

Außenwirtschaft aktuell

07 - 08/2021

Beilage:
Das aktuelle IHK
Außenwirtschafts-
barometer

#PartnerWeltweit: Die deutschen Auslandshandelskammern Seite 4

Connecting Africa: Der Kabelspezialist Lapp über das Afrikageschäft Seite 8

Das chinesische Sozialkreditsystem: Was Unternehmen wissen sollten Seite 18



Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Der Außenwirtschaftsausschuss der IHK Region Stuttgart:
Impulse setzen zugunsten der regionalen Exportwirtschaft 3

Titelthema

#PartnerWeltweit: Eine Jubiläumsrundreise zu den
deutschen Auslandshandelskammern in aller Welt 4-7

Internationaler Warenverkehr 8-11

Länder und Märkte

Connecting Afrika: Der Kabelspezialist Lapp in Mosambik 12-13
Südkorea und EU: Einigkeit beim Datenschutz 14-15
Neue Märkte in Lateinamerika: Brasilien und Kolumbien 16

Branchen international

Netzwerke für Hightech-Branchen: Spectaris e. V. 17

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Das chinesische Sozialkreditsystem:
Was deutsche Unternehmen wissen sollten 18-19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Dem Wandel Rechnung tragen: Digitale Transformation
in der Exportfinanzierung und -förderung 20-21

Regional

Unterstützung der IHK bei Quarantäne-Entschädigung 22

Impressum

Kurz vor Schluss

Per Klick erkennbar: Trends der Länder und Branchen weltweit 23



Impulse setzen zugunsten der regionalen Exportwirtschaft

Dr. Juliane von Bülow ist neue Vorsitzende des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Region Stuttgart. Wir haben sie gefragt, was dieser Ausschuss für die Unternehmen der Region tun kann.

Dr. Juliane von Bülow, Geschäftsführende Gesellschafterin der Better School! Internatsberatung GmbH, wird als Vorsitzende künftig mit den Mitgliedern des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Region Stuttgart wichtige Fragen des Import- und Exportgeschäftes der regionalen Wirtschaft erörtern und Impulse für praktikable Lösungen bei aktuellen Herausforderungen im Außenhandel geben. Unterstützt wird sie dabei von Matthias Heinz, Managing Director, Fichtner GmbH & Co. KG, Matthias Lührs, Head of Region Overseas, Daimler AG, und Norbert Johannes Pick, Mitglied des Vorstands der Andreas Stihl AG & Co. KG sowie Tassilo Zywiets, Geschäftsführer der Abteilung Außenwirtschaft und Dienstleistungen der IHK Region Stuttgart.

Frau Dr. von Bülow, Sie sind die erste Frau als Vorsitzende dieses Ausschusses und selbst Unternehmerin. Wie behalten Sie in einer Welt voller Herausforderungen den Durchblick?

Durchblick ist die Schlüsselqualifikation in einer komplexer werdenden Welt. Wir können glücklich sein, dass wir unabhängige Medien haben, die einen groben Überblick verschaffen. Auch die politischen Stiftungen und die Auslandshandelskammern bieten wertvolle und vertiefende Kenntnisse. Aber die Feinheiten über entstehende Trends in den Gesellschaften weltweit, über globale Entwicklungen und lokale Besonderheiten erhalte ich durch Gespräche mit den Menschen in unseren Partnerländern – sei es mit unseren Geschäftspartnern oder zum Beispiel an der Tankstelle.

Was hat Sie persönlich in den letzten Jahren an der Arbeit im Außenwirtschaftsausschuss am meisten überzeugt?

Der Austausch der Mitglieder, die einen repräsentativen Querschnitt der Industrie- und Dienstleister aus der IHK Region Stuttgart bilden, ist außerordentlich fruchtbar und wertvoll. Die Kompetenz der IHK, die tiefen Einblicke in branchenfremde Unternehmen und Länder, die große Branchenvielfalt und Erfahrung der Mitglieder resultiert in einem erstklassigen Überblick und neuen Erkenntnissen. Ich gehe immer schlauer nach Hause!



Dr. Juliane von Bülow

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten internationalen Stellschrauben für die Zukunft?

Viele Probleme in der Exportwirtschaft beruhen auf den stärker werdenden nationalen Strömungen in der ganzen Welt – egal ob Brexit, Engpässe in Lieferketten oder Handelsrestriktionen. Wenn wir die Coronakrise nicht bald weltweit in den Griff bekommen und

dafür global zusammenarbeiten, wird uns das noch lange beschäftigen. Die jetzigen globalen Lieferengpässe sind darauf ein Vorgeschmack. Die Coronakrise ist wie die Klimakrise nur global zu lösen und eine rasche Lösung ist essenziell. Da müssen wir als Wirtschaft den nationalen Strömungen entgegenwirken.

Welche Eigenschaften muss der Außenwirtschaftsausschuss haben, um diesen Herausforderungen gerecht zu werden?

Er muss wachsam sein und die Themen identifizieren, die für die Wirtschaft in der Region relevant werden. Ein gutes Beispiel ist das Lieferkettengesetz – wir haben es intensiv diskutiert und Vorschläge in die Vollversammlung eingebracht. Auch Zollthemen und der Standort im internationalen Wettbewerb gehören dazu.

Als beratendes Organ der Vollversammlung der IHK Region Stuttgart ist die vertrauensvolle Zusammenarbeit im Außenwirtschaftsausschuss grundlegend. Was bedeutet das für Sie?

Die Zusammenarbeit im Außenwirtschaftsausschuss lebt von der Vielfalt und den Erfahrungen aller Mitglieder. Die Probleme des einen Unternehmens betreffen auch immer andere Unternehmen, egal ob globaler Konzern oder Kleinunternehmen. Beim Zusammensein merke ich immer wieder, wie sehr wir voneinander profitieren und dass dieser Blickwinkel den Horizont weitet.

Das Interview führte Silke Helmholz, IHK Region Stuttgart



#PartnerWeltweit

Seit über 100 Jahren unterstützt das Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern Unternehmen im Auslandsgeschäft. Wir laden Sie ein zur virtuellen Jubiläumsrundreise um die Welt.

Soeben liegen sie hinter uns – die Internationalen Beratungstage der IHK Region Stuttgart mit den Länderexpertinnen und -experten der deutschen Auslandshandelskammern, kurz AHKs. An vier spannenden Thementagen sind wir mit ihnen digital um die Welt gereist. Aber „Business as usual“ war die Reise nicht: Im Fokus standen in diesem Jahr klar die drängenden Fragen vieler Unternehmen aufgrund der Coronakrise und deren Auswirkungen auf den weltweiten Handel. Auch nach der Veranstaltung bleiben die AHKs als enge Netzwerkpartner der IHK Region Stuttgart ein wichtiger Teil unseres Beratungsalltags für unsere Mitgliedsunternehmen – mit stets aktuellen Informationen aus erster Hand.

Was tun die AHKs für Unternehmen?

Baden-württembergische Unternehmen bieten exzellente Produkte und Dienstleistungen an, die überall auf der Welt gefragt sind. Die AHKs helfen, aus dem nationalen einen internationalen Er-

folg zu machen. Sie kennen die länderspezifischen wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Strukturen genauso wie die jeweiligen Sitten und Gebräuche. Gerade in der Pandemie sind diese Kenntnisse äußerst wertvoll, um schnell auf geänderte Bedingungen reagieren zu können – sei es bei geänderten Einreisebestimmungen oder grenzüberschreitenden Warenlieferungen.

Weltweite Lotsen für die Wirtschaft – seit 1894

Wissen Sie, seit wann die Auslandshandelskammern an Ort und Stelle für die deutsche Wirtschaft engagiert sind? Die AHK Debelux in Brüssel war 1894 die erste Repräsentanz der deutschen Wirtschaft im Ausland. Seither erweitert sich das Netzwerk stetig. Heute gibt es AHKs an 140 Standorten in über 90 Ländern. Weltweit sind mehr als 50.000 deutsche

Unternehmen Mitglieder einer AHK und Teil des Netzwerks, das von der Bundesregierung, dem deutschen Bundestag und dem DIHK getragen wird. Den Jubiläumsfilm des DIHK zum 125-jährigen Bestehen der AHKs können Sie hier anschauen: <https://youtu.be/Impeud675zQ>

Eine Jubiläumsfahrt um die Welt

Die weltweite Vertretung der deutschen Wirtschaft hat eine lange Geschichte. Gerade jetzt in der Corona-Pandemie hat sich bewährt, dass die AHKs schnell tagesaktuelle Informationen liefern können – zum Beispiel bei Fragen zu den sich rasch verändernden Einreisebestimmungen in den verschiedenen Ländern. Schauen wir uns einmal die AHKs an, die in diesem Jahr ein Jubiläum feiern. Beginnen wollen wir in Europa, wo für viele baden-württembergische Firmen ein Großteil der internationalen Musik spielt.

Die Autorinnen und Autoren dieses Beitrags

Thu-An Dao, Länderreferentin Asien, Dagmar Jost, Länderreferentin Großbritannien/Nordamerika, Kathrin Seitz, Länderreferentin USA/Lateinamerika und Thomas Bittner, Fachreferent Branchen International, IHK Region Stuttgart. Den ungekürzten Beitrag mit weiteren Netzwerkpartnern finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de/aussenwirtschaft-aktuell/titelthema

Das Beratungsangebot der IHK Region Stuttgart

Neben den Auslandshandelskammern stehen unsere Länderreferentinnen und -referenten im engen Austausch mit zahlreichen regionalen und überregionalen Netzwerken wie dem Enterprise Europe Network (EEN), dem Ostasiatischen Verein (OAV), der Germany Trade & Invest (GTAI) und anderen Ländern – und branchenspezifischen Partnern. Gern stehen wir für Beratungsgespräche zur Verfügung.



Am 15. Dezember 1921 wurde die Deutsch-Italienische Handelskammer (AHK Italien) als eine der ersten bilateralen Auslandshandelskammern deutschen Ursprungs im Deutschen Club in Mailand gegründet. 2021 feiert die Kammer den 100. Geburtstag mit einer eigens dafür aufgelegten Internetseite: www.crescerezusammen.it/de. Deutschland ist mit Abstand der erste ausländische Zielmarkt für die italienischen Automobilzulieferer. Tatsächlich sind 21 Prozent des Gesamtexports dieses Sektors für die deutsche Automobilindustrie bestimmt und die Lieferbeziehungen zwischen den beiden Ländern sind so gefestigt, spezifisch und von hoher Wertschöpfung, dass italienische Unternehmen auch für deutsche Partner weitgehend unersetzlich sind. Neben der geografischen Nähe zu Italien profitieren deutsche Beschaffer bei der Wahl italienischer Lieferanten zum Beispiel aus den Bereichen Maschinenbau, Elektronik/Elektrotechnik oder Automotive auch von einem wettbewerbsfähigen Preis-Leistungsverhältnis.

Auf neue Herausforderungen stellen sich die AHKs immer wieder ein, so auch in Italien: Viele deutsche Unternehmen waren in der Krise gezwungen, ihre Lieferantenbeziehungen zu überdenken. In der Corona-Pandemie etablierte man bei der AHK die gezielte Lieferantensuche für Unternehmen.



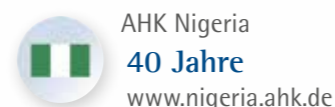
Eine ähnliche, wenn auch noch nicht so lang zurückliegende Erfolgsgeschichte finden wir ganz im Norden Europas: Die Deutsch-Schwedische Handelskammer feiert in diesem Jahr ihren 70. Geburtstag. Ihr Geschäftsführer, Dr. Ralph-Georg Tischer, findet, dass „schon die im Gründungsjahr erreichten 618 Mitglieder ein starker Ausdruck für das vitale Interesse am damaligen Neustart der deutsch-schwedischen Wirtschaftsbeziehungen waren. Heute sind wir dank unserer 1.175 Mitgliedsfirmen, der bilateralen und digitalen Ausrichtung, der etablierten Netzwerke und unserer vielfältigen Kompetenzen unverändert die zentrale Anlaufstelle für die Entwicklungen des bilateralen Geschäftes.“ Deutschland ist Schwedens größter internationaler Handelspartner. Etwa 20 Prozent aller nach Schweden eingeführten Waren kommen aus Deutschland. In die umgekehrte Richtung gehen jährlich gut 10 Prozent der schwedischen Exporte. Deutschland hat für Schweden daher enorme Bedeutung als Lieferant und Abnehmerland. Auch für Deutschland ist die größte Volkswirtschaft Nordeuropas einer der wichtigsten Handelspartner innerhalb der EU.



Auf der Suche nach Jubilaren stoßen wir auf dem amerikanischen Kontinent gleich auf mehrere AHKs: Argentinien, Brasilien, Chile und Uruguay sind bereits jeweils 105 Jahre Ansprechpartner für deutsche Unternehmen vor Ort. Sie informieren über die Märkte, vermitteln Kontakte und – entscheidender Vorteil – die AHK-Expertinnen und -Experten kennen sich auch mit sprachlichen und kulturellen Feinheiten aus. Die AHK Brasilien selbst formuliert ihr Angebot so: „Der brasilianische Markt ist einer der dynamischsten und spannendsten Märkte der Welt. Auch Kultur, Klima und Diversität Brasiliens sind ansteckend. Besonders in der aktuellen Pandemiephase freuen wir uns, gezielte Dienstleistungen anbieten zu können, die es Unternehmen ermöglichen, in den brasilianischen Markt einzusteigen ohne Deutschland zu verlassen. Weiterhin bieten wir Mitgliedsunternehmen an, unseren neuen Coworking-Space zu nutzen.“



Zum Jubiläum des südamerikanischen Landes hören wir Willie Tucci, Präsident der AHK und Geschäftsführer der uruguayischen Niederlassung des Göppinger Lederherstellers Bader: „Die AHK Uruguay ist seit den Anfängen des Unternehmens Bader vor 22 Jahren bis heute eine große Stütze für die Aktivitäten in diesem Land. Die ausgezeichnete und ständige Kommunikation mit den lokalen und deutschen Behörden, um die besten Bedingungen für Investitionen zu finden, ist einer der Schlüsselfaktoren für den Erfolg. Ich bin sehr dankbar und stolz auf meine doppelte Funktion: CEO von Bader in Uruguay und Präsident der AHK Uruguay.“



Nigeria ist mit seinen 196 Millionen Einwohnern das bevölkerungsreichste Land Afrikas und eine Regionalmacht in Westafrika. Als „Gigant Afrikas“ reiht sich das Land unter die Top acht größten Erdölexporteure der Welt ein. Die deutsche Auslandshandelskammer ist seit 1981 für die deutschen Unternehmen vor Ort. Am 23. April 2021 feierte die AHK Nigeria ihren 40. Geburtstag mit Gästen der deutsch-nigerianischen Wirtschaft. Zudem werden zwischen April 2021 und 2022 verschiedene Aktivitäten angeboten wie etwa der Dokumentarfilm über die Entstehung der AHK Nigeria, das Okto-

berfest, das 9. Deutsch-Nigerianische Wirtschaftsforum und viele weitere Veranstaltungen. Auch baden-württembergische Unternehmen sind in Nigeria tätig. Torsten Steinborn, Managing Director der Firma Bitzer Kühlmaschinen GmbH wünscht zum diesjährigen Jubiläum alles Gute: „Vielen Dank an all die Bemühungen der AHK Nigeria, Bitzer Nigeria Limited zu unterstützen. Die AHK hat über die gesamte Zeit eine qualitativ hochwertige Dienstleistung erbracht. Wir von Bitzer Nigeria Limited gratulieren zum 40. Geburtstag und wünschen der Auslandshandelskammer viel Erfolg.“



Die Deutsch-Arabische Industrie- und Handelskammer wurde 1951 in Kairo gegründet und feiert dieses Jahr ihr 70-jähriges Bestehen. Mit mehr als 2.500 Mitgliedsunternehmen ist sie heute die größte bilaterale Wirtschaftsorganisation im Rahmen der deutsch-arabischen Beziehungen. Die AHK ist nicht nur für deutsche Firmen ein zuverlässiger Partner, auch für lokale Firmen bietet sie eine erfolgversprechende Plattform. Ahmed Naguib, kaufmännischer Leiter der Firma Smart Engineering Solutions (SES) schätzt es sehr, Mitglied der Deutsch-Arabischen Kammer zu sein. „Diese Mitgliedschaft (verschafft) SES einen Marktvorteil. Sie ermöglichte es uns, die Vernetzung mit anderen bedeutenden Mitgliedern der Kammer zu stärken, innovative Lösungen zu entwickeln und Mega-Projekte in Zusammenarbeit mit anderen Mitgliedern zu akquirieren. Außerdem freuen wir uns über die Unterstützung, die wir von der Kammer in Form von Updates und Investitions- und Kooperationsmöglichkeiten mit deutschen Unternehmen erhalten. Wir hatten das Vergnügen, Teil der AHK-Kampagne ‚Egypt It Is‘ zu sein, um Ägypten europäischen Investoren vorzustellen und Investitionsmöglichkeiten für den wachsenden ägyptischen Markt zu generieren.“ Folgen Sie der AHK Ägypten in den sozialen Medien und entdecken Sie die Geschichte der Kammer im Video. Ein Jubiläumsfest ist für Ende des Jahres geplant.



Auch in Asien gibt es dieses Jahr einige Jubilare zu feiern. Die erste asiatisch-deutsche Auslandshandelskammer wurde bereits 1924 in Indonesien gegründet. Etwas jüngere Auslandshandelskammern sind die in Südkorea und Taiwan. Die AHK Korea feiert dieses Jahr ihr 40-jähriges Jubiläum. Aufgrund der wachsenden Bedeutung Koreas als Handelspartner für Baden-Württemberg

wurde in der IHK Region Stuttgart ein Korea Desk eingerichtet. Seit 1. Juli 2016 gehört die IHK Region Stuttgart zu den insgesamt vier IHK Korea Desks in Deutschland, die eng mit der AHK Korea zusammenarbeiten und ihren Mitgliedsunternehmen regelmäßige Updates über den südkoreanischen Markt geben.

Ihren 40-jährigen Geburtstag feierte die AHK Korea am 11. Juni in Seoul. Vertreter der Regierung und Industrie blickten gemeinsam mit der Auslandshandelskammer auf 40 Jahre deutsch-koreanische Wirtschaftsbeziehungen. Für alle, die nicht vor Ort sein konnten, gibt es eine Spezialausgabe des Business Magazin Korum und die Veranstaltungsreihe Future Talks, die einen Blick auf die vergangenen vier Dekaden werfen und Zukunftsthemen vorstellen.



Die AHK Taiwan war 1981 das erste Büro für die Region Greater China (Nordchina, Ostchina, Süd & Südwestchina Hongkong, Taiwan) und ist heute Teil des AHK Greater China Netzwerks. Zum 40-jährigen Bestehen ist eine Gala am 4. November 2021 in Taipei mit 300 geladenen Gästen geplant. Zudem wird das Jubiläum ganzjährig auf der Jubiläums-Webseite begleitet. Klicken Sie rein und erfahren Sie mehr über die 40-jährige Erfolgsgeschichte der AHK Taiwan unter www.40years.taiwan.ahk.de.

Zum Jubiläum wünscht Markus Wild, Geschäftsführer von EnBW Asia Pacific Ltd. alles Gute: „Als sich EnBW 2018 entschlossen hatte, wegen eines Offshore-Wind-Projektes nach Taiwan zu kommen, war natürlich die AHK unsere erste Anlaufstelle. Dort trafen wir auf ein kenntnisreiches und gut aufgestelltes Team, welches unsere ersten Schritte sehr gut unterstützt hat. Seitdem sind wir in regelmäßigem Kontakt. Vor allem bei der politischen Flankierung eines Großprojekts wie einem Offshore-Windpark ist die AHK Taiwan eine unschätzbare Unterstützung. Deshalb wünschen wir alles Gute zum 40. Geburtstag und freuen uns auf die weitere sehr gute Zusammenarbeit.“ Die AHK Taiwan bietet auch Dienstleistungen an, die speziell auf die Bedingungen während der Pandemie zugeschnitten sind. Das „Remote Business Development“ beispielsweise ermöglicht es deutschen Unternehmen, mithilfe der AHK Taiwan bequem von zu Hause aus nach taiwanischen Kunden, Vertriebspartnern und Lieferanten zu suchen. Die „Remote Business Representation“ bietet eine Geschäftsvertretung in Taiwan auch ohne lokale Tochterfirma, während „Remote Trade Fair Representation“ sogar einen kompletten Messeauftritt in Taiwan ermöglicht, ohne vor Ort zu sein. ■

Internationaler Warenverkehr

Ägypten digitalisiert die Zollabwicklung ab Oktober 2021

Die Digitalisierungsoffensive der ägyptischen Regierung nimmt Formen an. Nach eGovernment und eTaxes führt das Land ab Oktober 2021 das seit zwei Jahren in Vorbereitung befindliche „Single Window Customs Prozedure NAFEZA/ACI“ ein. NAFEZA steht für Fenster, ACI für Advanced Cargo Information. Das Zollabwicklungsverfahren wird verschlankt mit dem Ziel, die erforderlichen Genehmigungen bereits vor Erreichen des Zielhafens vorzuhalten. Damit werden sich die Zeiträume der Zollabfertigungen von gegenwärtig durchschnittlich 28 Tagen auf fünf reduzieren. Das neue Genehmigungsverfahren betrifft zunächst den Schiffsfrachtverkehr, andere Versendungsarten, wie etwa Luftfracht, werden voraussichtlich 2022 nachziehen.

Das neue System verpflichtet den Importeur, seine Unternehmensdaten, die des Exporteurs und die Versanddaten in die NAFEZA-Plattform einzustellen (<https://www.nafeza.gov.eg>). Der Exporteur wiederum hat sich in der Blockchain CargoX zu registrieren. CargoX ist eine international anerkannte Plattform, die es aufgrund der direkten Kommunikation mit NAFEZA ermöglicht, Versanddokumente zielgerichtet und sicher an den Bestimmungsort zu transferieren.

Nach dem Abschluss der CargoX-Registrierung erfolgt eine Synchronisierung der Daten mit dem NAFEZA-System. Damit sind die Voraussetzungen für das elektronische Genehmigungsverfahren einzelner Ver-

schiffungen geschaffen. Der Importeur lädt die vom Exporteur erhaltene Pro-Forma-Rechnung in dem NAFEZA-System hoch, woraufhin eine sogenannte ACID-Nummer (Advanced Cargo Information Declaration) automatisch erstellt und per E-Mail sowohl an den Exporteur als auch an den Importeur versandt wird. Diese Nummer identifiziert die Verschiffung und muss auf allen warenbegleitenden Dokumenten angebracht werden. Hiernach werden die mit der ACID-Nummer versehenen Warendokumente in das CargoX-Portal hochgeladen, der Prozess der Zollabwicklung beginnt.

So einleuchtend das Prinzip auch ist, die praktische Anwendung wirft eine Reihe von herausfordernden Fragestellungen auf. Diese reichen von den Kosten für die Registrierung bei CargoX bis hin zur Anpassung der Legalisierungsvorschriften über die ägyptische Botschaft oder deren angeschlossenen Generalkonsulaten. Als gute Nachricht für die deutschen Exporteure darf vermeldet werden, dass besagte Legalisierungsanforderungen der Warenbegleitpapiere nach verbindlicher Einführung des Systems im Oktober 2021 entfallen könnten.

Die AHK Ägypten setzt sich seit Monaten mit dem Thema der Digitalisierung der Zollabfertigung auseinander und koordiniert entsprechende Fragestellungen der deutschen Exporteure. Mittlerweile wurden nicht nur eine Reihe von erläuternden Webinaren durchgeführt, es steht auch eine Wissensdatenbank auf der Website

(www.aegypten.ahk.de) bereit, die laufende Updates erhält. Wenn Sie weiterführende Fragen haben, wenden Sie sich bitte an Frau May Khattab unter may.khattab@ahk-mena.com oder info@ahk-mena.com. ■

Jan Noether,
Chief Executive Officer, Deutsch-Arabisches
Industrie- und Handelskammer



Brexit: offene Ausgangsvermerke weiterhin ein Problem

Auch mehrere Monate nachdem die Zollabfertigung nach Großbritannien wegen des Brexits praktiziert wird, bleiben zahlreiche Ausgangsvermerke offen. Die Zollverfahren werden auch wegen Verfahrensschwierigkeiten in Calais nicht erledigt. Eine Möglichkeit der pragmatischen Erledigung ist leider nicht erkennbar. Einzelheiten zum Umgang mit offenen Ausgangsvermerken und den zur Zeit geltenden längeren Fristen finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 30134. ■

Kleinsendungen unter 22 Euro/ Codierungsanforderungen

In der letzten Ausgabe der Außenwirtschaft aktuell berichteten wir über die Neuregelung bei der Einfuhr von Sendungen unter 22 Euro Warenwert. Die Zollverwaltung hat nun in der „ATLAS-Info 0182/21“ vom 12. Mai 2021 über die Codierungsanforderungen informiert. Die Hinweise betreffen die Anmeldung von „IOSS“ und „Special Arrangement“ in ATLAS. Zudem wird die temporäre Nutzung einer Übergangsregelung für große Sendungsvolumen von mehr als 3.000 Sendungen täglich skizziert, bis das für die automatisierte Abfertigung der LVC-Sendungen vorgesehene Modul „ATLAS-IMPOST“ am 15. Januar 2022 fertiggestellt ist.

Alle Infos finden Sie auf unserer Website www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4782946. ■

Carnet ATA: Brasilien ab 1. Juli kein Carnet-Land mehr?

Das Mandat des bisherigen brasilianischen Bürgen endet zum 30. Juni 2021 bislang ohne Verlängerung. Bis Redaktionsschluss war nicht bekannt, ob es zu einer Verlängerung des Mandats kommt oder ein neuer Bürge ernannt wird. Aus diesem Grund werden für Brasilien seit 7. Juni 2021 keine Carnets mehr ausgestellt. Aktuelle Informationen finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 5149732. ■

EU-Dual-Use-Verordnung neu gefasst

Am 9. September tritt die neu gefasste EU-Dual-Use-Verordnung Nr. 2021/821 in Kraft. Sie regelt die Kontrolle der Ausfuhr von Waren, Software und Technologie mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-Use), also Waren, die sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke genutzt werden können. Sie ersetzt das Gesetz von 2009. Neben Erleichterungen in Form weiterer Allgemeiner Genehmigungen enthält die Novelle auch Verschärfungen in den Catch-all-Klauseln für ungelistete Dual-Use-Güter. Erstmals wird der Begriff „Due Diligence“ also Sorgfaltspflicht des Unternehmens, näher bestimmt. Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie ihre internen Exportkontrollprogramme an die neuen Vorschriften anpassen. Auch wenn die Regelungen in weiten Teilen unverändert sind, die Paragraphen haben sich geändert, was in internen Dokumenten nachvollzogen werden muss. Weitere Informationen: www.stuttgart.ihk.de, Nr. 5083126. ■

Ihre IHK-Ansprechpartner

Zu Ihren Fragen rund um Zoll und Exportkontrolle geben wir Ihnen unter Telefon 0711 2005-1466 oder auwi@stuttgart.ihk.de gern Auskunft.

Merkblatt zu Zollanmeldungen neu aufgelegt

Die aktualisierte Fassung des Merkblatts zu Zollanmeldungen, summarischen Anmeldungen und Wiederausfuhrmitteilungen – der verbindlichen Ausfüllanleitung für Zollanmeldungen – ist im Mai veröffentlicht worden. Im Merkblatt 2021 sind in den Bemerkungen zu den Datenelementen der Zollanmeldung die Abschnitte zu Versendung und Ausfuhr sowie zum Versand neu gefasst: Die Sortierung erfolgt nicht länger anhand der Nummern der Formularfelder im Einheitspapier, sondern anhand der Nummern der ATLAS-Datenelemente.

Neu aufgenommen wurden auch Erläuterungen zum Mindestdatensatz der summarischen Eingangsanmeldung für Post- und Expressgutsendungen. Hintergrund des reduzierten Datensatzes bei Importanmeldungen ist die Pflicht zur Erledigung von Zollanmeldungen auch bei Kleinsendungen unter dem Wert von 22 Euro ab 1. Juli 2021. Weitere Informationen zur Abschaffung der 22-Euro-Schwelle für die Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4782946.

Weitere Informationen und einen direkten Link zum Merkblatt zu Zollanmeldungen finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4780. ■

Statistik: Änderungen zum 1. Januar 2022

Damit Sie sich darauf einstellen können, veröffentlichen wir bereits jetzt die umfangreichen Änderungen im Bereich Statistik, die zum Jahreswechsel in Kraft treten werden:

Änderungen bei „Art des Geschäfts“

Bei den Geschäftsarten und deren Codierungen wird es Änderungen zum 1. Januar 2022 geben. Das hat sowohl für Zollanmeldungen als auch für die Intrastat Auswirkungen. Das Statistische Bundesamt informiert ausführlich mit folgenden Publikationen über die anstehenden Änderungen:

- Änderungen bei den Anmeldungen zur Außenhandelsstatistik von 2022 an
- Leitfaden zur Neugestaltung der Online-Formularanmeldung

Beide Publikationen finden Sie online unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 8707. ■

HS 2022: Änderungen der Warennummern

Zum 1. Januar 2022 tritt das Harmonisierte System (HS) 2022 in Kraft. Dadurch werden sich nach Einschätzung des Statistischen Bundesamtes 15 bis 20 Prozent der Warennummern ändern.

Schon im Januar 2020 haben die 158 Vertragsparteien des HS die Änderungen angenommen. Diese sollen den technischen Fortschritt und geänderte Handelsmuster sowie Umweltaspekte abbilden. Insgesamt wird es 351 Änderungen im HS 2022 geben, darunter 77 im Bereich Chemie (Abschnitt VI), 58 im Bereich Holz (Abschnitt IX), 21 bei Textil und Bekleidung (Abschnitt XI), 27 bei Metallen (Abschnitt XV), 63 bei Maschinen (Abschnitt XVI) und 22 bei den Beförderungsmitteln (Abschnitt XVII).

Eine englisch-französische Änderungsübersicht finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 97925. Die Änderungen in den Warennummern müssen sorgfältig im Warenstamm nachvollzogen werden – sie haben Auswirkungen auf ATLAS-Meldungen und auf Intrastat-Meldungen. ■

Intrastat: Umsatzsteuer-ID und Ursprungsland der Waren verlangt

Ab 1. Januar 2022 greifen neue Regelungen für die Meldung der Intrahandelsstatistik: Die Versandungsmeldungen müssen ab diesem Zeitpunkt zusätzliche Daten enthalten: die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Warenempfängers und das Ursprungsland der Ware. Die entsprechenden Datenfelder sind heute schon in der Versandungsmeldung enthalten, deren Angabe ist bis Ende des Jahres noch freiwillig. Hintergrund dieser Regelung ist ein neues EU-Gesetz für Unternehmensstatistiken, das eine Neufassung des deutschen Außenhandelsstatistikgesetzes und der entsprechenden Durchführungsvorschriften erforderlich machte. Diese treten zum 1. Januar 2022 in Kraft. Durch die zusätzlichen Daten wird es mittelfristig möglich sein, auf die Abgabe der Eingangsmeldung zu verzichten. Der Zeitpunkt steht allerdings noch nicht fest. ■

Intrastat: Korrekturschwelle

Seit Jahrzehnten ist es gelebte Praxis, nun steht es auch in der neuen Außenhandelsstatistik-Durchführungsverordnung (AH-StatDV): Berichtigungen von Intrastatmeldungen und ATLAS-Meldungen sind nur erforderlich, wenn sich der ursprünglich gemeldete Wert der Warenposition durch die Berichtigung um mehr als 5.000 Euro verändern würde. Angaben zur Eigenmasse und der besonderen Maßeinheit müssen nur berichtigt werden, wenn sich die ursprünglich gemeldete Menge der Warenposition durch die Korrektur um mehr als zehn Prozent verändern würde. Angaben zu anderen Merkmalen müssen berichtigt werden, wenn der

Rechnungsbetrag oder Statistische Wert der Warenposition höher als 5.000 Euro ist. ■

Intrastat: Genehmigungspflichtige Sammelnummern eingeschränkt

Zum 1. Januar 2021 können genehmigungspflichtige Sammelwarenummern des Kapitels 99 nur noch von Unternehmen genutzt werden, deren Warenverkehre pro Verkehrsrichtung den Statistischen Wert von drei Millionen Euro nicht überschritten haben. Neu davon betroffen sind die Sammelnummern für Sortimente von KFZ-Teilen und Luftfahrzeugteilen (9990 87 XX, 9990 88 XX). ■

Welche Erleichterungen mahnt die IHK für Unternehmen an?

In Anbetracht der umfangreichen Änderungen, die durch EU-Vorgaben ausgelöst werden, tauschen sich die IHK-Organisation und das Statistische Bundesamt darüber aus, welche Erleichterungen möglich sind, ohne die Qualität der Statistik zu gefährden. Punkte können sein:

- Wertschwellen für Vereinfachungen könnten an die Inflation angepasst werden, damit mehr Unternehmen in den Genuss der Vereinfachungen kommen.
- Die Kommunikation zwischen Wirtschaft und Statistischem Bundesamt könnte verbessert werden. Aufwändige Rückfragen könnten durch einen Status „vertrauenswürdiges Unternehmen“ minimiert werden.

Melden Sie uns unter auwi@stuttgart.ihk.de Vorgänge oder Bereiche der Statistik, die für Sie besonders belastend sind. ■



Anteil elektronischer Ursprungszeugnisse stark gestiegen

Der Anteil elektronischer Ursprungszeugnisse ist im Zuge der Corona-Pandemie sprunghaft angestiegen. In der IHK Region Stuttgart liegt der Anteil inzwischen bei 73 Prozent (Mai 2021) im Vergleich zu 24 Prozent im Mai 2019. Wesentlich dazu beigetragen hat das Ende 2019 eingeführte neue System für elektronische Ursprungszeugnisse. Aktuelle Informationen finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 10378. ■

Irak: Certificate of Registration (CoR)

Der Irak führt schrittweise ein Certificate of Registration (CoR) als neue Voraussetzung für den Erhalt einer Einfuhrlizenz ein. Begründet wird die Einführung des Zertifikats mit dem Kampf gegen unkontrollierten Warenhandel und Produktfälschungen. Jedes Unternehmen, das Waren in den Irak exportiert, benötigt künftig ein CoR. Dieses muss jährlich erneuert werden. Bislang hat die irakische Regierung ausschließlich den TÜV Rheinland zur Ausstellung von CoR mandatiert. Der TÜV prüft Unterlagen und inspiziert die Produktionsstätten der Hersteller oder die Lagerstätten der Händler. Das CoR ist unabhängig vom warenbezo-

genen Certificate of Conformity (CoC) zu beantragen. Nach bisherigem Kenntnisstand ist das CoR bislang nicht für Importe erforderlich, die über den kurdischen Teil des Irak eingeführt werden und auch dort verbleiben.

Um die Anwendbarkeit zu erleichtern und die Kosten für exportierende Unternehmen in Grenzen zu halten, setzt sich die IHK-Organisation für eine längere Gültigkeitsdauer des CoR ein. Ebenso sollten auch andere Prüfgesellschaften zur Ausstellung von CoR berechtigt werden, um eine Monopolstellung des TÜV Rheinland zu verhindern. ■

Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die Europäische Union kann Antidumping- und Antisubventionszölle verhängen, um die heimische Industrie vor gedumpten Waren zu schützen. Alle Infos unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 10588.

Zollaussetzungen und -kontingente

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.

Connecting Africa

Der Stuttgarter Kabelspezialist Lapp nimmt dieses Motto wörtlich, unter anderem in Mosambik, wo die IHK Region Stuttgart die lokale Handelskammer in einer Projektpartnerschaft unterstützt. Lesen Sie im Interview, was das Engagement in Afrika ausmacht und wo neue Wachstumsmärkte liegen.

Die Entscheidung, in afrikanische Länder zu investieren, muss anders getroffen werden als für europäische Länder. Diese Erfahrung hat auch die Lapp-Gruppe, ein Familienunternehmen aus Stuttgart gemacht, heute einer der führenden Anbieter von integrierten Lösungen und Markenprodukten im Bereich der Kabel- und Verbindungstechnologie und Visionär für wirtschaftliches Engagement in Afrika. Neben Geschäftsumfeld und wirtschaftlicher Entwicklung spielen auch etablierte Vorgehensweisen und die Mentalität eine von Land zu Land unterschiedliche Rolle – es braucht Lernerfahrungen, wenn man die Herausforderungen dieser Märkte meistern möchte. Dann aber warten die spannenden Absatzmärkte mit noch wenig genutzten Ressourcen auf.

Der Gründer des bis heute familiengeführte Unternehmens, Oskar Lapp, hätte 2021 seinen 100. Geburtstag gehabt. Das Unternehmen hat international fast 5.000 Mitarbeiter. Was hat Sie bewegt, auf den afrikanischen Markt zu gehen?

Daniel Ibanez: Afrika ist ein riesiger Kontinent mit einem enormen Wachstumspotenzial und bietet vielfältige Geschäftschancen für die Industrie, etwa in der industriellen Kommunikation, der Mobilität, Photovoltaik oder Windenergie.

Chad Andrews: Wir haben außerdem festgestellt, dass die meisten industriellen Produkte bereits auf dem afrikanischen Markt zu finden sind, diese kommen insbesondere aus Deutschland und Italien. Jedoch fehlen

ausgebildete Fachkräfte. Daher kümmern wir uns nicht nur um den Vertrieb, sondern beschäftigen auch Fachkräfte für Reparatur und Wartung. Ich bin selbst Südafrikaner und sehe durch die zunehmende Industrialisierung, welche Chancen der afrikanische Kontinent bietet. 2010 haben wir den Anteil an unserem lokalen Partner Cosy Care aufgestockt und schließlich die 100-prozentige Lapp Southern Africa Ltd. gegründet.

Pedro Morais: Auch ich habe afrikanische Wurzeln, ich bin in Maputo geboren. Mosambik war damals portugiesische Kolonie und noch heute gibt es viele portugiesische Unternehmen, mit denen wir kooperieren.

Was sind die Herausforderungen für Sie bei der Marktentwicklung in Afrika?

Morais: Größte Herausforderung sind die unterschiedlichen Standards im Kabelbereich. Diese sind durch die Kolonialisierung entstanden und von Land zu Land unterschiedlich: in Mosambik portugiesisch, in Ghana britisch und in frankophonen Ländern französisch und so weiter. Außerdem verlangen die großen Anlagenbauer, die Standards des Lieferlandes bzw. die des Geberlandes einzuhalten. Auch die Logistik sowie die unterschiedlichen Importproze-



duren fordern uns heraus. In unserem Hub „Emerging Markets“ arbeitet daher ein internationales Team von Spezialisten, die sich mit den marktspezifischen Gegebenheiten auseinandersetzen und unsere 100 Auslandsvertretungen und 51 Vertriebsniederlassungen unterstützen.

Ihr Lager in Johannesburg hat 3.800 m² für den süd- und ostafrikanischen Markt, in Lissabon gibt es 4.700 m² für Nord- und Westafrika, zwei weitere Logistikzentren in West- und Ostafrika sind geplant. Halten Sie trotz der Pandemie an Ihren Plänen fest?

Ibanez: Ja, wir wollen unsere afrikanischen Kunden mit unserem Produktkatalog von 40.000 Artikeln schnell beliefern können. Vor der Pandemie waren wir in Afrika sehr erfolgreich und wir sind optimistisch, dass wir trotz Pandemie 2021 unseren historischen Umsatzrekord erreichen können.

Die Gesprächspartner

Von der Lapp-Gruppe waren Daniel Ibanez, Executive Vice President, Chad Andrews, Geschäftsführer von Lapp Southern Africa sowie Pedro Morais, Geschäftsführer der portugiesischen Tochter Lapp Policabos zugegen. Das Interview wurde aus dem Englischen übersetzt.

In der Provinz Cabo Delgado wird unter Beteiligung internationaler Energiekonzerne ein großes Off- und On-Shore-Erdgas-Projekt umgesetzt, das auch den Export von Flüssiggas vorsieht. Wie entwickelt sich der Markt Mosambiks?

Andrews: Mosambik ist selbst für afrikanische Verhältnisse ein schwieriger Markt. Wir bedienen ihn aktuell über portugiesische und internationale Partner. Das Projekt spielt für uns in der Tat eine Rolle, allerdings sind unsere Produkte eher auf der zweiten und dritten Ebene gefragt, denn um Erdgas zu fördern, aufzubereiten, zu verflüssigen und zu lagern muss die notwendige Infrastruktur an Land geschaffen werden. Auch die terroristischen Übergriffe in der Region Cabo Delgado Anfang 2021 hatten Auswirkungen auf unser Geschäft. Wir denken aber, dass sich das Projekt positiv entwickelt, da es für die SADEC-Region insgesamt große Bedeutung hat. Der südafrikanische Präsident Ramaphosa unterstützt das Projekt. Geplant ist, das verflüssigte Erdgas über Pipelines bis ins südafrikanische Richards Bay zu liefern.

Morais: Insgesamt sehen wir in vielen Branchen erhebliches Geschäftspotenzial, zum Beispiel in der Landwirtschaft, der Lebensmittelverarbeitenden Industrie und in Bergbau und Photovoltaik. Ein wesentlicher Unterschied zwischen europäischen und afrikanischen Märkten ist das „Timing“: Man hat vielleicht etwas vereinbart, aber es passiert monatelang nichts. Dann wieder kann es sein, dass plötzlich ein Auftrag über 1,3 Millionen Euro eingeht.

Ibanez: Es ist eine schwierige Angelegenheit, in Afrika Geschäfte zu machen – von Importfragen bis Compliance-Aspekten. Es kann keine einheitliche Afrikastrategie ge-

ben. Dazu sind die 54 Märkte mit ihren Anwenderbranchen zu verschieden.

Morais: Aus meiner Sicht hatte die Coronakrise auch etwas Positives: Durch die fehlende Möglichkeit zu reisen und vor Ort beim Kunden zu sein hat das Vertrauen an Bedeutung gewonnen.

Sie unterstützen mit der Stuttgarter NGO Solar Learning ein Projekt in Mosambik. Was sind Ihre Beweggründe?

Ibanez: Als familiengeführtes Unternehmen möchten wir auch unsere Werte transportieren und Menschen erreichen. Die Armutsrate ist mit 60 Prozent in Mosambik sehr hoch. Die meisten Menschen leben auf dem Land – ohne Zugang zu Energie. Wir unterstützen ein Solar-Projekt in Chitondo mit einer Kabeltechnik, die auch den widrigen Wetterbedingungen standhält. Damit bringen wir nicht nur Energie in die Dörfer, sondern bilden junge Menschen in Solar- und Installationstechnik aus.

Morais: Das Qualifizierungsthema liegt uns sehr am Herzen. Wir wollen nicht nur Kabel verbinden, sondern auch Menschen. Mit unserem Qualifizierungsprogramm werden wir damit nicht nur als Lieferant wahrgenommen, sondern als Vermittler von Know-how – was uns von vielen internationalen Wettbewerbern unterscheidet. Zudem entwickeln wir aktuell Ideen, Exzellenzzentren im Bereich der technischen Ausbildung zu etablieren. Ohne Bildung und Beschäftigungsmöglichkeiten wird es dort keine wirtschaftliche Entwicklung geben.

Wie beurteilen Sie die Unterstützung des IHK-AHK-Netzwerkes in Afrika bei Ihren Markterschließungsaktivitäten?

Andrews: Äußerst positiv: Die internationalen Wettbewerber beneiden uns um diese Organisation. Wir erhielten durch sie wertvolle Hinweise bei der Standort-Auswahl und die Beratung ist sehr kompetent. Zudem bieten Sie ein tolles Netzwerk. Wir sind zum Beispiel als Lapp Southern Africa auch Mitglied der AHK südliches Afrika. ■

Das Interview führten Konstanze Kampfer, Langzeitexpertin im Kammer- und Verbandspartnerschaftsprojektes mit der Handelskammer in Maputo und Thomas Bittner, Fachreferent Branchen International im Geschäftsbereich International, IHK Region Stuttgart.

AHK-Tipp: Exportchancen für deutsche Unternehmen in Mosambik

Zur Leistungsschau „Maputo via Lissabon: Exportchancen für deutsche Anbieter und Dienstleistungsunternehmen über portugiesische Partner“ (2020) hält die Auslandshandelskammer Portugal unter www.ccila-portugal.com/events zahlreiche Informationen bereit.

Südkorea und EU: Einigkeit beim Datenschutz

Die EU und Südkorea bescheinigen sich gegenseitig ein angemessenes Datenschutzniveau. Für die Zusammenarbeit mit dem asiatischen Land bietet das Chancen.

Vor drei Jahren trat die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in der Europäischen Union in Kraft. Erste Resümees fallen unterschiedlich aus. Fest steht jedoch: Datenschutz steht seither in allen Unternehmen der EU ganz weit oben auf der Agenda. Unsicherheit und eine um sich greifende Angst vor existenzbedrohenden Bußgeldern haben Unternehmen zur Vorsicht angehalten, teils begründet, teils unbegründet. Deutlicher denn je tritt dabei der Fakt zu Tage, dass Daten längst Treibstoff für Innovation und Ökonomie geworden sind.

Zweites asiatisches Land mit von der EU bescheinigtem angemessenem Datenschutz

Ein positives Zeichen setzt die EU-Kommission nun in Richtung eines Landes, welches in den letzten Jahren nicht nur mit vielen Patentanmeldungen von sich reden lassen hat. Folgt man dem Bloomberg Innovation Index, ist Südkorea vor Singapur und der Schweiz das Land mit der weltweit stärksten Innovationskraft.

Umso erfreulicher, dass am 30. März 2021 die EU-Kommission und die Republik Korea ihre Gespräche über die beiderseitige Anerkennung eines angemessenen Datenschutzniveaus erfolgreich zum Abschluss gebracht haben. Noch in diesem Jahr wird ein Angemessenheitsbeschluss der EU-Kommission erwartet. Neben Japan ist Korea damit erst das zweite asiatische Land dem die Kommission ein angemessenes Datenschutzniveau bescheinigt.

Gesetzesreform stärkt Datenschutz in Südkorea

Mit der großen Reform des Personal Information Protection Act (PIPA) traten in Südkorea im August 2020 neue Datenschutzgesetze in Kraft, welche durchaus vergleichbare Standards etwa in Bezug auf Betroffenenrechte, Informationspflichten, Rechtsgrundlagen der Datenverarbeitung und Befugnisse einer unabhängigen Datenschutzaufsichtsbehörde setzen. Hervorzuheben ist allerdings die vom südkoreanischen Gesetzgeber vorgeordnete Strafsystematik, bei der im Falle eines Verstoßes erhebliche Freiheitsstrafen drohen.

Bislang gelten strenge Voraussetzungen

Die Datenübermittlung außerhalb der EU knüpft die DSGVO an strenge Voraussetzungen, die viele Unternehmen spätestens mit dem „Schrems-II“ Urteil des Europäischen Gerichtshofs vor praktische Probleme gestellt hat, insbesondere bei der Nutzung von Servern mit Standort in den USA. Durch einen Angemessenheitsbeschluss wird eine freie und sichere Datenübermittlung zwischen der Europäischen Union und Südkorea nun schon bald möglich sein. Weitere Schutzmaßnahmen wie etwa der Abschluss von Standardvertragsklauseln der EU-Kommission werden damit obsolet.

Angemessenheitsbeschluss und Freihandelsabkommen bahnen den Weg für mehr Zusammenarbeit und Innovation

Für die zukünftigen Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Korea ergibt sich durch den Angemessenheitsbeschluss in Verbindung mit dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südkorea enormes Potenzial für wirtschaftliche Zusammenarbeit und ein exponentielles Wachstum von Innovationen, unter anderem in den Bereichen der Künstlichen Intelligenz, digitalen Gesundheit oder auch der Industrie 4.0. Das Datenschutzniveau wird zunehmend zu einem entscheidenden Faktor in der Wirtschaft. Südkoreanischen Unternehmen erwächst hieraus nun ein Standortvorteil.

Johannes Hübler, Rechtsanwalt,
Young Wie, Attorney
at Law (Korea),
Tobiasz Kaczor,
Rechtsanwalt



Veranstungshinweis

In Kooperation mit der Außenhandelskammer Korea und den IHK Korea Desks findet im Herbst 2021 eine Veranstaltung zum „Angemessenheitsbeschluss zwischen der EU und Korea – Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen“ statt. Genauere Informationen finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de/veranstaltungen

Gut informiert über Korea

Sie möchten mehr erfahren über Korea, suchen Erstinformationen zu Land und Wirtschaft, brauchen branchenbezogene Auskünfte oder wünschen sich gezielte Ansprechpartner? Gern können Sie sich an das Korea Desk der IHK Region Stuttgart wenden. Weitere Informationen dazu finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 3358178.

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

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

Foto: gettyimages



IHK bietet Exportinfos als kostenlose App: Know-how und Beratung 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 der IHK-Exportakademie.

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

Neue Märkte: Lateinamerika

Teil 2: Digitalisierung in Lateinamerika – Brasilien und Kolumbien



Kathrin Seitz,
IHK Region Stuttgart

Welchen Stellenwert die Digitalisierung für die Erholung der Wirtschaft von den Auswirkungen der Pandemie einnimmt, ist wohl unumstritten. Wo stehen die lateinamerikanischen Länder bei diesem Thema? Die Region zählt rund 430 Millionen Internetnutzer, was circa 67 Prozent der Bevölkerung entspricht. Dieser Anteil ist in den letzten zehn Jahren kontinuierlich gestiegen und hat sich fast verdoppelt. Lateinamerika liegt damit hinter Nordamerika (88 Prozent), Europa (82 Prozent) und der GUS-Region (72 Prozent). Viele ländliche Regionen haben jedoch großen Aufholbedarf bei der digitalen Infrastruktur.

Die IT-Infrastruktur wurde Anfang Juni mit der ersten direkten Hochgeschwindigkeitsverbindung zwischen Europa und Lateinamerika gestärkt. Zwischen Portugal und Brasilien verläuft nun das transatlantische Kabel EllaLink, das die Zusammenarbeit in Forschung und Bildung für die nächsten 25 Jahre festigen und für die Zukunft ausrichten soll. Die neue Datenautobahn reduziert die Latenzzeit etwa um die Hälfte.

Brasilien – Transformation der Logistik

Brasilianer stehen digitaler Kommunikation und sozialen Medien grundsätzlich sehr offen gegenüber. In der Pandemie vollzog der Einzelhandel den digitalen Wandel im Re-

ordtempo: Der Vertrieb über das Internet wuchs 2020 um 41,2 Prozent. Investitionen in Umschlagzentren, Abholstationen und Technologien wie virtuelle Frachtbörsen und Lieferapps liegen im Trend. Durch hohe Investitionen großer Onlinehändler konnten die zuvor sehr hohen Logistikkosten verringert und vertikale Vertriebsstrukturen ausgebaut werden, was den E-Commerce nachhaltig stärken dürfte. Zudem könnte 2021 die Privatisierung des brasilianischen Postdiensts „Correios“ anstehen, was auch deutschen Unternehmen den Vertrieb in Brasilien erleichtern könnte. Im Finanzsektor ist die Digitalisierung weit fortgeschritten, in Gesundheit, Bildung und Landwirtschaft gibt es ebenfalls starke Impulse.

Kolumbien: Gründergeist und Innovation

In Kolumbien nahm der Onlinehandel 2020 um 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu, im ersten Quartal 2021 sogar um 44 Prozent. Lateinamerika gehört laut Euromonitor mit Asien-Pazifik zu den dynamischsten Regionen für Lieferdienste. In Kolumbien ist das erst 2015 gegründete Unternehmen Rappi Marktführer, an welchem auch das Berliner Unternehmen Delivery beteiligt ist. Per App können Lebensmittel, Medikamente, Möbel und vieles mehr geordert werden, eine Bezahlungsfunktion sowie Entertainmentangebote gehören auch zur App. Rappi ist im Übrigen das erste „Einhorn“ Kolumbiens, also ein Start-up mit einer Marktbewertung von über einer Milliarde US-Dollar.

In Kolumbien hat besonders der Technologie- und Fintechsektor an Bedeutung

gewonnen, vor allem rund um zwei Zentren: Bogotá ist Sitz zahlreicher multinationaler Unternehmen und Informations-technologiefirmen, darunter Amazon und Google. Medellín gilt als innovativste und fortschrittlichste Stadt Kolumbiens. Der Technologiekomplex Ruta N ist sowohl für Konzerne wie Huawei, IBM und Globant ein Zuhause als auch für Start-ups, denen Ruta N Finanzierung und Büros anbietet.

Der weltweite Trend rund um digitale Technologien und Verkaufskanäle ist also auch in Lateinamerika klar spürbar. Es lohnt sich, diese Entwicklungen im Blick zu haben. ■

Kathrin Seitz,
IHK Region Stuttgart

Wir stehen
Unternehmen
zur Seite



Die IHK Region Stuttgart ist Partner im Enterprise Europe Network (EEN), einem EU-Beratungsnetzwerk zur Förderung des Auslandsgeschäfts und der Innovationsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen.
www.stuttgart.ihk.de, Nr. 75517.

Ihr IHK-Ansprechpartner

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

Netzwerke für Hightech-Branchen

Spectaris, der deutsche Industrieverband für Optik, Photonik, Analysen- und Medizintechnik bietet branchenspezifische Unterstützung im Außenhandel.

Spectaris ist der deutsche Industrieverband mittelständischer Prägung mit 450 Mitgliedern für die Innovationsbranchen Optik, Photonik, Analysen- und Medizintechnik. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und die Innovationskraft der Mitgliedsunternehmen zu stärken. Spectaris bildet ein leistungsfähiges Netzwerk, fördert den Austausch der Mitglieder sowie den Dialog mit der Politik, Verbänden, Anwendern und Absatzmittlern. Neben dem Zugang zu wertvollen Markt- und Branchendaten bietet Spectaris seinen Mitgliedern gezielte Unterstützung im Außenhandel, etwa bei Fragen zu Zulassungen, Gesetzesänderungen oder betriebswirtschaftlichen Themen.

Deutsche Medizintechnik und Analysen-, Bio- und Labortechnik weltweit gefragt

Knapp 250 Unternehmen sind bei Spectaris in den beiden Fachverbänden Medizintechnik sowie Analysen-, Bio- und Labortechnik (ABL) vertreten. Mit einer Exportquote von rund zwei Dritteln sind die wichtigsten Zielmärkte für diese beiden Branchen außerhalb des Heimatmarktes zu finden, wobei die EU-Länder mit über 40 Prozent den Großteil ausmachen. Zukunftsträchtige Märkte liegen weiterhin in Asien, allen voran China, was nach den USA der zweitgrößte Einzelmarkt ist. Insgesamt lag der Exportanteil nach Asien bei rund 20 Prozent in der Medizintechnik und bei knapp 25 Prozent in der ABL. Nordamerika ist mit einem Anteil von 15 bis 20 Prozent die dritt-wichtigste Exportregion der Branchen. Das Potenzial der Märkte Lateinamerikas konnte durch die starken Auswirkungen der Corona-

Pandemie gerade im großen Markt Brasilien 2020 noch nicht ausgeschöpft werden.

Das Interesse an den Märkten Afrikas ist in den letzten Jahren länderspezifisch stark gestiegen – dabei sind sicherlich auch die zahlreichen Angebote der Bundesregierung zur Marktbearbeitung afrikanischer Länder hilfreiche Unterstützung für die Unternehmen.

Durch die Corona-Pandemie und die Einschränkungen im Handel waren 2020 die Absatzchancen beeinträchtigt, andererseits sind gerade ausgewählte Produkte dieser beiden Branchen vermehrt zum Einsatz gekommen, was eine verstärkte Nachfrage bedingt. Dennoch scheuen viele – vor allem kleinere – Unternehmen dieser Branchen häufig den Markteintritt in erfolversprechende Auslandsmärkte: Die nationalen Regulierungssysteme in den Exportländern erweisen sich als Markteintrittsbarrieren. Hier unterstützt Spectaris seine Mitglieder im Rahmen der Arbeitsgruppe Internationale Marktzugänge, die regelmäßig unterschiedliche Regulierungssysteme thematisiert.

Netzwerke und Zukunftsmärkte

Neben dem Auswärtigen Amt und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie sowie dem Bundesministerium für Gesundheit bestehen gute Verbindungen in das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Mit fortschreitender Entwicklung reifen in den Entwicklungs- und Schwellenländern (ESL) Märkte für hochwertige, technologisch hoch entwickelte Produkte heran. Damit

werden solche Länder zunehmend interessanter für die exportorientierte Wirtschaft, besonders auch für die von Spectaris vertretenen Branchen. Ein bei Spectaris eingesetzter Business Scout bringt interessierte Mitglieder mit den Programmen und Netzwerken der Entwicklungszusammenarbeit und deren Schnittstellen mit Außenwirtschaftsförderung in Kontakt.

Die Vielzahl an Netzwerken und Instrumenten, die unterschiedliche Aspekte des Engagements im Außenhandel adressieren, bieten eine gute Grundlage für Spectaris, Unternehmen bei ihren Aktivitäten auf Auslandsmärkten zu unterstützen. Aus diesem Grund arbeiten wir auch eng mit unserem Netzwerkpartner, der IHK Region Stuttgart, zusammen. ■

Jennifer Goldenstede,
Spectaris e. V., Berlin

Das Team Branchen International der IHK Region Stuttgart berät Sie gerne persönlich.

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Dorothee Minne, Teamleiterin
Telefon 0711 2005-1236
dorothee.minne@stuttgart.ihk.de



Das chinesische Sozialkreditsystem

Was deutsche Unternehmen wissen sollten

Das chinesische Sozialkreditsystem, das vor wenigen Jahren hohe Wellen geschlagen hatte, ist in letzter Zeit wieder etwas aus dem Fokus der Schlagzeilen geraten. Das liegt zum einen an der Corona-Pandemie, zum anderen womöglich aber auch daran, dass die an die Wand gemalte Dystopie eines Staates, der das Verhalten seiner Bürger umfassend über einen Punktestand steuert, bislang schlicht nicht eingetreten ist. Dennoch ist das Thema für deutsche Unternehmen, die im Chinageschäft tätig sind oder chinesische Geschäftspartner haben, von hoher Relevanz.

Was ist das Sozialkreditsystem?

Das Sozialkreditsystem ist ein vielschichtiger Begriff. Politischer Ausgangspunkt ist das Motiv der chinesischen Regierung, Wildwüchse der neu entstandenen Marktwirtschaft zu bekämpfen. Banken, Unternehmen und Bürgern will man daher erstmals ein Instrument an die Hand geben, um die Kreditwürdigkeit von Geschäftspartnern beurteilen zu können. Gleichzeitig will die Regierung Gesetze besser durchsetzen und „ehrliches Verhalten“ dadurch fördern, dass Rechtsverletzungen spürbarere Konsequenzen haben sollen. Während also eine gewisse Ähnlichkeit etwa mit der deutschen Schufa erkennbar ist, geht die Bedeutung des Sozialkreditsystems durch seinen Compliance-Schwerpunkt weit über die einer Wirtschaftsauskunftstei hinaus.

Kern des Systems sind „rote“ und „schwarze“ Listen in verschiedenen Verwaltungsbereichen wie etwa Steuern, Umweltschutz oder der Vollstreckung von Gerichtsurteilen. Unternehmen, die stets pünktlich ihre Steuern zahlen, werden – bildlich – in eine rote Liste eingetragen; wer seine Steuern nicht zahlt, kommt auf eine schwarze Liste. Während Einträge in roten Listen zu Vergünstigungen in anderen Verwaltungsbereichen führen sollen, soll ein Eintrag in einer schwarzen Liste Einschränkungen auf allen möglichen Ebenen zur Folge haben. Ein schlechtes „Steuer-Rating“ führt dann beispielsweise dazu, dass bestimmte Genehmigungen nicht mehr erteilt werden. Und wer ein rechtskräftiges Zivilurteil grundlos nicht erfüllt, darf unter anderem kein Flugticket mehr kaufen – bei Unternehmen gilt das auch für den vertretungsbefugten „gesetzlichen Vertreter“!



Dr. Nils Pelzer, Rechtsanwalt bei Thümmel, Schütze & Partner

Veranstungshinweis

21. Oktober 2021, 14 bis 17 Uhr

- Gerichtsstand, Schiedsklausel und Rechtswahl – Praxistipps für die Verhandlung internationaler Verträge: Dr. Roland Kläger, Haver Mailänder
- Spezifika im deutsch-britischen Rechtsverkehr im Zusammenhang mit dem Brexit: Dr. Thomas M. Grupp, Haver Mailänder
- Herausforderungen nach Abschluss eines internationalen Schiedsverfahrens – Praxistipps zur Rechtsdurchsetzung im In- und Ausland: Dr. Björn P. Ebert, Gleiss Lutz

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

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

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

Auf den unteren Verwaltungsebenen gibt es weitere Regelungen, die teilweise auch tatsächlich Sozialpunktestände vorsehen. Die Verhaltenssteuerung innerhalb des Rahmens des gesetzlich Erlaubten – also etwa das persönliche Kaufverhalten – spielt dabei allerdings im Grundsatz keine Rolle. Anders ist das bei privat vergebenen Social Credit Scores wie „Sesame Credit“ von Alibaba, die man allerdings nicht mit dem staatlichen System in einen Topf werfen darf. Das Sozialkreditsystem ist derzeit noch im Aufbau begriffen; Weiterentwicklungen sind also im Auge zu behalten.

Wie können deutsche Unternehmen das Sozialkreditsystem für sich nutzen?

Für deutsche Unternehmen ist vor allem interessant, dass die Informationen aus den verschiedenen roten und vor allem schwarzen Listen im Internet veröffentlicht werden. Einfachster Zugangspunkt – aber allein in chinesischer Sprache verfügbar – ist die Website www.creditchina.gov.cn. Hier kann für jedes chinesische Unternehmen schnell und kostenlos nachgeprüft werden, ob Einträge auf roten oder schwarzen Listen vorhanden sind.

Im „National Enterprise Credit Information Publicity System“ lassen sich darüber hinaus weitere Unternehmensdaten von Geschäftspartnern per Mausklick prüfen. Abrufbar sind zunächst gewöhnliche Handelsregisterdaten wie Gründungsgeschichte, Vertretungsbefugnisse, Gesellschafterverhältnisse und so weiter, aber auch eine ganze Reihe weiterer Informationen, wie etwa die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Angestellten, Registerpfandrechte, Rechte des geistigen Eigentums, Verwaltungsstrafen et cetera. Der Zugriff (allein in chinesischer Sprache) ist ebenfalls kostenlos.

Bei potenziellen (oder bestehenden) chinesischen Geschäftspartnern kann auf diese Weise mit relativ geringem Aufwand ein erster Background Check durchgeführt werden.

Was müssen in China tätige Unternehmen beachten?

Deutsche Unternehmen, die in China keine eigene Präsenz haben, sind – jedenfalls derzeit – grundsätzlich nicht Teil des Sozialkreditsystems. Allerdings gibt es Ausnahmen: So besteht etwa ein Risiko, dass auch deutsche Unternehmen, die chinesische Urteile nicht erfüllen, auf eine schwarze Liste gesetzt werden. Geschäftsführer der deutschen Gesellschaft können dann potenziell in China persönlichen Konsequenzen ausgesetzt sein. Es empfiehlt sich, vorher Rechtsrat einzuholen.

Chinesische Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen sollten periodisch einen eigenen Background Check auf den genannten Websites durchführen, um unangenehme Überraschungen zu vermeiden. Im Falle eines Listeneintrags kann und sollte versucht werden, diesen wieder zu entfernen. Besondere Vorsicht ist angesichts möglicher persönlicher Konsequenzen für den „gesetzlichen Vertreter“ der Tochtergesellschaft geboten. Da es bei den schwarzen Listen im Grunde um die Einhaltung von Rechtsnormen geht, sollte das Thema Compliance generell verstärkt in den Blick genommen werden. ■

Dr. Nils Pelzer, Rechtsanwalt, Thümmel, Schütze & Partner, Stuttgart



Ein nicht vertrauenswürdigen Unternehmen: 23 Einträge in schwarzen Listen. Beispiel von www.creditchina.gov.cn

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Dem Wandel Rechnung tragen: Digitale Transformation in der Exportfinanzierung und -förderung



Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart

Ist von Exporten die Rede werden damit hauptsächlich Ausfuhr von materiellen Gütern wie Maschinen, Konsumartikeln, Lebensmitteln und ähnlichen Produkten assoziiert – selbst in der einschlägigen Wirtschaftspresse. Allerdings hat sich dieses Bild in den letzten Jahrzehnten durch den Einzug von elektronischen und datenbasierten Arbeitsprozessen gewaltig gewandelt. Dies spiegelt sich auch in der Außenhandelsstatistik wider. Der Anteil der ausgeführten Dienstleistungen in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich.

Dabei vermittelt die offizielle Statistik noch ein recht ungenaues Bild. So bilden heutzutage nicht mehr mechanische Eigenschaften das Herzstück einer Maschine, sondern die Steuerung bzw. die dafür notwendige

Software. Selbst die Wartung einer Maschine, die in China steht, kann vom deutschen Standort aus erfolgen. Ein Großteil dieser produktbegleitenden Leistungen wird in der Außenhandelsstatistik als Teil des Warenexports und -imports erfasst.

Exportanteil der Dienstleistungen wächst

Nach einer von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in 2018 vorlegten Untersuchung (siehe Grafik) lag der Anteil der Dienstleistungen an den gesamten Exporten in der EU 2016 bei rund 29 Prozent, in Deutschland bei etwa 18 Prozent – rund 4 Prozentpunkte mehr als 1996. Studien (etwa McKinsey Global Institut, 2019) gehen davon aus, dass der Handel mit Dienstleistungen doppelt so hoch liegt und dieser 60 Prozent schneller wächst als der Handel mit Waren. Wertschöpfungsanteile von Handelsströmen zeigen laut OECD (2018) zudem, dass – gemessen an der Wertschöpfung – Dienstleistungen bereits 48 Prozent des deutschen Exportvolumens ausmachen.

Durch das Aufkommen des Internets entstanden weitere Dienstleistungen wie Programmier- und Architekturleistungen, die über Ländergrenzen hinweg transferiert werden können. Und die Plattform-Ökonomie ermöglicht neue Geschäftsmodelle, die den Verkauf von Produkten selbst für kleine Lieferanten und Händler in den letzten Winkel Europas und darüber hinaus zu einem Kinderspiel machen.

Folgen für das System der Exportfinanzierung und -förderung

Hier sind folgende Trends zu beobachten: Zum einen hält auch die Digitalisierung in der Kredit- und Versicherungswirtschaft Einzug. Nicht nur in der Form, dass Akkreditive, eine beliebte Zahlungsbedingung bei Waren-Exporten und -Importen, online bei den Banken beantragt werden können, sondern auch dahingehend, dass Firmen die Suche nach einer passenden Exportfinanzierung über Plattformen außerhalb bestehender Netzwerke platzieren können. Anbieter einer Exportfinanzierung können entsprechende Angebote machen.

Sie sind daher gute Instrumente, um die Handelsfinanzierungslücke zu schließen. Diese schätzt die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) auf rund 1,5 Billionen US-Dollar 2019 und sie dürfte in 2020 vor dem Hintergrund der Coronakrise noch gestiegen sein. Betreiber dieser Plattformen sind spezialisierte Anbieter aus dem Fintech-Bereich sowie Banken. So fiel im Mai 2021 nach zweijähriger Testphase der Startschuss des Trade-Finance-Netzwerkes Marco Polo, das auf der Block-Chain-Technologie basiert. Zu den Gründungsmitgliedern gehören unter anderem die LBBW und die Commerzbank. Weitere Banken haben sich mittlerweile dem Netzwerk angeschlossen.

Viel tiefgreifender sind allerdings die aufgrund der digitalen Transformation sich verändernden Exportprodukte und Dienstleistungen selbst – und die Frage, wie von staatlicher Seite Exportförderung gestaltet werden kann.

Für Deutschland ist die Exportwirtschaft von großer Bedeutung und Deutschland hat von der Globalisierung mit einer immer stärkeren internationalen industriellen Wertschöpfungskette profitiert. So wurde 2019 rund 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) durch diese Säule erwirtschaftet. In einigen Branchen, gerade in Baden-Württemberg, beträgt der Exportanteil bis zu 90 Prozent. Aber auch die Importe steigen durch die Einbindung in internationale Lieferketten kontinuierlich an. Damit ist auch klar, dass durch die Exportwirtschaft viele Arbeitsplätze geschaffen werden. So hängt direkt und indirekt rund jeder vierte Arbeitsplatz von den Ausfuhr ab. Im verarbeitenden Gewerbe sogar mehr als jeder zweite Arbeitsplatz.

Digitalisierung verändert Exportgüter

Die eigentliche Transformation findet allerdings im Dienstleistungsbereich statt und stellt klassische Exportförderinstrumente vor neue Herausforderungen. Die Digitalisierung verändert das Exportgut. So beschäftigen sich heutzutage nur noch etwa 15 Prozent der Industriebetriebe mit dem reinen Verkauf. Den Löwenanteil machen hingegen international gehandelte (technische) Leistungen aus (Schulungen, Wartung) aber auch Lizenzen, Patente und Daten. Die digitale Technik erlaubt es Produktion und den Konsum von Dienstleistungen räumlich und teilweise auch zeitlich voneinander zu entkoppeln. Viele Firmen gehen in einem weiteren Schritt dazu über,

dienstleistungsorientierte Geschäftsmodelle zu entwickeln. So gab etwa der Maschinen- und Anlagenbauer Trumpf 2020 in einer Pressemitteilung bekannt, zusammen mit der Munich Re Gruppe ein neuartiges Serviceangebot von Laserschneidmaschinen anzubieten. Das sogenannte „Pay-per-Part-Modell“ soll es Kunden in Zukunft ermöglichen, Laservollautomaten von Trumpf nutzen zu können, ohne diese kaufen oder leasen zu müssen. Kunden begleichen stattdessen für jedes geschnittene Blechteil einen zuvor vereinbarten Preis. So können sie ihre Produktion deutlich flexibilisieren und dynamischer auf Veränderungen im Markt reagieren. In einer weiteren Entwicklungsstufe werden diese Geschäftsmodelle nicht mit eigenen, sondern mit fremden Maschinen und Anlagen angeboten.

Staatliche Exportförderung gestalten

Diese Trends erfordern Anpassungen bei den Angeboten der staatlichen Kreditversicherungen (Hermes-Deckungsinstrument / Exportkreditgarantien). Seit mehr als 70 Jahren deckt der Bund Risiken, die bei Exportgeschäften von Maschinen und Anlagen sowie Projektfinanzierungen entstehen. Allerdings hat sich die Welt gewandelt und die Risiken ändern sich, wenn Unternehmen statt Maschinen Dienstleistungen wie Mobilitätskonzepte in Schwellen- und Entwicklungsländern entwickeln und Datensätze versenden. Daher braucht es neue Deckungsinstrumente, denn der Dienstleistungsexport birgt ganz neue Risiken. Auch die Förderungswürdigkeit eines Exportgeschäfts sollte überdacht werden.

Um die Auswirkungen der digitalen Transformation der Wirtschaft auf die Exportkreditgarantien des Bundes zu untersuchen, hat das Bundesministerium für Wirtschaft

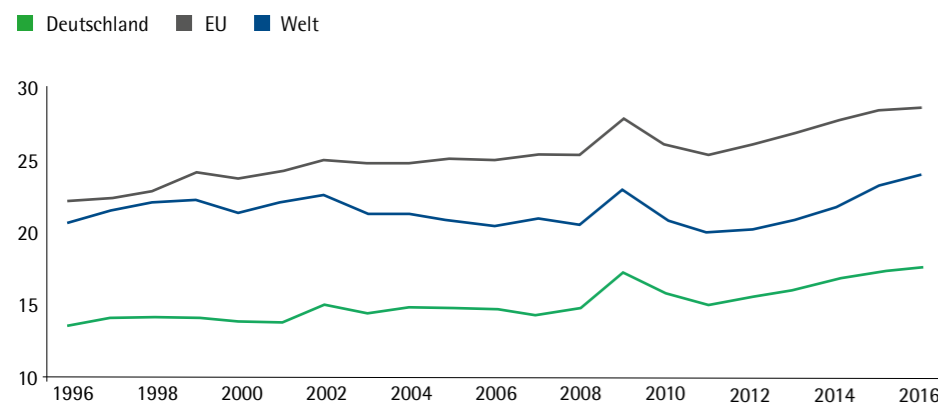
und Energie (BMWi) 2020 eine Studie in Auftrag gegebenen. Folgende fünf Handlungsfelder wurden herausgearbeitet:

- neue Zielgruppen erschließen
- das Instrumentarium dem digitalen Wandel anpassen
- die Förderungswürdigkeit neu definieren
- das Produktangebot sowie die Antragstellung und -abwicklung weiter digitalisieren
- Finanzierungsplattformen breiter nutzen

Nur wenn die Exportfinanzierung und -förderung dem steigenden Anteil von Dienstleistungsexporten sowie der Notwendigkeit digitaler Instrumente Rechnung trägt, können Unternehmen auch langfristig im Auslandsgeschäft unterstützt werden. Wenn Sie Fragen zum Thema oder zu einzelnen Fördermöglichkeiten haben, informieren wir Sie gern. ■

Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart

Anteil der Dienstleistungen an den gesamten Exporten (in Prozent)



Quelle: KfW Research Nr. 212, Darstellung: SANSKINE Communications GmbH

GTAI-Datenbank Internationale Ausschreibungen und Projekte

Sie möchten sich tagesaktuell und gezielt nach Ihrem Interessengebiet über internationale Ausschreibungen und Projekte informieren? Nutzen Sie den kostenlosen E-Mail-Service „Tenders & Projects Daily“ unseres Kooperationspartners Germany Trade & Invest: www.gtai.de/newsletter

Ihr IHK-Ansprechpartner

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

IHK-Projekt für Quarantäne-Entschädigungen

Die IHK Region Stuttgart sorgt für rasche Auszahlung der Entschädigungsleistungen

Seit April 2021 unterstützt die IHK Region Stuttgart im Projekt „Infektionsschutzgesetz“ das Regierungspräsidium Stuttgart bei der Bearbeitung von Corona-Entschädigungszahlungen an Unternehmen, deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Quarantäne betroffen sind.

Ein von Matthias Führich und Aaron Sarikaya koordiniertes Team aus der internen Ausbildung (Auszubildende und DH-Studierende) hilft bei der Erfassung von Anträgen. Grundlage der Entschädigungen ist das Infektionsschutzgesetz. Das Gesetz greift, wenn der Verdacht auf eine Coronavirus-Infektion besteht und infolgedessen durch die Behörden häusliche Quarantäne angeordnet wird. Dies ist unter anderem dann der Fall, wenn es zuvor einen notwendigen Aufenthalt im ausländischen Risikogebiet gab, bei-

spielweise durch einen Montageeinsatz im Ausland. Es handelt sich hier um eine betriebliche Entschädigungszahlung, weil Arbeitnehmende aufgrund der Quarantäne oftmals ihre Arbeitsleistung nicht mehr erbringen können und ansonsten keinen Lohnanspruch hätten.

Die IHK unterstützt auf diese Weise ihre Mitgliedsunternehmen, die unter den Belastungen der Krise auf die dringend benötigten Gelder angewiesen sind. ■

Matthias Führich, IHK Region Stuttgart

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 Zywiety

Redaktion und Layout

Thirza Albert

Design

SANSHINE Communications GmbH

Bilder

gettyimages (Titel), Lapp-Gruppe (Titel), Fotolia (Seite 14, 24), Thinkstock (Seite 4, 5, 23)

Druck

Druckhaus Waiblingen Remstal-Bote GmbH

© 2021

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

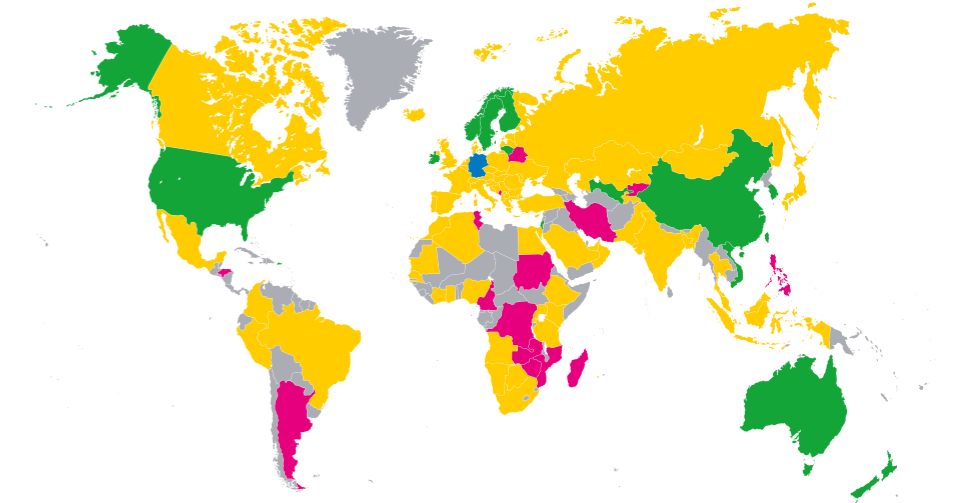
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart keine Gewähr.

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

Interaktives Tool: Wege aus der Coronakrise

Nach der Reise zu unseren Netzwerkpartnern rund um den Globus möchten wir Ihnen zum Schluss dieser Ausgabe noch ein nützliches Tool eines weiteren Partners vorstellen: Die interaktive Karte „Wege aus der Coronakrise“ der GTAI liefert per Klick aktuelle Entwicklungen in über 100 Ländern.

- starker Aufwärtstrend, Vorkrisenniveau bereits erreicht oder absehbar
- Aufwärtstrend, Geschäftsmöglichkeiten in Teilbereichen noch eingeschränkt
- größere Unsicherheiten bestehen, Geschäftsaussichten weiterhin schwach



Die interaktive Karte zeigt auf einen Blick, ob ein Land sich seit der Coronakrise wieder im Aufwärtstrend befindet oder die Entwicklung noch verhalten oder rückläufig ist. Per Mouseover werden die wichtigsten Branchen jedes Landes angezeigt, deren Entwicklung ebenfalls farbig bewertet wird. Die hier abgedruckte Ansicht stellt eine unverbindliche Momentaufnahme dar.

Auch 2021 bleibt von der Coronakrise weltweit geprägt, doch die Regionen erholen sich unterschiedlich schnell. Während in Asien hohe Wachstumsraten prognostiziert und Zukunftsindustrien ausgebaut werden, ist die Entwicklung andernorts, etwa in der EU, verhaltener. Afrikanische und lateinamerikanische Länder blicken weniger optimistisch in die nahe Zukunft.

Diese Entwicklungen macht die interaktive Karte der Germany Trade and Invest (GTAI) anschaulich. Eine erste Einschätzung liefert bereits die farbig Kennzeichnung, mehr erfährt man per Mouseover: Hier werden die wichtigsten Branchen jedes Landes ebenfalls in farbiger Bewertung erkennbar. Wussten sie zum Beispiel, dass die Gesundheitswirtschaft in Namibia in einem starken Aufwärtstrend ist? Dass der Bergbau in Peru ein Wachstumsmarkt ist und die Metallindustrie in Indien schon wieder Vorkrisenniveau erreicht hat?



Klicken Sie sich um die Welt!

Sie finden die interaktive Karte unter www.stuttgart.ihk.de/aussenwirtschaft-aktuell/branchen-international

Neben dem Blick auf einzelne Länder veranschaulicht die Karte auch globale Trends: So können nach Einschätzung der GTAI der deutsche Maschinenbau und die elektrotechnische Industrie von massiven Konjunkturpaketen wie in den USA profitieren. In Zentralasien und Osteuropa boomt die Bau- und Baustoffindustrie durch Infrastruktur- und Konnektivitätsprojekte. Unternehmen, die bereits stark auf Automatisierung und Digitalisierung gesetzt hatten, konnten die Krise insgesamt besser meistern. Die Investitionen in Automatisierung und Robotik dürften daher kräftig wachsen. In die Bewertung der Expertinnen und Experten der GTAI im Ausland fließen unter anderem die Entwicklungen des Bruttoinlandsproduktes (BIP), des Konsums, der Investitionen sowie die Funktionsfähigkeit von Vertriebs- und Lieferketten mit ein.

Übrigens: Wenn Sie sich zu den Konjunkturprognosen für baden-württembergische Exportunternehmen informieren möchten, empfehlen wir Ihnen unser neues Außenwirtschaftsbarometer – hier beiliegend oder unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4953624. ■

Thirza Albert,
IHK Region Stuttgart / GTAI

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

	Veranstaltung	Ansprechpartnerin/Ansprechpartner
Juli		
13. Juli 2021	Israeli Startups and German SMEs: Medical Technology, Kooperation mit IHK Reutlingen	Ulrike Modery, Telefon 0711 2005-1243 ulrike.modery@stuttgart.ihk.de
September		
15. September 2021	Grundlagenwissen Export	Heiko Hettich, Telefon 0711 2005-1205 heiko.hettich@stuttgart.ihk.de
21. September 2021	E-Commerce in den USA	Dagmar Jost, Telefon 0711 2005-1419 dagmar.jost@stuttgart.ihk.de
28. September 2021	Lieferantenerklärungen	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@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 kostenlosen Newsletter-Service kommen die neuesten IHK-Wirtschaftsinformationen aus den von Ihnen gewählten Themengebieten tagesaktuell per E-Mail zu Ihnen. www.stuttgart.ihk.de/newsletter

Website Außenwirtschaft aktuell



Blättern Sie in der aktuellen Ausgabe, lesen Sie ausgewählte Themen direkt online, stöbern Sie in früheren Ausgaben und nutzen Sie passende weiterführende Links. www.stuttgart.ihk.de/aussenwirtschaft-aktuell

Podcasts Außenwirtschaft



Außenwirtschaft zum Hören: Die Expertinnen und Experten der IHK Region Stuttgart stellen Ihnen aktuelle Interviews und Berichte nun auch als Podcasts zur Verfügung. www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4896788

Social Media



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

Export-App



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

www.twitter.com/ihkstuttgart
www.instagram.com/ihk_region_stuttgart
www.facebook.com/IHK_Region_Stuttgart
www.xing.com/pages/ihkregionstuttgart