

Außenwirtschaft aktuell

05-06/2022

Gestörte Lieferketten und Geschäfte mit Autokraten Seite 3

Der Russland-Ukraine-Krieg und die Folgen: Wie reagieren? Seite 4

Nearshoring als Exitstrategie Seite 14



Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Gestörte Lieferketten und Geschäfte mit Autokraten 3

Titelthema

Die Folgen des Russland-Ukraine-Kriegs: Wie reagieren? 4-7

Internationaler Warenverkehr

8-11

Länder und Märkte / Branchen International

Great Resignation, Great Regret: Der US-Arbeitsmarkt 12-13

Bulgarien, der Nearshoring-Hotspot? 14

Near Nearer Niederlande 15

Zukunftsfähige Lieferketten in der Automobilwirtschaft 16

Branchencheck ASEAN 17

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Handelszentrum Hongkong: Besser als sein Ruf? 18-19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Kein Buch mit 7 Siegeln: EU-Förderungen im Überblick 20

Regional

Für Sie vor Ort: Die Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen 21-22

Impressum

22

Kurz vor Schluss

Effizienz und Freizeit: New Work in Dänemark 23



Foto: gettyimages

3



Foto: gettyimages

4



Foto: gettyimages

14



Foto: gettyimages

18

Gestörte Lieferketten und Geschäfte mit Autokraten

Der Druck im internationalen Handel steigt. Warum das Miteinander-Reden nicht aufhören darf.



Foto: IHK Region Stuttgart
Marjoke Breuning,
Präsidentin der IHK
Region Stuttgart

Deutschland lebt erheblich von seinen international orientierten Unternehmen, dies gilt besonders für den Südwesten. Sorgen bereiten uns die gestörten Lieferketten – die Auswirkungen des Angriffskrieges Russlands auf die Ukraine zeigen die Schwachpunkte schonungslos auf. Schon der Trend vieler Länder zu mehr Protektion sowie Corona und der Brexit haben für große Schwierigkeiten gesorgt. Wir stehen zudem vor der Frage, mit wem wir eigentlich noch Geschäfte machen sollen und dürfen. Das Spannungsfeld hat

zugenommen, man darf kaufen und liefern was nicht unter die Sanktionen oder aufgrund anderer Regeln geächtet ist. Der öffentliche Druck und das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz geben Unternehmen zudem besondere Pflichten auf. Wie eng der Handlungsrahmen oft ist, sehen wir am Beispiel Energie, wenn man einen autokratischen Lieferanten durch einen anderen ersetzen muss.



Foto: IHK Region Stuttgart
Tassilo Zywiets,
Geschäftsführer
Außenwirtschaft,
IHK Region Stuttgart

Wir sehen unsere Abhängigkeiten von Rohstoffen sowie von Warenlieferungen und wir sehen die Notwendigkeit, Risiken zu reduzieren. Dabei fällt der Blick auch auf China, das seine Interessen im Verhältnis zu Russland offenhält. Wie sind unsere Wirtschaftsbeziehungen mit China zu bewerten? Bei politischen oder wirtschaftlichen Verwerfungen mit unserem zweitwichtigsten Handelspartner käme es zu großen Engpässen. Die Beziehungen zwischen der EU und China sind belastet, seit die EU Pekings Handelspraktiken kritisiert und Menschenrechtsverletzungen angeprangert hat. Logistische Probleme, lange Lieferwege und der Anspruch an Nachhaltigkeit und Verantwortung in der Lieferkette führen schon seit einiger Zeit dazu, dass man sich nicht mehr auf einen einzigen Lieferanten weltweit fokussiert, sondern mehrere Lieferquellen nutzt. Dabei präferieren Unternehmen auch wieder mehr den Wirtschaftsraum der EU! Durch Digitalisierung, Automation und sinkende Anteile der Arbeitskosten ist dies

zunehmend wirtschaftlich möglich und sinnvoll. Dies bedeutet nicht das Ende der globalen Zusammenarbeit, schafft aber den Rahmen, um aus einer Position der Stärke mit autokratischen Systemen zu verhandeln. Autokraten den Rücken zuzuwenden, ist ein Ansatz, der zunächst vielleicht nahe liegt und auch Wirkung zeigt. Es muss aber möglich bleiben, miteinander Gespräche zu führen, auch wenn der Ansatz „Wandel durch Handel“ manchmal als altmodisch abgetan wird. Beispiele zeigen: Wer miteinander handelt, neigt eher dazu, zu reden und über Zusammenarbeit nachzudenken und führt nicht so schnell einen Krieg. Zumindest keinen Krieg mit Waffen. Bei den Handelskriegen und dem Kampf um Rohstoffe geht es zwar auch nicht zimperlich zu, doch es gibt zumindest keine Toten, keine Vertriebenen und keine Kriegsverbrechen. Trotz aller Bemühungen, die Abhängigkeiten zu reduzieren, sollten wir die globale Welt immer im Auge behalten und dabei den Blick auch auf Afrika richten. Die Chancen auch energiepolitisch dort nutzen und dabei autokratischen Systemen die Grenzen aufzeigen – eine Herausforderung!

Die IHK bleibt Partner in der Außenwirtschaft. Mit unserem breiten Beratungsangebot und dem Netzwerk der Auslandshandelskammern stehen wir unseren Mitgliedsbetrieben zur Seite. Wir werden uns weiter dafür einsetzen, dass die Regeln des internationalen Geschäfts übersichtlich und umsetzbar bleiben. ■

Marjoke Breuning und Tassilo Zywiets, IHK Region Stuttgart

Aktuelle Informationen zum Russland-Ukraine-Krieg

Die Expertinnen und Experten der IHK Region Stuttgart beantworten Ihre Fragen zu Warenverkehr, Sanktionen, rechtlichen Fragen und zum Zahlungsverkehr in den Krisengebieten.

- Hotline Ukraine-Russland: Telefon 0711 2005-1407
- Info-Plattform: www.ihk.st/ukrainekrieg
- Veranstaltungen: www.ihk.de/stuttgart, Nr. 32554
- Podcasts der Außenwirtschaft: Nr. 4896788
- Wie können Unternehmen helfen? Nr. 5441450



Wie können exportorientierte Unternehmen ihre Geschäfte weiterführen, wie die hohen Preissteigerungen für Rohstoffe, Vorprodukte und Energiekosten abfedern und ihrer sozialen Verantwortung gegenüber Notleidenden und Geflüchteten nachkommen? Es sind viele ganz unterschiedliche Überlegungen, die Unternehmen im Südwesten angesichts des Russland-Ukraine-Krieges umtreiben.

Folgen des Russland-Ukraine-Kriegs

Das erschütternde Leid der Menschen im Kriegsgebiet sowie die wirtschaftlichen Folgen der Sanktionen, der hohen Energiepreise und der blockierten Handelswege machen Unternehmen im Südwesten zu schaffen. Viele Unternehmen haben das Geschäft mit Russland abgebrochen, reagieren mit Investitionsstopps oder drosseln notgedrungen die Produktion. Für die längerfristige Perspektive sehen sie die Politik in der Pflicht.

Der russische Einmarsch in die Ukraine bringt den Menschen im zweitgrößten Flächenland Europas unermessliches Leid.

Die Bilder, Videos und Nachrichten erschüttern uns und machen uns tief betroffen. Die Hilfsbereitschaft der Unternehmen im Südwesten ist hoch: Unzählige Hilfslieferungen und Spendenaktionen wurden bereits auf die Beine gestellt, Räume zur Verfügung gestellt, Solidarität bekundet. Auch die IHK Region Stuttgart setzt sich gemeinsam mit der deutsch-polnischen Industrie- und Handelskammer und der Caritas Stiftung zur Unterstützung der notleidenden Menschen ein und unterstützt Unternehmen dabei, Geflüchtete in Arbeit zu bringen.

Die wirtschaftlichen Belastungen für die Region indes sind immens. Die Sanktionspakete, die die EU gegen Russland und Belarus inzwischen geschnürt hat, sind umfassend. Unter anderem sind rund 70 Prozent des russischen Bankensektors von Sanktionen belegt. Durch den Ausschluss einzelner russischer Banken aus dem SWIFT-System wird dies weiter verschärft. Auch zahlreiche russische Personen und Unternehmen sind auf den Sanktionslisten genannt. „Was Russland und Belarus betrifft, so gilt es zu prüfen, ob Personen oder Unternehmen, an die man liefert, von den Sanktionen betroffen sind, und zwar auch dann, wenn ein Unternehmen in einer Mehrheitsbeteiligung eines gelisteten Oligarchen ist“, berichtet Marc Bauer, Leiter Internationaler Warenverkehr der IHK Region Stuttgart. Was den Warenverkehr betrifft, so dürfen neben Dual-Use-Gütern auch Halbleiter und Hightech-Güter nur noch in ganz wenigen Ausnahmen ausgeführt werden. „Um die Prüfung, welche Ware noch geliefert werden darf, ein wenig zu erleichtern, haben wir für Unternehmen Prüfschemata für Russland und Belarus auf unserer Webseite hinterlegt“, so Bauer. Einfuhrverbote gelten seit 9. April auch für bestimmte Stahlerzeugnisse, Kohle und Kohleerzeugnisse sowie für Güter, die Russland erhebliche Einnahmen bringen wie etwa Kaviar, Holz und Dünger, weitere Energieembargo-Maßnahmen werden diskutiert. Auch der Straßengütertransport in der EU für in Russland registrierte Kraftverkehrsunternehmen ist verboten.

Die Embargomaßnahmen indes zeigen Wirkung: Die Zahl der Sendungen nach Russland ist nach Daten der IHK Region Stuttgart im März 2022 im Vergleich zu März 2021 um 83 Prozent zurückgegangen. „Wenn sichergestellt ist, dass die Regelungen der Embargos gegen Russland und Belarus eingehalten werden, ist im Grundsatz aber auch weiterhin ein Warenverkehr möglich“, erklärt Bauer. Allerdings sei es rein praktisch schwierig, Transportkapazitäten zu finden. Viele Dienstleister bedienen diese Destinationen derzeit nicht.

Die Auswirkungen sind weltweit spürbar

Die Auswirkungen des Krieges bleiben jedoch nicht auf die betroffenen Länder beschränkt, sondern sind weltweit spürbar. So ist die Luftfrachtverbindung zwischen Europa und China derzeit empfindlich gestört. „Russland und die Ukraine werden weiträumig umflogen, berichtet Marc Bauer. „Das ist nicht einfach, weil Russland so ein riesiges Land ist.“ Neben einem stark erhöhten Bedarf an – teurerem – Kerosin sind vor allem die knappen und oft nicht vorhandenen Landrechte in den Umgehungsländern ein Problem. Ein Teil der Güter muss auf anderem Weg transportiert werden. Doch die Bahnverbindung durch Asien – die berühmte „neue Seidenstraße“ – ermöglicht es zwar, die riesige Distanz innerhalb von zwei Wochen zu überwinden, sie führt aber über weite Strecken durch russisches Territorium. „Waren, die westliche Firmen über die Seidenstraße transportieren lassen, laufen Gefahr, in Russland aufgehalten oder beschlagnahmt zu werden“, so Bauer. Entsprechende Drohungen von russischer Seite, dies als Retourkutsche gegen die Sanktionen einzusetzen, gibt es durchaus.

Für den Handel mit China, der insbesondere für die deutsche Industrie so wichtig ist, bleiben also nur die Seerouten. Diese jedoch leiden immer noch unter den Einschränkungen, die vor allem durch die Sperrung chinesischer Häfen im Rahmen der Corona-Maßnahmen entstanden sind. Nachwirkungen gibt es auch

noch von der Überlastung des amerikanischen Frachthafens Long Beach und sogar von der Blockade des Suezkanals durch den Tanker „Ever Given“ vor mehr als einem Jahr. „Das ganze System der See-Logistik ist extrem eng getaktet und entsprechend anfällig“, erklärt Marc Bauer. „Sobald ein Rädchen herausfällt, stockt es.“ Dass die Preise für viele Materialien und Komponenten also noch immer weiter steigen, muss nicht verwundern.

Preissteigerungen bei Rohstoffen und Energie

Metalle gehören nach Erdöl, Ölprodukten, Erdgas und Kohle zu den wichtigsten Exportgütern Russlands. Auch für Aluminium, Nickel, Palladium und Titan ist Russland wichtiges Exportland. Davon hängen vor allem die Automobil- und Elektronikindustrie sowie der Maschinenbau ab – Branchen mit einer traditionell hohen Bedeutung im Südwesten. Bei einem Lieferstopp wird der seit der Corona-Pandemie bestehende Mangel an Halbleitern verstärkt, weitere Preissteigerungen sind zu erwarten.

Wie sehr das Preisgefüge bei Komponenten und Rohmaterialien aus den Fugen ist, erfährt man auch bei der LaserHub GmbH im Stuttgarter Osten hautnah. „Momentan erleben wir, ausgelöst durch den Krieg, eine erneute Materialverknappung“, berichtet Gründer und Geschäftsführer Christoph Rößner. Russland und die Ukraine stünden für gut ein Viertel der Stahlimporte in die EU, bei Legierungsmetallen sogar teilweise noch mehr. „Auf diese Bestände kann effektiv nicht mehr zugegriffen werden.“ Für einige Materialien – etwa Kupfer – geben die Händler derzeit keine Preise an oder die Preisvolatilität ist derart hoch, dass eine verlässliche Preisstellung kaum noch möglich ist. Deshalb hat Laserhub den Handel weitgehend ausgesetzt. „Bei anderen Artikeln ändern sich die Preise stündlich“, sagt Rößner. „Deshalb haben die Angebote auf unserer Plattform derzeit eine Gültigkeitsdauer von drei Tagen, womit wir aber deutlich über den aktuell branchenüblichen Sechs-Stunden-Niveau liegen. Längerfristige Rahmenverträge bieten wir nicht mehr an, weil das Risiko für die Lieferanten zu groß ist und auch für die Käufer ein langfristiger Einstand auf dem derzeit hohen Preisniveau keinen Sinn ergibt.“ Um Hamsterkäufen vorzubeugen, arbeitet die Branche derzeit mit einem umgekehrten Rabatt: Wer größere Mengen ordern will, zahlt einen höheren Stückpreis. Mittelständler, die einen umfangreichen Posten brauchen, splitten ihre Bestellung deshalb auf mehrere Einzelorder auf.

Auch die Abhängigkeit von russischem Öl und Gas treibt die Wirtschaft massiv um – schon vor dem Krieg gab es enorme Preis-

steigerungen und die Verschärfung der Situation ist inzwischen überall zu spüren, eine Lösung nicht in Sicht – immerhin deckte Deutschland bisher rund 55 Prozent seines Verbrauchs mit russischem Gas. Auch wenn Gas künftig vermehrt aus Aserbaidschan und in Form von Flüssiggas aus den USA, Algerien oder Katar kommen wird, ein vollständiger Lieferstopp kann nicht kurzfristig kompensiert werden. Die Gaspreise erreichen immer neue Höchststände. Schon vor Beginn des Krieges waren steigende Energiekosten eines der größten Geschäftsrisiken für Unternehmen. Es verwundert nicht, dass die Forderung nach einem Eingreifen der Politik immer lauter wird.

Wie gehen Unternehmen mit den hohen Kosten um?

In einer Blitzumfrage hat der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) Mitte März rund 4.000 Unternehmen bundesweit zu den Auswirkungen des Krieges auf ihr Unternehmen befragt. 78 Prozent der Unternehmen sehen sich von den Folgen des Krieges direkt oder indirekt betroffen. „Vor allem die gestiegenen Kosten für Energie, Rohstoffe und Vorprodukte machen

Wirtschaftspolitische Forderungen der IHK-Organisation

Viele Unternehmen fordern angesichts der aktuellen Situation von der Politik Sofortmaßnahmen gegen hohe Strom- und Energiepreise sowie zur Sicherung der Gasversorgung. In einer am 23. März verabschiedeten Resolution greift die IHK-Organisation die Anliegen der Unternehmen gegenüber der Politik auf und nennt zehn konkrete Schritte, um Unternehmen dauerhaft zu entlasten, die Energieversorgung zu sichern und den Wirtschaftsstandort Deutschland wettbewerbsfähig zu halten. Zu den genannten Maßnahmen gehören unter anderem, die Abhängigkeiten bei Öl und Gas zu reduzieren, Speicher- und Abschaltpotenziale zu nutzen, die Strom-, Gas- und Ölinfrastruktur weiter europäisch zu vernetzen, die Stromsteuer zu senken, die gemeinsame Eigenversorgung zu stärken, Unternehmen vor Carbon Leakage zu schützen und den Hochlauf des Wasserstoffmarktes zu beschleunigen. Die vollständige DIHK-Resolution finden Sie unter www.dihk.de in der Rubrik „Themen und Positionen“.



© iStockphoto.com

den Unternehmen zu schaffen“, berichtet Sabine Schaub. Die Volkswirtin hat die aktuelle Umfrage für Baden-Württemberg ausgewertet. 64 Prozent der befragten Unternehmen aus Baden-Württemberg planen demnach, die Preissteigerungen an die Abnehmer der Produkte weiterzugeben. „Doch das dürfte in der Praxis in vielen Fällen gar nicht möglich sein. Als weitere Maßnahme, um dem Kostendruck zu begegnen, planen 30 Prozent eine Streichung oder den Aufschub von Investitionen. Dies wird direkte Folgen für ihre Aufträge bei anderen Unternehmen haben und ihre eigenen künftigen Marktchancen und ihre Produktivität verringern“, so Schaub. Interessant sei in diesem Zusammenhang auch, dass 33 Prozent der hiesigen Industriebetriebe auf erhöhte Lagerhaltung setzen wollen – trotz der beachtlichen Kosten. „Hier kann man eine Tendenz weg von der Just-in-Time-Produktion, wie wir sie in den letzten Jahren kennengelernt haben, hin zu einer Just-in-Case-Produktion beobachten.“

Von Just-in-Time zu Just-in-Case

Das Unternehmen Schneider GmbH in Albershausen kennt diese Überlegungen: „Containersendungen sind seit einiger Zeit überhaupt nicht mehr planbar“, sagt Jochen Schneider, der gemeinsam mit seinem Vater die Schneider GmbH leitet. Der Mittelständler beliefert Kunden aus 80 Ländern auf allen Kontinenten mit Kleingeräten für das Bäckereigewerbe. Die Preise für Containerfracht hätten sich seit 2020 verfünffacht, berichtet Schneider, die mittelgroßen Familienunternehmen treffe das besonders hart. Um ein wenig Druck herauszunehmen, kauft die Schneider GmbH bei ihren Lieferanten jetzt größere Mengen ein und schraubt die Lagerbestände nach oben. Beizeiten hat das Unternehmen hierzu eine neue 2.000 Quadratmeter große Lagerhalle in Weilheim gemietet. „Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht“, so Jochen Schneider. Als weitere Gegenmaßnahme baut der Mittelständler die Eigenproduktion aus und steigt wo es geht auf europäische Lieferanten um. „Das ist aber nur in begrenztem Umfang möglich“, sagt Schneider. „Für viele Komponenten ist Asien trotz der gestiegenen Frachtkosten immer noch konkurrenzlos günstig.“

Option mit Fragezeichen: Nearshoring

Wie die Schneider GmbH denken viele Unternehmen verstärkt über die Verlagerung der Produktion in näher gelegene Standorte nach – das sogenannte Nearshoring. Studien zeigen, dass das In-

teresse an EU- oder EU-nahen Standorten in der Coronazeit zugenommen hat. Vor allem Osteuropa ist dabei verstärkt in den Fokus der Unternehmen gerückt – unter anderem wegen des vergleichsweise niedrigen Lohnniveaus. Man erhofft sich eine insgesamt höhere Krisenresilienz bei gleichzeitig sinkender Abhängigkeit von Asien. Der Krieg in der Ukraine dürfte einigen bereits geplanten Kooperationen nun erst einmal einen Strich durch die Rechnung machen. Dennoch setzen auch vor dem Hintergrund des Krieges weiterhin viele Unternehmen darauf, Standorte nach Europa oder ins europäische Ausland zu verlagern.

- ➔ [Wie Nearshoring am Beispiel Bulgariens konkret aussehen kann, lesen Sie auf Seite 14.](#)
- ➔ [Ein Beispiel für die Komplexität einer Produktionsverlagerung in die EU im Bereich Automobilindustrie finden Sie auf Seite 16.](#)

Der Druck steigt – die Solidarität bleibt

Das komplexe Zusammenspiel aus der Verfügbarkeit von Rohstoffen und Vorprodukten, günstiger Produktion, ausreichend Fachkräften, bezahlbaren Energie- und Transportkosten und der Vereinbarkeit mit ethischen und umweltbezogenen Standards entlang der Lieferketten: Schon vor dem Russland-Ukraine-Krieg haben sich viele Unternehmen enormen Herausforderungen gegenüber gesehen, die sich nun noch einmal verschärfen. „Die Unternehmen geraten in allen Bereichen unter Druck“, kommentiert DIHK- und BWHK-Vizepräsidentin Marjoke Breuning die Entwicklung. Trotz aller Schwierigkeiten stünden die Betriebe aber ohne Wenn und Aber hinter den Sanktionen, so Breuning.

Claus Paal, Vizepräsident der IHK Region Stuttgart, bestätigt: „Ich kenne kein einziges Unternehmen, das nicht voll und ganz hinter den Sanktionen gegen diesen brutalen Aggressionskrieg steht – selbst dann, wenn es davon wirtschaftliche Nachteile hat. Ich finde es absolut bemerkenswert, wie sehr die Wirtschaft und auch die Politik in dieser Lage zusammensteht, denn jeder spürt, wenn wir jetzt nicht Grenzen setzen, steht etwas Grundsätzliches auf dem Spiel: die Demokratie, unabhängige Medien und die soziale Marktwirtschaft, ohne die es weder Wohlstand noch freies Wirtschaften geben kann.“ ■

Thirza Albert und Walter Beck,
IHK Region Stuttgart

Internationaler Warenverkehr

Russland-Ukraine-Krieg

Wir halten Sie auf dem Laufenden zu den Sanktionsmaßnahmen der EU und der USA gegen Russland und Belarus. Genauere Informationen erhalten Sie unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 137203. ■

Russland: Meistbegünstigung, Zollhöhe und Entzug der Privilegien

WTO-Mitglieder sind verpflichtet, gegenüber allen anderen WTO-Mitgliedern dieselbe Zollhöhe anzuwenden. Das ist das Prinzip der Meistbegünstigung (Most Favoured Nations, MFN) und wird in den Zolltarifen oft als MFN-Rate abgebildet. Abweichungen nach unten sind im Rahmen von Freihandelsabkommen oder Zollunionen erlaubt.

In Extremfällen kann Staaten das Privileg der Meistbegünstigung entzogen werden. Russland hat zum 16. März 2022 den Most-Favoured-Nation-Status innerhalb der WTO verloren. Diese außergewöhnliche

Maßnahme wurde von der EU in Kooperation mit den Staaten der G7 und weiteren Verbündeten (Albanien, Australien, Island, der Republik Korea, Moldawien, Montenegro, Neuseeland, Nordmazedonien, Norwegen) beschlossen. Praktisch bedeutet das, dass Russland wichtige Privilegien als WTO-Mitglied entzogen werden und Russland ökonomisch weiter von der Weltwirtschaft isoliert wird. Damit können für Importe aus Russland zusätzliche Zölle erhoben werden, die Begrenzung durch die gebundenen Tarife gilt nicht mehr. Falls ein Zollzuschlag erhoben werden sollte, ist es wahrscheinlich, dass dessen Höhe von den G7-Staaten und anderen gemeinsam festgelegt werden wird. Weiterführende Informationen zu Zollsätzen und WTO-Regeln finden Sie unter www.stuttgart.ihk24.de, Nr. 3704328. ■

ATLAS: Unterlagencodierungen

Die Vielzahl an Codierungen, die im Zusammenhang mit den Embargomaßnahmen der EU gegen Russland und Belarus eingeführt wurden, sorgen bei Ausführern für große Verunsicherung. Wie sind die Codierungen anzuwenden? Unser Praxisleitfaden hilft.

Unterlagencodierungen in Zollanmeldungen

Beim Import und beim Export müssen Unternehmen eine Vielzahl von Vorschriften beachten. In den Zollanmeldungen lässt sich mit Hilfe von Unterlagencodierungen angeben, ob eine Vorschrift für die jeweilige Ware einschlägig ist oder nicht.

Was ist eine Genehmigungscodierung?

Ist für die Ausfuhr oder Einfuhr einer Ware eine Genehmigung erforderlich, wird diese Genehmigungspflicht in der Zollanmeldung durch eine Genehmigungscodierung angezeigt. Mit dem Code gibt der Ausführer darüber hinaus an, dass ihm eine Genehmigung vorliegt oder dass er eine Allgemeine Genehmigung nutzt.

Was ist eine Negativcodierung?

Falls eine Ware nicht unter eine Vorschrift fällt, werden sogenannte Negativcodierungen verwendet. Diese beginnen meist mit dem Buchstaben Y. Eine der häufigsten Negativcodierungen lautet Y901. Diese Codierung sagt aus, dass eine Ware nicht von der EU-Dual-Use-Güter-Liste erfasst ist und zumindest aus diesem Grund keine Ausfuhrgenehmigung erforderlich ist.

Muss ich codieren?

Je Ware können mehrere Unterlagencodierungen erforderlich sein. Negativcodierungen sind eigentlich nicht zwingend anzugeben, können aber zu einer zügigen Zollabfertigung beitragen. Eine Alternative



Foto: gettyimages

Ihre IHK-Ansprechpartner

Zu allen Fragen rund um den Zoll und zur Exportkontrolle geben Ihnen unsere Experten gern Auskunft.

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



kann eine sehr klare Warenbeschreibung sein, dies ist in der Praxis aber oft nicht möglich. Genehmigungscodierungen sind verpflichtend anzugeben.

Generelles Vorgehen für die Prüfung von Unterlagencodierungen

- Den Zusammenhang zwischen der Zolltarifnummer, dem Zielland (oder dem Versendungsland bei der Einfuhr) und den Codes stellt der Elektronische Zolltarif (EZT) her. Ob eine Vorschrift inhaltlich einschlägig ist, müssen Sie individuell prüfen. Das ist oft einfach („kein Katzenfell enthaltend“), erfordert manchmal aber auch tiefgehende technische oder inhaltliche Prüfungen, beispielsweise bei Lieferungen in Embargoländer.
- Eine gute Zusammenstellung zu Codierungen im Zusammenhang mit Exportkontrollvorschriften oder Embargomaßnahmen bietet das „Handbuch Ausfuhrgenehmigungen, Genehmigungen, elektronische Abschreibung“, herausgegeben von der Generalzolldirektion. Dort werden, regelmäßig aktualisiert, auch die embargospezifischen Codes eingearbeitet.

Spezialfall: Codierungen für Embargoländer

Lieferungen in Embargoländer sind vom Ausführer besonders sorgfältig zu überprüfen, um keinen Verstoß gegen außenwirtschaftsrechtliche Vorschriften zu begehen. Das gilt vor allem dann, wenn sich die Regelungen noch verändern. Zusätzlich zu

den inhaltlichen Prüfungen bestehen auch detaillierte Codierungsanforderungen, mit denen diese Prüfung gegenüber dem Zoll dokumentiert wird. Im Zusammenhang mit den Embargomaßnahmen gegen Russland und Belarus sind zahlreiche zusätzliche Codierungen geschaffen worden. Wahrscheinlich werden weitere folgen. Wie kann man den Überblick behalten?

Vorgehen für die Prüfung der Codierungen für Embargoländer

- Prüfung auf Produkt-/Warennummernebene mit Hilfe des EZT. Dort finden sich unter dem Stichwort „Bedingungen“ unterschiedliche Codierungen. Pro Maßnahme kann nur eine richtig sein: Die Beschränkung ist einschlägig, die Ware fällt unter eine Ausnahmeregelung (beispielsweise Altvertrag) oder die Ware fällt nicht darunter.
- Inhaltliche Prüfung: Abgleich der jeweiligen Embargoregelungen mit den Angaben im EZT, der Zusammenstellung unter www.zoll.de und der Embargo-

verordnung einschließlich ihrer verschiedenen Änderungsverordnungen (Beispiel Russland). Eine Übersicht über die Prüfschritte für Güterlieferungen finden Sie unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 137203 unter Punkt 2.

- Zusätzlich können Sie die Zusammenstellung im Handbuch nutzen. Diese erleichtert die Übersicht deutlich.
- Es macht keinen Sinn, alle denkbaren Codes abzubilden. Zollämter verlangen auch nicht wahllos alle Codes, das wäre falsch. Sollten Codes verlangt werden, die sich nicht aus dem EZT ergeben, sprechen Sie dies mit der Zollstelle ab. ■

Ägypten: ACI wird auf Luftfracht ausgeweitet

Seit 2021 wird in Ägypten ein elektronisches System zur Vorabregistrierung von Frachtinformationen namens „Advanced Cargo Information (ACI) für Seefrachtsendungen verpflichtend eingesetzt. Die Nutzung ist auch für deutsche Exporteure mit einem erheblichen Aufwand verbunden.

Dieses System soll nun auch auf Luftfrachtensendungen ausgeweitet werden, die Pilotierung läuft bereits. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5079122. ■

Zollaussetzungen und Zollkontingente

Für bestimmte, genau definierte Waren können bei Einfuhr in die EU Zollbefreiungen in Anspruch genommen werden. Weitere Informationen finden Sie unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 675240.

Erfolg der IHK-Interessenvertretung: Ausfuhranmeldungen an der letzten Verpackungs- und Verladungsstelle möglich

Pro Ausfuhranmeldung kann aus technischen Gründen nur ein Verpackungs- und Verladeort angemeldet werden. Wenn sich die Waren für eine Ausfuhrsendung an mehreren Lagerorten befinden, war es bislang nötig, die Sendung an einem Ort zu konsolidieren und dann zu verladen oder alternativ eine Ausfuhrerklärung pro Lagerort zu erstellen.

Neu: Zollanmeldung ist jetzt auch am letzten Verladeort möglich

Dies ist auf Initiative der IHK-Organisation nun nicht mehr erforderlich: Die Zollanmeldung kann nun bei der Binnenzollstelle zur Ausfuhr gestellt und angemeldet werden, in deren Bezirk sich der letzte Verladeort befindet. Das letzte Verladen auf den LKW gilt als „Verpacken zur Ausfuhr“ und als begründete Abweichung der bisherigen Zuständigkeitsregelung. Voraussetzung: Es handelt sich um eine Ausfuhrsendung, das heißt es gibt einen Empfänger und der Versand erfolgt gleichzeitig über eine Grenzzollstelle. Es darf sich nicht um eine Sammelsendung an mehrere Empfänger handeln.

Die Verlagerung der örtlichen Zuständigkeit der Ausfuhrzollstelle wird beim zuständigen Hauptzollamt angezeigt. Es bietet sich an, hier alle regelmäßig infrage kommenden „letzten“ Verladeorte anzumelden beziehungsweise in die SDE-Bewilligung (Zugelassener Ausführer) – sofern vorhanden – aufnehmen zu lassen. Die Erleichterung ist auch für einmalige Sendungen möglich, benötigt aber einen zeitlichen Vorlauf. ■

Schweiz schafft 2024 die Industriezölle ab

Mit einer Änderung des Zolltarifgesetzes werden die Einfuhrzölle für sämtliche Industrieprodukte im schweizerischen Zolltarif zum 1. Januar 2024 aufgehoben (Waren ab Kapitel 25 des Harmonisierten Systems).

Parallel dazu wird auch der komplexe Zolltarif für Industrieprodukte vereinfacht. Die Maßnahmen erleichtern den Import von Industrieprodukten und ermöglichen den Unternehmen Zugang zu günstigeren Vorleistungen aus dem Ausland.

Ohne Zölle sind auch keine Präferenznachweise mehr für Lieferungen in die Schweiz ab 2024 erforderlich – eigentlich. Wie so oft, ist dies nicht ganz eindeutig: Wenn die Waren in der Schweiz bleiben, sind die Nachweise entbehrlich. Wenn die Waren hingegen weiterverarbeitet und im Anschluss wieder in die EU exportiert werden sollen, werden Präferenzen und damit entsprechende (Vor-) Nachweise weiterhin nachgefragt werden. ■



Verlängerung und Änderungen der Allgemeinen Genehmigungen (AGG)

Das BAFA hat auf seiner Website über die Verlängerung und teilweise Änderung der nationalen AGG zum 1. April 2022 informiert. Alle AGG werden verlängert, teilweise nur um ein halbes Jahr bis zum 30. September 2022 (AGG Nr. 18 bis Nr. 27). Die übrigen AGG gelten nun bis zum 31. März 2023. Inhaltliche Änderungen betreffen die AGG Nr. 13, 16, 17, 18, 19, 20, 26 und 27. Hierbei handelt es sich meist um Einschränkungen des privilegierten Länderkreises, so wurde beispielsweise Russland als begünstigtes Bestimmungsziel von der AGG Nr. 17 (Frequenzumwandler) gestrichen. Unternehmen, die AGG nutzen, müssen sorgfältig prüfen, ob die dort genannten Bedingungen für ihre Geschäfte noch nutzbar sind.

Unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 10798 finden Sie detaillierte Informationen zu den Allgemeinen Genehmigungen. ■

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 Antidumping-Register der Handelskammern Hamburg und Bremen. Alle Informationen unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 10588.

IHK-Umfrage belegt: Umstellung von Waren- nummern sehr aufwändig

Längere Vorlaufzeiten, unterjährig feste Termine und deutlich mehr Informationen bei Änderungen der Warennummern – das wünscht sich die Mehrheit der befragten Unternehmen laut einer IHK-Umfrage im Februar anlässlich der Umstellung des Harmonisierten Systems (HS) zum 1. Januar 2022.

Wie die Umfrage ergab, werden sowohl die jährlichen Änderungen der achtstelligen Warennummern, auch unabhängig vom HS-Wechsel, als auch die Anpassungen der Zehn- und Elfsteller für den Import aus Sicht der Unternehmen regelmäßig zu spät veröffentlicht. Für eine reibungslose Umstellung der Stammdaten und damit eine störungsfreie Abwicklung der Importe und Exporte brauche es zudem frühzeitigere und verlässlichere Informationsmittel, wie etwa einen zentralen

Mailverteiler. Das würde für eine höhere Planungssicherheit sorgen. Bei unterjährigen Änderungen wünscht sich knapp die Hälfte der Befragten feste Termine, mehr als ein Drittel hält eine Vorlaufzeit von mindestens einer Woche für erforderlich.

Aus Sicht der IHK verstößt die verantwortliche Generalzolldirektion Steuern und Zollunion (TAXUD) mit ihrem Procedere gegen wichtige Prinzipien des Trade Facilitation Agreements. Dieses Agreement der Welthandelsorganisation (WTO), dem sich die EU-Kommission verpflichtet hat, verfolgt das Ziel, bürokratische Hürden im Zollwesen abzubauen. Dazu zählt die Selbstverpflichtung zur Transparenz sowie zum Gebot, Entscheidungen rechtzeitig bekannt zu geben. Der Wirtschaft soll damit ausreichend Zeit gegeben werden, um auf Änderungen zu reagieren und diese in ihren Prozessen nachzuvollziehen. Wie die Umfrage nun bestätigt, wird diese Zeit bei den Änderungen der Warennummern nicht gegeben. Vor allem die unterjährig immer wieder ohne Vorwarnung beschlossenen Änderungen der Warennummern sind ein Ärgernis und stellen eine unnötige Bürde für den Außenhandel dar. Hier ist dringend Abhilfe nötig. Mit der Umfrage liegen der

IHK nun belastbare Aussagen aus der Wirtschaft vor, um sich direkt an die verantwortlichen politischen Akteure zu wenden und Verbesserung zu fordern.

Unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 97925 finden Sie eine ausführliche Auswertung der Ergebnisse. ■

Carnet ATA: Großbritannien und Kleintransporter

In der letzten Zeit mehren sich die Rückmeldungen von Carnet-Inhabern, dass die Reise mit einem Kleintransporter nach und von Großbritannien mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden ist: Der britische Zoll besteht auf die Anmeldung im GVMS (Goods Vehicle Movement Service). Der Hinweis, dass die Kleintransporter unter 7,5 t liegen, wird teilweise nicht anerkannt. Wir sind dabei, das Thema zu klären. ■

**IHK bietet Export-
infos als kostenlose
App – Know-how
und Beratung im
Außenhandel**



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

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

Foto: gettyimages

Great Resignation, Great Regret, Great German Job?

Nach der enormen Kündigungswelle formiert sich der US-Arbeitsmarkt neu. Warum deutsche Unternehmen jetzt gute Chancen haben, Fachkräfte für sich zu gewinnen.

Mit dem offiziell verkündeten Ende der Corona-Pandemie zeichnen sich in den USA die Umrisse eines neuen Arbeitsmarktes ab. Nach der sogenannten „Great Resignation“, einer erstaunlichen Welle von Kündigungen, teils ausgelöst von großzügigen Zahlungen an Beschäftigte während der Pandemie, folgt bei vielen Job-Wechslerinnen die Ernüchterung auf dem Fuß.

The Great Regret

Vielen wird erst jetzt bewusst, dass nicht jeder neue Job es erlaubt, die persönlichen Interessen voll auszuleben oder ausschließlich von zu Hause zu arbeiten. Auch dringt die Erkenntnis durch, dass ein Arbeitsplatzwechsel nicht automatisch zur Erfüllung von Versprechungen führt. Dieser öffentlich wahrnehmbare Bewusstseinswandel hat seinerseits bereits einen medienwirksamen Slogan erhalten: „The Great Regret“.

Die Verwerfungen der letzten zwei Jahre haben auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt definitiv zu einer neuen Realität geführt. Manche Änderungen sind Manifestationen bereits bekannter Trends – so etwa das Ausscheiden der Babyboomer-Generation aus dem Arbeitsmarkt oder das steigende Desinteresse jüngerer Arbeitnehmer, im produzierenden Gewerbe tätig zu sein. Aber auch die Pandemie hat neue Realitäten geschaffen. Hybride Arbeitsmodelle, virtuelle Konferenzen und die rapide Digitalisierung aller Geschäftsprozesse sind unumkehrbare Trends.

Die richtige Zeit, es besser zu machen

Für deutsche Muttergesellschaften ist jetzt die Zeit für eine Bestandsaufnahme gekommen. Welche Änderungen im Verhältnis der amerikanischen Niederlassungen zu deren Mitarbeitenden sind notwendig? Und wo ist die deutsche Unternehmenskultur im Hinblick auf Fachkräfte hilfreich?

Das Ansehen deutscher Arbeitgeber in den USA hat jüngst zugenommen. Die Loyalität gegenüber den Beschäftigten, die Bereitschaft, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu schulen und das oft langfristige Denken deutscher Führungskräfte wird von vielen

amerikanischen Arbeitnehmenden erkannt und geschätzt. Denn es steht im Kontrast zu manchen amerikanischen Unternehmen, die ihre Mannschaft bei den ersten Anzeichen einer Krise radikal reduzieren. Wenn deutsche Unternehmen ihr vorbildliches Verhalten im Personalmarketing stärker publik machen, können sie ihr Ansehen bei potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern steigern. Nicht nur beim Recruiting, sondern in vielen weiteren Bereichen des Unternehmens spielen die aktuellen Entwicklungen eine Rolle. Sie sollten deshalb zur Chefsache gemacht werden.

Steigende Gehälter, lockende Benefits

Zuerst sind da die schnell ansteigenden Lohnforderungen der Arbeitnehmenden. Seit Mitte 2021 berichten Unternehmen, zunächst in der verarbeitenden Industrie, von Forderungen der Belegschaft nach deutlich höheren Stundensätzen. Aus Mangel an Alternativen mussten Unternehmen diesen Wünschen oft stattgeben. Ein Anstieg von 15 auf 25 US-Dollar pro Stunde war nicht ungewöhnlich. Große Firmen wie FEDEX, UPS oder Amazon zeigten sich als Vorreiter – eingesessene Unternehmen mussten nachziehen. Wer neue Mitarbeitende gewinnen wollte, musste fortan wesentlich höhere Einstiegsgehälter zahlen. Weiterhin kam es zu einem Dominoeffekt: Auch die Gehälter der langjährigen Beschäftigten wurden nachgebessert.



Tilman Bender,
Managing Partner,
TH Bender & Partners, Inc.

Mit etwas Verzögerung, aber umso größerer Wirkung stiegen auch die Gehälter der Führungskräfte steil an: 30 Prozent höhere Basislöhne und die schnellere Auszahlung von variablen Vergütungselementen wurden zu Standardforderungen bei der Gehaltsverhandlung. Gegenwärtig zu beobachten ist auch eine verstärkte Nachfrage nach Unternehmensbeteiligungen oder Long Term Incentives. Auch Nebenleistungen, sogenannte Perks oder Benefits, werden immer wichtiger, wenn es darum geht, neue Arbeitskräfte zu rekrutieren und Fluktuationen zu verringern. In Deutschland sind diese Nebenleistungen vom Gesetzgeber genau



Foto: gettyimages

definiert. In den USA hingegen sind sie meist Verhandlungssache zwischen Arbeitgeber und Belegschaft.

Sozialversicherung sichert Loyalität

Überraschend für deutsche Manager ist oft, dass auch die Krankenversicherung, Altersvorsorge sowie Urlaubs- und Krankentage nicht vorab geregelt, sondern Teil der Verhandlungen sind. Und Umfragen bestätigen immer wieder, dass diese Sozialleistungen enorm wichtig sind. Die Bedeutung der freiwilligen, aber de facto notwendigen Leistungen haben zahlreiche Unternehmen erkannt und setzen sie auf allen Ebenen um. Selbst Unternehmen mit einem hohen Anteil ungelernter Arbeitskräfte wie Starbucks oder McDonalds bieten inzwischen solide Nebenleistungen an.

Die Krankenversicherung ist für US-Arbeitnehmer oftmals sogar der wichtigste Grund, einem Arbeitgeber treu zu bleiben, selbst wenn andere Gründe für einen Wechsel sprechen. Das amerikanische System ist in diesem Punkt ausgesprochen flexibel – einen Fakt, den sich deutsche Unternehmen zunutze machen können: Die Krankenversicherung ist vom Gesetzgeber meist nicht vorgeschrieben und stellt eine freiwillige Leistung des Arbeitgebers dar. Alle Komponenten des Versicherungsschutzes sind flexibel gestaltbar. Anwartschaftszeiten, die Höhe des Arbeitnehmerbeitrages und die Möglichkeit, Familienmitglieder in die Versicherung aufzunehmen bieten einer Betriebsstätte gute Möglichkeiten, sich von anderen Unternehmen abzuheben.

Deutschen Unternehmen ist auch oft unbekannt, dass durch den Wechsel des Arbeitgebers der Versicherungsträger wechselt. Oft sind vertraute Ärzte nicht im Netzwerk der neuen Versicherung und können nicht mehr konsultiert werden. Auch hier gibt es für deutsche Arbeitgeber gute Möglichkeiten, sich positiv abzuheben – der Gesetzgeber bietet viel Gestaltungsspielraum.

Altersvorsorge macht attraktiv

Fast ebenso wichtig für den amerikanischen Arbeitnehmer ist das Thema Altersvorsorge, besonders die sogenannten 401(k)-Pläne.

Während das Grundprinzip einfach ist, haben Unternehmen auch hier enormen Gestaltungsspielraum. Grundlegend ist die Möglichkeit, dass Arbeitnehmende einen Teil ihres Bruttogehaltes in verschiedene Anlagemöglichkeiten investieren, der Arbeitgeber gibt seinerseits einen Teil dazu. Auch mit dieser Option lassen sich Arbeitskräfte langfristig binden – vor allem, wenn überdies Möglichkeiten der Gewinnbeteiligung integriert werden. Die Kosten der Nebenleistungen und deren Verwaltung ist jedoch vor allem für kleinere Unternehmen aufwendig. Dennoch bestehen einige Möglichkeiten, den Kostenrahmen nicht zu sprengen. Spezialisierte Anbieter, die die Belegschaften mehrerer Firmen kombinieren, können aufgrund ihrer Marktmacht gute Konditionen mit Finanzinstitutionen und Versicherungsanbietern verhandeln und diese an ihre Kunden weitergeben. Kleinere Unternehmen wie auch die Niederlassungen deutscher Mittelständler, haben somit die Möglichkeit, Leistungen anzubieten, die der oft größeren Konkurrenz ebenbürtig sind.

Chancen nutzen

Der amerikanische Absatzmarkt ist vor allem im Hinblick auf die politischen Entwicklungen in Osteuropa und China noch wichtiger geworden. Amerikanische Arbeitnehmer sind hochproduktiv – und die hohen Lohnsteigerungen relativieren sich, wenn man berücksichtigt, dass über viele Dekaden das Einkommensniveau in den USA stagnierte oder inflationsbedingt sogar rückläufig war.

Deutsche Arbeitgeber können mit einer Kombination deutscher Tugenden und der Berücksichtigung der Besonderheiten des US-Arbeitsmarktes hier ein hohes Potenzial abschöpfen. ■

Tilman Bender, TH Bender & Partners Inc.
www.thbender.com, info@thbender.com

Bulgarien – der Nearshoring-Hotspot?

Gute Einbindung in internationale Wertschöpfung, niedrige Löhne, EU-Fördermöglichkeiten: Vieles spricht für Bulgarien als Produktionsstandort. Wir stellen Ihnen den Markt vor.

2021 war in der Geschichte der deutsch-bulgarischen Handelsbeziehungen ein Rekordjahr: Der Handel erreichte ein Volumen von 9,8 Milliarden Euro. Das entspricht einem Anstieg von 18,7 Prozent im Vergleich zu 2020. Bulgariens Exporte nach Deutschland beliefen sich auf 5,26 Milliarden Euro und lagen um 14 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Einfuhren aus Deutschland nach Bulgarien beliefen sich auf 4,53 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 24 Prozent gegenüber 2020 entspricht. Damit überstiegen die bulgarischen Exporte das sechste Mal die Importe aus Deutschland innerhalb der vergangenen 30 Jahre.

Deutschland ist das fünfte Jahr in Folge größtes Lieferland Bulgariens. Deutsche Unternehmen betrachten das Land am Schwarzen Meer jedoch nicht nur als Absatzmarkt, sondern immer mehr auch als Investitionsstandort. Liebherr Hausgeräte etwa ist seit 1999 in Plovdiv aktiv. Seitdem ist das Unternehmen dreimal expandiert. Die zweitgrößte Stadt Bulgariens hat sich in den letzten 20 Jahren zu einem der wichtigsten Industriezentren Südosteuropas entwickelt, Hunderte internationaler Unternehmen sind vor Ort.

IHK-Reise für Unternehmen: Nearshoring in Bulgarien 26. bis 28. September 2022

Schwerpunkt der Reise ist das Back-up von Produktion und Lieferketten sowie Automatisierung und Sourcing von IT-Dienstleistungen. Weitere Infos zum Angebot der IHK-Exportakademie für baden-württembergische Unternehmen unter Projektleitung der IHKs Ulm und Hochrhein-Bodensee finden Sie unter www.ihk-exportakademie.de/bulgarien-2022.

Bulgarien als Produktionsstandort

Bulgarien profitiert neben der Mitgliedschaft in der EU und der NATO von einer im EU-Vergleich überdurchschnittlich guten Einbindung seiner Wirtschaft in die internationale Wertschöpfung und punktet mit vergleichsweise günstigen Lohn- und Lohnnebenkosten. Zudem stehen für viele Investitionen EU-Fördermittel bereit. Die von der neuen reformorientierten Regierung angekündigte Einführung von EURO ab 2024 dürfte den Standort Bulgarien noch attraktiver machen. Laut Angaben der Germany Trade & Invest haben deutsche Firmen allein im Jahr 2020 rund 308 Millionen Euro in Bulgarien investiert. Der größte Teil des Geldes floss in den Aufbau neuer Produktionsstandorte, zumeist in exportorientierten Branchen wie die IT-Industrie, die Elektroindustrie und die Automobilindustrie. So hat der deutsche Elektroauto-Hersteller Next.e.GO Mobile 2021 den Bau einer neuen Mikrofabrik in Lowetsch mit



Amir Alizadeh, Leiter International, IHK Ulm

einer Investition in Höhe von 140 Millionen Euro angekündigt. Die neue Mikrofabrik soll Anfang 2024 fertig sein. Damit wäre das Aachener Unternehmen der erste Autohersteller in Bulgarien. Auch verschiedene Automobilzulieferer

beabsichtigen, in neue Produktionsanlagen in Bulgarien zu investieren und auch neue Fertigungen in das Land zu transferieren.

Forschung und Entwicklung

Bulgarien positioniert sich zunehmend auch als ein Standort für Forschung und Entwicklung. Das Land verfügt über einen dynamischen IT- und IKT-Bereich, der sich innerhalb des für Unternehmen vertrauten Umfeldes der Europäischen Union befindet. Hier besteht ein großes Potenzial für deutsche Unternehmen auf der Suche nach Nearshoring und -sourcing von Dienstleistungen.

So geschehen bei Lidl. Das Unternehmen hat vor vier Jahren ein IT-Kompetenzzentrum in Sofia eröffnet: Das Lidl Digital konzentriert sich auf die Entwicklung von Plattformen, Systemen und Lösungen für den Onlinehandel. Auch das Bosch Engineering Center im Sofia Tech Park expandiert und erhöht seine Belegschaft auf über 450 Mitarbeiter. Es ist das zweite Engineering Center in der Hauptstadt und es soll zu einem Zentrum für die Entwicklung kompletter Produkte werden. In dem neuen Zentrum entwickeln fast 400 Softwareexperten innovative Technologien für die Automobilindustrie in Bereichen wie Fahrassistenz, automatisiertes Fahren und Elektromobilität. ■

Amir Alizadeh,
Leiter International,
IHK Ulm,
Kompetenzzentrum
Südost-europa

Near Nearer Niederlande

Strategische Partnerschaften: Warum der Blick ins Nachbarland beim Nachdenken über Nearshoring, resiliente Lieferstrukturen und nachhaltige Kooperationen lohnt.

Fragt man Jan van Schaik, Vertriebsleiter EMEA & Asia Shapes der Ensinger GmbH in Nufringen nach den größten Belastungen im internationalen Geschäft, so antwortet er in Zahlen: „2019 kostete ein Container aus Asien 4.000 Euro. Im Jahr 2022 liegt der Preis bei 19.000 Euro. Geschlossene Häfen, Produktionsstätten im Lockdown und nicht zuletzt der Stau im Suezkanal machten es schwer, überhaupt an freie Container zu kommen. Entsprechend hat sich die Nachfrage nach Luftfrachtoptionen erhöht – begleitet ebenfalls von gewaltigen Preissteigerungen.“ Was er beschreibt, dürfte vielen Unternehmen bekannt vorkommen – verbunden mit der Frage: Was nun?

Der Blick zum Nachbarn: Hilfe für OEM?

Jan van Schaik, selbst Niederländer, sieht in Kooperationen zwischen den Niederlanden und Deutschland angesichts der aktuellen Herausforderungen einige Chancen – vor allem für sogenannte OEMs (Original Equipment Manufacturers). Es sei zu erwarten, dass deutsche Hersteller ihre Sourcing-Strategien künftig noch weiter

diversifizieren. Die Nachfrage nach regional hergestellten Produkten könnte also steigen und mehr niederländische Zulieferer ins Spiel bringen. Weiterhin sei im OEM-Markt derzeit eine Entwicklung weg von einfachen technischen Teilen hin zu montierten oder vormontierten Modulen zu beobachten. Schließen sich Unternehmen mit verschiedenen Portfolios hierbei strategisch zusammen, könnten baufertige Module auf breiterer Basis angeboten werden. Es sei außerdem nicht davon auszugehen, dass die Logistikkosten in nächster Zeit sinken; der Bedarf an strategisch platzierten Produktions- oder Vertriebsstandorten werde also weiterhin hoch sein, so van Schaik.

Materialknappheit lehrt umzudenken

Auch beim öffentlichen Netherlands Business Support Office (NBSO) in Stuttgart, einer Vertretung der niederländischen Regierung, beobachtet man derzeit, dass viele südwestdeutsche Unternehmen ihre Fühler in unterschiedliche Richtungen und auch in die Niederlande ausstrecken, eine Erfahrung, die Dr. Astrid Engels, Referentin Außenwirtschaft beim Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V. (VDMA) bestätigt. Die Unternehmen beschäftigen sich, wie sinnvoll Beschaffung außerhalb von Europa aktuell sei, ob sie auf doppelte Be-

schaffungsquellen zurückgreifen oder ihr Teilespektrum reduzieren. Weiterhin prüften die Unternehmen, so Engels, ob Rahmenverträge mit Lieferanten sinnvoll seien, ob und wann Lieferkettentransparenz gegeben sei und wie sie ihr Risikomanagement bewältigen. Interessante Ansätze gebe es auch zu der Frage, ob man Versorgungsengpässe mittels 3D-Printing überbrücken könne.

Der lokale Draht zu den Niederlanden

Unternehmen, die Kooperationsmöglichkeiten mit niederländischen Partnern prüfen möchten, können sich an das NBSO in Stuttgart wenden: Anliegen des Handelsbüros ist es, die Vernetzung deutscher und niederländischer Unternehmen zu fördern. Etwa 200 niederländischen Unternehmen im Jahr hilft das NBSO bei ihrer Geschäftsanbahnung in (Südwest)-Deutschland.

Das Dienstleistungsangebot des Handelsbüros besteht aus gezielten Marktinformationen, Hilfe bei der Kooperationspartnersuche, der Anbahnung technologischer Zusammenarbeit oder Investitionsförderung, der Organisation von Delegationsreisen und Pitch-Events und vieles mehr. Enge Zusammenarbeit besteht mit den Wirtschaftsabteilungen der niederländischen Botschaft in Berlin sowie den beiden Generalkonsulaten in Düsseldorf und München und dem Honorarkonsul in Stuttgart, Herrn Albrecht Kruse. Gern helfen wir auch Ihnen weiter. Kontaktieren Sie uns! ■

Mirjam Mulder, NBSO Stuttgart,
mirjam.mulder@minbuza.nl,
www.linkedin.com/in/nbsostuttgart



Zukunftsfähige Lieferketten in der Automobilwirtschaft

Dass Nearshoring angesichts der weltweiten Verflechtung von Produktionsschritten nicht leicht umzusetzen ist, zeigt anschaulich das Beispiel der Produktionskette einer Batterie. Die EU strebt Produktionsverlagerungen an, doch die einseitigen Abhängigkeiten sind groß.

Die weltweit mit Abstand höchste Nachfrage nach Batterien kommt derzeit und auch zukünftig aus dem Bereich der Elektromobilität. Sie ist somit zentral für die im Südwesten so wichtige Automobilindustrie, die ihrerseits in einem entscheidenden Transformationsprozess steckt.



Stephan Braun,
e-mobil BW

Die EU hat klare Pläne, heimische Produktionsstandorte aufzubauen und zu fördern, doch die Abhängigkeiten in den komplexen Produktionsprozessen sind groß. Zudem belasten pandemiebedingte Störungen

der internationalen Lieferketten und die Herausforderungen des Krieges in der Ukraine die Betriebe. Zurzeit mangelt es, hiervon verursacht, zum Beispiel an Kabelbäumen.

Die Produktionskette „Batteriesystem“

Ein jüngst veröffentlichtes Themenpapier der Landesagentur emobil BW und des Clusters Elektromobilität Süd-West zeigt, wie zukunftsfähig Lieferketten in der Produktionskette „Batteriesystem“ ausgestaltet sind. Es zeigt: Baden-württembergische Firmen sind international sehr abhängig bei der Beschaffung von Batterien für elektrische Antriebe.

Über 80 Prozent der Rohstoffe und Komponenten werden in Asien, insbesondere China, gewonnen und gefertigt. Der europäische Anteil an der weltweiten Batterieproduktion für Automotive-Anwendungen lag im Jahr 2020 bei ca. 7 Prozent.

Wenn bis 2030 ein Produktionsanstieg in Europa auf ca. 17 Prozent erwartet wird, reicht das nicht aus, um dem prognostizierten weltweiten Batteriebedarf zu decken. Daher gilt es, die Lieferketten noch



Laura Halbmann,
e-mobil BW

widerstandsfähiger zu gestalten.

Weltweiter Ausbau der Kapazitäten

Die steigende Nachfrage sorgt dafür, dass weltweit Produktionskapazitäten

für Batteriezellen aufgebaut werden. Das Themenpapier zeigt, wo schon heute Investitionen und Wirtschaftspotenziale in neue Fertigungsstätten in Europa, den USA und Asien geplant sind. In Deutschland werden unter anderem in Grünheide (max. 200 GWh, Tesla), Salzgitter (max. 24 GWh, Northvolt/Volkswagen) oder Ellwangen (bis zu 2 GWh, Varta) Kapazitäten aufgebaut.

Zukunftsfähige Lieferketten für die Automotive-Branche

Das Themenpapier ist Teil der im Sommer 2022 erscheinenden e-mobil BW-Studie „ReLike: Smarte Lieferketten und robuste Strategien für die Transformation“. Diese Studie vertieft die Analyse des Themenpapiers und gibt Handlungsempfehlungen für Politik und Unternehmen, um angesichts aktueller Krisen resiliente Lieferketten aufzubauen.

Alle Publikationen finden Sie kostenfrei unter www.e-mobilbw.de. ■

Stephan Braun und Laura Halbmann,
Landesagentur e-mobil BW

Greater China Day 2022

Tauschen Sie sich am 30. Juni 2022 in Dresden mit Unternehmen, Geschäftsführungen, Experten und dem AHK-Netzwerk über die neuesten



Entwicklungen der Region Greater China aus! Alle Infos unter www.dresden.ihk.de, Nr. D115082.

Die Landesagentur e-mobil BW

Die e-mobil BW treibt im Netzwerk mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Hand die Industrialisierung und Markteinführung zukunftsfähiger Mobilitätslösungen voran. Damit stärkt sie langfristig den Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort Baden-Württemberg und verfolgt eine regionale Strategie zur flächendeckenden Etablierung klimafreundlicher und vernetzter Mobilität.



Branchencheck ASEAN

In den letzten Ausgaben haben wir die Potenziale ASEANs als Supermacht skizziert, heute stellen wir Ihnen aufstrebende Branchen vor.

Lokale Marken im Automobilmarkt

Bisher ist ASEAN ein relativ kleiner Absatzmarkt für deutsche Automobilhersteller. Im Jahr 2021 wurden knapp 50.000 Autos in die Region exportiert; eine Steigerung von 34 Prozent zum Vorjahr. Als Produktionsstandort gehört die Region jedoch zu den Top fünf, nach China, USA, Japan und Deutschland. Ein wichtiges Land für die Automobilbranche in ASEAN ist Thailand. Mit einem Marktanteil in der Produktion ist Thailand mit 49 Prozent im Jahr 2021 der wichtigste Partner in der Region. Beim Vertrieb gehören Indonesien (32 Prozent) und Thailand (27 Prozent) zu den dominierenden Märkten.

Ein weiterer interessanter Markt ist Vietnam. Noch wird der südostasiatische Markt von japanischen Fahrzeugherstellern bedient. Seit einigen Jahren bereitet sich Vietnam darauf vor, lokale Autos für den regionalen Markt zu produzieren. Das Unternehmen Vinfast stellte Ende 2019 seine ersten Modelle vor: ein SUV und eine Limousine mit Verbrennungsmotoren. Seit 2021 werden auch drei Elektroautos produziert, die nicht nur in Asien sondern auch international Abnehmer finden soll. Die Produktionsstätte in Hai Phong, im Norden Vietnams, wurde nach deutschem Standard gebaut, wobei auf eine Kooperation mit deutschen Unternehmen gelegt wurde.



Thu-An Dao,
IHK Region Stuttgart

Kopf-an-Kopf-Rennen in der Elektronik

Die Elektronikindustrie ist ein weiterer wichtiger Wirtschaftszweig für Gesamtasien. Je nach Land liegt der Gesamtexportwert zwischen 20 und 50 Prozent. Südostasien ist bei vielen elektronischen Geräten ein wichtiger Produktionsstandort, da sie immer mehr Schritte im Fertigungsprozess übernehmen und somit eine Alternative zu China werden. Mit einem weltweiten Produktionsanteil von 80 Prozent der globalen Festplatten, hat die Region im internationalen Kontext stark an Bedeutung gewonnen.

Im Jahr 2017 betrug der Wert der ASEAN-Ausfuhren von Elektronikteilen rund 309 Milliarden US-Dollar. Die Region ist somit weltweit der zweitgrößte Elektronikexporteur nach China. Vor allem Malaysia, Vietnam, die Philippinen, Thailand und Indonesien haben wichtige Prozesse ins Land geholt und somit eine starke wirtschaftliche Basis im jeweiligen Land geschaffen.

Die Bestrebungen eines integrierten Produktionsnetzwerks der ASEAN kam der Elektronikindustrie zugute. Dadurch konnte der Handel mit anderen asiatischen Volkswirtschaften wie China und Japan gefördert werden. China ist für ASEAN nicht nur ein Konkurrent in der Elektronikindustrie, sondern auch ein wichtiger Absatzmarkt. Zudem wird die Entwicklung durch den wirtschaftspolitischen Streit zwischen China und den USA beschleunigt. Die USA hat auf chinesische High-Tech-Produkte

Strafzölle erhoben, was dazu führte, dass Produkte aus Südostasien für den westlichen Markt attraktiver werden.

Die ASEAN-Region ist ein attraktiver Markt, der viele Chancen für baden-württembergische Unternehmen bietet. Viele Branchen erleben zurzeit einen Aufschwung, an dem sich internationale Unternehmen beteiligen können. Ein Blick nach Südostasien lohnt sich also! ■

Thu-An Dao, IHK Region Stuttgart

Vietnam – High-Tech-Landschaft

Die IHK Region Stuttgart bietet gemeinsam mit der IHK-Exportakademie eine Reise für Unternehmer und Unternehmerinnen nach Vietnam an. Lernen Sie vom 27. Juni bis 1. Juli 2022 die High-Tech-Landschaft an zwei wichtigen Wirtschaftsstandorten in Vietnam kennen.

Gern informiert Sie Thu-An Dao unter thu-an.dao@stuttgart.ihk.de oder Telefon 0711 2005-1279.

Handelszentrum Hongkong: Besser als der bröckelnde Ruf?

Die einen sehen Hongkong noch immer als den „freiesten“ Wirtschaftsstandort der Welt, die anderen streichen ihn als „chinagesteuert“ von ihren Listen. Der Finanzmarkt brummt, die Demokratie nicht. Die 500 deutschen Unternehmen vor Ort stehen vor vielen Fragen.

Negativ-Schlagzeilen über Hongkong reißen nicht ab. Erst der Niederschlag der Demokratiebewegung und nun Coronachaos. Auch immer mehr Expats verlassen die Stadt, trotz wachsender Wirtschaft und brummendem Finanzmarkt.

Hongkong, übersetzt „Duftender Hafen“, ist seit Jahrzehnten ein Dreh- und Angelpunkt der internationalen Geschäftswelt; in der ehemaligen britischen Kolonie, die 1997 an die Volksrepublik China zurückgegeben wurde und auf dem Papier bis 2047 eine autonome Verwaltung zugesichert bekommen hatte, treffen Kultur und Wirtschaft aus Ost und West aufeinander. Der britische Einfluss ist weiterhin spürbar; Englisch ist als offizielle, gleichberechtigte Amtssprache konstituiert. Über 500 Unternehmen



Stefan Schmierer
Managing Partner der Kanzlei
Ravenscroft & Schmierer

aus Deutschland sind hier ansässig und unterhalten eine Niederlassung, Tochtergesellschaften oder ein Hauptquartier für Geschäfte in Asien.

„Freiester Wirtschaftsstandort der Welt“

Viele hatten befürchtet, dass Hongkongs Status als Finanzzentrum und „als dem freiesten Wirtschaftsstandort der Welt“ bröckeln könnte. Während die politisch libertär-konservative Denkfabrik Fraser Institute aus Vancouver Hongkong weiterhin auf Platz 1 listet, hat die amerikanische Heritage Foundation Hongkong jedoch, aufgrund der von Peking gesteuerten Politik, komplett aus ihrer Rangliste gestrichen.

Mit Singapur auf den Fersen, warnen Experten, könnte Hongkong dieses Jahr auch beim Fraser Institute vom Thron gestoßen werden. Dies auch wegen der Null-COVID-Strategie und der damit verbundenen Reise- und Freiheitsbeschränkungen, die jedoch Ende März etwas gelockert wurden. Gleichwohl verbuchte Hongkong für 2021 ein Wirtschaftswachstum von 6,4 Prozent.

Hong Kong ist Teil der „Greater Bay Area“

Dieses Wachstum möchten viele Unternehmen nutzen: Hongkong fungiert weiterhin als Schmelztiegel der internationalen Finanzmärkte. Neue Tech-Firmen, insbesondere chinesische Unternehmen, verlagern nach Hongkong, um ihr Geschäft zu skalieren. Ein Grund dafür ist wohl auch, dass chinesische Unternehmen aufgrund der anhaltenden Spannungen zwischen Peking und Washington oft nicht mehr in der Lage sind, sich an den amerikanischen Börsen notieren zu lassen.

Umgekehrt nutzen auch westliche Unternehmer Hongkong als wirtschaftliches Eingangstor für den asiatischen Markt. Eine Vielzahl

Außenwirtschaft Podcast

Die Expertinnen und Experten der Außenwirtschaft der IHK Region Stuttgart stellen Ihnen aktuelle Interviews und Berichte nun auch als Podcasts zur Verfügung. Die neusten Ausgaben:

- Podcast #7: Der Russland-Ukraine-Krieg
- Podcast #6: Das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- Podcast #5: Brexit: Neue Regeln bei der Produktkennzeichnung am Beispiel UKCA
- Podcast #4: Leichtbau: Potenziale und internationale Bedeutung einer Zukunftstechnologie
- Podcast #3: Der Brexit und Fragen zu Zoll und Warenverkehr
- Podcast #2: Aktuelle Entwicklungen und Prognosen im Maschinen- und Anlagenbau
- Podcast #1: Der Brexit mit Blick auf Handelspolitik und rechtliche Fragen

Alle Podcasts finden Sie unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 4896788 sowie in der Export-App.

von Unternehmen betreiben hier das gesamte Asien-Geschäft, auch wegen seiner zentralen geografischen Lage im Herzen der „Greater Bay Area“, dem größten und am dichtesten besiedelten Stadtgebiet der Welt. Dieser wachsende Wirtschaftsraum mit etwa 71 Millionen Menschen, vernetzt die südöstlichen Provinzen und Städte der Volksrepublik Chinas und wird von Peking stark gefördert.

„Territorialitätsprinzip“ bei der Steuer

Auch die Bürokratie anderer Staaten treibt Unternehmer in den „Duftenden Hafen“: hier lassen sich innerhalb weniger Tage und mit geringen Kosten Gesellschaften gründen. Auch das Steuersystem ist übersichtlich. Während etwa in den USA und Deutschland das „Welteinkommensprinzip“ praktiziert wird, welches zu einer Berücksichtigung sämtlicher, weltweit erzielter Einnahmen führt, herrscht in Hongkong das „Territorialitätsprinzip“. Dabei wird nur Einkommen besteuert, das in Hongkong erwirtschaftet wurde.

Keine Umsatz-, Kapital- oder Mehrwertsteuer

Ebenso sind die Steuern übersichtlich: eine Umsatz- oder Mehrwertsteuer gibt es nicht. Einkünfte aus Kapitalvermögen sind nicht steuerpflichtig, die persönliche Einkommenssteuer ist niedrig. Die Körperschaftssteuer beträgt 8,25 Prozent für die ersten zwei Millionen HKD Gewinn, darüber wird mit 16,5 Prozent versteuert.

Der Wettkampf um günstige Steuerbedingungen geht aber auch an der Europäischen Union nicht unbemerkt vorbei: Hongkong steht seit dem 5. Oktober 2021 auf der EU-Beobachtungsliste für Steuerzwecke. In die Liste wird aufgenommen, wessen Steuerpraktiken missbräuchlich genutzt werden könnten. Hongkong hat jedoch unterstützend reagiert und sich verpflichtet, das Steuergesetz bis Ende 2022 zu ändern und 2023 entsprechende Maßnahmen umzusetzen; es wird allerdings beim Prinzip der territorialen Besteuerung bleiben.

Bleiben die Investoren?

Nach Einsetzung des sogenannten Sicherheitsgesetzes 2020 wurden mehr als 100 prodemokratische Aktivisten festgenommen, viele andere flohen ins Ausland, zahlreiche Zeitungen und Organisationen wurden aufgelöst oder verboten. Investoren fragen sich, ob sie und Ihre Investitionen in Hongkong noch sicher und sinnvoll sind. Jedoch ist davon auszugehen, dass die Regierung einen Mittelweg mit Anreizen finden möchte, um weiterhin Investoren anzuziehen. Trotz geschrumpfter Freiheiten, trotz restriktiver Corona-Beschränkungen, Hongkong lockt weiterhin chinesische und internationale Unternehmen und Investoren an. ■

Stefan Schmierer und Philipp Beckmann, Ravenscroft & Schmierer Hongkong, www.rs-lawyers.com.hk

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

Ihre IHK-Ansprechpartner

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

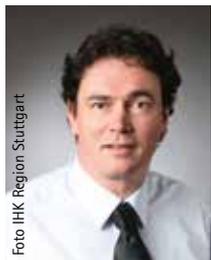
Matthias Fühlich, Syndikusrechtsanwalt,
Telefon 0711 2005-1455, matthias.fuehlich@stuttgart.ihk.de

Länderbezogene Fragen zu Asien richten Sie bitte an
Thu-An Dao, Telefon 0711 2005-1279
thu-an.dao@stuttgart.ihk.de

EU-Finanzhilfen und Förderprogramme

Die Finanzierungsprogramme der Europäischen Union sind nicht leicht zu durchschauen. Doch was auf den ersten Blick wie ein Buch mit sieben Siegeln erscheint, folgt einer bestimmten Systematik. Wer diese kennt, findet die richtige Förderung fürs eigene Projekt leichter.

Es ist bekannt, dass die EU viel Geld für Forschungs- und Innovationsförderung, Klimaschutz, die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen und Entwicklungshilfe ausgibt. Gleichzeitig wird ihr oft ausgeprägte Bürokratie vorgeworfen und die rund 1.000 Einzelprogramme und Fonds der EU-Fördermaßnahmen werden kontrovers diskutiert. Welche Systematik steckt dahinter und wie können Unternehmen die richtige Förderung für ihre Ziele finden?



Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart

Zunächst muss unterschieden werden zwischen den EU-Finanzmitteln, die seitens der EU-Kommission dezentral über Verwaltungseinheiten in den Mitgliedsstaaten verteilt werden, und jenen, die die

EU selbst bzw. über spezielle Agenturen vergibt und verwaltet. Über allem steht ein mehrjähriger Finanzrahmen. Für die aktuelle Förderperiode, die von 2021 bis 2027 reicht, umfasst er 1.074 Milliarden Euro sowie ein Aufbauinstrument namens „Next Generation EU (NGEU) im Wert von weiteren 750 Milliarden Euro. Die Programme sind vier Kategorien zugeordnet, die wir Ihnen im Folgenden vorstellen.

1. Bereichsbezogene Finanzierung

Mit dieser Finanzierungsart werden vorwiegend spezifische Themen wie Umwelt, Forschung und Bildung, Digitalisierung oder Kreativität gefördert. Die Programme sind komplex und nicht leicht zugänglich, bieten aber große Chancen für eine Zusammenarbeit mit weiteren Partnern in Europa. Wichtig ist hier, dass die Projekte

eine transnationale Komponente haben. Es wird kofinanziert: Die EU gibt Zuschüsse, die einen Teil der Projektkosten decken.

2. Struktur- und Investitionsfonds

Im Rahmen des Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESI-Fonds) bilden der Europäische Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), der Europäische Sozialfonds (ESF), der Kohäsionsfonds sowie der Europäische Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (ELER / LEADER) mit ihren themenbezogenen Programmen und Gemeinschaftsinitiativen, die bedeutendsten Instrumente zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU). Die Begünstigten erhalten einen direkten Beitrag zur Finanzierung ihrer Projekte. Die Verwaltung und die Auswahl erfolgen auf nationaler und regionaler Ebene.

3. Finanzierungsinstrumente

Die meisten Finanzierungsinstrumente stehen Unternehmen nur indirekt, also über nationale Finanzintermediäre, zur Verfügung. Viele davon werden vom Europäischen Investmentfonds (EIF) verwaltet, das heißt die EU bürgt bei regionalen Kreditinstituten, Business Angels, Venture Capital oder sonstigen Risikokapitalgebern. Sie treffen die Entscheidung, ob EU-Finanzmittel in Form eines Kredits an antragstellende Unternehmen beziehungsweise Existenzgründer vergeben werden.

4. Internationalisierung von KMU

Wirtschaftsorganisationen wie die Industrie-, Handels- und Handwerkskammern bieten KMUs Unterstützung beim Auf- und Ausbau ihrer internationalen Geschäfte und bei der Suche nach Finanzierungsquel-

len und Förderinstrumenten und ergänzen diesen Service im Rahmen ihrer europäischen Aktivitäten im Enterprise Europe Network (EEN) als Teil des Single Market Programmes (SMP) der EU.

Das Team des EEN an der IHK Region Stuttgart steht Ihnen zur Verfügung.

- Wir informieren über Geschäftschancen in Europa (Access2Markets) und darüber hinaus.
- Wir beraten zu EU-Förderprogrammen und Finanzierungsmöglichkeiten.
- Wir unterstützen bei der Suche nach Geschäftspartnern in Europa und bei der Beteiligung an internationalen öffentlichen Ausschreibungen.
- Wir leiten Ihr Feedback zu Hemmnissen oder Beschränkungen beim Marktzutritt an die EU weiter.

Was können wir für Sie tun? ■

Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Thomas Bittner
Telefon 0711 2005-1230
thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
Dagmar Jost, Telefon 0711 2005-1419
dagmar.jost@stuttgart.ihk.de

www.ihk.de/stuttgart, Nr. 75517

Tipp: Kostenfreies Webinar



„Öffentliche Aufträge in Europa“,
17. Mai 2022,
events.ihk.de/eenwebinar2022

Für Sie vor Ort

Die Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen ist an zwei Standorten aktiv, der Bereich Außenwirtschaft wird von einem ganz neuen Team in Esslingen betreut. Dieses Team schätzt den persönlichen Kontakt zu den Unternehmen vor Ort sehr, freut sich aber genauso, dass die digitale Abwicklung immer häufiger nachgefragt wird.

Wie ist die Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen im Bereich Außenwirtschaft aufgestellt und was macht sie aus?

Alexander Flick: Die Außenwirtschaftsabteilung in unserer Bezirkskammer ist mit einem neuen Team besetzt, das voller Tatendrang an die Aufgabe herangeht, unsere Mitgliedsunternehmen in Sachen Import, Export und weiteren internationalen Handelsbeziehungen zu unterstützen.

Unsere Bezirkskammer verteilt sich auf die beiden Standorte Esslingen und Nürtingen. Es ist eine Besonderheit, dass wir im Landkreis zwei Standorte persönlich betreuen. Der Bereich Außenwirtschaft ist am Standort Esslingen angesiedelt. Meine Kollegin Andrea Schock und ich beraten die Mitgliedsunternehmen und stellen die physischen Bescheinigungen aus, die für viele internationale Vorgänge erforderlich sind.

Unterstützt werden wir dabei von den Kolleginnen Corinna Kobus, die auch den



Das Gebäude der Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen am Standort Esslingen liegt zentral auf der Neckarinsel. Außenwirtschaftsdienstleistungen werden von hier aus betreut.



Andrea Schock,
IHK-Bezirkskammer
Esslingen-Nürtingen

Arbeitskreis Außenwirtschaft betreut, und von den Kolleginnen Sigrun Schütt und Marijana Hiebl.

Noch eine Besonderheit: Wir haben viele Teilzeitbeschäftigte und leben so unter anderem die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Dies erfordert weiterhin eine besonders gute Kommunikation im Hinblick auf eine einheitliche Bescheinigungspraxis. Wir sind also ständig im engen Austausch und weil darüber hinaus vier Augen sowieso immer mehr sehen als zwei, werden auch kleinere Abweichungen schnell aufgespürt und können rechtzeitig behoben werden.

Wie hat sich Ihre Arbeit in den letzten Jahren verändert?

Flick: Unsere Arbeit ändert sich parallel mit den großen Umbrüchen, die die Unternehmen unserer Region derzeit erleben. Davon erfahren wir zum Beispiel hautnah im Arbeitskreis Außenwirtschaft. Hier berichten die Firmen von ihren aktuellen Problemen, von Spezialfällen und von Schwierigkeiten, denen sie begegnen. Moderiert von uns als Bezirkskammer bringen sich die Unternehmen aus dem Alltagsgeschäft heraus gegenseitig auf den aktuellsten Kenntnisstand und lernen voneinander – die Unternehmen empfinden das als äußerst hilfreich. Wer Interesse an diesem Arbeitskreis hat, kann gern meine Kollegin Corinna Kobus ansprechen.



Alexander Flick,
IHK-Bezirkskammer
Esslingen-Nürtingen

Seit Beginn der Pandemie ist natürlich der Anteil der elektronischen Bescheinigungen stark gestiegen – die Nachfrage danach und das Interesse daran sind seither ungebrochen hoch.

Was den persönlichen Kontakt betrifft, so haben wir zwei Dinge beobachtet: Einerseits waren die Unternehmen während der Pandemie sehr dankbar, dass wir weiterhin für sie vor Ort da waren. Andererseits möchten wir natürlich unseren Mitgliedsunternehmen auch die Vorteile der digitalen Lösungen aufzeigen – schließlich bietet das auch für sie Erleichterungen und ist überdies auch nachhaltiger.

Welche Branchen der Außenwirtschaft sind in Esslingen zentral?

Flick: Wir sitzen in einer Gegend mit viel Automobil, es gibt viele Zulieferer und auch viel Technologie, vor allem im Bereich Metall und Maschinen. So stellen wir vermehrt Bescheinigungen in diesen Branchen aus. Gleichzeitig etabliert sich die Region immer mehr zu einem relevanten Standort im Bereich elektronischer Werkzeugbau, also Power Tools wie Akkuschauber oder Akku-bohrer. Ursprungszeugnisse und Carnets sind die Dokumente, die in diesem Bereich am häufigsten virtuell oder auf Papier über den Schreibtisch wandern. ■

Das Interview führte Thirza Albert,
IHK Region Stuttgart

Ihre Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner der Außenwirtschaft in der IHK-Bezirkskammer Esslingen-Nürtingen stehen Ihnen gerne für Auskünfte zur Verfügung. Sie erreichen Sie vor Ort in der Fabrikstraße 1 in 73728 Esslingen oder unter:

Alexander Flick
Telefon 0711 39007-8329
alexander.flick@stuttgart.ihk.de
Andrea Schock
Telefon 0711 39007-8332
andrea.schock@stuttgart.ihk.de

Impressum

Herausgeber

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

Konzeption

Geschäftsbereich International

Verantwortung Inhalt und Herausgabe

Silke Helmholz, Tassilo Zywiets

Redaktion und Layout

Thirza Albert

Design

SANSHINE Communications GmbH

Bilder

gettyimages (Titel), Fotolia (Seite 11, 24)
stock.adobe.com – Maxim Filitov, chuck | IHK Dresden (Seite 16)

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 and 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

Effizienz und Freizeit: Was New Work in Dänemark bedeutet

Unsere Serie zu New Work Abroad nimmt Sie mit in neue Formen der Arbeitskultur außerhalb Deutschlands. Eine hohe Technikaffinität, flache Hierarchien und gegenseitiges Vertrauen prägen Dänemarks Arbeitswelt nicht erst seit der Pandemie.

Dänemark beendete als eines der ersten Länder die coronabedingte Ausnahme-situation. Die schnelle Reaktion zu Beginn der Pandemie und die hohe Impfakzeptanz haben dazu geführt, dass Dänemark relativ schnell wieder zum Alltag zurückkehren konnte und auch deshalb einen geringeren Wirtschaftseinbruch zu verzeichnen hatte als viele andere Länder.



Foto: gettyimages

Agilität und Technikaffinität

Als sich die Pandemie 2020 weltweit ausbreitete, setzten alle Länder Bewältigungsstrategien ein – einige stießen dabei auf mehr Hindernisse als andere. Dänemark hatte die Grundlagen für eine agile Reaktion bereits gelegt: eine Kombination aus öffentlicher digitaler Infrastruktur und technisch versierten Bürgern. Die seit 20 Jahren strategisch vorangetriebene Digitalisierung des Landes hat nicht nur die Test- und Impfkampagne erleichtert, sondern auch das Arbeiten im Homeoffice bedeutete keine große Umstellung – weder für Unternehmen noch für Mitarbeiter. Viele von ihnen verfügten bereits seit Jahren zu

Hause über einen vom Arbeitgeber ausgestatteten Arbeitsplatz.

Vertrauen und flache Hierarchien

Dänemark ist eine High-Trust-Society: Die Menschen vertrauen einander und auch der Regierung, auch wenn diese beispielsweise empfiehlt, sich impfen zu lassen. Auch die Unternehmen haben Vertrauen zu ihren Beschäftigten, weshalb es oft unproblematisch war, von Präsenzarbeit auf das Arbeiten im Homeoffice umzustellen. Das selbständige Arbeiten der Mitarbeitenden wurde vertrauensvoll vorausgesetzt, ebenso die Fähigkeit, sich selbst zu organisieren und lösungsorientiert zu arbeiten. Agile Arbeitsstrukturen, selbständige Beschäftigte, flache Hierarchien sowie gegenseitiges Vertrauen waren bereits im Alltag verankert.

Work-Life-Balance hoch im Kurs

In Dänemark ist es nicht unüblich, dass Beschäftigte – Männer wie Frauen – schon früh am Nachmittag den Arbeitsplatz verlassen, um ihre Kinder aus der Betreuung abzuholen. Aufgaben, die dann nicht erledigt werden konnten, können ganz selbstverständlich abends – wenn die Kinder schlafen – erfolgen. Dabei beweist man in Dänemark, dass Produktivität nicht an lange Arbeitszeiten gekoppelt sein muss. Die Dänen gelten nach den Iren als die produktivsten Arbeitskräfte in Europa. Die 37-Stunden-Woche wird indes konsequent eingehalten. Überstunden sind

die Ausnahme, denn Familie und Freizeit haben für die dänische Bevölkerung einen sehr hohen Stellenwert.

Hilfreich: Stärke in nicht konjunktursensiblen Branchen

Der Economist und die Bank Nordea haben erhoben, welche Länder am besten durch die Corona-Pandemie gekommen sind. Auf beiden Listen steht Dänemark auf Platz 1. Zusätzlich zu den genannten Punkten ist erwähnenswert, dass das Land solide öffentliche Finanzen hat. Es gehört sogar zu den wenigen Staaten, die keine Schulden, sondern Vermögen haben. 2020 betrug das Nettovermögen elf Prozent der Wirtschaftsleistung – genug Spielraum zum Gegensteuern in einer Krise. Die dänische Exportwirtschaft ist außerdem konjunkturresistent: Für die Exportbilanz sind Pharma und Umwelttechnik wichtige Branchen. Diese sind nicht konjunktursensibel und leiden nicht im selben Maße wie andere Branchen unter Störungen der Lieferketten. ■

Iris Christiansen, Deutsch-Dänische Handelskammer, www.handelskammer.dk

Die AHK Dänemark

Die Auslandshandelskammer Dänemark betreut und vertritt deutsche Unternehmen, die ihr Auslandsgeschäft in Dänemark auf- oder ausbauen möchten und bietet Delegationsreisen an. Gern informieren wir Sie unter Telefon +45 33913335 oder unter info@handelskammer.dk.

Veranstungshinweise

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.ihk.de/stuttgart/veranstaltungen finden Sie stets aktuelle Informationen. Weitere Angebote finden Sie unter www.bw.ihk.de/taetigkeitsfelder/veranstaltungen/international.

	Veranstaltung	Ansprechpartnerin/Ansprechpartner
Mai		
5. Mai 2022	Industrie 4.0 in ASEAN	Thu-An Dao, Telefon 0711 2005-1297 thu-an.dao@stuttgart.ihk.de
10. Mai 2022	Die zoll- und außenwirtschaftsrechtliche Betriebsprüfung	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
17. Mai 2022	EEN-Webinar Öffentliche Aufträge in Europa	Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230 thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
17. Mai 2022	Russland Ukraine Deutschland: Konsequenzen für Unternehmen	Silke Helmholz, Telefon 0711 2005-1455 silke.helmholz@stuttgart.ihk.de
24. Mai 2022	Zolltechnische Abwicklung von Reparatur-, Garantie- und Ersatzteillieferungen	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
24. Mai 2022	Markteintritt in die USA	Dagmar Jost, Telefon 0711 2005-1419 dagmar.jost@stuttgart.ihk.de
30. Mai 2022	Expertenwissen Incoterms® 2020	Matthias Fühlich, Telefon 0711 2005-1455 matthias.fuehlich@stuttgart.ihk.de
Juni		
3. Juni 2022	Lieferantenerklärungen für Fortgeschrittene: Organisation im Unternehmen	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
28. Juni 2022	Export von Maschinen in die USA – Produktzulassung und mehr	Ulrike Modery, Telefon 0711 2005-1243 ulrike.modery@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.ihk.de/stuttgart/newsletter

Online-Magazin Außenwirtschaft aktuell



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