zu untersagen und Zahlungen zurückzufordern, gestützt auf EU-Beihilfenrecht.

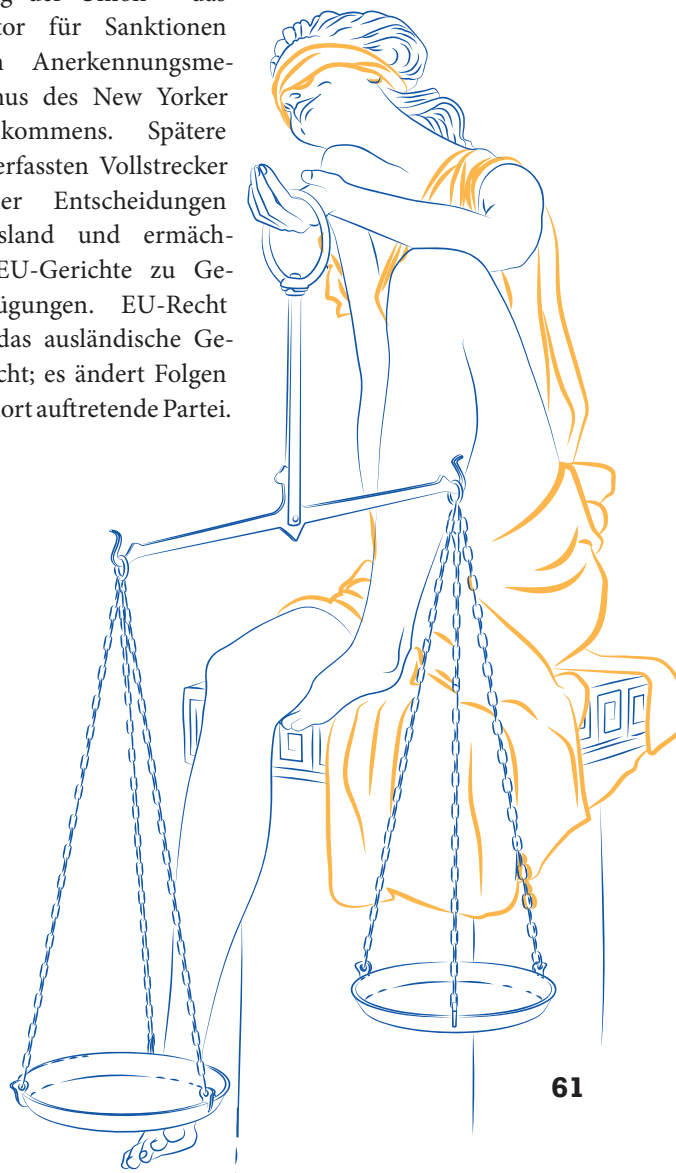
Das ausländische Schieds- oder Vollstreckungsgericht kann außerhalb der Reichweite des EU-Rechts liegen. Der Investor nicht. So entwickelte sich die Verteidigung der EU-Rechtsordnung von Anerkennungsverweigerung zu Gegenmaßnahmen, die Verfahren jenseits ihrer Grenzen beeinflussen können.

Sanktionen und die zweite Front

Die Russland-Sanktionen beschleunigten diese Entwicklung. Russische Gerichte weiteten ihre Zuständigkeit nach Art. 248.1 und 248.2 der Wirtschaftsprozessordnung aus und schufen einen Alternativmechanismus für sanktionsbetroffene Streitigkeiten. Die EU reagierte im 14. und 15. Sanktionspaket mit Schadenersatzansprüchen, Transaktionsbeschränkungen und Nichtanerkennung solcher Entscheidungen.

Mit dem 18. Sanktionspaket ging die EU von Abwehr zu Außenwirkung über. Art. 11 Abs. 2a der Verordnung 833/2014 untersagt Anerkennung oder Vollstreckung bestimmter Entscheidungen aus sanktionsbezogenen Investor-Staat-Verfahren. Art. 11e erlaubt Union und Mitgliedstaaten, Verluste samt Rechtskosten von Parteien zurückzufordern, die sie einleiten, führen oder vollstrecken. Nach Art. 11f müssen Mitgliedstaaten verfügbare Vollstreckungseinwände erheben.

Die wirksame Anwendung der „No-Claims“-Klausel der Verordnung 833/2014 wurde ausdrücklich Teil der öffentlichen Ordnung der Union – das Einfallstor für Sanktionen in den Anerkennungsmechanismus des New Yorker Übereinkommens. Spätere Pakete erfassten Vollstrecker russischer Entscheidungen im Ausland und ermächtigten EU-Gerichte zu Gegenverfügungen. EU-Recht bindet das ausländische Gericht nicht; es ändert Folgen für die dort auftretende Partei.



Extraterritoriale Wirkung ohne Zuständigkeit

Die Rechtssysteme unterscheiden sich grundlegend in Rechtsquellen, Schutz und institutioneller Struktur. Ihre Gegenmaßnahmen folgen aber zunehmend derselben Logik: Lässt sich das ausländische Forum nicht kontrollieren, kontrolliere dessen Nutzer.

Das ist keine extraterritoriale Gerichtsbarkeit im engen Sinn. Die Vollstreckungsverweigerung in Paris oder Wien bleibt territorial. Doch Haftung für Durchsetzung in Washington oder Beschränkungen für Vollstreckungswerber in Dubai oder Singapur wirken regulatorisch über die Union hinaus. Sie werfen Fragen der Vereinbarkeit mit *pacta sunt servanda*, Art. 27 des Wiener Übereinkommens, dem New Yorker Übereinkommen und Art. 54 des ICSID-Übereinkommens auf.

Anspruch, Schiedsspruch und Vollstreckbarkeit sind zu trennen. 2025 verweigerte das OLG Stuttgart die Anerkennung eines Schiedsspruchs für eine russische Partei wegen der öffentlichen Ordnung der EU. 2026 ließ das Schweizerische Bundesgericht den Anspruch bestehen, setzte die Vollstreckung aber aus, solange Sanktionen Zahlungen verboten. So kann ein wirksamer Anspruch einen nicht verwertbaren Schiedsspruch ergeben.

Investitionsschutz mit weltweiter Wirkung

Das macht die EU nicht grundsätzlich zu einem unsicheren Investitionsstandort. Abkommenschutz lässt sich nicht mehr allein anhand des anwendbaren BIT oder Energiecharta-Vertrags beurteilen. Ein Investor kann vor Konstituierung des

Schiedsgerichts gerichtlichen Eingriffen, während des Verfahrens auf Beendigung gerichteten Parallelverfahren oder nach dem Schiedsspruch Gegenmaßnahmen gegen Anerkennung und Vollstreckung ausgesetzt sein.

Sanktionsfälle fügen eine Dimension hinzu. Gilt ein Schiedsspruch als unvereinbar mit der öffentlichen Ordnung der Union – weil er EU-Sanktionen untergräbt, mit Beihilfevorschriften kollidiert oder Grundanforderungen des EU-Rechts berührt –, kann die Reaktion über die Vollstreckungsverweigerung hinausgehen. Möglich sind Verfügungen, Schadenersatzansprüche oder Beschränkungen gegen Investor und Vollstreckungshelfer im Ausland.

Nicht jeder Konflikt mit EU-Recht verletzt die öffentliche Ordnung der Union. Nicht jeder sanktionsbezogene Anspruch betrifft die Sanktionen selbst: Er kann eigenständiges Fehlverhalten eines Vertragspartners oder einer nationalen Behörde betreffen, das über die Anforderungen des EU-Rechts zur Einhaltung der Sanktionen hinausging. Diese Abgrenzung kann bestimmen, ob der Investitionsschutz fortbesteht.

Bei LGP erfassen wir Staatsangehörigkeit und Struktur des Investors, EU-Bezug der Transaktion, Schiedsort, Belegenheit der Vermögenswerte, Sanktionsbetroffenheit und mögliche Gegenmaßnahmen als fortlaufende Gesamtstrategie. Ziel ist nicht mehr nur, Zuständigkeit zu begründen oder einen Schiedsspruch zu erwirken, sondern eine nachhaltige Strategie, die jede Phase übersteht – und dem Schiedsspruch globale Wirkung ermöglicht. ■

ANNA ZEITLINGER RECHTSANWÄLTIN (RF) GLOBAL PARTNER LGP GROUP

Mit über 20 Jahren Erfahrung liegt ihr Fokus auf grenzüberschreitenden Transaktionen und Streitigkeiten samt internationaler Schiedsverfahren sowie auf EU-Recht, internationalem Handel, Sanktionen und Compliance. Sie ist vor den DIFC Courts zugelassen und für Sanktionen und AML zertifiziert.



ELENA BUROVA LL.M., MCIARB, RECHTSANWÄLTIN (RF) COUNSEL BEI LGP

Ihr Fokus liegt auf Investitions- und Handelsschiedsverfahren, grenzüberschreitenden Streitigkeiten mit Sanktionsbezug, zwischenstaatlichen Verfahren und Völkerrecht. Sie wirkt und wirkte an komplexen Rechtsverfahren in verschiedenen Jurisdiktionen mit und ist vor den DIFC Courts zugelassen.





LGP: akademischer und institutioneller Schiedsgerichtsdialog

LGP wirkt in der Schiedsgerichtsbarkeit über Einzelfälle hinaus. Unser Team trägt zur Reform der Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS), zu Forschung und Fachdiskurs bei und bringt Praxiswissen in die Debatte ein: Wie kann sich Investitionsschutz entwickeln und in einem fragmentierten Rechtsumfeld wirksam bleiben?

- Forschung zur **ISDS-Reform der UNCITRAL-Arbeitsgruppe III** mit Fokus auf Ansprüche von Anteilseignern und Gegenansprüche von Gaststaaten.
- Mitwirkung an dem mit **Unterstützung des Astana International Financial Centre** veröffentlichten **Buch „Internationales Investitionsrecht“**.
- Wissenschaftlicher Austausch an der **Universität Wien** über Investitionsschutz, gerichtliche Eingriffe und das Verhältnis von Schieds- zu staatlichen Gerichten.
- Mitarbeit an einer **amicus-curiae**-Stellungnahme für das **Gericht der EU** zu schiedsverfahrensbezogenen Maßnahmen des 18. EU-Sanktionspakets.
- Teilnahme an internationalen Foren zu **Parallelverfahren, grenzüberschreitenden Verfügungen, Vollstreckung von Schiedssprüchen und Zukunft der ISDS**.



Taylor Swift & Co: Strategie gegen Deepfakes



KI-generierte Bilder, Songs und Videos sind mittlerweile allgegenwärtig: Mit eingetragenen Bild- und Klangmarken betreten prominente Künstler juristisches Neuland im Kampf gegen KI-generierte Fälschungen.

Von Gerald Ganzger

Ein Deepfake ist ein unter Verwendung von künstlicher Intelligenz (KI) erstelltes Bild oder Video, das authentisch und echt wirkt, es aber nicht ist. Damit wird jedoch in Persönlichkeits- und Urheberrechte von Künstler:innen eingegriffen – ohne deren Zustimmung verbreiten sich diese digitalen „Abziehbilder“ dann rasch auf unterschiedlichen Kanälen. Weil solche Deepfakes das Werk und den wirtschaftlichen Wert der künstlerischen Leistungen gefährden, haben in den letzten Monaten US-amerikanische Film- und Musikstars gemeinsam mit ihren Anwälten eine rechtliche Strategie zum Schutz ihrer Identität und persönlichen Eigenschaften entwickelt. Dieser „Trademark yourself“ genannte Ansatz stützt sich bei der Abwehr von Deepfakes nicht nur auf Urheber- und Persönlichkeitsrechte, sondern auch auf das Markenrecht.

Der Vorreiter dieser Entwicklung war Hollywood-Superstar Matthew McConaughey, der Anfang 2026 laut Berichten im Wall Street Journal acht Marken beim US-amerikanischen Patentamt eingetragen hat. Darunter ist auch ein Audioclip (Klangmarke) mit seiner berühmten Catchphrase „All right, all right, all right“. Taylor Swift hat mit „Hey, it’s Taylor Swift“ und „Hey, it’s Taylor“ ebenfalls zwei Klangmarken mit ihrer Stimme angemeldet. Zusätzlich ließ die legendäre Popikone noch eine Bildmarke registrieren, die sie in ihrer unverwechselbaren Pose auf der Bühne zeigt. Auch der US-Soulsänger und Musik-

produzent Lionel Richie machte es den beiden amerikanischen Superstars nach und meldete im Juni 2026 vier Klangmarken an. Es handelt sich dabei um Tonaufnahmen seiner Stimme mit berühmten Zeilen aus seinen größten Hits.

Diese drei Promis hoffen nun darauf, dass ihnen das Markenrecht einen zusätzlichen Schutz beim Vorgehen gegen eine KI-generierte Nachbildung bietet – auch wenn das Markenrecht als Registerrecht extrem teuer und verwaltungsaufwendig ist. Dennoch ist damit zu rechnen, dass diese neue Strategie zum Schutz vor Deepfakes zukünftig auch von europäischen Künstler:innen als sinnvolle Ergänzung zum Persönlichkeitschutz, Urheberrecht und Datenschutz übernommen wird. Inzwischen können in der EU bereits Klangmarken (Audioclips) angemeldet werden. Viele europäische Künstler:innen profitieren dabei auch von der neuen KI-Verordnung der EU („AI Act“) – diese verpflichtet seit 2. August 2026 KI-Anbieter und -Betreiber dazu, KI-generierte Inhalte zu kennzeichnen.

Hierzulande wird der Kampf gegen KI-generierte Fälschungen die Gerichte und Jurist:innen ebenfalls zunehmend beschäftigen. Neben dem österreichischen Urheberrecht leistet vor allem das Datenschutzrecht gute Dienste bei Deepfakes, weil für die Erstellung oder Verbreitung eines „digitalen Abbildes“ personenbezogene Daten verwendet werden. Ergänzend zu diesen rechtlichen Instrumentarien macht es aber durchaus Sinn, das Markenrecht für die Abwehr von täuschend echten Medieninhalten heranzuziehen. ■



Mit einer Bildmarke will Taylor Swift ihre unverwechselbare Pose auf der Bühne schützen. | © Taylor Swift



Dr. GERALD GANZGER

ist Gründungspartner bei LGP und über die Grenzen Österreichs hinaus bekannt als Medienanwalt, Konfliktlöser und Experte für Litigation PR. Unter seinen Mandanten finden sich Banken, Energie- und Infrastrukturdienstleister, Medien und Verlagshäuser, Telekommunikations- und Internetanbieter sowie staatsnahe Einrichtungen.

Wie funktioniert Lobbying?

Politikberater Karl Jurka und Gabriel Lansky erklären im gemeinsamen Gespräch mit LGP News, wie professionelle Interessenvertretung funktioniert, wie dabei Recht und Kommunikation zusammenspielen und wo ihre Grenzen liegen.

Interview mit Karl Jurka und Gabriel Lansky

Was ist professionelles Lobbying?

Gabriel Lansky: Ich verstehe darunter die strukturierte Vertretung legitimer Interessen gegenüber Politik und Verwaltung. Dazu gehören ein realistisches Ziel, die Analyse von Entscheidungswegen und Stakeholdern, belastbare rechtliche, wirtschaftliche und politische Argumente sowie gutes Timing und transparente Kommunikation.

Wie funktioniert Lobbying in Brüssel?

Karl Jurka: EU-Entscheidungen entstehen im Zusammenspiel von Kommission, Parlament und Rat. Man muss früh erkennen, wo ein Vorhaben vorbereitet wird, wer wann entscheidet und wie sich nationale Positionen und Mehrheiten bilden. Frühe fachliche Mitarbeit wirkt meist mehr als ein prominenter Termin am Ende des Verfahrens.

Was unterscheidet die EU-Ebene von den Mitgliedstaaten?

Gabriel Lansky: In meiner Arbeit in Österreich und Südosteuropa gehören beide Ebenen oft zusammen. Nationale

Positionen prägen die Arbeit im Rat, während EU-Recht den nationalen Handlungsspielraum bestimmt. Bei grenzüberschreitenden Vorhaben ist dieses Zusammenspiel sehr wichtig, wobei jede Ebene ihre eigene Sprache braucht.

Karl Jurka: Brüssel ist stärker formalisiert, mehrsprachig und institutionell verzahnt. In Deutschland verteilen sich die Rollen auf Ministerien, Bundestag und Bundesrat, während in



Frankreich die Exekutive traditionell stärker ist. Jedes System verlangt eine eigene Ansprache und Zeitplanung.

Wie spielen Recht, Lobbying und Kommunikation zusammen?

Karl Jurka: Politische Argumentation muss rechtlich tragfähig und kommunikativ konsistent sein. Eine frühe Abstimmung hilft, Widersprüche und unnötige Risiken zu vermeiden.

Gabriel Lansky: Wir klären Rechtslage, Verfahren und Risiken und stimmen darauf Public Affairs und Kommunikation ab. Gerichte und unabhängige Behörden bleiben davon unberührt. Je nach Mandat arbeiten unsere Rechtsanwälte mit externen Experten – dazu zählen ehemalige Top-Diplomaten, Ex-Politiker und Journalisten – in einem Team zusammen. Die Welten des Rechts und der Politik werden zusammengeführt und dem Anliegen wird dadurch die richtige Sprache verliehen, um gehört zu werden.

Wo liegen die rechtlichen und ethischen Grenzen?

Karl Jurka: Seriöse Interessenvertretung legt Identität, Auftraggeber und Anliegen nach den geltenden Regeln offen. Register-, Verhaltens-, Integritäts- und Antikorruptionsvorgaben sind verbindlich. Täuschung, verdeckte Gegenleistungen und Druck sind unzulässig.

Gabriel Lansky: Als Anwalt muss ich insbesondere die Verschwiegenheitspflicht und das Berufsrecht beachten. Ein bestimmtes Ergebnis lässt sich nicht garantieren – denn jedes Anliegen muss auf sachlicher Grundlage geprüft werden und verlangt gleichzeitig ein hohes Maß an Integrität. Als überzeugter Europäer und Menschenrechtsaktivist sind mir die



Stärkung der Rechtsstaatlichkeit und der Grundrechte in der Union extrem wichtig. Ob in Sanktions- oder Asylsachen – es ist schön, für etwas zu kämpfen, woran man glaubt. ■



Dr. GABRIEL LANSKY

ist Rechtsanwalt und Group CEO von LGP und verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der professionellen Interessenvertretung gegenüber staatlichen und europäischen Institutionen. Der frühere Lektor für „Lobbying & Public Affairs“ an der Universität Wien ist Mitautor von „Lobbying und Recht“.



Prof. Dr. KARL JURKA

ist strategischer Politikberater in Berlin, Paris und Wien. Er war davor Wahlkampfmanager und Bundesorganisationsreferent der ÖVP. 1990 gründete der Kommunikationsexperte eine europaweit tätige Politikberatung, deren operative Führung er 2020 übergab. Karl Jurka ist aber weiterhin als LGP Senior Consultant aktiv.

Gabriel Lansky: 40 Jahre Anwaltspraxis, 70. Geburtstag und eine Hochzeit

Am 27. Dezember 2025 feierte LGP-Gründer und Group-CEO Dr. Gabriel Lansky im Park Hyatt Vienna gemeinsam mit etwa 250 Gästen gleich drei bedeutende Meilensteine: 40 Jahre im Anwaltsberuf, seinen 70. Geburtstag und seine Hochzeit mit Iva.



Diesen außergewöhnlichen Abend, an dem Familienmitglieder, Freunde, Partner und langjährige Wegbegleiter aus Politik und Wirtschaft zusammenkamen, werden wohl alle Gäste nicht so schnell vergessen: Jubilar und Gastgeber Gabriel Lansky blickte in Begleitung seiner frisch angetrauten Ehefrau Ivanka auf sein bewegtes Leben im Dienste des Rechts zurück, bei dem persönliche Geschichte, berufliche Leistung und gemeinsame Werte auf besondere Weise zusammenflossen.

Das Fünfsternhotel Park Hyatt Vienna sorgte für den stillvollen Rahmen dieses gelungenen Festes, das weit mehr war als eine Würdigung seines runden Geburtstags und seines beeindruckenden Berufsjubiläums. Denn die Feier war gleichzeitig Ausdruck eines persönlichen Lebenswerks, das von Freundschaft, Vertrauen, Engagement und dem festen Glauben an Dialog, Rechtsstaatlichkeit und gegenseitigem Respekt geprägt ist. Vor allem die vielen persönlichen Erinnerungen und bewegenden Worte von Freunden und Partnern offenbarten auf authentische Weise, welchen bleibenden Eindruck Gabriel Lansky bei den Menschen hinterlassen hat, die ihn auf seinem Weg begleitet haben.

Durch das abwechslungsreiche Programm führte ORF-Moderator Tarek Leitner und Sängerin Timna Brauer, die gemeinsam mit Marwan Abado mit israelisch-palästinensischen Liedern für musikalische Begleitung und ausgelassene Stimmung sorgte. Zur Riege der prominenten Laudatoren und gleichzeitig wichtigsten Wegbegleiter zählten

- **Romano Prodi (ehem. italienischer Premierminister), Christian Kern (ehem. österr. Bundeskanzler), Marko Đurić (amtierender serbischer Außenminister) und Franz Vranitzky (ehem. österr. Bundeskanzler):** sowohl Politiker als auch enge Freunde
- **Gerald Ganzger:** seit Anbeginn beruflich an der Seite von Gabriel und Mitbegründer der Anwaltskanzlei

■ **Wolfgang Schaden, Georg Gottlob und Eugen Antalovsky:** engste Freunde seit Kindheitstagen

■ **Paul Kiesel:** ebenfalls ein sehr enger und langjähriger Freund

■ **Christian Schmelz und Heinz Mayer:** Studienkollege und Lehrmeister aus der Unizeit

■ Und nicht zu vergessen die wichtigsten Personen in Gabriels Leben: **seine beiden Söhne David und Levi.**

Geburtstagsgrüße aus der Ferne

Obwohl viele bekannte Persönlichkeiten die Gelegenheit nutzten, auf der Bühne ihre gemeinsame Geschichte mit Gabriel zu erzählen, konnten viele liebe Freunde – über die Jahre kommen doch einige zusammen – persönlich leider nicht dabei sein. Manche davon haben sich an diesem Abend jedoch mit berührenden Wortspenden in Briefform an Gabriel gewandt, wie etwa Polens ehemaliger Präsident Aleksander Kwaśniewski: *„Ich blicke mit Wehmut und Zufriedenheit auf die vielen Jahre unserer Zusammenarbeit und Freundschaft zurück – auf die interessanten Gespräche und Auseinandersetzungen, die stets einem positiven Ziel dienten – sei es die Stärkung der Rechtsstaatlichkeit in Polen und Österreich oder die Förderung von mehr Demokratie in Kasachstan.“*

Zu Gabriels großem Freundeskreis zählt auch der ehemalige deutsche Innenminister Otto Schily, der zwar an diesem Abend verhindert war, aber in seiner Grußbotschaft folgendes schrieb: *„Du bist sicherlich einer der außergewöhnlichsten und erfolgreichsten Anwälte, die ich in meinem Leben kennen und schätzen gelernt habe – und ich bin dankbar, dass wir in einigen Mandaten vertrauensvoll zusammengearbeitet haben. Besonders zu rühmen ist, dass du dich stets energisch für die Menschenrechte eingesetzt hast.“* ■

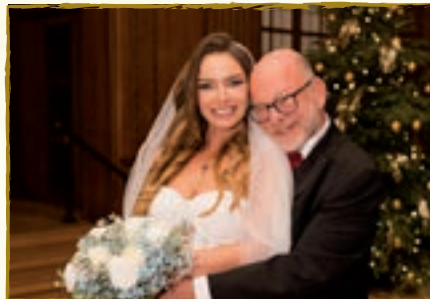
Bilder und prominente Stimmen aus dem In- und Ausland

Ob Familienmitglied, Kanzleipartner oder Spitzenpolitiker: An dieser Stelle möchten wir neben den Bildern der Geburtstagsfeier ein paar Zitate aus ausgewählten Reden bringen, die besonders berührend waren bzw. Gabriels Wesen sichtbar machen.



„Was ich an Dir immer wahnsinnig geschätzt habe: Du bist nicht nur ein brillanter Jurist, sondern auch ein kluger und umsichtiger Denker, der die Dinge holistisch betrachtet in all ihrer Komplexität. Der ein strategischer Kopf ist aber vor allem – und das ist das, was mir heute sehr wichtig ist festzuhalten – ein herzenguter Kerl und ein liebenswerter Mensch, so habe ich dich in allererster Linie kennengelernt.“

Christian Kern,
ehemaliger österreichischer Bundeskanzler



„... Und trotz der immensen Arbeit, die Gabi in diese Kanzlei gesteckt hat, der vielen Klienten und der zahllosen Reisen, ist das Menschliche nie zu kurz gekommen ... Lieber Gabi, Danke für deine Freundschaft, Danke für deine Partnerschaft über die Jahre hinweg und alles Liebe und Gute zum Geburtstag.“

Gerald Ganzger,
Managing Partner LGP



„... Vor ein paar Jahren erwischte David einen besonders gesprächigen Taxifahrer, der ihm seine Lebensgeschichte erzählte – auch davon, wie schwer es war, nach Österreich zu kommen und einen Asylstatus zu bekommen. Dann schilderte er, wie sich alles änderte, als er einen netten österreichischen Anwalt kennenlernte, der ihm zur Seite stand. „Wie hieß der Anwalt?“, fragte David. „Lansky“, antwortete der Taxifahrer. So wie Gabi dem Taxifahrer geholfen hat, bin ich mir sicher, dass er auch sehr vielen von Euch geholfen hat. Dass dieser Saal heute so voll ist, ist eigentlich das schönste Kompliment, das man ihm machen kann.“

Levi Lansky, Co-Founder VIESCO Events





„Als ich an der Erweiterung der Europäischen Union mitgearbeitet habe, dachte ich, dass zwei Städte von der Erweiterung besonders profitieren könnten: Wien und mein geliebtes Triest. Letztendlich war es jedoch nur Wien, das seine Rolle in der Welt völlig verändert hat. Dazu maßgeblich beigetragen haben auch Menschen wie Gabriel, der eine Gruppe von Fachleuten aus allen Bereichen zusammengebracht hat, die Wien zu einer wahrhaft einzigartigen Stadt in der Welt machten. Die Würdigung, die sie ihm schulden, ist Teil dieser neuen Welle in Wien.“

Romano Prodi,
ehemaliger italienischer Ministerpräsident



„Ich werde die paar Minuten, die mir hier gegeben sind, dazu benutzen, um aus der Werkstatt des Politikers ein paar Anmerkungen zu machen – über das Recht, die Juristerei und über die vielen Personen, die mir gegenüberstanden und die mir über den Weg gelaufen sind und auf die ich mich sehr verlassen konnte. Für diese habe ich daher meinen hohen und höchsten Respekt bis heute bewahrt und werde ihn auch weiterhin bewahren. Und dabei stehst du an erster Stelle, lieber Gabi.“

Franz Vranitzky,
ehemaliger österreichischer Bundeskanzler



„Wäre die Welt – und das sage ich von ganzem Herzen – nicht wirklich ein viel besserer Ort, wenn es in den politischen, intellektuellen, kulturellen, finanziellen und sonstigen globalen Eliten viel, viel mehr Menschen wie Gabriel Lansky gäbe? Er hat dazu beigetragen, einige kleinere Probleme auf dem Balkan zu lösen, die andernfalls zu viel größeren, schwerwiegenden und gefährlicheren Problemen hätten werden können.“

Marko Đurić,
Außenminister der Republik Serbien



„... Man kann natürlich versuchen, seine Karriere am Reißbrett zu planen. Aber mein Eindruck ist, dass es viel besser ist, neugierig und fasziniert zu bleiben, an Menschen interessiert zu sein. Und wenn ich mir ein bisschen etwas von meinem Vater mitnehmen möchte, ist es einfach unnachgiebig neugierig zu sein und nicht aufzuhören zu büffeln, zu lesen, sich für neue Themen zu interessieren. Diese Neugierde ist etwas, was mich sehr geprägt hat, was ich sehr schön finde und wofür ich sehr dankbar bin.“

David Lansky,
Strategieberater für internationale Organisationen



Alle Bilder: © Katharina Schiffl

Drehkreuz für komplexe Mandate mit Signalwirkung

Seit 2025 ist LGP Serbien ein essenzieller Teil der internationalen LGP-Gruppe. Innerhalb kürzester Zeit konnte sich das neue Büro in Belgrad als zuverlässiger Akteur auf dem serbischen Markt und in der gesamten Westbalkan-Region etablieren.

Von Ivanka Lansky, Aleksandar Kostić und Mladen Aleksandrić

Aufbauend auf einer bereits 1956 gegründeten traditionsreichen Anwaltskanzlei erfüllt LGP Serbien im internationalen Netzwerk von LGP eine Doppelfunktion – als starke lokale Rechtspraxis mit der strategischen Reichweite einer internationalen Rechts- und Beratungsplattform. Von seinem Büro in Belgrad aus berät das Team Finanzinstitute, Unternehmen, Investoren, Mandanten aus dem öffentlichen Sektor sowie Privatpersonen – dies inkludiert alle juristischen Angelegenheiten, die besonders viel Präzision, Diskretion, Schnelligkeit und grenzüberschreitende Koordination erfordern. Die Niederlassung wird von einem erfahrenen Managementteam geleitet – bestehend aus LGP Group CEO Gabriel Lansky, Vladimir Marinkov, Managing Partner LGP Serbien und Ivanka Lansky, Geschäftsführerin LGP Serbien.

LGP Serbien hat sich rasch einen Namen für die Bearbeitung von komplexen Mandaten mit großer Signalwirkung gemacht – dazu zählen vor allem hochkarätige Rechtsstreitigkeiten, grenzüberschreitende Projekte, sensible Medien- und Reputationsangelegenheiten, internationale Strafrechtsfälle sowie Mandate von prominenten Personen. Die enge Zusammenarbeit mit der LGP-Zentrale in Wien und anderen Büros ermöglicht eine auf lokales Recht ausgerichtete Beratung, die auf internationale Standards, ausländische Rechtsberater, institutionelle Mandanten und grenzüberschrei-

tende Projektstrukturen abgestimmt ist. Dieser integrierte Ansatz ist besonders wichtig bei Mandaten in den Bereichen Bankwesen, Projektfinanzierung, Vollstreckung, regulatorische Fragen, Sanktionen, Reputationsrisiken und bei der Koordination über mehrere Rechtsordnungen hinweg. Mit diesem Unternehmensprofil präsentiert sich LGP Serbien gemeinsam mit der Schwestergesellschaft in Nordmazedonien als operatives Zentrum der Gruppe für den Westbalkan mit Fokus auf übergeordnete internationale Strukturen.

Auch in regionalen Foren für Wirtschaft, Politik und öffentliche Angelegenheiten ist LGP Serbien zunehmend präsent. So nahmen Vertreter des Unternehmens am ersten „Green Peak Festival Belgrad“ teil, das am 3. April 2025 im Museum für Wissenschaft und Technik in Belgrad stattfand. Am prominent besetzten Podium diskutierten neben Gabriel Lansky Kori Udovički, ehemalige Ministerin für die öffentliche Verwaltung Serbiens, sowie Georg Stawa, derzeitiger Berater für Rechtsstaatlichkeit für Südosteuropa an der österreichischen Botschaft in Belgrad, zum Thema „Geopolitische Perspektiven 2025“. Die Diskussion wurde von Botschafter a. D. Klaus Wölfer moderiert, der auch als außenpolitischer Berater für LGP fungiert.

Die enge Zusammenarbeit der Kanzlei mit Behörden spiegelt sich besonders bei strategisch wichtigen Investitionsprojekten wider. Nachdem LGP Serbien bei der Klärung komplexer Fragen im



Botschafter a. D. Klaus Wölfer (Mi.) moderierte die Podiumsdiskussion beim „Green Peak Festival“ in Belgrad



Prominente LGP Gäste im Gespräch: Iva Lansky, Daniel Gros, Botschafter Christian Ebner und Gabriel Lansky (v.l.n.r.)

Zusammenhang mit der Errichtung der neuen Produktionsstätte von Palfinger in Niš rechtliche Unterstützung geleistet hatte, wurde die Geschäftsführung der Kanzlei als Ehrengast der Stadt Niš eingeladen. Während dieses Besuchs trafen sich Vertreter von LGP mit der Stadtführung und besuchten das international renommierte Nišville Jazz Festival – ein Zeichen für die starke Partnerschaft, die durch eine der bedeutendsten industriellen Investitionen der Stadt in jüngster Zeit entstanden ist.

Die geopolitische und regulatorische Lage Serbiens verleiht LGP Serbien eine einzigartige Rolle bei der Beratung von Mandanten, deren Geschäftsmodelle ein sorgfältiges Abwägen zwischen EU-Standards, serbischem Recht, regionalem Marktzugang und internationalen Sanktionsregelungen erfordern. Da Serbien sich den restriktiven Maßnahmen der EU gegen die Russische Föderation nicht vollständig angeschlossen hat, gleichzeitig aber weiterhin ein EU-Beitrittskandidat und ein wichtiges Investitionsziel ist, benötigt der serbische Markt differenzierte Analysen in den Bereichen Sanktionen, Handel, Bankwesen und Compliance. LGP Serbien ist dafür bestens aufgestellt, um Mandanten bei der Gestaltung

rechtmäßiger und vorschriftskonformer Geschäftsaktivitäten am gesamten Westbalkan und darüber hinaus zu unterstützen.

Die Kanzlei hat in Serbien umfassende Branchenerfahrung in den Bereichen **Bauwesen, Energie, Bank- und Finanzwesen, Telekommunikation, Medien, internationales Strafrecht, Streitbeilegung, Immobilienrecht, Compliance, Datenschutz und Einhaltung von EU-Sanktionen** aufgebaut. Bei Bau- und Infrastrukturprojekten sowie im Energiesektor begleitet das Team Mandanten bei komplexen Projekten, bei denen sich rechtliche, regulatorische, wirtschaftliche und politische Aspekte häufig überschneiden. Im Bereich Bank- und Finanzwesen berät LGP Serbien zu Projektfinanzierungen, immobilienbesicherten Krediten, Sicherungspaketen, Vollstreckung, Insolvenz, Restrukturierung, AML/KYC sowie Compliance-Fragen. Im Bereich Telekommunikation und Medien profitiert das Team von der Expertise von Vladimir Marinkov sowie von der umfassenden internationalen Erfahrung der LGP-Gruppe in den Bereichen Medienrecht, Krisenkommunikation, Datenschutz und Meinungsfreiheit.

Das Team ist es gewohnt, unter Druck und innerhalb enger Fristen für Mandanten zu arbeiten, bei denen die rechtliche Strategie mit den geschäftlichen Zielen, der öffentlichen Wahrnehmung, regulatorischen Risiken und dem internationalen Stakeholder-Management abgestimmt werden muss. Als Partner, der das gesamte strategische Umfeld eines Falles oder Projekts versteht, hat sich LGP Serbien inzwischen fest als regionale Plattform für Serbien und den Westbalkan etabliert. Mit einem wachsenden Team, zunehmender Marktbekanntheit und einer starken Pipeline komplexer Mandate baut das Büro in Belgrad seine Rolle innerhalb der LGP-Gruppe weiter aus – und schlägt neue Brücken zwischen lokaler Umsetzung, regionaler Expertise und internationaler juristischer Exzellenz. ■

IVANKA LANSKY



ist Geschäftsführerin von LGP Serbien und Leiterin der Bereiche Kundenbetreuung und Geschäftsentwicklung. Sie ist spezialisiert auf die Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten, Strukturierung von Projekten und Beratung bei grenzüberschreitenden Transaktionen mit Fokus auf Bankwesen, Medien und Unternehmensrecht. Dabei unterstützt sie Mandanten in strategisch sensiblen und wirtschaftlich komplexen Angelegenheiten.

ALEKSANDAR KOSTIĆ, LL.M.



ist Rechtsanwalt bei LGP Serbien und spezialisiert auf strategische Rechtsberatung und Vertretung in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Streitbeilegung und Unternehmensstrafrecht. Zu seinen Tätigkeitsbereichen gehören zudem Medien- und Technologierecht, Arbeitsrecht, Strafrecht und Antidiskriminierungsfragen mit Fokus auf komplexen und sensiblen Mandaten.

MLADEN ALEKSANDRIĆ



ist Rechtsanwalt bei LGP Serbien, der Mandanten in den Bereichen Gesellschafts- und Handelsrecht, Streitbeilegung sowie regulatorische Angelegenheiten berät. Seine Schwerpunkte liegen auf grenzüberschreitenden Transaktionen, Strafrecht und komplexen Rechtsstreitigkeiten, einschließlich der Wahrung der Rechte von Mandanten in nationalen und internationalen Verfahren.

EU-Sanktionen gegen Meinungsfreiheit?

Am 2. Juli 2026 veranstalteten LGP Lawyers und die Pariser Kanzlei WJ Avocats eine Online-Presskonferenz zur Frage, ob die Europäische Union Personen wegen ihrer Äußerungen, Veröffentlichungen oder Argumente in der öffentlichen Debatte mit Sanktionen belegen kann.

Von Gabriel Lansky

Mehrere akkreditierte Journalisten nahmen an dieser Pressekonferenz teil, die den Fall von Jacques Baud thematisierte. Der Schweizer Sicherheits- und Geheimdienstexperte wurde nämlich im Dezember 2025 wegen angeblicher Propaganda und Desinformation im Zusammenhang mit dem Krieg Russlands gegen die Ukraine auf die EU-Sanktionsliste gesetzt. Kurz darauf hat sein Anwaltsteam eine Nichtigkeitsklage vor dem Gericht der Europäischen Union eingereicht.

Baud schilderte aus erster Hand, was die Aufnahme in die Liste für ihn persönlich bedeutet hat. Seine Bankkonten und Karten wurden über Nacht gesperrt, sodass er weder Miete, Steuern und Versicherungen bezahlen noch Lebensmittel einkaufen konnte – eine drastische Maßnahme, die ohne vorherige gerichtliche Feststellung eines Fehlverhaltens verhängt wurde.

William Julié von der Pariser Kanzlei WJ Avocats, der gemeinsam mit Gabriel Lansky die Verteidigung von Baud übernommen hatte, sah dies als Testfall an, inwieweit das EU-Sanktionsrecht in eine politische Meinungsäußerung bzw. private Weltanschauung eingreifen kann. Dietrich Murswiek, emeritierter Professor für öffentliches Recht an der Universität Freiburg, warnte ausdrücklich davor, dass Maßnahmen zum Schutz der Demokratie letztlich genau jene Freiheiten untergraben können, die sie zu verteidigen vorgeben.

Für Lansky ist damit eine Grundsatzfrage für die Rechtsstaatlichkeit in der gesamten EU verbunden. So beschrieb er individuelle

Sanktionen als eine außergewöhnliche Ausübung öffentlicher Gewalt, die formal eher präventiver als strafrechtlicher Natur sei, jedoch aufgrund ihrer Intensität und Dauer quasi-strafenden Charakter annehmen könne. Der formale Zugang zu einem Gericht, betonte Lansky, sei nicht gleichbedeutend mit wirksamem Rechtsschutz – vielmehr hänge die Glaubwürdigkeit der EU im Ausland davon ab, ob sie ihre eigene Zwangsgewalt im Inland derselben Disziplin unterwerfe. Konstantin Oppolzer, Partner bei LGP Wien und zugelassener Schweizer Rechtsanwalt, fügte ergänzend hinzu, dass die Schweiz zwar keine Rechtsgrundlage für Sanktionen gegen Baud habe, die Aufnahme in die EU-Liste diesen jedoch ernsthaftem Druck seitens der Schweizer Banken ausgesetzt habe.

Die dahinterstehende rechtliche Struktur ist bewusst eng gefasst. Der Gerichtshof ist grundsätzlich nicht für Maßnahmen der Außen- und Sicherheitspolitik zuständig – mit einer Ausnahme, die es der in die Liste aufgenommenen Person ermöglicht, vor dem Gericht eine Nichtigkeitsklage zu erheben. Allerdings treten Sanktionen ohne vorherige gerichtliche Überprüfung sofort in Kraft, während sich ein Nichtigkeitsverfahren bei weiterhin geltenden Beschränkungen über Jahre hinziehen kann. Die russisch-schweizerische Familie Pumpyansky zeigt, warum diese Lücke von Bedeutung ist. Vater und Sohn haben seit 2023 jeweils mehrere Nichtigkeitsurteile erwirkt, bleiben jedoch noch bis September 2026 sanktioniert. Der Fall Baud ist nun vor dem Gericht anhängig. LGP News wird den Fortgang des Verfahrens weiterhin verfolgen. ■



Dr. GABRIEL LANSKY

ist LGP-Gründer und Group-CEO und seit über vier Jahrzehnten als Rechtsanwalt tätig. Er berät zahlreiche namhafte Klienten aus Wirtschaft und Politik in österreichischen und internationalen Anlässen. Auch außerhalb Österreichs hat sich Gabriel Lansky als Unternehmensanwalt, Strafverteidiger und Lobbyist einen Namen gemacht. Zu seinen Klienten zählen Banken, Energie- und Infrastrukturversorger, Medienunternehmen, Verlage und öffentliche Institutionen, aber auch namhafte Privatpersonen und Regierungen.

Belgrad und Skopje: Regionale Ankerpunkte in Südosteuropa

LGP Belgrad und LGP Skopje sind mehr als nur lokale Niederlassungen. Sie sind operative Drehkreuze, Informationsknotenpunkte und Umsetzungsplattformen für komplexe, grenzüberschreitende Mandate.

Von Arlind Zegiri und Vladimir Marinkov

Der Balkan ist längst keine periphere Transitzone mehr. In einem globalen Markt, der von veränderten Lieferketten, regulatorischen Unterschieden und geopolitischem Wettbewerb geprägt ist, hat sich die Region zu einer strategischen Schnittstelle zwischen der EU, den Schwellenländern und den globalen Kapitalströmen entwickelt. Durch ihre gemeinsame Präsenz bieten LGP Belgrad und LGP Skopje den Mandanten sowohl institutionelle Tiefe als auch operative Flexibilität – zwei zentrale Eigenschaften, die für die Bewältigung des sich wandelnden rechtlichen, regulatorischen und politischen Umfelds in Südosteuropa unerlässlich sind.

Belgrad: Eine Hauptstadt im Wandel

Belgrad hat einen tiefgreifenden wirtschaftlichen und infrastrukturellen Wandel durchlaufen. Großprojekte, umfangreiche Modernisierungen im Verkehrsbereich und Projekte zur Energiewende haben die Stadt inzwischen als regionalen Dreh- und Angelpunkt positioniert. Diese Initiativen belegen die Fähigkeit Serbiens, komplexe und durch ausländisches Kapital getriebene Projekte zu konzipieren und umzusetzen – ein Umfeld, in dem die Erfahrung von LGP von unmittelbarer Relevanz ist.

Institutionelles und politisches Zentrum

Die Bedeutung Belgrads geht weit über seine Größe hinaus, da die Stadt als Entscheidungszentrum für viele Initiativen im Westbalkan fungiert. Strategische Investitionen – sei es in den Bereichen Energie, Infrastruktur, Verteidigungsindustrie oder Immobilien – werden häufig über serbische Institutionen ausgehandelt oder strukturiert. Selbst wenn Projekte in benachbarten Ländern

umgesetzt werden, weisen die Finanzierung, die regulatorische Ausgestaltung oder die Unternehmensstrukturen oft einen serbischen Bezug auf. Für Mandanten birgt diese zentrale Rolle sowohl Chancen als auch Herausforderungen. Der Zugang zu Entscheidungsträgern ist schneller, doch die institutionellen Dynamiken erfordern ein differenziertes Verständnis. Der große Mehrwert von LGP liegt vor allem im Verstehen und Antizipieren, wie und wo Entscheidungen tatsächlich getroffen werden – nicht nur in rechtlicher Hinsicht, sondern auch in der Praxis.

LGP Belgrad bietet:

- Frühzeitige Erfassung der Interessengruppen
- Realistische, praxisorientierte Risikobewertungen
- Umsetzungsstrategien, die auf die Erwartungen der Institutionen abgestimmt sind
- Koordination regionaler Mandate aus einer einflussreichen Position heraus

Diese Kombination ermöglicht es den Mandanten, regulatorische Entwicklungen zu antizipieren, verfahrensrechtliche Reibungsverluste zu vermeiden und die strategische Kontrolle über Projekte in mehreren Rechtsräumen zu behalten.

Rechtliche Komplexität in einen Vorteil verwandeln

Das rechtliche Umfeld in Serbien ist dynamisch: Reformen zur Angleichung an EU-Standards, branchenspezifische Vorschriften und sich weiterentwickelnde Verwaltungspraxis koexistieren mit Altstrukturen. Für Neulinge mag dies unvorhersehbar erscheinen. Für diejenigen, die die richtige Beratung erhalten, wird dies zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

LGP Belgrad zeichnet sich aus durch:

- Ermittlung alternativer rechtlicher Wege
- Strukturierung von Transaktionen, die sowohl regulatorischen als auch institutionellen Anforderungen gerecht werden
- Vorwegnahme der praktischen Auslegung von Vorschriften durch die Behörden
- Entwicklung von Lösungen, die gegenüber regulatorischen Änderungen widerstandsfähig sind

Dank seiner branchenübergreifenden Erfahrung ist LGP in der Lage, Verhaltensmuster von Institutionen vorherzusagen, wodurch Unsicherheiten reduziert werden und Kunden fundierte Entscheidungen treffen können. In einem Markt, in dem Komplexität als Eintrittsbarriere wirkt, verwandelt LGP diese Barriere in eine strategische Positionierung.

Belgrad als regionale Kommandozentrale

Da viele regionale Prozesse in Belgrad zusammenlaufen, dient die Niederlassung naturgemäß als Kommandozentrale von LGP für grenzüberschreitende Mandate. Von diesem Knotenpunkt aus koordiniert LGP arbeitsbereichsübergreifende Arbeitsabläufe, gewährleistet eine einheitliche Strategie und passt die Umsetzung gleichzeitig an die lokalen Gegebenheiten an.

Dies führt zu einer:

- Effizienteren Abwicklung regionaler Transaktionen und Streitigkeiten
- Geringeren Fragmentierung zwischen lokalen Beratern
- Klareren Verantwortlichkeit und einer einheitlichen strategischen Ausrichtung

Belgrad bietet somit die perfekte Größe, den Zugang zu Institutionen und die regulatorischen Kenntnisse, die für die Verankerung komplexer regionaler Aktivitäten erforderlich sind.



Skopje: Agiles Tor mit strategischer Bedeutung

Skopje punktet mit einer anderen, aber ebenso wertvollen Reihe von Vorteilen. Die stetige Annäherung Nordmazedoniens an die EU hat ein regulatorisches Umfeld geschaffen, das zunehmend vorhersehbar, transparent und investorenfreundlich ist und gleichzeitig die Flexibilität eines kleineren, zugänglichen Marktes bewahrt. Die Behörden in Skopje sind leichter zu erreichen, Verwaltungsverfahren laufen zügiger ab und die Aufsichtsbehörden arbeiten konstruktiv mit Investoren zusammen. Diese Kombination aus Stabilität und Flexibilität macht Skopje zu einem idealen Standort für Unternehmen, die einen effizienten Markteintritt und eine regionale Expansion anstreben.

Schnell, flexibel und unbürokratisch

Einer der größten Vorteile von Skopje ist die Schnelligkeit der Umsetzung. Genehmigungen, Registrierungen und Zulassungen, die anderswo Monate dauern, werden in Nordmazedonien oft wesentlich schneller abgewickelt. Die Entscheidungsträger sind gut erreichbar und die Verwaltungshierarchien sind weniger starr.

Für Kunden bedeutet dies:

- Schnellere Projektabläufe
- Direkter Kontakt zu den Aufsichtsbehörden
- Frühzeitige Lösung von Problemen
- Größere Kontrolle über die Abwicklungszyklen

Der rechtliche Rahmen ermöglicht zudem vielfältige Unternehmens- und Finanzierungsstrukturen, was Skopje zu einem praktischen Standort für die Einrichtung regionaler Plattformen macht.

Investitionsfreundliches Klima als Asset

Nordmazedonien hat mittlerweile eines der investitionsfreundlichsten Umfeld der Region geschaffen. Freihandelszonen,

niedrige Körperschaftssteuern und gezielte Anreize fördern die Bereiche Fertigung, Logistik, Technologie und erneuerbare Energien.

Die Unternehmensstrukturen sind übersichtlich, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften ist überschaubar und der Markteintritt verläuft effizient. LGP Skopje stellt sicher, dass Kunden diese Vorteile nutzen können und gleichzeitig die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sowie die langfristige strukturelle Integrität gewährleisten. In einem Markt, in dem Anreize reichlich vorhanden sind, die Umsetzung jedoch nach wie vor Präzision erfordert, wird die Beratung durch LGP zu einem entscheidenden Vorteil.

Regionale Vernetzung

Die geografische und kulturelle Lage Skopjes schafft natürliche Verbindungen zu Albanien, dem Kosovo und Bulgarien. Geschäftspraktiken und Netzwerke überschneiden sich in diesen Märkten, sodass Unternehmen von einem einzigen Standort aus regional und effizient tätig sein können.

Für Mandanten, die Aufträge in mehreren Rechtsräumen betreuen, offeriert Skopje:

- Eine stabile operative Basis
- Zugang zu mehreren aufstrebenden Märkten
- Ein kulturell vernetztes Umfeld
- Eine Plattform für eine schrittweise regionale Expansion

Skopje ist damit nicht nur ein zukunftsweisender Markt – es ist eine strategische Startrampe.

Stärken der Standorte Belgrad und Skopje nutzen

Gemeinsam bilden Belgrad und Skopje ein Doppelstandortmodell, das für die Balkanregion in besonderer Weise geeignet ist: Belgrad besitzt Größe, institutionelle Tiefe und Zugang zu komplexen Mandaten und Skopje garantiert Schnelligkeit, Flexibilität und eine optimierte Abwicklung

Diese Kombination ermöglicht Kunden, sowohl die Struktur als auch die Umsetzung zu optimieren.

Integrierte Abläufe und bessere Risikostreuung

Die Balkan-Niederlassungen von LGP agieren als regionale Plattform mit koordinierten Teams und einer einheitlichen Strategie. So profitieren Kunden von einer zentralen Koordinationsstelle, einer einheitlichen rechtlichen Argumentation und einer nahtlosen grenzüberschreitenden Abwicklung. Durch die Strukturierung über beide Rechtsräume hinweg können Kunden zudem regulatorische, politische und operative Risiken streuen – insbesondere in Branchen wie Energie, Infrastruktur und Finanzen.

Fazit

Der Balkan bietet gleichermaßen Chancen und Herausforderungen. Dank der integrierten Präsenz von LGP in Belgrad und Skopje können Kundenprojekte mit maximaler Klarheit, Schnelligkeit und strategischer Kontrolle realisiert werden. Gemeinsam fungieren diese Standorte als verlässliche Ankerpunkte, Zugangstore und Wachstumsmotoren – so wird es den Kunden erleichtert, das regionale Potenzial in eine erfolgreiche sowie auch gut strukturierte Umsetzung zu verwandeln. ■

VLADIMIR MARINKOV



ist Rechtsanwalt und Managing Partner bei LGP Serbien. Mit über 15 Jahren Erfahrung berät er Unternehmenskunden, Finanzinstitute und Investoren in komplexen Rechtsstreitigkeiten, grenzüberschreitenden Angelegenheiten, regulatorischen Fragen und Fällen mit hoher öffentlicher Aufmerksamkeit. Darüber hinaus ist er Dozent, Experte des Europarats und des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte sowie Serbiens Kandidat für das Richteramt am Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte im Jahr 2024.

ARLIND ZEQIRI, MA.



ehemaliger Minister für ausländische Investitionen Nordmazedoniens und Leiter des dortigen Investitionsagentur-Büros in der Schweiz, ist Managing Partner bei LGP Project Solutions und Business Development Director bei LGP Lawyers Group. Er berät internationale Mandanten zu Markteintritt und Investitionen in Südosteuropa, MENA und der Türkei, mit Schwerpunkt auf die Bereiche Energie, Bergbau, Immobilien, Bauwesen, M&A, Infrastruktur, Transaktionen und Projektentwicklung. Er leitete Bergbauakquisitionen in Albanien, im Kosovo sowie in Bosnien und vertrat eine Partei in einem komplexen, milliardenschweren Schiedsverfahren im Bergbau in Nordmazedonien.

LGP Skopje: Bewährter Partner für juristische Exzellenz

Das fünfjährige Jubiläum von LGP Skopje fällt mit der erfolgreichen Aufhebung des Solidaritätssteuergesetzes in Nordmazedonien zusammen. Gemeinsam verdeutlichen diese Meilensteine, wie die Kanzlei sowohl den nationalen Rechtsdiskurs als auch die regionalen Berufsstandards geprägt hat.

Von Arlind Zeqiri

Das umstrittene Solidaritätssteuergesetz, das als einmalige Maßnahme zur Erfassung von „Sondergewinnen“ in Zeiten starker Konjunkturschwankungen eingeführt wurde, entwickelte sich rasch zu einem verfassungsrechtlichen Präzedenzfall. Betroffene Unternehmen äußerten dabei Bedenken hinsichtlich seiner rückwirkenden Wirkung, der unklaren Methodik und fehlender Schutzvorkehrungen. Denn dieses Gesetz sah faktisch Steuerpflichten für Gewinne vor, die vor Inkrafttreten des Gesetzes erzielt worden waren – dies führte folglich zu Unklarheiten bei der Terminologie und Berechnungsmethodik, die die Rechtssicherheit massiv untergruben.

LGP Skopje positionierte sich genau an dieser Schnittstelle zwischen fiskalischer Dringlichkeit und verfassungsrechtlicher Unklarheit. Man argumentierte, dass das Gesetz gegen zentrale Verfassungsgrundsätze – Rückwirkungsverbot, Gleichheit vor dem Gesetz, Rechtssicherheit und Schutz der Eigentumsrechte – verstoße. Die Kanzlei berief sich dabei auch auf die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte und wies auf die abschreckende Wirkung des Gesetzes auf Investitionen hin. Mit durchschlagendem Erfolg – denn am 5. Februar 2025 erklärte

das Verfassungsgericht in Nordmazedonien das Solidaritätssteuergesetz in seiner Gesamtheit für nichtig und bestätigte damit den Kern der Argumente von LGP.

Auswirkungen des Urteils

- **Rückerstattung und Rechtsklarheit:** Der Staat muss nun 49,2 Millionen Euro zurückerstatten, die von 156 Unternehmen eingezogen wurden – eine Bestätigung dafür, dass außerordentliche steuerliche Maßnahmen weder die Vorhersehbarkeit untergraben noch Rechtsstellungen rückwirkend ändern dürfen.
- **Stärkung der verfassungsrechtlichen Grenzen:** Das Urteil stärkt die Schutzmechanismen gegen willkürliche Besteuerung und bekräftigt die Rolle des Gerichts als Hüter der Rechtsstaatlichkeit.
- **Vertrauen der Wirtschaft:** Die Aufhebung stellt das Vertrauen in das rechtliche Umfeld Nordmazedoniens wieder her und signalisiert, dass die verfassungsrechtliche Stabilität gewahrt bleibt.
- **Politische Leitlinien:** Künftige solidarische Steuern müssen vorhersehbar, verhältnismäßig, transparent und diskriminierungsfrei sein.

Regionaler Berater mit globaler Reichweite

Parallel zu seiner verfassungsrechtlichen Expertise hat LGP Skopje in den vergangenen fünf Jahren eine moderne, international vernetzte Kanzlei aufgebaut. Was als Boutique-Kanzlei begann, hat sich zu einem vertrauenswürdigen Berater entwickelt, der dafür bekannt ist, lokale Expertise mit globaler Reichweite zu verknüpfen. So ist LGP zu einem Marktvermittler und Partner einiger der angesehensten Anwaltskanzleien in Europa, im Nahen Osten und in der Golfregion geworden. Die grenzüberschreitende Tätigkeit von LGP Skopje betrifft dabei vor allem die Bereiche Energie, Infrastruktur, Immobilien, Technologie und Finanzdienstleistungen. Dank seines zweisprachigen und multikulturellen Teams konnte sich die Kanzlei inzwischen als regi-

onales Drehkreuz zwischen Unternehmen aus dem Westbalkan und globalen Investoren etablieren – und unterstützt diese bei Markteintritt, Compliance, M&A sowie der Projektentwicklung.

Wirtschaftliche Impulse durch Fachkompetenz

Der branchenorientierte Ansatz der Kanzlei bewies seine Stärke auch bei mehreren spannenden Projekten, die die wirtschaftliche Entwicklung der Region langfristig geprägt haben, darunter:

- Ausbau erneuerbarer Energien
- Großprojekte im Infrastruktur- und Bauwesen
- Mandate für Unternehmen und den gewerblichen Sektor
- Regulierungs- und Compliance-Rahmenbedingungen

Agiles und mandantenorientiertes Team

Die Anwälte von LGP Skopje bringen vielfältige Erfahrungen aus Europa und dem Nahen Osten mit und verbinden internationale Standards mit lokalem Know-how. Die Kanzlei investiert weiterhin in Talente, Technologie und interne Prozesse – so wird sichergestellt, dass man angesichts der sich ständig wandelnden Rechtslandschaft agil und mandantenorientiert bleibt.

Blick in die Zukunft

LGP Skopje schlägt nun mit gestärkter Glaubwürdigkeit ein neues Kapitel auf – sowohl als verfassungsrechtlicher Akteur als auch als regionaler Rechtspartner. Während der Fall „Solidaritätssteuer“ die nationale Rechtsprechung beeinflusst hat, zeigt das stetige Wachstum in den letzten fünf Jahren ihr großes Engagement für internationale Zusammenarbeit und wirtschaftliche Entwicklung. ■



ARLIND ZEQRIRI, MA.

ehemaliger Minister für ausländische Investitionen Nordmazedoniens und Leiter des dortigen Investitionsagentur-Büros in der Schweiz, ist Managing Partner bei LGP Project Solutions und Business Development Director bei LGP Lawyers Group. Er berät internationale Mandanten zu Markteintritt und Investitionen in Südosteuropa, MENA und der Türkei, mit Schwerpunkt auf die Bereiche Energie, Bergbau, Immobilien, Bauwesen, M&A, Infrastruktur, Transaktionen und Projektentwicklung. Er leitete Bergbauakquisitionen in Albanien, im Kosovo sowie in Bosnien und vertrat eine Partei in einem komplexen, milliardenschweren Schiedsverfahren im Bergbau in Nordmazedonien.

In Erinnerung an Suzana Anchevska

Es gibt Menschen, deren Anwesenheit Spuren hinterlässt, die mit der Zeit nicht verblasen. Suzana war so ein Mensch und mehr als nur eine Kollegin – sie wurde Teil unserer Geschichte, die wir gemeinsam geschrieben haben. Mit tiefer Trauer mussten wir uns von einer Freundin verabschieden, deren Herzlichkeit, Aufrichtigkeit und Professionalität das LGP-Team in Skopje geprägt haben.

Durch ihre große Aufmerksamkeit für andere und ihre selbstlose Unterstützung schuf sie ein Gefühl der Nähe und Zugehörigkeit. In ihrer Arbeit war sie engagiert, verantwortungsbewusst und jemand, auf den man sich immer verlassen konnte – sei es bei Herausforderungen oder einfach, wenn man ihren persönlichen Rat brauchte.

Was uns am meisten in Erinnerung bleiben wird, ist nicht nur ihr beruflicher Beitrag: Vor allem die Art und Weise, wie sie den Menschen das Gefühl gab, respektiert, verstanden und geschätzt zu werden, war einzigartig. Auch wenn sie nun nicht mehr unter uns ist, bleibt Suzana durch ihr Lächeln, ihre Lebensfreude und ihre Menschlichkeit weiterhin Teil unseres Teams.

Wir werden sie vermissen, uns an ihre Freundlichkeit erinnern und sie in unseren Herzen tragen.

In liebevoller Erinnerung an Suzana Anchevska – dein LGP Team.



Interdisziplinäre Expertise für komplexe Mandate

Als eine der tragenden Säulen des LGP Netzwerks bietet das Büro in Bratislava mehr als nur Rechtsberatung. Für komplexe Herausforderungen braucht es juristische Präzision, wirtschaftliches Verständnis, strategische Weitsicht und internationale Reichweite.

Von Martin Jacko

LGP Slowakei hat sich in einem breiten Spektrum von Tätigkeitsbereichen einen hervorragenden Ruf erworben und gilt innerhalb der LGP Gruppe als führendes Kompetenzzentrum für Insolvenz- und Restrukturierungsangelegenheiten sowie für grenzüberschreitende Bau- und Infrastrukturprojekte. Dazu gehören etwa die strategische rechtliche Begleitung großer Autobahn-, Flughafen- und Eisenbahnprojekte oder Restrukturierungsmandate für internationale Hotel- und Industriekonzerne. Die Kanzlei verfügt zudem über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen internationale Sanktionen, Exportkontrollen, strategische Handelsregulierung, Compliance und Geldwäschebekämpfung. Die slowakischen Anwälte vertreten dabei Mandanten in Verfahren vor EU-Gerichten, beraten bei der Freigabe und Übertragung gesperrter Vermögenswerte und begleiten komplexe grenzüberschreitende Transaktionen, die von EU- und internationalen Sanktionsregelungen betroffen sind.

Internationale Wirtschaftsdelegationen und globales Engagement

Die Kanzlei in Bratislava ist stark international ausgerichtet und unterstützt als rechtlicher und strategischer Partner ihre Mandanten aktiv beim Aufbau grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen. Die Anwälte nehmen deshalb regelmäßig an internationalen Wirtschaftsdelegationen und Investitionsforen, institutionellen

Treffen und strategischen Veranstaltungen teil, die slowakische Unternehmen mit ausländischen Märkten, Investoren und Institutionen zusammenbringen. Über die Mandantenarbeit hinaus spielt LGP Slowakei eine aktive Rolle bei der Gestaltung des rechtlichen, regulatorischen und geschäftlichen Umfelds in der Slowakei. Mit Führungs- und Expertenpositionen in namhaften Berufsverbänden sowie innerhalb der Amerikanischen Handelskammer (AmCham Slovakia) fließt zugleich praktisches Fachwissen in die Beratungen zu Gesetzen und regulatorischen Rahmenbedingungen ein, die das slowakische Geschäftsumfeld beeinflussen.

Anerkennung und Ausblick

Die hohe Qualität und Bandbreite der Arbeit von LGP Slowakei wird auch von außen gewürdigt. 2026 wurde die Kanzlei in den Bereichen Insolvenz und Restrukturierung sowie öffentliches Beschaffungswesen als „Highly Recommended Law Firm“ und in den Bereichen Wettbewerbsrecht, Bank- und Finanzrecht sowie Gesundheitsrecht als „Recommended Law Firm“ ausgezeichnet. ■



Martin Jacko (2.v.r.) und sein Team leisten ausgezeichnete Arbeit



JUDr. MARTIN JACKO

Als Rechtsanwalt und Managing Partner von LGP Bratislava und LGP Prag leistet er strategische Rechtsberatung bei komplexen grenzüberschreitenden Angelegenheiten. Er berät in- und ausländische Mandanten mit den Schwerpunkten Krisenmanagement, Insolvenzrecht und Restrukturierung, Compliance, Geldwäscheprävention, internationale Sanktionen, Wettbewerbsrecht, Bau- und Infrastrukturprojekte sowie M&A. Darüber hinaus ist er Mitglied der Wettbewerbsbehörde der Slowakischen Republik, engagiert sich aktiv in Gesetzgebungsinitiativen und bekleidet Führungspositionen im Slovak Compliance Circle, der Rule of Law Initiative sowie bei AmCham Slovakia.

Zurück zu den Wurzeln

Seit September 2026 verstärkt Dr. Julia Andras als selbstständige Rechtsanwältin und Partnerin das LGP-Team. Die erfahrene Prozessanwältin hat sich auf die Bereiche Allgemeines Zivilrecht, Arbeitsrecht, Arzthaftungsrecht, Familien- und Erbrecht sowie Glücksspielrecht spezialisiert.

Julia begann ihre Karriere bei LGP während ihres Studiums in Wien und war bereits von 2002 bis 2023 in unserer Kanzlei tätig. Nach einem zweijährigen Aufenthalt in Tel Aviv, Israel, wo sie eine Niederlassung der Österreichisch Israelischen Handelskammer (AICC) etablierte und leitete, kehrte sie 2009 nach Wien zurück. Es folgten die Zulassung zur Rechtsanwältin bei der Rechtsanwaltskammer Wien (2011) sowie das Doktoratsstudium, welches Julia 2016 erfolgreich beendete.

Von 2016 bis 2023 war sie Head of Litigation, ab 2018 auch Gesellschafterin und Geschäftsführerin unserer Sozietät. Als LGP-Partnerin war sie damals unter anderem für die Bereiche Personelles und HR verantwortlich. Von 2023 bis 2026 leitete sie dann den Litigation Bereich bei Starlinger Mayer Rechtsanwälte GmbH (seit März 2026 Forzis Mazars Legal in Austria), bevor sie im September 2026 in unsere Kanzlei zurückkehrte.

Julia vertritt neben Privatpersonen und KMUs auch etliche Großunternehmen sowie Konzerne. Ihre Mandanten sind vor allem in den Bereichen Infrastruktur, Baugewerbe, (erneuerbare) Energie, Gastronomie und Hotellerie sowie Glücksspielrecht tätig. Ihr erfolgreicher Track-Record umfasst mittlerweile hunderte nationale Prozessführungen vor allen österreichischen Gerichten und

Behörden sowie dem Europäischen Gerichtshof. Gemeinsam mit ihren Mandanten entwickelt Julia zielorientierte Strategien für Gerichtsverfahren, die sie in komplexen Verfahren mit Nachdruck vertritt, stets unter Berücksichtigung von deren wirtschaftlichen Interessen.

Sie denkt analytisch und lösungsorientiert und kann komplexe Zusammenhänge rasch erfassen und verständlich vermitteln. Viele unserer Klienten schätzen ihre pragmatische Herangehensweise, ihre schnelle Reaktionszeit sowie die Kombination aus geschäftlichem Blick und menschlichem Zugang. Welcome back, liebe Julia! ■



Julia Andras:
Prominenter
Neuzugang im
LGP-Team

Markenwerte im KI-Zeitalter



Laut der aktuellen Markenwert-Studie muss das Markenrecht auch neue Herausforderungen durch KI-generierte Markenfälschungen und Deepfakes bewältigen. | © Martin Lusser

Gerald Ganzger, Managing Partner bei L&P Lawyers, war bei der Präsentation der 23. Österreichischen Markenwert-Studie 2026 des European Brand Institute am 1. Juli 2026 in Wien dabei.

Die neue Studie zeigt ein starkes Jahr für Österreichs Top-Marken. Die Top 10 Markenunternehmen wachsen um +3,80 Prozent auf über 40,5 Mrd. Euro Markenwert. Red Bull bleibt mit 20,123 Mrd. Euro unangefochten an der Spitze, während die Erste Group Bank mit einem beachtlichen Sprung um +26,6 Prozent Platz 3 erobert hat. In seinem Statement sprach Gerald Ganzger noch ein brandaktuelles Thema an, das für unsere Praxis zunehmend relevant wird. Denn KI-generierte Markenfälschungen und Deepfake-Endorsements werfen derzeit viele offene Rechtsfragen auf.

Ganzger: „Markenrecht ist stärker als Urheberrecht, und die Anpassung an die Herausforderungen der Künstlichen Intelligenz duldet keinen Aufschub. Anders als das Urheberrecht erfasst es bereits die bloß verwechslungsfähige Nachahmung und bietet damit einen weitergehenden Schutz gegenüber KI-generierten Nachbildungen.“

Als Beispiel nannte er Künstler wie Matthew McConaughey, Taylor Swift und Lionel Richie, die mit der Eintragung von Bild- und Klangmarken versuchen, ihre Rechte im KI-Zeitalter abzusichern. US-Anwälte nennen diese Strategie treffenderweise „trademark yourself“: So meldete etwa McConaughey Anfang 2026 acht Marken an, darunter eine Klangmarke mit seiner Catchphrase „All right, all right, all right“. In Europa ist dieser Ansatz noch nicht angekommen, dürfte aber künftig auch in Österreich stärker verfolgt werden.

Neben Gerald Ganzger diskutierten auf dem Podium EBI-Präsident und Studienautor Gerhard Hrebicek, Herbert Kovar (Managing Partner Tax & Legal, Deloitte Österreich) und Daniela Gruber (Co-Founder, Lindlpower Impact Personalmanagement) über die wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung starker Marken – von Digitalisierung über Nachhaltigkeit bis zu Employer Branding. ■

Marken als strategischer Erfolgsfaktor

Anlässlich des World Brand Day luden LGP und das European Brand Institute (EBI) am 18. Mai 2026 zur exklusiven „Roof Top Reception“. Im Zuge des globalen Wettbewerbs um Markenmacht wurde analysiert, warum Europa zwar die stärksten Marken der Welt hervorbringt, es jedoch anderen überlässt, diese in Kapital umzuwandeln.

Zahlreiche Markenverantwortliche, Medienvertreter:innen und Entscheidungsträger:innen aus Wirtschaft und Gesellschaft folgten der Einladung, um auf der LGP Dachterrasse die strategische Relevanz von Marken zu erörtern. Im Mittelpunkt des Abends stand die zentrale Frage, wie Europa seine Markenstärke bewahren und in einem sich globalisierenden Markt wettbewerbsfähig bleiben kann. Dazu wurde bereits 2023 der „World Brand Day“ vom ISO-Komitee für Markenevaluierung ins Leben gerufen, um weltweit ein stärkeres Bewusstsein für den wirtschaftlichen Wert von Marken und deren professionelle Bewertung zu schaffen. Denn gerade in Zeiten geopolitischer, wirtschaftlicher und technologischer Umbrüche fungieren starke Marken als zentrale Orientierungspunkte und entscheidende Werttreiber für langfristigen Unternehmenserfolg.

Schwerpunkt verlagert sich nach Osten. „Die World Brand Day Konferenz am 10. Mai 2026 in Hongkong hat gezeigt, dass der globale Wettbewerb um Markenmacht längst Realität ist“, erklärte EBI-Präsident Gerhard Hrebicek. „Hongkong positioniert sich zunehmend als ‚World Capital of Brands‘ – dort treffen starke Marken auf Kapitalmärkte, internationale Investor:innen und globale Skalierungsmöglichkeiten.“ Besonders beeindruckend sei auch die strategische Entwicklung chinesischer Marken: Diese würden heute nicht mehr ausschließlich nach Wachstum und Volumen streben, sondern gezielt nach Vertrauen, Reputation und internationaler Relevanz. Deshalb lautet das neue Motto in China: „Go Global“ – insbesondere auch Richtung Europa.

Marken als wirtschaftlichen Wachstumstreiber nutzen. Obwohl europäische Marken – angefangen von LVMH, Gucci und Porsche bis hin zu Rolex oder Red Bull weltweit für Qualität, Innovation, Tradition und Vertrauen stehen, ortet Markenexperte Hrebicek einen strukturellen Nachteil im internationalen Wettbewerb und konstatiert Europa ein Markenfinanzierungsproblem. „Während andere Regionen Marken konsequent als strategische Vermögenswerte verstehen und kapitalmarktfähig

machen, werden Markenwerte in Europa vielfach noch unterschätzt. Gerade deshalb braucht es ein stärkeres Bewusstsein dafür, Marken professionell zu bewerten, zu schützen und als wirtschaftlichen Wachstumstreiber aktiv zu nutzen.“

Schutz des Markenwerts. „Der World Brand Day beweist, wie zentral ein konsequenter Markenschutz in einer global vernetzten Wirtschaft geworden ist“, sagte Gerald Ganzger, geschäftsführender Gesellschafter bei LGP und Mitglied des EBI-Beirats. LGP hilft dabei, den Markenwert aufzubauen, ihn zu schützen und diesen so zu strukturieren, dass er als Vermögenswert in der Bilanz erscheint. Herbert Kovar, geschäftsführender Gesellschafter bei Deloitte Tax & Legal und EBI-Vorstandsmitglied zog abschließend noch einen bildhaften Vergleich: „Marken, die gut gepflegt und rechtlich, finanziell sowie steuerlich korrekt aufgestellt sind, wirken wie ein starker Anker in disruptiven Zeiten.“

Von LGP-Seite waren die Managing Partner Gabriel Lansky, Gerald Ganzger und Arlind Zeqiri, die globale Partnerin Anna Zeitlinger sowie Klaus Wölfer, Mitglied des Senior Expert Council, anwesend. Gesichtet wurden ebenso Mitglieder des Beirats, Referenten und viele andere prominente Gäste, darunter Renate Altenhofer, Christoph Schuh, Stefan Petters, Philipp Bodzenta, Gian Paolo Spadola, Richard Mauerlechner, Sigrid Krassnig, Thomas Jungreithmeir, Christoph Jünger, Kurt Kaiser, Robert Hierhold, Anton Haiden, Erwin Zeiler und Andreas Rudas. ■



Gabriel Lansky, EBI-Präsident Gerhard Hrebicek und Gerald Ganzger (v.l.n.r.) | © Eszter Barabas

ÖSTERREICH

Lansky, Ganzger, Goeth & Partner Rechtsanwälte GmbH

Biberstraße 5
1010 Vienna

T: +43 1 533 33 30-0
F: +43 1 532 84-83
E: office@lansky.at

TÜRKİ

LGP Legal Tax Consultancy Danışmanlık Anonim Şirketi

Ayazağa Mah. Azerbaijan Cad. No: 3B
Vadistanbul, B1 Ofis Blok, Kat: 26
Bağımsız Bölüm No: 58, Sarıyer/İstanbul

T: +43 676 88533 3352
E: office@lansky.at

TSCHECHISCHE REPUBLIK

Lansky, Ganzger, Jacko & Partner, s.r.o., advokátní kancelář

Národní 58/32
110 00 Praha

T: +421 2 5930 8061
F: +421 2 5441 4039
E: office@lansky.sk

NORDMAZEDONIEN

Lansky, Ganzger, Zeqiri & Partner Skopje DOO

Str. Nikola Vapcarov 2/4,
Entrance 1, Floor 5
1000 Skopje

T: +389 2 312 42 35
E: office@lansky.mk

VAE

LGP Middle East Legal Consultants RAK Economic Zone LGP Project Solutions Middle East

Burj Daman Office Tower, DIFC,
Office 602, Level 06, Dubai, UAE

T: +971 42 873 200
E: office@lansky.ae

KASACHSTAN

Lansky, Ganzger & Partner Kazakhstan LLP

22nd floor, BC Talan Towers
16 Dostyk Street
Astana Z05H9K3

T: + 7 708 864 33 14
E: office@lansky.at

SLOWAKEI

Lansky, Ganzger, Jacko & Partner, spol. s r.o.

Dvořákovo nábrežie 4
Bratislava 811 02

T: +421 2 5930 8061
E: office@lansky.sk

SERBIEN

Lansky, Ganzger, Marinkov & Partner d.o.o. LGP d.o.o.

Ul. Puskinova 6
11000 Beograd

T: +381 11 2645 075
E: office@lgp.rs

+

LGP

LGP RECHTSANWÄLTE / ATTORNEYS

In Zusammenarbeit mit:

TÜRKİ: Kılınç Law & Consulting

T: +90 (212) 217 12 55 (-56)
E: info@kilinclaw.com.tr

KUWAIT: Al-Yaqout & Al-Fouzan Legal Group (YFLG)

T: +965 2225 0210
E: info@alyaqoutlg.com

KATAR: Al Sulaiti Law Firm

T: +974 4466 4066
E: info@slf-qa.com

OMAN: Sahar Askalan & Partners (SAllegal)

T: +968 24 69 99 05/45
E: salnaamani@salegal.om

SAUDI ARABIEN: Feras Al Shawaf Law Firm

T: +966 11 472 9999
E: info@alshawafalaw.com