

OLEKSANDR KRAVCHUK

## ZWEI JAHRE EU-ASSOZIIERUNG

### FATALE FOLGEN FÜR DIE UKRAINISCHE WIRTSCHAFT

Das Assoziierungsabkommen zwischen der Europäischen Union und der Ukraine hatte radikale Auswirkungen auf die ukrainische Gesellschaft. Die Aussetzung der EU-Assoziierung löste die Maidan-Proteste aus und führte anschließend im Winter 2013/14 zum Regimewechsel. Die multivektorale Außenwirtschaftspolitik wurde durch die Ausrichtung auf einen einzigen «europäischen Vektor» ersetzt. Welche Folgen hatten diese Veränderungen für die ukrainische Wirtschaft und die soziale Lage der UkrainerInnen? Wie hat sich das auf die Entwicklung einzelner Produktionszweige ausgewirkt? Konnten die ukrainischen Hersteller ihre Position auf dem europäischen Markt verbessern, und wenn ja, in welcher Form?

#### ALLGEMEINWIRTSCHAFTLICHE TENDENZEN

Die Integration der Ukraine in den Wirtschaftsraum der Europäischen Union konnte durch die unterschiedliche Größenordnung beider Regionen nicht gleichberechtigt erfolgen. Die Bevölkerungszahl der EU übersteigt die ukrainische um mehr als das Zehnfache, ihr Bruttoinlandsprodukt (BIP) war zu Beginn der europäischen Integration mehr als 45 Mal höher als das der Ukraine. Dementsprechend erfolgte die Einführung der Freihandelszone Ukraine/EU nach den Vorstellungen und Regeln des größeren europäischen Partners.

Der Ukraine ist es seit ihrer Unabhängigkeit nicht gelungen, eine Wohlstandsgesellschaft nach dem Muster der entwickelten europäischen Staaten aufzubauen. Ende 2013 erreichte das ukrainische BIP nur noch 70 Prozent des Niveaus von 1990. Vor dem Zusammenbruch der UdSSR hatten ukrainische Unternehmen einen Anteil von über 1,3 Prozent an der Weltproduktion. Seit der Unabhängigkeit sank ihr Anteil um mehr als zwei Drittel und betrug 2013 nur noch 0,4 Prozent. Dennoch zählte die Ukraine zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Assoziierungsabkommens zu den 40 größten Volkswirtschaften der Welt, vergleichbar mit Singapur, Chile oder Hongkong. Dies war ein weiterer Anreiz für die Europäische Union, den Zugang zum ukrainischen Markt weiter zu öffnen.

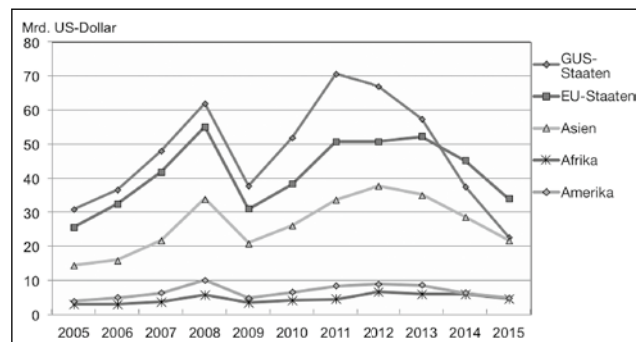
Die Veränderung des außenwirtschaftlichen Vektors beeinflusste den Umfang des Waren- und Dienstleistungshandels der Ukraine mit verschiedenen Regionen der Welt.

Wie aus Abbildung 1 ersichtlich ist, waren die Länder der ehemaligen Sowjetunion – die heutigen GUS-Staaten – die wichtigsten Wirtschaftspartner der Ukraine. Dieser Trend verstärkte sich nach 2008 für einige Zeit. Bis 2014 nahm die europäische Region einen stabilen zweiten Platz im ukrainischen Außenhandel ein. Die Implementierung des Assoziierungsabkommens mit der EU führte zur Abschaffung des

zollfreien Handels mit Russland, was einen starken Rückgang in der Zusammenarbeit ukrainischer Unternehmen mit diesem traditionellen Markt zur Folge hatte. Für die ukrainische Bevölkerung bedeutete das den Verlust von Arbeitsplätzen in den veralteten, aber immer noch bestehenden Betrieben. Ob diese Betriebe sich in zwei Jahren nach Europa umorientieren konnten, wird später noch behandelt.

Zu beachten ist, dass ein deutlicher Rückgang im Handel mit den GUS-Ländern bereits in der zweiten Jahreshälfte 2012 begann. Weitgehend lässt sich das mit den von der russischen Regierung geförderten Importsubstitutionen und mit den von ihr eingeführten Maßnahmen zum Schutz des russischen Marktes gegen ukrainische Hersteller (zwei Drittel des Handelsumsatzes mit den GUS-Staaten entfielen auf Russland) erklären. Dabei ist allerdings die Nachfrage nach ukrainischen Produkten auch in allen anderen Regionen der

**Abbildung 1: Dynamik des Handelsumsatzes der Ukraine (Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen) 2005–2015**



Quelle: Staatliches Statistikamt der Ukraine

Welt gesunken, nicht nur in der EU und der GUS. Dies ist ein Zeichen für akkumulierte strukturelle Probleme in der Wirtschaft und für den Verlust der Wettbewerbsfähigkeit ukrainischer Produkte.

## **FOLGEN DER EU-ASSOZIIERUNG FÜR DEN WARENHANDEL**

Die Wirtschaft der Ukraine ist relativ offen: Das Import- und Exportvolumen überstieg im Jahr 2015 das BIP des Landes. Daher hängt die wirtschaftliche und soziale Lage des Landes vom Erfolg im Außenhandel ab. Der Löwenanteil der ukrainischen Lieferungen auf die Weltmärkte entfällt auf Rohstoffe oder Zwischenprodukte. Dabei beträgt der Anteil des Handels mit Waren 80 Prozent des Außenhandelsumsatzes, nur 20 Prozent entfallen auf den Dienstleistungssektor.

Was also geschieht nun im Handel mit den zwei Hauptmärkten, der GUS und der EU, seit 2013? Die Antwort ist eindeutig: Der Handel mit beiden Regionen geht drastisch zurück. So waren die ukrainischen Exporte in die EU-Länder im Jahr 2015 um 10 Prozent geringer als im «Vorintegrationsjahr» 2013. Beim Handel mit den GUS-Staaten ist der Rückgang katastrophal, das Exportvolumen ist um beinahe zwei Drittel gesunken. Während die Ukraine 2013 aus dem Handel mit den GUS-Staaten 20,7 Mrd. USD erwirtschaftete, waren es im Jahr 2015 nur noch 7,7 Mrd. USD. Dieser Rückgang war einer der maßgeblichen Faktoren für die Abwertung der ukrainischen Währung in den Jahren 2014 bis 2016.

Auch im Jahr 2016 gibt es keine nennenswerten positiven Veränderungen. Zwar sind die Warenexporte in die EU in den ersten sieben Monaten 2016 um 4,6 Prozent gestiegen, doch das Gesamtvolumen der ukrainischen Exporte im Vergleich zum gleichen Zeitraum des Jahres 2015 fiel weiter (um 12 Prozent auf 18 Mrd. USD). Der Hauptgrund dafür ist eine weitere Abnahme der Exportlieferungen in die GUS-Staaten (minus 30 Prozent in sieben Monaten) und die asiatischen Länder (minus 13,6 Prozent).

Im Hinblick auf die Abschaffung der Importzölle lässt sich sagen, dass die Importe europäischer Waren in die Ukraine davon nur geringfügig beeinflusst wurden. Von Januar bis Juli 2016 betrug das Importwachstum 2,1 Prozent. Doch selbst dieser leichte Anstieg kann von den europäischen Anbietern nicht als Erfolg gewertet werden. Denn ein starker Rückgang des Lebensstandards führte bei den Ukrainern in den letzten zwei Jahren zu einem Einbruch der Nachfrage nach Importprodukten um mehr als die Hälfte.

Der Blick auf die strukturellen Veränderungen der ukrainischen Exportlieferungen zeigt, dass Produkte mit einem geringen Verarbeitungsgrad eine zunehmende Rolle spielen.

Bei den ukrainischen Exporten nimmt die Landwirtschaft also einen stabilen vorderen Platz ein, gefolgt von der Metallindustrie, der chemischen Industrie und den Anbietern von Hochtechnologie für den Maschinenbau. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Ukraine in kurzer Zeit viele Anteile an den GUS-Märkten in den Bereichen Schwerindustrie, Fahrzeugbau und anderen relativ hochtechnologischen Sektoren verlor. Gleichzeitig erwartet man in Europa aus der Ukraine bestenfalls Lieferungen von Agrarprodukten und Rohstoffen für die Stahlindustrie.

Im Folgenden soll analysiert werden, was innerhalb der Ukraine geschieht und welche Auswirkung die europäische Integration auf die wirtschaftlich unterschiedlich spezialisierten Regionen des Landes hat. Der Osten und das Zentrum

des Landes sind von einer leistungsfähigen und entwickelten Industrie geprägt, im Westen überwiegt die Landwirtschaft. Doch konnten entgegen den Erwartungen nur zwei Agrarregionen ihre Exporte in die Europäische Union erhöhen. Der industrialisierte Osten wiederum blieb abhängig von den Lieferungen in die GUS-Länder, vor allem nach Russland. Daher bedroht die Fortsetzung des Wirtschaftskrieges mit dem östlichen Nachbarn die Existenz der in den Industrieregionen verbliebenen Unternehmen. Die Betriebe aus diesen Regionen konnten sich in der kurzen Zeit nicht auf die europäischen Märkte umorientieren, weil sie die hohen Qualitätsanforderungen und Standards in Europa nicht erfüllen.

Aber auch eine mögliche Erneuerung der Vertriebskanäle nach Russland kann das Problem der östlichen Regionen der Ukraine nicht lösen, wenn nicht zugleich eine radikale Steigerung der Investitionen in innovative Produktionsbereiche erfolgt.

Was den Handel der Ukraine mit Dienstleistungen betrifft, so blieb der Saldo von Exporten und Importen positiv (+2,9 Mrd. USD in 2015). Dabei gingen die Lieferungen von Dienstleistungen an europäische und GUS-Partner gleichermaßen zurück – beinahe um die Hälfte innerhalb von zwei Jahren. Der Hauptgrund ist der Rückgang der Gütertransporte über die Ukraine nach Europa. Die Transportleistungen machten drei Viertel des gesamten Handels mit der GUS (hauptsächlich Transport von russischem Gas und Öl nach Europa) und die Hälfte des Handelsumsatzes mit der EU aus. Das ist ein herber Schlag für die ukrainische Wirtschaft, die Finanzstabilität und den ukrainischen Haushalt. Denn er verursachte einen Rückgang der Deviseneinnahmen um 1,7 Mrd. USD jährlich allein aus dem Transport von Waren aus der GUS.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist der Rückgang des Offshore-Handels mit europäischen Ländern durch die Erbringung fiktiver Dienstleistungen. Dazu gehören Zahlungen für die Nutzung geistigen Eigentums, Vermittlungsprovisionen, die Versicherung geschäftlicher Risiken und vieles mehr. Einerseits ist die Reduzierung der Dienstleistungen für Firmen in Offshore-Finanzplätzen eine positive Entwicklung, andererseits ist diese nicht auf Erfolge in der Bekämpfung dieser Aktivitäten zurückzuführen, sondern auf die Abnahme der un versteuerten Handelsströme aus der Ukraine.

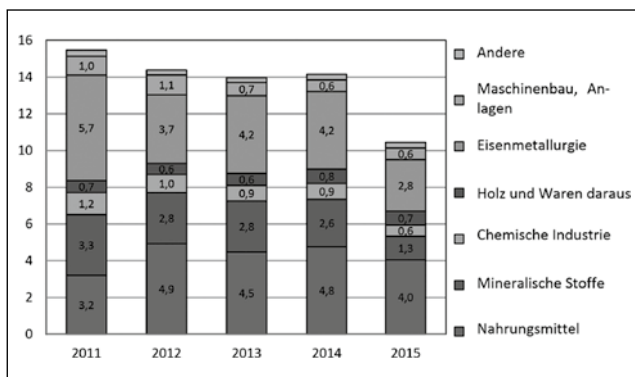
## **FOLGEN FÜR EINZELNE WIRTSCHAFTSSEKTOREN**

Betrachten wir nun im Detail, wie die Veränderungen des Außenwirtschaftskurses einzelne Branchen beeinflussen. So lassen sich die Chancen einzelner Sektoren der ukrainischen Wirtschaft im Kampf um die europäischen Märkte beurteilen. Ein wachsender Anteil der ausländischen Aufträge für produzierende Unternehmen bestätigt die Exportabhängigkeit der ukrainischen Unternehmen. Insbesondere bei den Unternehmen der Metallindustrie ist dieser Anteil in den Jahren 2014 bis 2016 von 51 auf 58 Prozent gestiegen. Abbildung 2 zeigt die Dynamik des Handels mit einzelnen Warengruppen.

In fast allen Sektoren ist ein deutlicher Rückgang der ukrainischen Lieferungen in die EU zu verzeichnen. Nur die Maschinenbauunternehmen konnten ihre Exportumsätze aufrechterhalten, diese bleiben jedoch konstant niedrig (0,6 Mrd. USD bzw. 6,1 Prozent der Gesamtexporte in die EU).

Was geschah in dieser Zeit im Außenhandel der einzelnen Wirtschaftssectoren? Am langsamsten (minus 10 Prozent

**Abbildung 2: Dynamik der Warenstruktur der Exporte in die EU 2011–2015**



Quelle: Staatliches Statistkamt der Ukraine

in zwei Jahren) gingen die Lieferungen der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und der Lebensmittelbranche zurück. Allerdings lässt diese Abnahme Zweifel an den Anstrengungen der Regierung aufkommen, die Ukraine zur «Kornkammer Europas» zu machen. Eine gewisse Belebung spürten die ukrainischen Agrarbetriebe nach einer einseitigen Einführung von Zollpräferenzen durch die EU im Jahr 2014. Doch bereits 2015 wechselte der Trend ins Negative. Insbesondere bei Samen und Früchten von Ölkulturen gingen die Exporte im Vergleich zum Jahr 2013 um mehr als die Hälfte (0,7 Mrd. USD) zurück. Auch die Lieferungen von Getreide verringerten sich (auf 1,6 Mrd. USD). Der einzige Erfolg war eine wesentliche Erhöhung der Lieferungen von Fetten und Ölen (auf 0,7 Mrd. USD), doch auch hier kam es im letzten Jahr zu einem Einbruch um 14,5 Prozent.

Der markanteste Rückgang ist bei den Exporten von Bergbauerzeugnissen (Kohle, Erze) festzustellen: Sie verringerten sich in den letzten zwei Jahren um die Hälfte (auf 1,3 Mrd. USD). Der wichtigste Grund dafür ist die geringere Nachfrage nach Eisenerzen und Eisenkonzentraten aus der Ukraine für die Weiterverarbeitung in Europa. Auf unter ein Siebtel ihres ursprünglichen Wertes schrumpften die ukrainischen Kohleexporte in die EU. Dies ist auf den Verlust der meisten Minen im Osten des Landes und die auf die Schließung der restlichen Minen gerichtete Regierungspolitik zurückzuführen. Damit verbunden ist auch der Rückgang der Stromexporte – umsatzmäßig um die Hälfte und mengenmäßig um zwei Drittel auf 3,6 Mrd. Kilowattstunden. Die ukrainischen Stromerzeuger haben nicht einmal genug Kohle, um den eigenen Markt zu Spitzenzeiten zu versorgen (ein Großteil der ukrainischen Stromproduktion erfolgt in Kohlekraftwerken).

Im Wettbewerb um globale und europäische Märkte verlieren auch die ukrainischen Stahlproduzenten. Am schnellsten gehen die Exporte von Halbfertigprodukten aus Stahl zurück. Von diesen Produkten wurde in die EU nur noch halb so viel geliefert wie im Jahr 2014, für einen Wert von 678 Mio. USD. Bei Flachwalzerzeugnissen, für die eine relativ hochtechnologische Verarbeitung erforderlich ist, sanken die Exporte im Jahr 2015 nur um 24,8 Prozent. Gleichzeitig konnten ukrainische Unternehmen die Exporte von Eisenlegierungen erhöhen, das heißt von Produkten für die Weiterverarbeitung durch die europäische Stahlbranche. Hier zeigen sich direkte Auswirkungen des Assoziierungsabkommens mit der EU, wonach die Exportbeschränkungen aufgehoben wurden, die zur Förderung der Verarbeitung dieser Rohstoffe im Inland verhängt worden waren.

Die ukrainischen Holzlieferanten konnten ihre Marktnische behalten. Dies sichert den Geldzufluss in die Ukraine, nicht weniger wichtig ist jedoch der Umweltaspekt. Im Jahr 2015 versuchte man in der Ukraine mit dem Moratorium für Holzexporte die zunehmende Abholzung zu stoppen und die Verarbeitung von Rohstoffen innerhalb des Landes zu fördern. Allerdings bestand die europäische Seite kategorisch darauf, das Holzexportverbot aufzuheben, da es das Freihandelsprinzip verletze. Als Druckmittel wurde mit der Nichtzahlung von Finanzhilfen der EU an die Ukraine gedroht. An diesem Beispiel sieht man die kategorische Haltung der EU hinsichtlich der Unterstützung ihrer eigenen Produzenten und ein mangelndes Interesse an der Erhaltung von angemessenen Lebensbedingungen in der Ukraine.

Deutlich verringert haben sich die Exporte von Chemikalien aus der Ukraine in die EU, die 2015 einen Wert von 1,3 Mrd. USD erreichten. Die Gründe sind die gleichen wie bei den Stahlproduzenten: Die Wettbewerbsfähigkeit der ukrainischen Produkte auf dem internationalen Markt sinkt durch die Schaffung moderner Produktionsstätten in der Welt sowie durch die Schließung eines Teils der Betriebe im Kriegsgebiet in der Ostukraine.

Auch die These vom Potenzial der Ukraine in den Bereichen Landwirtschaft und Lebensmittelindustrie muss noch geprüft werden. Nachfolgend geht es darum, wie das Assoziierungsabkommen die weiteren Perspektiven für die Exporte der jeweiligen Waren aus der Ukraine in die Europäische Union beeinflusst hat.

## PERSPEKTIVEN FÜR DIE LANDWIRTE UND DIE LEBENSMITTELINDUSTRIE

Im Zeitraum 2014/15 stieg der Anteil der Nahrungsmittelinindustrie und landwirtschaftlicher Produkte an den ukrainischen Exporten in die EU von 27 auf 38 Prozent an. Trotz eines leichten Exportrückgangs 2015 bleibt die Ukraine auf dem achten Platz unter den Ländern, die diese Waren in die Europäische Union exportieren. Die Importe von Agrarprodukten aus der EU in die Ukraine waren dagegen viel geringer.

Welche Möglichkeiten räumt die Freihandelszone mit der EU den ukrainischen Agrarproduzenten und der Lebensmittelindustrie ein? Einerseits hob das Assoziierungsabkommen für 83 Prozent der landwirtschaftlichen Erzeugnisse und Lebensmittel ukrainischer Herkunft die Einfuhrzölle auf. Doch für die übrigen Produkte wurden 36 Quoten zur Einschränkung von zollfreien Lieferungen eingeführt. Nach der Erschöpfung der Quoten liefern ukrainische Exporteure ihre Produkte zu den allgemeinen Bedingungen.

Inwieweit verhindern nun solche Quoten die Möglichkeit, auf den europäischen Markt zu gelangen? Wie aus der Analyse in Tabelle 2 hervorgeht, sind die EU-Importquoten im Verhältnis zum Gesamtvolumen der ukrainischen Exporte für die meisten Produkte zu gering.

Dies gilt vor allem für die Getreideproduzenten. Denn für die zollfreie Einfuhr sind nur 900.000 Tonnen Weizen vorgesehen. Das sind nur 8,4 Prozent der ukrainischen Gesamtexporte im Jahr 2014, für Gerste gilt eine Quote von 250.000 Tonnen (6 Prozent), für Mais ist sie mit 2,3 Prozent sogar noch niedriger.

Selbst unter Berücksichtigung einer Zusatzquote von 20.000 Tonnen liefern ukrainische Produzenten auf die Weltmärkte um das Fünffache mehr Fleisch und Halbfabrikate aus Geflügel. Die Gesamtquote für Fleisch beträgt 50.000 Tonnen pro Jahr, während 2015 in der Ukraine etwa

**Tabelle 1: Vergleich der EU-Tarifquoten für die Ukraine mit den Exportmengen**

Warengruppe	Exporte aus der Ukraine weltweit 2014, Tonnen	Exporte aus der Ukraine in die EU 2014, Tonnen	Quoten in der EU, Tonnen	Ausgeschöpfte Quoten, %	
				2014	2015
Weichweizen, Weizenmehl und Pellets	11.357.131	998.201	950.000	100	100
Mais, Maismehl und Pellets	17.618.158	8.364.322	400.000	100	100
Verarbeitete Tomaten	24.989	11.694	10.000	100	100
Trauben- und Apfelsaft	99.630	84.032	10.000	100	100
Honig	36.336	20.674	5.000	100	100
Hafer	8.966	64	4.000	1,6	100
Zucker	6.167	522	20.070	2,6	98,9
Gerste, Gerstenmehl und Pellets	4.165.772	22.750	250.000	9,1	77,7

Quelle: UN Commodity Trade Statistics Database des ukrainischen Ministeriums für Wirtschaft, Entwicklung und Handel

**Tabelle 2: Ausnutzung von Quoten für die Importe aus der EU in die Ukraine 2016**

Warengruppe	Quote, Tonnen	Importiert, Tonnen	Ausschöpfung der Quote
Schweinefleisch (mit zusätzlicher Quote)	20.000	2.294	11,5%
Geflügel und Halbfertigprodukte aus Geflügel	8.000	8.000	100,0%
Zucker	30.000	20.384	67,9%

Quelle: Staatlicher Steuerdienst, Stand: 26. September 2016

3,3 Mio. Tonnen Fleisch – das 66-fache(!) – produziert wurden. Noch schlimmer ist die Situation bei den Milchprodukten. Die Milchquote beträgt laut dem Abkommen 8.000 Tonnen (0,007 Prozent der ukrainischen Produktion). Hingegen ist bekannt, dass das Hauptproblem für die Erzeuger ein anderes ist, nämlich der Erhalt einer europäischen Zertifizierung der Produktqualität. Im Allgemeinen werden Quoten dort eingeführt, wo ukrainische Produkte die Qualitätsanforderungen des EU-Marktes nicht erfüllen.

Hier zeigt sich, dass die EU-Politik auf die Unterstützung ihrer eigenen Produzenten ausgerichtet ist. Gleichzeitig unterstreicht die Schutzlosigkeit des ukrainischen Marktes gegenüber der europäischen Expansion erneut die Ungleichheit des Abkommens. Im Gegensatz zur EU darf die Ukraine nur für drei Produktgruppen Importquoten einführen: Schweinefleisch, Geflügel und Zucker.

Bei Schweinefleisch können die europäischen Lieferanten noch nicht mit den inländischen Produzenten konkurrieren. Die Quoten für Geflügel wurden jedoch bereits im Januar 2016 ausgeschöpft.

### SCHLUSSFOLGERUNGEN

- Das Assoziierungsabkommen mit der EU hat für die Ukraine einen allgemeinen Rückgang im Außenhandel zur Folge. Im Hinblick auf Mengen und Wettbewerb kann der EU-Markt den Verlust der GUS-Märkte nicht kompensieren. Das erwartete Wachstum der Exporte in die Europäische Union findet auch nicht statt. Das führt dazu, dass sich die Wirtschaftskrise verschärft, die Arbeitslosigkeit zunimmt und der Wohlstand der Bevölkerung in der exportorientierten Ukraine sinkt.
- Die Strategie zur Umwandlung der Ukraine in einen Rohstofflieferanten für die EU ist aufgrund der strengen europäischen Marktschutzmechanismen unrealistisch. Im Jahr 2015 kam es in den meisten Bereichen der Zusammenarbeit mit der EU zu einer Verringerung des Handelsvolumens.
- Die industrialisierten Regionen im Osten und in der Mitte des Landes bleiben von den GUS-Märkten abhängig.

Daher wird die Fortsetzung der Handelskriege zwischen der Ukraine und den Ländern aus dieser Region zur Schließung von Betrieben und zu wachsenden sozialen Spannungen führen. In der Folge dürfte die Arbeitsmigration aus der Ukraine in die EU zunehmen.

- Das größte Problem für die ukrainische Wirtschaft ist der niedrige Entwicklungsstand ihrer Produktion. Er ist der Hauptgrund für die Instabilität der Exporte und die Abhängigkeit von Preisschwankungen auf den globalen und insbesondere den europäischen Märkten. Die Assoziation mit der EU zementiert diese Situation der Ukraine.
- Der Rückgang der Wettbewerbsfähigkeit ukrainischer Waren auf den Weltmärkten belegt die Notwendigkeit, eine Wirtschaftspolitik zu überdenken, die darauf ausgerichtet ist, als Rohstofflieferant den wirtschaftlichen Strukturen der Europäischen Union oder der eurasischen Wirtschaftsunion zu dienen. Für eine wirtschaftspolitische Wende sind Maßnahmen sowohl zur Unterstützung der noch verbleibenden Industrieunternehmen als auch zur Akkumulierung von Kapital für die Entwicklung innovativer Sektoren in der ukrainischen Wirtschaft erforderlich.

Oleksandr Kravchuk ist promovierter Wirtschaftswissenschaftler und Analytiker beim Zentrum für Sozial- und Arbeitsforschung CSLR sowie Redakteur bei *Spilne (Zeitschrift für Sozialkritik – Commons)*. Arbeitsschwerpunkte: sozioökonomische Entwicklungen, Staatsschulden, internationale wirtschaftliche Integration, Neoliberalismus und alternative Wirtschaftspolitiken.

### IMPRESSUM

STANDPUNKTE 31/2016  
wird herausgegeben von der Rosa-Luxemburg-Stiftung  
V.i.S.d.P.: Henning Heine  
Franz-Mehring-Platz 1 · 10243 Berlin · www.rosalux.de  
ISSN 1867-3163 (Print), ISSN 1867-3171 (Internet)  
Redaktionsschluss: November 2016  
Lektorat: TEXT-ARBEIT, Berlin  
Satz/Herstellung: MediaService GmbH Druck und Kommunikation  
Gedruckt auf Circleoffset Premium White, 100% Recycling