Außenwirtschaft aktuell

01-02/2022

Praxisratgeber: Exportkontrolle zwischen USA und China Seite 4

Corporate Social Responsibility: Umsetzung im Unternehmen Seite 16

Investieren in Afrika: Die Klingele Group im Senegal Seite 18

IHK Region Stuttgart

Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Die innovative Wirtschaft für Arika gewinnen 3

Titelthema

Exportkontrolle zwischen USA und China:
Die Quadratur des Kreises für EU-Unternehmen? 4–7

Internationaler Warenverkehr 8–10

Länder und Märkte

ASEAN: Die Supermacht Asiens? 11

Geschäftschancen in Irland 12–13

Branchen International

Nachhaltigkeit in der Textilbranche 14–15

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Corporate Social Responsibility im Unternehmen 16-17

Finanzierung und Förderung

Erfahrungen mit AfricaConnect – Klingele im Senegal 18-19

Regional

Starkes Ehrenamt: Der Außenwirtschaftsausschuss 20-21

20 Jahre Außenwirtschaft aktuell 22

Impressum 22

Kurz vor Schluss

Islands Exportschlager: Handball und mehr 23

„Die innovative Wirtschaft für Afrika gewinnen“

Die guten Beziehungen zwischen der IHK Region Stuttgart und der mosambikanischen Handelskammer legen einen wichtigen Grundstein für den Austausch beider Länder. Claus Paal, Vizepräsident der IHK Region Stuttgart, fragt nach den Perspektiven aus deutscher und mosambikanischer Sicht.

Als Mitinitiator des Afrikagipfels Baden-Württemberg fördert Claus Paal das Engagement der IHK-Mitgliedsunternehmen in den aufstrebenden Staaten Afrikas. Für das Magazin Außenwirtschaft aktuell hat er die neue Geschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer Mosambik, Teresa Muenda, sowie Konstanze Kampfer, Langzeitexpertin im IHK-Kammerpartnerschaftsprojekt zum Interview getroffen.

Claus Paal: Frau Muenda, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen Position! Mit welchen Zukunftsvisionen für Ihre Kammer treten Sie Ihr Amt an?

Teresa Muenda: In Mosambik ist die Mitgliedschaft in der Handelskammer freiwillig, daher ist es unsere Vision, zu einer aktiven Handelskammer mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot zu werden, durch welches die Unternehmen ihre Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit erheblich verbessern können. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen sollen sich bei uns zu Hause fühlen.

Claus Paal: Viele Unternehmen unserer Region haben wachsendes Interesse an den aufstrebenden Staaten Afrikas, was ich persönlich sehr begrüße, dennoch haben dabei viele Mosambik noch nicht auf dem Radar. Wo sehen Sie Wachstumsbranchen, die auch für europäische Investoren interessant sind?

Teresa Muenda: Zu den Wachstumsmärkten gehören insbesondere der Rohstoffsektor, die Baubranche und der Fremdenverkehrssektor. Wir möchten deutsche Unternehmen einladen, mit unserer Unterstützung diese neuen Wachstumsmärkte zu erschließen. Die Mosambikanerinnen und Mosambikaner sind sehr herzliche und fleißige Menschen, das Klima hier ist angenehm warm und die Möglichkeiten der Investitionen sind weitreichend.

Claus Paal: Frau Kampfer, Sie sind seit 2020 die fachliche Beraterin vor Ort und kennen beide Kammern gut. Welchen Herausforderungen steht die mosambikanische Kammer gegenüber und wie kann die Stuttgarter Kammer sie unterstützen?

Konstanze Kampfer: Der Generator piept, der Strom fällt aus, das Internet bricht zusammen, unser Projektkoordinator in Mosambik „friert ein“. Ein übliches Szenario. Mit viel Geduld beraten wir unseren engagierten Partner vor Ort in der Verbesserung grundlegender institutioneller Strukturen; zum Beispiel im Prozessmanagement und Personalwesen. So haben wir ein breit angelegtes Weiterbildungsprogramm für die Mitarbeitenden entwickelt und schulen sie zur Verbesserung der internen Prozessabläufe.

Foto: Handelskammer Mosambik

Foto: privat

Foto: privat

Teresa Muenda, Geschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer Mosambik, Konstanze Kampfer, Langzeitexpertin der IHK Region Stuttgart und Claus Paal, Unternehmer und Vizepräsident der IHK Region Stuttgart.

Claus Paal: In der Zusammenarbeit mit Ländern auf dem afrikanischen Kontinent müssen wir neue Ansätze entwickeln. Neben der klassischen Entwicklungshilfe benötigen wir bessere Instrumente, um die wirtschaftliche Entwicklung in Afrika voranzubringen. Aus meiner Sicht ist dabei ein Ansatz, der innovativen Wirtschaft unseres Landes die Möglichkeiten und Chancen in Afrika aufzuzeigen – und so eine bilaterale, wirtschaftliche Zusammenarbeit zum Wohle der beteiligten Länder aufzubauen. Ein Projekt wie das Kammerpartnerschaftsprojekt hilft, diese Chancen zu nutzen. ■

Mitten im Handelskonflikt zwischen USA und China stehen EU-Unternehmen, wenn es um das Exportkontrollrecht geht. Es scheint mitunter unmöglich, die US-Regeln zu beachten und damit nicht zugleich gegen das chinesische Exportkontrollrecht zu verstoßen und umgekehrt. Doch wer gut vorbereitet ist, kann ein solches Szenario vermeiden. Unser Titelthema zeigt Ihnen wie.

Foto: gettyimages

Exportkontrolle zwischen USA und China: Die Quadratur des Kreises für EU-Unternehmen?

Die US-Sanktionslisten verbieten nicht nur US-amerikanischen, sondern auch ausländischen Unternehmen den Handel mit auf der Liste genannten Unternehmen. Das aktuelle chinesische Exportkontrollrecht wiederum verbietet ausländischen Unternehmen, die US-Sanktionen zu befolgen. Unser Praxisratgeber zeigt, wie Sie den Überblick behalten und rechtssicher agieren.

Im Dezember 2020 ist die neue chinesische Exportkontrolle in Kraft getreten, die sich unter anderem gegen die Exportkontrolle der USA und ihre Sanktionslisten wendet. China will damit verhindern, dass ausländische Firmen wegen der US-Sanktionslisten auf Exportgeschäfte mit chinesischen Unternehmen verzichten. Zu diesem Zweck hat China seinerseits Sanktionslisten erlassen, in die ausländische Unternehmen aufgenommen werden sollen, wenn diese die US-Sanktionslisten befolgen.

Foto: privat

Prof. Dr. Philip Haellmigk, LL.M., Kanzlei HAELLMIGK

Auf den ersten Blick erscheint die Kollision für EU-Unternehmen vorprogrammiert: Beachten diese die US-Exportkontrolle mit ihren US-Listen, können sie von China mittels Aufnahme in die chinesischen Sanktionslisten sanktioniert werden. Beachten sie die chinesische Exportkontrolle und ignorieren die US-Listen, können sie von den USA sanktioniert werden.

Bei näherer Betrachtung zeigt sich aber, dass ein solches Szenario keineswegs eintreten muss. Denn es ist möglich, sowohl die US- als auch die chinesischen Sanktionslisten zu beachten. Dies setzt jedoch eine differenzierte Betrachtung des Konzepts und Inhalts der US- und chinesischen Exportkontrolle und ihrer jeweiligen Sanktionslisten voraus.

Konzept und Inhalt der US-Sanktionslisten

Im Gegensatz zu den EU-Sanktionslisten verbieten die US-Sanktionslisten nicht pauschal den Handel mit den in den Listen aufgeführten Unternehmen.

I. Handelsverbot für US-Güter

Zunächst differenzieren einige US-Sanktionslisten nach dem Handelsgut. So legen sie fest, dass hinsichtlich der gelisteten Unternehmen Handelsbeschränkungen nur dann gelten, wenn US-Güter geliefert werden sollen. Der Export von Nicht-US-Gütern an gelistete Unternehmen wird nicht untersagt. Nach der US-Exportkontrolle gibt es drei Konstellationen, wann – mit Blick auf ein Auslandsgeschäft außerhalb der USA – ein US-Gut vorliegt:

- Das Gut wurde in den USA hergestellt.
- Ein im Ausland produziertes Gut enthält US-Bestandteile mit einer Wertgrenze von mehr als 25 Prozent (10 Prozent bei Embargoländern).
- Ein im Ausland produziertes Gut basiert auf einer sensitiven US-Technologie (und soll in bestimmte kritische Länder geliefert werden).

Hierzu gehören beispielsweise die US-Sanktionslisten Entity List, Denied Persons List und die Military End-User List.

II. Handelsverbot für US-Personen

Weiterhin differenzieren die US-Sanktionslisten danach, welche Unternehmen die Handelsbeschränkungen mit den gelisteten Unternehmen zu beachten haben und welche nicht. So regeln einige US-Sanktionslisten, dass nur eine US-Person die Handelsbeschränkungen zu beachten hat. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass Unternehmen, die keine US-Personen sind, die Vorgaben dieser US-Sanktionslisten auch nicht berücksichtigen müssen.

Foto: gettyimages

Nach der US-Exportkontrolle wird eine US-Person definiert als

- eine natürliche Person mit einer US-Staatsangehörigkeit, unabhängig von ihrem Aufenthaltsort,
- eine natürliche Person, die sich in den USA aufhält, unabhängig von ihrer Nationalität,
- nach dem US-Recht gegründete Gesellschaft einschließlich ihrer nichtselbstständigen Niederlassungen im Ausland.

Daraus folgt, dass EU-Unternehmen – da nach EU-Recht gegründet – keine US-Personen sind. Eine Ausnahme gilt gegebenenfalls dann, wenn ein US-Mitarbeiter in verantwortlicher Position (Management) für die Exportgeschäfte des EU-Unternehmens zuständig ist. Zu dieser Kategorie zählen beispielsweise die Sanktionslisten Foreign Sanctions Evaders List und die Non-SDN Iranian Sanctions Act List.

III. Weltweites Handelsverbot für alle Güter

Schließlich existieren auch US-Sanktionslisten, deren Handelsverbote sich ausdrücklich an alle Unternehmen weltweit richten, unabhängig davon, ob sie US-Güter exportieren oder US-Unternehmen sind.

Somit dürfen auch EU-Unternehmen keinen Handel mit den dort gelisteten Unternehmen betreiben. Das Handelsverbot gilt gleichermaßen für US- und Nicht-US-Güter. Zu dieser Kategorie zählen beispielsweise die Sanktionslisten SDN List und die Liste der Section 231(e) America's Adversaries Through Sanctions Act (CAATSA).

Konzept und Inhalt der chinesischen Sanktionslisten

Aktuell bestehen drei chinesische Sanktionslisten, die sich an ausländische Unternehmen richten: die Restricted List, die Unreliable Entity List und die Anti-Sanctions List.

I. Restricted List

Die Restricted List soll diejenigen ausländischen Unternehmen aufführen, die gegen die Regelungen der chinesischen Exportkontrolle verstoßen haben, indem sie aus China bezogene Güter zweckwidrig bzw. missbräuchlich verwendet haben. Den chinesischen Unternehmen ist es dann verboten, weitere Güter an diese gelisteten Unternehmen zu liefern.

Die Restricted List verbietet somit nicht, die US-Sanktionslisten zu befolgen. Sie zielt allein darauf ab, ausländische Unternehmen für eine missbräuchliche Endverwendung der importierten chinesischen Güter zu bestrafen.

II. Unreliable Entity List

In die Unreliable Entity List sollen ausländische Unternehmen aufgenommen werden, die Exportgeschäfte mit chinesischen Unternehmen aussetzen bzw. beenden. Gegen die ausländischen Unternehmen können unter anderem Bußgelder verhängt werden.

Auf den ersten Blick könnte hier für die EU-Unternehmen eine Kollision mit den US-Sanktionslisten drohen. Denn diese verbieten unter anderem Exportgeschäfte mit bestimmten chinesischen Unternehmen. Ein prominentes Beispiel ist der Handel mit Huawei, das auf der US-Entity List geführt wird. Bei näherer Betrachtung gibt es aber keine Kollision. Denn China will (offenbar) nur dann die Beendigung von Exportgeschäften mit

chinesischen Unternehmen sanktionieren, wenn sie grundlos erfolgt.

Für China ist ein Exportstopp aber dann nicht grundlos, wenn die US-Sanktionslisten den ausländischen Firmen tatsächlich ein Exportgeschäft mit dem gelisteten chinesischen Unternehmen untersagen. Grundlos wäre eine Beendigung jedoch dann, wenn die US-Sanktionslisten ein Exportgeschäft mit dem gelisteten chinesischen Unternehmen erlauben, die ausländischen Firmen gleichwohl – ohne differenzierte Betrachtung des Inhalts der jeweiligen US-Sanktionsliste – ihre Exporte an das gelistete chinesische Unternehmen einstellen.

Beispiel: Wie oben ausgeführt, verbietet die US-Entity List „nur" die Lieferung von US-Gütern. Sofern ein EU-Unternehmen den Export von US-Gütern an Huawei einstellt, liegt ein Grund für den Exportstopp vor. Sollte ein EU-Unternehmen aber auch die Lieferung von Nicht-US-Gütern an Huawei unter Verweis auf die US-Entity List einstellen, wäre dies nach Ansicht Chinas ein grundloser Exportstopp, da die US-Entity List diese Lieferung gar nicht verbietet.

III. Anti-Sanctions List

Die Anti-Sanctions List soll ausländische Unternehmen benennen, die gegen China gerichtete völkerrechtswidrige Rechtsakte befolgen und daher den Handel mit chinesischen Unternehmen beenden. Nach Ansicht Chinas verstoßen die US-Sanktionslisten gegen das Völkerrecht. Chinesische Unternehmen können dann wegen der ausbleibenden Lieferungen Schadenersatz von den gelisteten ausländischen Unternehmen fordern.

Auch hier droht nur scheinbar eine Kollision mit den US-Sanktionslisten. Denn die Eintragung in die Anti-Sanctions List soll (offenbar) nur dann erfolgen, wenn die ausländischen Unternehmen die Aussetzung des Handels mit China ausdrücklich damit begründen, dass sie die US-Sanktionslisten befolgen.

Sofern die EU-Unternehmen also ihre Entscheidung, von bestimmten China-Exporten Abstand zu nehmen, auf andere nachvollziehbare Gründe stützen (Preis, Finanzierung etc.), findet die Anti-Sanctions List keine Anwendung. Hinzu kommt, dass bislang noch keine (US-)Rechtsakte benannt wurden, die nicht befolgt werden dürfen.

Zudem gilt auch hier, dass China einen Exportstopp (offenbar) nur dann als unzulässig ansieht, wenn die einschlägige US-Sanktionsliste das konkrete Exportgeschäft mit dem gelisteten chinesischen Unternehmen gar nicht verbietet.

Fazit & Ausblick

Die Reform der chinesischen Exportkontrolle und die Einführung neuer chinesischer Sanktionslisten führen (bislang) nicht zu einer Kollision mit den US-Sanktionslisten. Die EU-Unternehmen können die US-Sanktionslisten befolgen, ohne zugleich eine Eintragung auf einer chinesischen Sanktionsliste zu befürchten. Dies setzt aber voraus, den Inhalt und die Vorgaben der einzelnen US- und chinesischen Sanktionslisten genau zu kennen.

Im Gegensatz zu den EU-Sanktionslisten verbieten nicht alle US-Sanktionslisten den gesamten Handel mit den gelisteten Unternehmen. Es gibt drei Kategorien von US-Sanktionslisten:

- Verbot des Handels nur mit US-Gütern
- Verbot des Handels nur für US-Unternehmen
- Umfassendes Verbot des Handels für alle Unternehmen

Bei der Kategorie „Verbot des Handels mit US-Gütern" sollten EU-Unternehmen sorgfältig prüfen, ob das Exportvorhaben tatsächlich US-Güter umfasst. Dies gilt insbesondere für die Frage, ob verwendete US-Bestandteile ihre Produkte zu einem US-Gut werden lassen. Bei der Wertberechnung der US-Bestandteile sind beispielsweise ungelistete US-Bestandteile (EAR99) regelmäßig nicht zu berücksichtigen.

Sofern unternehmensintern festgelegt ist, dass bei einem US-Sanktionslistentreffer ein generelles Exportverbot gilt, sollten „offiziell" andere Gründe hierfür angeführt werden. Denn die chinesischen Sanktionslisten erlauben nur nicht, dass der Lieferstopp mit den US-Sanktionslisten begründet wird. Das Gleiche gilt für etwaige Sanktionsklauseln in Verträgen. Auch hier sollte nach Möglichkeit auf ausdrückliche Erklärungen verzichtet werden, die US-Sanktionslisten zu befolgen. ■

Rechtsanwalt Prof. Dr. Philip Haellmigk, LL.M.,
Kanzlei HAELLMIGK

Internationaler Warenverkehr

Lieferantenerklärungen: Was gilt 2022?

Welche Länder kann ich (neu) in die Lieferantenerklärungen (LE) aufnehmen? Welche Regelungen gelten im Zusammenhang mit dem Brexit? Und was hat es eigentlich mit den „Transitional Rules" auf sich? Im Zusammenhang mit der Ausstellung und dem Einholen von Lieferantenerklärungen gibt es immer wieder neue Fragestellungen. Wir fassen für Sie zusammen, was es im Jahr 2022 neu zu beachten gibt:

Lieferantenerklärungen und Brexit

- Neue Abkommensländer, die unter „präferenzberechtigt für ..." eingetragen werden können, gibt es nicht. Das letzte Land, das dazugekommen ist, war das Vereinigte Königreich am 1. Januar 2021.
- Weil das Abkommen zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich extrem kurzfristig zustande kam, konnten Erklärungen zum Ursprung im Jahr 2021 auch ausgestellt werden, wenn noch keine Lieferantenerklärung mit dem Vereinigten Königreich als Präferenzland vorlag. Diese Regelung galt bis zum Ende des Jahres 2021. Das bedeutet: Wer ab dem 1. Januar 2022 den Zollvorteil bei der Einfuhr nach Großbritannien nutzen will und einen entsprechenden Präferenznachweis in Form einer Erklärung zum Ursprung ausstellt, muss zwingend über entsprechende Vornachweise in Form von Lieferantenerklärungen verfügen, auf denen GB als Präferenzland ausgewiesen ist.

Lieferantenerklärungen und Pan-Euro-Med

Falls Ihnen der Begriff „Transitional Rules" über den Weg gelaufen ist: Es handelt sich hierbei um Übergangsregeln, die im Zusammenhang mit dem Pan-Euro-Med-(PEM)-Regionalübereinkommen verwendet werden können. Ziel der Regeln ist eine Vereinfachung, zunächst jedoch ist die Anwendung der Ursprungsregeln und -dokumentation für die PEM noch komplizierter geworden als bisher. Hintergrund ist, dass die EU gemeinsam mit einigen der beteiligten Handelspartnern das bestehende PEM-Regionalübereinkommen modernisiert hat, mit dem Ziel, dass mehr Unternehmen dessen Potenziale nutzen. Da sich jedoch nicht alle beteiligten Staaten diesem Modernisierungsprozess angeschlossen haben, laufen nun zwei Systeme parallel. Für die Ausstellung von Lieferantenerklärungen hat das Konsequenzen:

- Wer den Ursprung nach den neuen Übergangsregeln ermittelt hat, muss dies auf den Lieferantenerklärungen mit dem Zusatz „Transitional Rules" angeben. Die Präferenz ist in diesem Fall aber nur für die Staaten gegeben, die die Übergangsregeln akzeptieren.
- Erfüllt eine Ware sowohl die „Transitional Rules" als auch die bisherigen Pan-Euro-Med-Regeln, können Sie das auf der Lieferantenerklärung dokumentieren. Hierzu hat die IHK mit der Zollverwaltung folgenden Vorschlag zur Umsetzung abgestimmt: Hinter das jeweilige Land

Ihre IHK-Ansprechpartner

Zu allen Fragen rund um Zoll und Exportkontrolle beraten Sie unsere Expertinnen und Experten gern.

Telefon 0711 2005-1466
auwi@stuttgart.ihk.de

Foto: gettyimages

oder hinter die gesamten Pan-Euro-Med-Teilnehmerstaaten – ohne die Maghreb-Staaten – kommt der Vermerk: „Regionales Übereinkommen und Transitional Rules/Übergangsregeln (ab dem Zeitpunkt der Anwendbarkeit)".

Das ist die vereinfachte, zusammengefasste Version. Der Wortlaut ist nicht bindend.

IHK-Tipp: Prüfen Sie, ob der Aufwand der doppelten Ursprungsermittlung in einem vernünftigen Verhältnis zum Nutzen steht. Warten Sie die Entwicklung im Laufe des Jahres 2022 ab, bevor Sie eine Entscheidung treffen.

Diese Änderungen finden Sie online unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 34736. Antworten auf häufig gestellte Fragen im Zusammenhang mit Lieferantenerklärungen finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 10385. ■

Warennummern und Warenverzeichnis 2022

Aufgrund des neuen Harmonisierten Systems (HS) zum 1. Januar 2022 gibt es in diesem Jahr mehr und tiefgreifendere Änderungen in den Warennummern als sonst. Für Unternehmen bedeutet das: Der eigene Warenstamm ist auf mögliche Änderungen zu prüfen. Dabei hilft die praktische Gegenüberstellung der Warennummern 2021/2022 des Statistischen Bundesamts. Anschließend gilt es nachzuvollziehen, welche Auswirkungen die Änderungen haben. Denn eine geänderte Warennummer kann sich nicht nur auf Zollanmeldungen auswirken (ATLAS akzeptiert keine ungültigen Warennummern). Sie kann auch Auswirkungen auf die Höhe der Abgaben oder die Präferenzkalkulation haben.

Informationen und einen Link zum Warenverzeichnis 2022 und der Gegenüberstellung der Warennummern finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 18132. ■

Einfuhranmeldung von Kleinsendungen: ATLAS-IMPOST ab 15. Januar 2022 aktiv

Für ATLAS-Teilnehmer steht zur Anmeldung von Post- und Kuriersendungen bis zu einem Wert von 150 Euro ab dem 15. Januar 2022 das neue ATLAS-Modul IMPOST zur Verfügung. Eingebettet in dieses Modul ist der neue Anmeldetyp APK (Anmeldung von Post- und Kuriersendungen). Dies ist eine Alternative zur normalen Zollanmeldung mit vollständigem Datensatz.

Wer nicht mit ATLAS arbeitet, kann die internetbasierte IPK (Internetanmeldung für Post- und Kuriersendungen bis zu einem Wert von 150 Euro) nutzen. Der Zugang erfolgt über das Bürger- und Geschäftskundenportal der Zollverwaltung. ■

Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die europäische Union kann Antidumping- und Antisubventionszölle verhängen, um die heimische Industrie vor gedumpten Waren zu schützen. Antidumpingzölle sollen dabei den zu niedrigen Preis ausgleichen.

Umfassende Informationen finden Sie im Antidumpingregister der Handelskammer Hamburg und Bremen. Weitere Informationen stehen unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 10588.

Brasilien: Carnet ATA seit dem 1. Januar nicht mehr möglich

Vorübergehende Einfuhren nach Brasilien sind ab 1. Januar 2022 nicht mehr mit dem Zollverfahren Carnet ATA möglich. Hintergrund ist, dass die brasilianische Regierung das bis Ende 2021 erteilte Mandat des Nationalen Brasilianischen Industrieverbands als Bürge für das Verfahren nicht erneuert. Eine Ausschreibung des brasilianischen Zolls war bislang erfolglos. Wer vorübergehend Berufsausrüstung, Ausstellungsware oder Warenmuster nach Brasilien einführen will, kann das Zollverfahren Vorübergehende Einfuhr mit Hinterlegung einer Sicherheit nutzen. Informationen dazu finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 9958. ■

Neue Codierungen für die Art des Geschäfts: Umsetzung in ATLAS

In ATLAS sind die neuen Schlüssel zur Angabe der „Art des Geschäfts" ab 15. Januar 2022 zu verwenden. Ab diesem Zeitpunkt akzeptiert ATLAS die alten Codes nicht mehr. Darüber informiert die ATLAS-Info 0232/2021. Für Intrastat gelten die neuen Codes bereits ab 1. Januar 2022. ■

Zollaussetzungen und Zollkontingente

Für bestimmte, genau definierte Waren können bei Einfuhr in die EU Zollbefreiungen in Anspruch genommen werden.

Den aktuellen Stand sowie Informationen zum Antrags- und Widerspruchsverfahren finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 675240.

Änderung der Dual-Use-Güterliste fällt moderat aus

Überschaubar sind die Änderungen, die Anfang Januar in Anhang I und Anhang IV der Dual-Use-Verordnung, den Dual-Use-Güterlisten, in Kraft treten. Es gibt weder Neuaufnahmen noch Entlistungen. Den Großteil machen redaktionelle Korrekturen aus. Unverändert sind die Listenpositionen in den Kategorien 0, 3, 5, 8 und 9.

In der Regel einmal jährlich treten Änderungen in den Güterlisten in Kraft. Mit dem Entwurf der Delegierten Verordnung vom 20. Oktober 2021 (zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses noch ohne Nummerierung) hat die EU-Kommission die Aktualisierung der Anhänge I und IV der EU-Dual-Use-Verordnung auf den Weg gebracht. Voraussichtlich tritt diese Delegierte Verordnung Anfang Januar 2022 in Kraft. Das BAFA hat eine Übersicht veröffentlicht, anhand derer Exporteure nachvollziehen können, ob sie von den Änderungen betroffen sind. Informationen und Links zu den Güterlisten sowie einen Link zur Änderungsübersicht finden Sie auf www.stuttgart.ihk.de, Nr. 5300. ■

Strafzölle USA-EU: Atempause im Handelsstreit

Gute Nachrichten für Exporteure: Bei den Zollstreitigkeiten zwischen den USA und der EU zeichnen sich Lösungen ab. In der Folge haben die Handelspartner bestehende Strafzölle suspendiert.

Stahl und Aluminium

Im Oktober 2021 haben die USA und die EU die Aussetzung der US-Strafzölle auf Stahl und Aluminium(-produkte) sowie aller EU-Gegenmaßnahmen angekündigt. Stattdessen sollen zollbefreite Quoten eingeführt werden. Die neuen Regelungen sollen ab 1. Januar 2022 greifen. Die Beschlüsse müssen noch ratifiziert werden. Ziel ist es, eine globale Vereinbarung zur CO_2-armen Produktion und dem CO_2-armen Handel von Stahl und Aluminium zu erreichen, die langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und weltweit gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen.

Airbus-/Boeing-Streit

Bereits im Juni 2021 hatten sich die USA und die EU darauf geeinigt, die gegenseitigen Strafzölle im Zusammenhang mit dem Airbus- bzw. Boeing-Streit für fünf Jahre auszusetzen. Ziel ist es, sich auf gemeinsame Regeln für die Subventionierung der Flugzeugindustrie zu verständigen. Eine Übersicht finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4109720. ■

Know-how im Außenhandel

Exportwissen von A wie Ausfuhrverfahren bis Z wie Zolldatenbanken, dazu Statistiken, Berichte, interaktive Beratung, IHK-Podcasts: Das und mehr finden Sie in der Export-App.

Erhältlich online unter www.export-app.de oder im App-Store.

Foto: gettyimages

ASEAN: Die Supermacht Asiens?

Die Welt schaut gen Osten. Im internationalen Kontext gewinnt Südostasien wirtschaftlich an Bedeutung. Ist ASEAN die neue Supermacht in Asien-Pazifik?

Asien-Pazifik als Weltwirtschaftsmotor

Der asiatische Kontinent ist eine wirtschaftlich interessante und dynamische Region. Asien-Pazifik hat in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich an weltwirtschaftlicher Bedeutung gewonnen, in besonderem Maß gilt das für die südostasiatischen Länder. Mit einer Bevölkerung von rund 620 Millionen Menschen und einem stabilen Wirtschaftswachstum von fast fünf Prozent ist die Region die siebtgrößte Volkswirtschaft der Welt. Im asiatischen Vergleich steht ASEAN (engl. Association of Southeast Asian Nations) vor Indien mit 4,0 Prozent und nähert sich dem chinesischen Wirtschaftswachstum an (5,8 Prozent). Bis 2050 könnte sie auf Rang vier vorrücken. Der Wirtschaftsraum ASEAN wurde 1967 von Indonesien, Malaysia, den Philippinen, Singapur und Thailand gegründet. Später kamen Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar und Kambodscha dazu. Der Staatenbund will die Zusammenarbeit auf wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Ebene stärken.

Die Wirtschaftslage im Überblick

2018 erwirtschaftete ASEAN rund drei Billionen US-Dollar, das entspricht ungefähr dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) Frankreichs. Die Wirtschaftskraft der ASEAN-Länder unterscheidet sich jedoch von Land zu Land. So trugen die fünf größten Volkswirtschaften Indonesien, Thailand, Singapur, Malaysia und die Philippinen 2018 mehr als 85 Prozent zum regionalen BIP bei. Starke Wachstumsraten weisen die Entwicklungs- und Schwellenländer Laos, Kambodscha, Myanmar und Vietnam vor. Bis zum Coronajahr lagen diese zwischen vier und sieben Prozent.

Starker Außenhandel

ASEAN ist eine exportorientierte Wirtschaftsregion: Mehr als 90 Prozent des regionalen BIPs generieren Exporte. Ausländische Unternehmen, die in der Region produzieren, sind Treiber dieses Exports. Insbesondere der Außenhandel mit Ländern außerhalb ASEAN ist stark. Bei Importen und Exporten liegt der Außenhandelsanteil mit Ländern außerhalb ASEAN bei rund 80 Prozent. Deutschlands Außenhandel mit ASEAN ist vor allem durch den Import aus Südostasien geprägt. Im Jahr 2020 betrug er über 44 Milliarden US-Dollar. Im Vergleich dazu lag der Export von Deutschland nach ASEAN im gleichen Zeitraum bei knapp 26 Milliarden US-Dollar. Der wichtigste Importmarkt für deutsche Produkte ist Vietnam (25 Prozent), gefolgt von Malaysia (20 Prozent) und Thailand (15 Prozent).

Webinarreihe ASEAN

Merken Sie sich den 3. Februar, 3. März, und 7. April 2022 jeweils von 10:00 bis 11:30 Uhr vor! Alle weiteren Infos in Kürze unter stuttgart.ihk.de, Nr. 32554.

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Thu-An Dao, Telefon 0711 2005-1279 oder thu-an.dao@stuttgart.ihk.de

Die Auswirkungen der Handelskonflikte

Foto: IHK Region Stuttgart

Thu-An Dao, IHK Region Stuttgart

Darüber hinaus profitiert die Region von den anhaltenden Handelskonflikten zwischen den USA und China sowie von den steigenden Produktions- und Lohnkosten in den bisherigen asiatischen Produktionsländern. Internationale Firmen, die bisher in China, Japan, Südkorea oder Taiwan aktiv waren, wenden ihren Blick verstärkt in Richtung Südostasien. ASEAN bietet niedrige Löhne und viele bilaterale und multilaterale Freihandelsabkommen. Im November 2020 wurden mit dem Abkommen RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) die Weichen für den größten weltweiten Freihandelsraum geschaffen. Mit dem Inkrafttreten Anfang 2022 sollen der Handel zwischen den Mitgliedsländern sukzessive erleichtert und die regionale Kooperation und Integration gestärkt werden.

In der nächsten Außenwirtschaft aktuell erfahren Sie noch mehr über die Zukunftsbranchen der ASEAN-Region. Gerne beraten wir Sie auch persönlich zu den ASEAN-Ländern und möglichen Geschäftschancen. ■

Thu-An Dao,
IHK Region Stuttgart

Geschäftschancen in Irland

Irland ist das einzige EU-Land, das mit einem positiven Wirtschaftswachstum durch die Pandemie ging. Zudem hat das Vereinigte Königreich mit dem Brexit Vertriebswege verändert. Einige baden-württembergische Exportbranchen könnten von diesen Entwicklungen profitieren.

Trotz der Corona- Pandemie konnte Irland in 2020 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um rund drei Prozent verzeichnen. Auch hatte der Austritt des Vereinigten Königreiches aus EU-Binnenmarkt und Zollunion Auswirkungen auf die irische Wirtschaft und ihren Handel mit dem europäischen Festland. Vor allem der Transit durch Großbritannien – eigentlich der schnellste Weg – wurde zu teuer und bürokratisch, weshalb seit dem Brexit häufiger Direktverbindungen über den Seeweg genutzt werden.

Der Austritt des Vereinigten Königreichs birgt jedoch auch große Chancen für den deutsch-irischen Handel. Importe aus dem Vereinigten Königreich bedeuten nun einen logistischen und administrativen Mehraufwand, dies macht deutsche Produkte für Irland attraktiver. Nach Angaben des Central Statistics Office (CSO) sank der Wert der Warenimporte aus Großbritannien nach Irland in den ersten beiden Monaten des Jahres 2021 um 57 Prozent oder 1,6 Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Für Deutschland liegen die größten Marktpotenziale in den folgenden Bereichen:

Energie

Enorme Investitionen fließen in die Bereiche der erneuerbare Energien und der Energieeffizienz, um die für 2030 geplanten Klimaziele der Regierung zu realisieren. Rund 70 Prozent der Elektrizität sollen aus erneuerbaren Quellen erzeugt werden, 1.500 nachhaltige Energiegemeinschaften sollen entstehen

Janina Franck,
Deutsch-Irische Industrie- und Handelskammer

und 500.000 Wohnungen sollen auf eine B2-Äquivalenz der Gruppenfreistellungsverordnung (GFVO) aufgerüstet werden. Der Energiesektor ist und bleibt dabei importabhängig. Verstärkt durch den Brexit sind die Iren nun auf Importe Bereich erneuerbarer Energien und Technologien im Bereich der Energieeffizienz angewiesen. „Made in Germany" steht besonders im Energiesektor für hohe Qualität.

Maschinenbau

Da der Maschinenbau in Irland geringer entwickelt ist als in Deutschland, muss die Hightech-Industrie sehr viele Maschinen und Ausrüstungen importieren. Obwohl das Vereinigte Königreich kaum noch Maschinen produziert, kamen 2019 von dort 29,1 Prozent aller eingeführten Maschinen nach Irland. Dabei kann der Brexit die traditionell starke Rolle britischer Zulieferer und Zwischenhändler schmälern. Dies eröffnet deutschen Zulieferern exzellente Chancen, da im Ergebnis des Brexit Direktlieferungen zunehmen werden.

Lebensmittelindustrie

Die irische Lebensmittelindustrie ist eine der wichtigsten indigenen Industrien für den Export. Der Umsatz dieses Sektors blieb auch in der Corona-Pandemie stabil und lag zwischen November 2020 und Januar 2021 nur um 0,2 Prozent niedriger als ein Jahr zuvor. Die Exporte von Lebensmitteln und Getränken sanken jedoch im Jahr 2020 um vier Prozent, was auf die Unterbrechung der Lieferketten durch den Brexit zurückzuführen ist. Hier bieten sich Geschäftschancen für deutsche Unternehmen, diese Lücken zu füllen. Gefragt sind Zutaten, aber auch Maschinen für Herstellung und Verpackung.

Pharma und Chemiebranche

Die Pharma- und Chemieunternehmen sind im ständigen Wachstum, welches durch Export getrieben wird. Die Pharmahersteller erwirtschafteten 2019 rund 40 Prozent des gesamten industriellen Nettoumsatzes und sind damit die mit Abstand wichtigste Branche des verarbeitenden Gewerbes. Dominiert wird die Branche von ausländischen, meist angelsächsischen Unternehmen, die in Irland für den Weltmarkt produzieren. Auch im Jahr 2020 gab es einen starken Anstieg, dank einer Steigerung der Exporte um 25,4 Prozent. Derzeit ist eines der Leitthemen der Branche Biopharma 4.0, hier mangelt es jedoch an lokaler Technologie und Expertise.

Bausektor

Der Bausektor ist im Wachsen begriffen: In Irland herrscht ein großer Wohnungsmangel. Große Konzerne wie LinkedIn und Facebook haben ihre EMEA-Zentralen in Dublin, wes-

wegen es einen Zuwachs an Angestellten zu verzeichnen gibt. Bedingt durch die geringe Bautätigkeit der letzten dreißig Jahre ist man diesem Wohnraumbedarf nicht in ausreichender Weise nachgekommen. Darauf reagiert Irland nun mit einem groß angelegten Investitionsplan mit einem Volumen von 116 Mrd. Euro. Laut dem NDP (Nationaler Entwicklungsplan) müssen mehr als eine halbe Million neuer Wohnungen bis zum Jahr 2040 gebaut werden.

Mobilität

Im Mobilitätssektor werden aktuell vor allem zugunsten des öffentlichen Nahverkehrs milliardenschwere Investitionen getätigt. Für den Bau einer neuen U-Bahn-Linie in Dublin werden Investitionen in Höhe von drei Mrd. Euro vorgesehen. Für den Ausbau der S-Bahn-Linie im Großraum Dublin sind Investitionen in Höhe von zwei Mrd. Euro in Planung. Einen weiteren Schwerpunkt bildet dabei die Umgestaltung des Seehafens in der Hauptstadt, wofür 230 Mio. Euro bereitstehen. Hier besteht vor allem Bedarf an Rohstoffen zum Bau.

Hoch im Kurs: Made in Germany

Deutsche Unternehmen und Produkte genießen einen ausgesprochen guten Ruf in Irland, sowohl im Sinne der Qualität als auch der Zuverlässigkeit. Demnach werden die Worte „made in Germany" gerne gesehen, was deutsch-irische Handelsbeziehungen von Beginn an vereinfacht. Zu beachten ist allerdings, dass Irland als eigenständiger Markt bedient werden sollte. Viele deutsche Unternehmen bearbeiten Irland nicht unmittelbar, sondern mittels eines Vertriebspartners über das Vereinigte Königreich. Der irische Kunde wird jedoch eine direkte Partnerschaft auf Augenhöhe schätzen. ■

Janina Franck, Marketing und PR Project Manager, Deutsch-Irische Industrie- und Handelskammer, www.german-irish.ie

Foto: gettyimages

Innovative Transformation zur Nachhaltigkeit

„Textil kann viel" – Rebekka Rüth vom Verband Südwesttextil e. V. darüber, wie die Branche den internationalen Herausforderungen trotzt und warum Partnerschaften und Kooperationen hierbei eine entscheidende Rolle spielen.

Die Textil- und Bekleidungsindustrie in Baden-Württemberg weist ein hohes Know-how entlang der textilen Wertschöpfungskette auf, trotzdem sind Unternehmen sowohl im Import als auch im Export stark von der Außenwirtschaft abhängig. Südwesttextil bietet ein breites Leistungsspektrum der Unterstützung im Bereich Fachkräfte und Märkte über Beratung in den Bereichen Recht, Betriebspraxis, Umwelt und Produkte bis hin zu einer starken Öffentlichkeitsarbeit und zukunftsweisenden Projekten im Bereich Nachhaltigkeit und Bildung.

Partnerschaften sind für den Verband dabei eine wichtige Basis, um die Mitgliedsunternehmen in herausfordernden Zeiten zu unterstützen. Beim Thema Innovationsmanagement kooperierte Südwesttextil bereits mit der IHK Reutlingen und mit den Qualifizierungsverbünden Baden-Württemberg, einem innovativen Gemeinschaftsprojekt mit dem Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, der Regionaldirektion Baden-Württemberg der Bundesagentur für Arbeit und Südwestmetall. Hier unterstützt der Verband beispielsweise insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bei der Qualifizierung ihrer Mitarbeitenden. Denn der Fachkräftemangel fordert die Branche ebenso heraus wie internationale Rohstoff- und Lieferengpässe, steigende Regulierungen und Energiepreise innerhalb der EU sowie die komplexen Herausforderungen im Bereich Nachhaltigkeit und Klimaschutz.

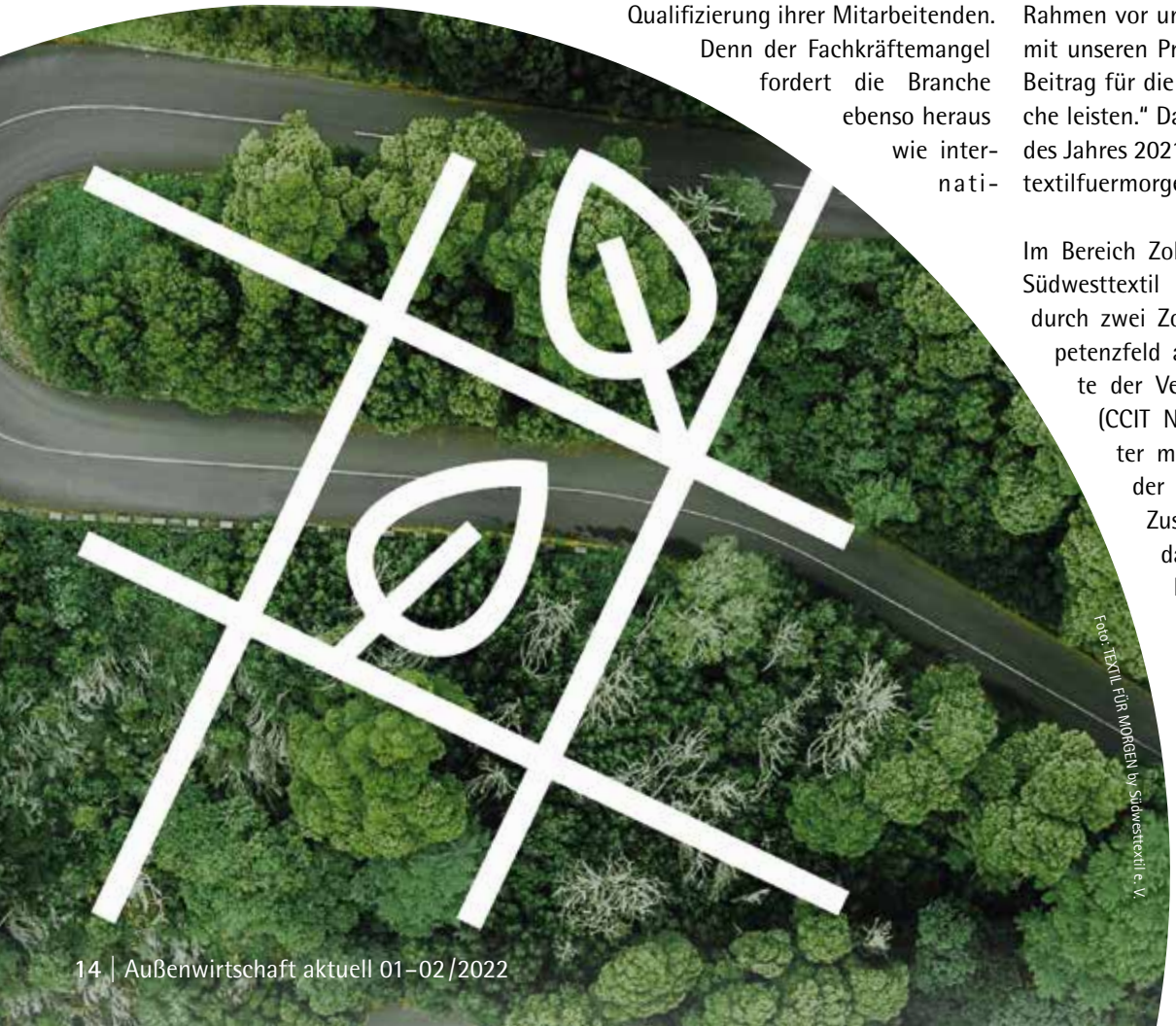

Foto: TEXTIL FÜR MORGEN by Südwesttextil e. V.

Mit dem durch den Fonds Nachhaltigkeitskultur des Rat für Nachhaltige Entwicklung (RNE) geförderten Projekt „Textil für Morgen" strebt der Verband die Vernetzung der Branche für die innovative Transformation in Richtung Nachhaltigkeit an. „Die Agenda 2030 mit ihren 17 Zielen für nachhaltige Entwicklung gibt uns einen klaren Rahmen vor und wir als Verband möchten mit unseren Projekten einen wesentlichen Beitrag für die Zukunftsfähigkeit der Branche leisten." Dafür ist unter anderem Ende des Jahres 2021 die Online-Plattform www.textilfuermorgen.de veröffentlicht worden.

Im Bereich Zoll und Außenwirtschaft hat Südwesttextil dank der Unterstützung durch zwei Zollberater ein weiteres Kompetenzfeld aufgebaut. Langjährig konnte der Verband auf Harald A. Neun (CCIT Neun) als internen Zollberater mit spezifischer Erfahrung in der Textilbranche zurückgreifen. Zusätzlich konnte 2018 durch das Engagement von Michael Regula (my-customs) ein Arbeitskreis Zoll und Außenwirtschaft als Forum zum Netzwerken angeboten werden. Zwischenzeitlich können die Mitglieder direkt und mit besonderen vergünstigten Konditionen auf beide Berater zurückgreifen.

Präferenzrecht – Potenzial für Einsparungen und Reformen

Textil kann viel – das ist nicht nur das Motto des Verbands, sondern sollte auch Anwendung im Präferenzrecht finden. Ziel ist, Zollabgaben zu sparen. Nicht mehr und nicht weniger. Das hat naturgemäß beim Import von Waren die größte Bedeutung – zumal es Abgaben an die EU sind und nicht an den deutschen Staat. Alle tätigen Importe: Sie, Ihre Kunden und Lieferanten. Und jeder hat ein Interesse daran, so wenig Abgaben wie möglich zu bezahlen. Derzeit sind es 51 Abkommen, sechs davon sind einseitig, das heißt nur in Richtung EU nutzbar. Am Ende bleiben etwa 90 Länder, um Abgaben beim Import beidseitig einzusparen.

Michael Regula von my-customs betont mit Blick auf seine langjährige Erfahrung: „In der vielfältigen Textilbranche, die längst nicht nur Bekleidung abbildet, sondern in der gerade technische Textilien immer mehr an Bedeutung gewinnen, sind ein Hauptproblem die veralteten Präferenzabkommen: Sie spiegeln nicht die technischen Weiterentwicklungen der Textilbranche wider." Auch EU-Garnhersteller haben es schwer gegenüber ihren asiatischen Mitstreitern. Man muss wissen, dass zur Gewebeherstellung das Garn komplett in der EU gefertigt sein muss. Es reicht nicht, wenn das Filament in der EU gezwirnt und das Gewebe in der EU gewebt wird. Auch das Filament muss aus der EU stammen. Verglichen mit der Maschinenbranche ist das eine klare Benachteiligung. Das liegt unter anderem daran, dass in den sogenannten Listenregeln mit Prozessschritten und nicht mit Prozentsätzen gearbeitet wird und auch hier die Regeln veraltet sind: Zum Beispiel wird ein Gewebe mit asiatischem Garn in Deutschland gewebt. Mehr nicht. Wenn ich sehe, mit welchem Aufwand heutzutage das Weben erledigt wird (700 Garnspulen auf einer 40 Meter langen Wickelmaschine, die ihren programmierten Dienst tun), muss mein gesunder Menschenverstand sagen, dass ohne Zweifel eine EU-Wertschöpfung stattfindet. Und das in jedem Fall. Aber nein, so ist es leider aus Perspektive der Abkommen nicht, da hier dieser Prozessschritt nicht vorgesehen ist. Dass es vor 40 Jahren anders war, ist klar. Aber seitdem haben sich die Abkommen nicht geändert. Die Technik schon.

Rebekka Rüth, Südwesttextil e. V.

Netzwerken für mehr Aufmerksamkeit

Auch Harald A. Neun kritisiert die Reformfestigkeit und sieht in Partnerschaften und Netzwerken in der Verbandswelt Möglichkeiten, kleine Erfolge für die Textiler zu gewinnen: „In der Praxis auftretende Schwierigkeiten in der Zollabwicklung oder im internationalen Warenaustausch diskutieren wir zusammen mit dem Gesamtverband textil + mode in Berlin in Außenhandels-Arbeitskreisen des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI). Verbesserungsvorschläge werden dann an Behörden, Bundesministerien oder EU-Institutionen herangetragen."

Auch kurzfristige, temporär verfügte gesetzliche Verordnungen, wie zum Beispiel zu Beginn der Corona-Pandemie das Exportverbot von persönlicher Schutzausrüstung wie Mund- und Nasenmasken, das zu massiven Versorgungsproblemen auch innerhalb der EU führte, konnte durch eine schnelle Intervention über dieses Netzwerk thematisiert und letztendlich schnell einvernehmlich gelöst werden.

Aktuell beschäftigen die Textil- und Bekleidungsindustrie intensiv die stark steigenden Rohstoffpreise und explodierenden Frachtkosten vor allem aus Fernost. Sie beeinflussen maßgeblich den Zollwert und erhöhen damit spürbar die Zollabgaben (Windfall-Profits für den Fiskus!). Vor allem die Textilindustrie ist von dieser Entwicklung mit hohen Importzollsätzen von bis zu 12 Prozent, die Schuh-Industrie sogar von bis zu 17 Prozent überproportional betroffen. Erste Vorschläge zu einer entlastenden, alternativen Zollwertberechnung werden derzeit auf Realisierbarkeit geprüft. ■

Rebekka Rüth, Südwesttextil e. V., www.suedwesttextil.de, in Zusammenarbeit mit Michael Regula, www.my-customs.de, und Harald A. Neun, www.ccit-neun.de

Hören Sie rein: „Textil für Morgen" Podcastreihe von Südwesttextil e. V.

CSR im Konzern und Unternehmen

Corporate Social Responsibility: Ein schlagkräftiges Werkzeug der modernen Unternehmensführung

Foto: Berners Consulting GmbH

Lutz Berners,
Berners Consulting GmbH

Die gesellschaftliche Verantwortung eines Unternehmens (Corporate Social Responsibility, CSR) enthält drei Komponenten: ökonomisch, ökologisch und sozial. Das Gleichgewicht dieser drei Komponenten macht ein Unternehmen nachhaltig erfolgreich. Ökonomische Maßnahmen wirken schnell; soziale und ökologische Aspekte wirken eher mittel- bzw. langfristig. Eine reine ökonomische Fokussierung erzielt kurzfristig Erfolge, erzeugt jedoch mittel- und langfristig Risiken. CSR als ganzheitlicher Ansatz verankert die Werte des Unternehmens im Kerngeschäft und ermöglicht eine schlüssige Außendarstellung der Rolle des Unternehmens in der Gesellschaft.

CSR – die Übersetzung von Unternehmenswerten in die Praxis

Unternehmen streben nachhaltige Gewinne an, welche Beiträge des Unternehmens zur Gesellschaft ermöglichen, zum Beispiel Steuerzahlungen, Kaufkraftgenerierung und Zulieferstrukturen. CSR geht darüber hinaus, indem es eine nicht-finanzielle Klammerfunktion über die Aspekte des Unternehmens darstellt. Die Kernprozesse werden hierbei an den Unternehmenswerten ausgerichtet und dienen als unternehmenseinheitliche Richtschnüre für alle Bereiche. Dies setzt die abstrakten Werte in praxisorientierte Prozesse um und schafft eine einheitliche Kommunikationsplattform für die Führungskräfte und Mitarbeiter. Daher ist eine gut definierte, unternehmensspezifische und mit klaren Prozessen unterlegte CSR-Strategie ein mächtiges Werkzeug der modernen Unternehmensführung.

Ein Beispiel einer unternehmensweit anwendbaren quantitativen Metrik ist der CO_2-Fußabdruck. Andere Aspekte ergeben sich zum Beispiel aus den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDG). Ein solider Wertedialog im Unternehmen kann die Ziele und Metriken definieren, an denen das Unternehmen sich selbst messen möchte und die es auch nach außen tragen kann.

CSR betrifft alle Aspekte eines Unternehmens

In Unternehmen, die ihre Verantwortung in der Gesellschaft ernst nehmen und ihr Handeln an ihr ausrichten, sind alle Aspekte des Unternehmens von CSR betroffen. Durch bewussten Umgang mit den Wechselwirkungen der Unternehmensaktivitäten können vielfältige positive Effekte erzielt werden. Hierzu gehören beispielsweise:

- Stärkung der Innovationsfähigkeit
- Erweiterung der langfristigen Sichtweise der Mitarbeiter
- Stärkung des Kundennutzens in Produkten und Prozessen
- Produktivitätssteigerung in allen Bereichen
- Mitarbeiterbindung und -gewinnung
- Reduzierung von Risiken, zum Beispiel in Lieferketten oder zukünftiger Regulierung
- Beitrag zu gesellschaftlichen Zielen (zum Beispiel die Senkung des CO_2-Ausstoßes)
- Steigerung der Attraktivität für Investoren
- Reduzierung von gesetzlichen (Compliance-)Risiken
- Positive Effekte in der Unternehmenskommunikation

Foto: gettyimages

Die Serie „Rechtssicher auf Auslandsmärkten" informiert über rechtliche Anforderungen und steuerrechtliche Aspekte im Auslandsgeschäft sowie Länderrisiken und -chancen.

Ihre IHK-Ansprechpartner zu Internationalem Wirtschaftsrecht und Internationaler Handelspolitik

Silke Helmholz, Telefon 0711 2005-1455
silke.helmholz@stuttgart.ihk.de

Matthias Führich, Telefon 0711 2005-1455
matthias.fuehrich@stuttgart.ihk.de

CSR kann insbesondere bei den großen aktuellen Herausforderungen nachhaltige Beiträge leisten, etwa bei Personalthemen und Innovationsfähigkeit. CSR stärkt gegenseitiges Vertrauen, Entfaltung der persönlichen Stärken und Identifizierung mit dem Unternehmen – kritische Aspekte für die vorstehenden Herausforderungen. Zudem steigt die Resilienz des Unternehmens gegen unvorhergesehene Krisen und Umbrüche.

Oft betonte Effekte in der Unternehmenskommunikation, ebenso wie die Reduzierung von Compliance-Risiken, folgen aus den vorstehenden wertschöpfenden Aspekten. „Tue Gutes und rede darüber" – wichtig ist das „Tun", denn das „darüber Reden" ist dann eine natürlich Folge. Nicht andersherum.

Gemeinsam an CSR arbeiten

CSR steigert die funktionsübergreifende Kooperation und begünstigt gemeinsame Innovationen. Eine Arbeitsgruppe mit Beteiligung der relevanten Bereiche und Funktionen ist oft effektiver als eine einzelne CSR-Abteilung, denn in der Gruppe werden alle Perspektiven und Interessen für das ganze Unternehmen abgedeckt. Dies erfolgt oft durch ein anfängliches Beratungsprojekt und wird typischerweise von einem CSR-Beauftragten koordiniert.

Von Anfang an sollten Ziele definiert und ihre Erreichung kontrolliert werden. Hierbei beginnt man mit breit gefassten Zielen und schärft diese dann sukzessive. Ziele sollten anspruchsvoll, messbar und erreichbar sein. Ein erster umfassender Schritt kann die Ausarbeitung einer CSR-Strategie sein, die beispielsweise die SDG auf das eigene Unternehmen herunterbricht und für einen mittelfristigen Zeitraum (zum Beispiel fünf Jahre) messbare Ziele definiert.

- Welche Ziele sind für das Unternehmen und die im Unternehmen tätigen Gruppen relevant?
- Wie werden die Ziele relativ zueinander gewichtet?
- Mit welchen Metriken werden der Status und die Zielerreichung erfasst?
- Wie transparent möchte das Unternehmen mit den CSR-Aspekten umgehen?

CSR ist eine Reise, nicht ein Ziel. Es ähnelt somit anderen kontinuierlichen Verbesserungsprozessen im Betrieb. Als Kernprozess der modernen Unternehmensführung kann es einen nachhaltigen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen leisten und uns auch in der internationalen Konkurrenz stärken. ■

Lutz Berners, Geschäftsführender Gesellschafter,
Berners Consulting GmbH

Weiterführende Hinweise und Links finden Sie in der Online-Version dieses Beitrags unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4647398.

„Man muss die europäische Brille absetzen“

Mit Unterstützung der DEG investiert die Klingele Group verstärkt in Afrika. Wir haben Guillermo Boué, Exportmanager und Leiter eines neuen Verarbeitungswerks im Senegal, nach seinen Erfahrungen mit dem Markt und der Investitionsförderung gefragt.

Die Klingele Group mit Sitz in Remshalden gehört zu den fünf größten Herstellern von Wellpapperohpapier und Verpackungen aus Wellpappe in Deutschland und ist in Europa, Mittel- und Südamerika und seit 2013 auch auf dem afrikanischen Kontinent aktiv. Für den Aufbau eines Verarbeitungswerks im Senegal erhält Klingele finanzielle Unterstützung von der staatlichen deutschen Entwicklungsfinanzierungsgesellschaft (DEG) mit dem Programm AfricaConnect. Guillermo Boué, Exportmanager der Tochtergesellschaft Klingele Embalajes Canarias, wird das neue Werk leiten.

Herr Boué, was hat Sie bewegt, auf den afrikanischen Kontinent zu gehen?

Guillermo Boué: Die Klingele Group exportiert seit mehr als 40 Jahren über ihre Tochtergesellschaft Klingele Embalajes Canarias in Santa Cruz de Tenerife ins westliche Afrika. Im Jahr 2013 beschlossen wir, unser Geschäftsmodell zu verändern. Wir möchten näher an unsere Kunden heranrücken. Deshalb bauten wir unsere ersten Werke in den nur rund 1000 Kilometer entfernten mauretanischen Küstenstädten Nouakchott und Nouadhibou auf. Landwirtschaft und Fischerei sind die bedeutendsten Wirtschaftszweige dort. In einem nächsten Schritt soll die Produktion von Wellpappeverpackungen für Westafrika von Teneriffa nach Senegal verlagert werden und von Teneriffa sollen in Zukunft nur noch die Wellpappenbögen eingeführt werden. So wollen wir die Nachfrage aus mehr als acht westafrikanischen Ländern befriedigen. Letztes Jahr haben wir 640 Container nach Westafrika exportiert.

Welche Auswirkungen hatte die Coronakrise?

Die Pandemie hat unsere Organisation auf eine harte Probe gestellt. Der Export von Agrar- und Fischereierzeugnissen ist im Vergleich zum Vorjahr um 30 Prozent gestiegen. Wir mussten eine unerwartet hohe Nachfrage aus Europa befriedigen. Das war nur dank unserer lokalen Werke in Afrika und unserer langen Export- und Logistikexpertise möglich. Wir möchten trotz der Pandemie unsere Strategie weiterverfolgen, mehr Kundennähe zu schaffen, um einen besseren Service zu bieten und nicht zu sehr von der internationalen Seelogistik abhängig zu sein. Ich denke, nahe am Kunden zu sein, ist der Schlüssel zum Erfolg. Außerdem ist Westafrika ein sehr vielversprechender Markt, da der Prozentsatz des jährlichen Wirtschaftswachstums zwischen sieben und zehn Prozent liegt, wobei er während der Pandemie ein wenig fiel.

Was hat Sie motiviert, die Expansion in Westafrika mit einem neuen Verarbeitungswerk bei Dakar fortzusetzen?

Wir konzentrieren uns aktuell auf Westafrika, weil wir glauben, dass wir in Landwirtschaft und Fischerei ein großes Wachstum erzielen können. Der Export von Lebensmitteln wächst jedes Jahr. Senegal wird im nächsten Jahr mit 10,8 Prozent das am schnellsten wachsende Land sein. Außerdem profitiert das Land von politischer Stabilität. Hinzu kommen logistische Gründe, weshalb Senegal ein guter Standort für unser neues Werk ist. In unserem Geschäft spielen Logistikkosten eine große Rolle. Vom Senegal aus gibt es gute Verbindungen zu den Kanarischen Inseln. Anders als Mauretanien

Das Programm **AfricaConnect** ist Bestandteil des Entwicklungsinvestitionsfonds und wird von der DEG umgesetzt. Finanziert werden unter anderem Investitionen von Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen, die einen entwicklungspolitischen Mehrwert schaffen: www.deginvest.de, Stichwort „AfricaConnect“.

Mit den **Beratungsgutscheinen Afrika** fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) seit Dezember 2021 externe Beratungsleistungen für kleine und mittelständische Unternehmen zu Vorhaben in Afrika: www.bafa.de, Stichwort „Beratungsgutscheine Afrika“.

Ihr IHK-Ansprechpartner

Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230
thomas.bittner@stuttgart.ihk.de

Foto: gettyimages

ist Senegal außerdem Mitglied der UEMOA, der Westafrikanischen Wirtschafts- und Währungsunion, der acht westafrikanische Staaten angehören. Durch den Senegal erhalten wir so Zugang zu einem riesigen Markt mit freiem Warentransit zwischen den Ländern. Hier sollen Verpackungen für landwirtschaftliche Produkte wie Obst und Gemüse gefertigt werden.

Was sind die Herausforderungen bei der Marktentwicklung in Afrika – nicht zuletzt mit Blick auf die Finanzierung von Investitionen und die Qualifizierung von Mitarbeitern?

In Afrika braucht alles seine Zeit. Die Administration läuft sehr langsam und man braucht viel Geduld. Man muss sozusagen seine europäische Brille absetzen und durch die afrikanische Brille sehen. Wichtig ist es, die Dinge auf die richtige Art und Weise zu tun – und nicht auf die schnellste. Senegal ist ein eher ruhiges Land und wir profitieren von politischer als auch religiöser Stabilität. In Mauretanien war es schwierig, gut ausgebildete Mitarbeitende zu finden, zumal unsere Werke zu 100 Prozent aus einheimischen Arbeitskräften bestehen. Im Senegal hingegen gibt es viele berufsbildende Schulen, sodass wir leichter qualifizierte Kräfte finden.

Für den Aufbau der Tochtergesellschaft im Senegal erhält Klingele finanzielle Unterstützung von der DEG. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Für unser Senegal-Projekt hat sich die DEG als Finanzierungspartner angeboten. Wir hatten zuvor bereits Erfahrungen mit COFIDES, dem spanischen Pendant der DEG beim Aufbau unserer Werke in Mauretanien gemacht. Die DEG erwartet viel Berichterstattung und kontrolliert noch mehr als COFIDES. Wir haben dafür aber Verständnis. Die Unterstützung ist sehr gut. Durch die Finanzierung konnten wir unsere Expansion in Westafrika zeitlich vorziehen. Klingele befindet sich gerade in einer Phase großer Investitionen. Ohne die DEG hätte der Aufbau des Werks in Senegal wahrscheinlich noch Jahre warten müssen. Außerdem dient uns die DEG auch als politische Flankierung. So konnten wir beispielsweise schneller Visa für unsere Mitarbeitenden bekommen. Die DEG gibt zwar keine konkreten Ziele vor, etwa mit Blick auf die Anzahl der zu schaffenden Arbeitsplätze, aber sie ermutigt uns, so viele einheimische Mitarbeiter wie möglich zu beschäftigen, einen Mehrwert für das Land zu generieren und so umweltfreundlich wie möglich zu agieren. So wird unser Werk auch zu 100 Prozent aus erneuerbarer Energie, insbesondere Sonnenenergie, betrieben werden. Wir versuchen Mitarbeiter vor allem durch den Kontakt mit lokalen Berufsschulen zu finden. In der ersten Phase suchen wir etwa 40 Mitarbeiter, die alle aus der Region stammen werden, die einzige Ausnahme bin ich als Werksleiter.

Klingele Paper & Packaging Group

Guillermo Boué,
Exportmanager der Klingele Embalajes Canarias

Wie wirken sich die aktuellen Lieferengpässe auf Ihre Pläne aus?

Unser Ziel war es, die Produktion im Senegal bereits im Januar 2022 aufzunehmen. Das Produktionsgebäude ist bis Ende des Jahres auch fertig. Allerdings können bestimmte Maschinen erst im April oder Juni 2022 geliefert werden. Auch die Container-Knappheit macht sich durch die gestiegenen Transportkosten bemerkbar. Die Kosten für den Transport desselben Containers von China nach Dakar sind fast zehnmal höher als im letzten Jahr.

Sie haben viel Erfahrung in Afrika – sicher auch mit interkulturellen Herausforderungen. Welchen Tipp geben Sie anderen Unternehmen, die den Markt erschließen möchten?

Meine schwierigste Aufgabe ist es, die afrikanische in die deutsche Kultur zu „übersetzen". Das Leben in Afrika ist völlig anders: Menschlicher Kontakt ist von grundlegender Bedeutung, die Art und Weise, wie wir leben, ist sehr langsam, schnelle Geschäfte funktionieren nicht. Man muss eine Beziehung zu den Menschen aufbauen, sich um die Probleme seiner Mitarbeitenden kümmern und Seite an Seite mit ihnen arbeiten, um ihr Vertrauen zu gewinnen. Auch deutsche Manager müssen das Land mehrere Male besuchen, um zunächst eine persönliche Beziehung aufzubauen. Nur dann wird ein Projekt auf lange Sicht funktionieren. ■

Das Interview führten Thomas Bittner, Fachreferent Förderprogramme und -projekte bei der IHK Region Stuttgart, Catherine Renner, Studentin der internationalen BWL im Praxissemester, und Dorit Miller, Marketing Managerin der Klingele Group.

Starkes Ehrenamt mit klaren Zielen: Der Außenwirtschaftsausschuss

Was bewegt die Führungspersönlichkeiten unserer Mitgliedsunternehmen, sich im Bereich Außenwirtschaft der IHK Region Stuttgart zu engagieren? Und was bewegt sie 2022 im Blick auf unsere Wirtschaftsregion?

Mit unternehmerischem Weitblick und der Erfahrung des Tagesgeschäfts in einer stark exportorientierten Region diskutiert der Außenwirtschaftsausschuss der IHK Region Stuttgart wichtige Fragen des Außenhandels der regionalen Wirtschaft und gibt Impulse für praktikable Lösungen. Er berät auch die IHK-Vollversammlung zu wichtigen Fragen und Weichenstellungen für die Region.

Welche Wünsche und Erwartungen haben die Ausschussmitglieder für das neue Jahr und unsere Region und was macht ihr ehrenamtliches Engagement im Außenwirtschaftsausschuss der IHK Region Stuttgart aus? Wir haben einige von ihnen um eine kurze Einschätzung gebeten.

„Weitsicht und verlässliche politische Weichenstellungen wünsche ich der Region Stuttgart, die Grundvoraussetzung für ein gutes Management in unsicheren Zeiten. Ich engagiere mich im Außenwirtschaftsausschuss der IHK, weil die Wirtschaft ein Sprachrohr braucht und weil die Unternehmensvertreter einen professionellen Austausch mit anderen Unternehmen brauchen."

Gabriele Greiner,
Managing Director, Landesbank Baden-Württemberg, LBBW German Centre GmbH

„Für 2022 wünsche ich der Wirtschaftsregion Stuttgart, **Wachstumspotenziale zu erschließen,** um den Wegfall der Arbeitsplätze, bedingt durch den Strukturwandel in der Automobilindustrie, zu kompensieren und den Vorsprung im Wettbewerb mit den wirtschaftlich aufstrebenden Regionen der Welt erfolgreich zu verteidigen und auszubauen. Ich engagiere mit ehrenamtlich im Außenwirtschaftsausschuss, um den Werkzeugmaschinenbau als wichtige Säule unseres wirtschaftlichen Erfolgs und Wohlstands zu vertreten und meinen Beitrag zu leisten, um Entscheidungen der Politik über die IHK im Sinne unserer Industrie und der Wirtschaftsregion Baden- Württemberg zu beeinflussen."

Udo Stolz,
Vice President Worldwide Sales and Marketing, Gleason Corporation

„Im Außenwirtschaftsausschuss möchte ich die Position der Region zum Thema **Nachhaltige Industrie** (Standorte, Gebäude und Prozesse) vernetzen und das Thema zum ‚Exportartikel' und zu einem USP für Baden-Württemberg machen. Für 2022 wünsche ich uns eine Beruhigung und eine Handhabe in der Corona-Lage, außerdem gute Fachkräfte aus dem Ausland."

Steffen Klingler,
Geschäftsführer, KOP GmbH

„Im regelmäßigen **Austausch mit versierten Kolleginnen und Kollegen sowie Gastrednerinnen und -rednern** im Außenwirtschaftsausschuss der IHK Region Stuttgart kann man bestens über aktuelle Entwicklungen informiert bleiben. Der Region wünsche ich die weitgehende Überwindung aller pandemiebedingten Einschränkungen und der daraus erwachsenden ökonomischen wie sozialen Folgen."

Jörg Göttling,
Head of Export, SATA GmbH & Co. KG

„**Wirtschaftliche Stabilität** unter Corona-Rahmenbedingungen, das ist mein Wunsch für die Region. Im Außenwirtschaftsausschuss möchte ich meine langjährigen, praktischen internationalen Erfahrungen in die IHK und damit in die Region Stuttgart einbringen."

Johann Bauer,
Geschäftsführender Gesellschafter,
„IMG" Bauer & Partner GmbH

„**Normalität** in einer Zeit nach Corona – das wünsche ich unsrer Wirtschaftsregion."

Ursula Bettels,
Director, Regional Head TFCS,
Deutsche Bank AG

„Ich engagiere mich ehrenamtlich im Außenwirtschaftsausschuss, um die Bedeutung und vor allem **die Chancen der Globalisierung** für die Exportregion Stuttgart besser zu kommunizieren. Der Region wünsche ich einen spürbaren Aufschwung, der auch und vielleicht gerade durch die Möglichkeiten und Chancen der ökologischen und digitalen Transformation der Wirtschaft getragen wird."

Martin Büttner, Geschäftsführer,
Georg Büttner Verwaltungs-GmbH

„Ich wünsche der Region Geduld und Durchhaltevermögen, die schwierigen Zeiten der aktuellen (Außenwirtschafts-) Konjunktur zu meistern und weiterhin kreativ, tolerant und nachhaltig in die **Innovationskraft der Region** zu investieren. Im Außenwirtschaftsausschuss möchte ich einen Beitrag zur Gestaltung einer nachhaltigen Außenwirtschaft leisten, in der die nächsten Generationen von der weltweiten Vernetzung und dem weltweiten Austausch profitieren können."

Alejandro Palacios-Tovar,
conttigo consulting & services

„**Ein weiterhin kluges und entschlossenes Agieren,** um die vielfältigen Umbrüche nicht nur in wirtschaftlicher Art zu meistern – das ist es, was ich unserer Region wünsche. Im Außenwirtschaftsausschuss ist mein Anliegen, zur Theorie-Praxis-Kommunikation im Bereich des internationalen Managements beizutragen."

Prof. Dr. Michael-Jörg Oesterle,
Dekan Fakultät 10, Betriebswirtschaftl.
Institut, Universität Stuttgart

„**Wirtschaftlich und wissenschaftlich fundierte Diskussions- und Entscheidungsgrundlagen** sind aus meiner Sicht essenziell für 2022. Im Außenwirtschaftsausschuss möchte ich meine internationalen Erfahrungen für die Region einfließen lassen und mein Netzwerk erweitern."

Christian Erles,
Scientific Docent, SRH

„Der Wirtschaftsregion Stuttgart wünsche ich vor allem einen erfolgreichen **Wandel der Industrielandschaft**. Im Außenwirtschaftsausschuss engagiere ich mich, um mit den Ausschusskolleginnen und -kollegen gemeinsam Einfluss auf politische Entscheidungen im Außenhandel nehmen zu können."

Sven Rösel,
Prokurist, Schuler Pressen GmbH

„Dass sich die **globalen Lieferketten** wieder auf einem normalen Niveau einpendeln, das wünsche ich unserer Wirtschaftsregion für das Jahr 2022."

Rüdiger Bub,
Leiter Logistik, MAHLE GmbH

„Ganz viele **persönliche internationale Begegnungen**, in Form von Messen, Kongressen, Meetings und Events aller Couleur – das ist mein Wunsch für 2022. Im Außenwirtschaftsausschuss möchte ich das „internationale Image" der Wirtschaftsregion Stuttgart weltweit stärken."

Bernhard Müller,
Bereichsleiter International,
Landesmesse Stuttgart GmbH

„Für 2022 wünsche ich der Wirtschaftsregion Stuttgart die Möglichkeit, sich aus dem Hier und Jetzt zu lösen und sich wieder **mit uneingeschränktem Fokus den Zukunftsthemen zu widmen**. Ich engagiere mich ehrenamtlich im Außenwirtschaftsausschuss, um im Team meinen Beitrag zu leisten, ausgehend von diversen Erfahrungen und Zielen die bestmöglichen Antworten auf die relevanten Fragen zu finden."

Harald Klaiber,
Kaufmännischer Geschäftsführer
der INDEX-Werke GmbH & Co. KG
Hahn & Tessky

Weiterführende Informationen zum Außenwirtschaftsausschuss finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 123369. ■

20 Jahre Außenwirtschaft aktuell

„EU-Osterweiterung – Beitrittskandidaten offiziell benannt“: Mit dieser Headline ging unser Außenwirtschaftsmagazin 2002 an den Start. Damals noch unter dem Titel „Außenwirtschaftsnachrichten – monatlicher Infodienst der IHK Region Stuttgart“, in Word gesetzt, schwarzweiß gedruckt und von Hand geheftet.

Heute, 20 Jahre später, gibt es unsere Außenwirtschaftsnachrichten noch immer. Unter anderem Namen, farbig, mit immer neuen Themen, professionell begleitet von einer Grafikagentur und inzwischen auch in zwei Formaten: als Printausgabe und als digital eigenständiges Online-Magazin mit fürs Web angepassten Inhalten.

Nicht geändert hat sich unser Ziel. Wir möchten Sie mit unseren Beiträgen, Interviews und Hintergrundberichten bestmöglich zu allen relevanten Themen Ihres Arbeitsalltags in der Außenwirtschaft informieren. Deshalb vereint unser Magazin Beiträge aus einem stetig wachsenden Netzwerk aus Fachexpertinnen und Fachexperten der IHK Region Stuttgart und weit über diese hinaus: Angefangen bei Interviews regionaler Unternehmerinnen und Unternehmer über Fachbeiträge aus Kanzleien, Institutionen und Verbänden bis zu Artikeln von Kolleginnen und Kollegen internationaler Organisationen wie dem Enterprise Europe Network, den German Centres Worldwide und natürlich den deutschen Auslandshandelskammern.

Erfahren Sie mehr über die Entstehung des Magazins und lernen Sie einige Menschen hinter der Außenwirtschaft aktuell im Video kennen! Auf Twitter, Facebook, Instagram und LinkedIn halten wir in diesem Frühjahr viele Einblicke für Sie bereit.

Weitere Informationen zum Jubiläum finden Sie online unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 5330878. ■

Impressum

Herausgeber
Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart
Telefon 0711 2005-0
www.stuttgart.ihk.de, info@stuttgart.ihk.de

Konzeption
Geschäftsbereich International

Verantwortung
Tassilo Zywietz

Redaktion, Satz und Layout
Thirza Albert

Design
SANSHINE Communications GmbH

Bilder
gettyimages (Titel), Fotolia (Seite 10, 24), TVB Stuttgart (Seite 23)

Druck
Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH

© 2022
IHK Region Stuttgart
Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern sowie Einspeisungen in Datennetze nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Die Außenwirtschaftsnachrichten der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart werden unter anderem in Zusammenarbeit mit Germany Trade und Invest (GTAI) verfasst.

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart keine Gewähr.

Das Magazin Außenwirtschaft aktuell ist zu beziehen über thirza.albert@stuttgart.ihk.de.

Islands Exportschlager: Handball und mehr

Andri Már Rúnarsson und Viggó Kristjánsson spielen bei den WILD BOYS, den Profihandballern des TVB Stuttgart. Wir haben sie zu ihrer Heimat Island und dem nahen Winterfest Þorrablót befragt.

Danke, dass ihr euch Zeit für ein Interview nehmt! Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Island sind überschaubar. Wir würden Handball aber definitiv als Exportschlager bezeichnen. Ihr auch?

Viggó Kristjánsson: Ja sicher! Der Handball (Isländisch: handknattleikur) ist neben Fußball die populärste Sportart. Wir denken, es liegt daran, dass es die ideale Sportart für unsere langen und dunklen Winter ist. Außerdem spielten einige unserer Landsleute schon in den 80er-Jahren in Deutschland und führten das Nationalteam an die Weltspitze. Die deutsche Handball-Nationalmannschaft vertraut auf das Know-how isländischer Trainer – Dagur Sigurðsson von 2014 bis 2017 und aktuell Alfreð Gíslason.

Andri Már Rúnarsson: Inspiriert haben mich natürlich auch die sportlichen Erfolge: 2008 der Gewinn der Silbermedaille bei den olympischen Spielen in Peking und der 3. Platz bei der EM 2010. Mir wurde der Handball aber in die Wiege gelegt, ich komme aus einer Handballfamilie. Ein Onkel von mir war früher auch für den TVB aktiv und mein Vater für FRISCH AUF! Göppingen. Die Bundesliga gilt als stärkste Liga der Welt und viele Spieler kehren nach ihrer Karriere nach Island zurück und bleiben dem Handballsport verbunden. Das Niveau ist und bleibt hoch.

Im Corona-Jahr 2020 stieg der Export von Islandpferden um mehr als 50 Prozent, die meisten gingen nach Deutschland. Welchen Bezug habt ihr zu den Tieren?

Andri: Ich weiß nur, dass es neben Galopp, Schritt und Trab noch Tölt und Pass beherrscht.

Auszug aus der Speisekarte des Þorramatur

blóðmör (Blutwurst) · **Flatbrauð** (dicke, salzige Pfannkuchen) · **Kæstur hákarl** (fermentierter Hai) · **Rengi** (Fettschicht unter der Haut von Meeressäugern) · **Rófustappa** (Rübenmus) · **Rúgbrauð** (malzig-süßliches Schwarzbrot) · **Selshreifar** (Seehundflossen) · **Súr Sundmagi** (saure Schwimmblase) · **Súrsaðir hrútspungar** (milchsauer eingelegte Widderhoden) · **Sviðalappir** (schwarzgesengte Lammfüße)

Viggó: Wenn die Nachfrage nach den Pferden so groß ist, sollte ich wohl nach meiner Handballkarriere Pferde züchten.

Wir stehen am Anfang des Jahres 2022. Gibt es ein typisches Fest, das in Island in dieser Jahreszeit gefeiert wird?

Andri: Da fällt uns das Winterfest Þorrablót ein. Es symbolisiert für uns einen Aufbruch (Island hat erst 1944 die Unabhängigkeit von Dänemark erlangt) und auch die Erinnerung an die heidnische Wikingerzeit. Meist kommen wir im Freundeskreis zusammen oder Vereine organisieren ein Fest. Serviert wird dann das Þorramatur, das aus vielen traditionellen, sehr deftigen isländischen Speisen besteht. Darunter auch sehr spezielle und für viele Gaumen ungewöhnliche Leckereien, etwa fermentierter Hai. Meine Vorliebe ist das nicht. Ich bevorzuge andere Spezialitäten, etwa Trockenfisch (Harðfiskur).

Viggó: Um ehrlich zu sein, der vergorene Hai lässt sich nur mit unserem „Brennivín" verdauen, einem Schnaps, der auch den Namen „Schwarzer Tod" trägt. Was wir aber uneingeschränkt empfehlen können, ist Skyr – auch ein Exportschlager. Es ist ein proteinreiches, fettarmes Milchprodukt, eigentlich ein Käse, der aber wie Joghurt gegessen wird. Wir Isländer trinken das schon seit Jahrhunderten. Ein Super-Food für das Krafttraining. ■

Danke euch beiden für das Interview!

Das vollständige Interview von Thomas Bittner mit den beiden Sportlern finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de/aussenwirtschaft-aktuell

Veranstaltungshinweise

Die Veranstaltungen der IHK Region Stuttgart finden als Präsenzveranstaltungen, in virtueller oder in hybrider Form statt. Wir behalten uns vor, die Veranstaltungsform anzupassen. Unter www.stuttgart.ihk.de/veranstaltungen finden Sie stets aktuelle Informationen. Weitere Angebote finden Sie unter www.bw.ihk.de/taetigkeitsfelder/veranstaltungen/international.

	Veranstaltung	Ansprechpartnerin/Ansprechpartner
Februar		
3./8. Februar 2022	Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2021/2022, virtuelle Halbtagesseminare	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
21. Februar 2022	Lieferantenerklärungen	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
22. Februar 2022	Geschäftschancen in Irland	Dagmar Jost, Telefon 0711 2005-1419 dagmar.jost@stuttgart.ihk.de
März		
11. März 2022	USA-Beratungstag mit der AHK USA-Chicago	Michael Früh, Telefon 0711 2005-1915 michael.frueh@stuttgart.ihk.de
16. März 2022	Ursprungszeugnisse und Bescheinigungen	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
23. März 2022	Regionalforum Afrika, Fokus Maschinenbau, Automotive, Labor-, Medizintechnik	Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230 thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
25. März 2022	Stuttgart meets Mumbai, virtuelles Event mit dem Honorkonsulat Indien	Thu-An Dao, Telefon 0711 2005-1297 thu-an.dao@stuttgart.ihk.de
Februar/März/April		
3. Februar/ 3. März/7. April	Webinarreihe ASEAN	Thu-An Dao, Telefon 0711 2005-1297 thu-an.dao@stuttgart.ihk.de

Bitte beachten Sie, dass es sich bei den obigen Veranstaltungshinweisen nicht um abschließende Empfehlungen handelt. Wir weisen vielmehr ausdrücklich darauf hin, dass es eine Vielzahl weiterer Anbieter und Angebote gibt.

Newsletter

Mit unserem Newsletter-Service erhalten Sie die neuesten IHK-Wirtschaftsinformationen zu von Ihnen gewählten Themengebieten tagesaktuell per Mail: www.stuttgart.ihk.de/newsletter

Online-Magazin Außenwirtschaft aktuell

Aktuelle Themen, interaktive Services, weiterführende Informationen – das und mehr unter www.stuttgart.ihk.de/aussenwirtschaft-aktuell

Export-App

Mobil verfügbares Fachwissen für die Praxis in Export und Außenhandel, Neuigkeiten, Veranstaltungen, Statistiken und vieles mehr: www.export-app.de

Social Media

Bleiben Sie mit der IHK Region Stuttgart über außenwirtschaftliche Themen auf dem Laufenden und folgen Sie uns auf Twitter, Instagram, Facebook und LinkedIn!