

Außenwirtschaft aktuell

11-12/2021

Ein Jahr Brexit: Handelsbilanz mit Bremsspuren Seite 4

Internationaler Warenverkehr: Änderungen zum Jahreswechsel Seite 10

Rohstoffknappheit: Rechtliche Aspekte der Preisanpassung Seite 18



IHK
Schwarzwald
Baar
Heuberg

Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Georgien im Fokus europäischer Unternehmen 3

Titelthema

Ein Jahr Brexit: Handelsbilanz mit Bremsspuren 4-6
Wie rund läuft der Export? 6-7
Der Brexit-Effekt auf die Branchen 8
Partnerschaft trotz Hindernissen 8
Visum, Sponsorship und Datenschutz: Rechtliche Aspekte 9

Internationaler Warenverkehr 10-13

Branchen International

Aktuelle Herausforderungen im Vertriebsmarkt 14-15

Länder und Märkte

Geschäfte mit China: Die Perspektive der Unternehmen 16-17

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Rohstoffknappheit: Rechtliche Aspekte der Preisanpassung 18-19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen 20

Regional

USA im Fokus der Länderwoche der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg 2022: Interview mit Daniel Andrich, Geschäftsführer von AmCham Germany 21-22

Impressum 22

Kurz vor Schluss

Diwali: Das indische Lichterfest 23



Mit Georgien rechnen

Als Fertigungsstandort rückt das kleine Land im Südkaukasus immer stärker in den Fokus europäischer Unternehmen. Was macht das Land für Investoren attraktiv?

7,7 Prozent Wirtschaftswachstum im Jahr 2021 – so die Prognose des Internationalen Währungsfonds für Georgien. Immer mehr Investoren aus wertschöpfungsintensiven Bereichen wie Automobil oder Solar siedeln sich hier an, darunter bekannte Namen wie Henkel und Bosch. Der amerikanische Solarpanel-Hersteller Aionrise hat kürzlich ein Werk mit 500 Megawatt Jahreskapazität von der bayerischen AE Solar übernommen. Diese Entwicklung ist eine Folge attraktiver Standortvorteile:

- **Wettbewerbsfähige Betriebskosten:** Laut Weltbank besteht in Georgien die weltweit drittgeringste Steuerbelastung mit einer Gesamtsteuerquote von 11,3 Prozent. Die Grundsteuer liegt unter einem Prozent, reinvestierte Gewinne werden mit null Prozent besteuert. Zudem sind die Lohnkosten sehr niedrig: Ein geschulter Arbeiter in der Produktion erhält etwa 5.200 Dollar, ein Ingenieur ca. 12.700 Dollar im Jahr. Zum Vergleich: In Rumänien läge der Lohn bei 11.200 bzw. 20.400 Dollar.
- **Gutes Arbeitskräftepotenzial:** Trotz Wirtschaftsaufschwung ist die Arbeitslosigkeit noch immer hoch, die Quote für Arbeitskräfte mit höherer Bildung liegt im Landesdurchschnitt bei 12,9 Prozent. Ausländische Investoren finden qualifizierte Arbeitskräfte für die Produktion und sogar Entwicklungsvorhaben ohne Probleme. Die Arbeitsproduktivität hat in den letzten Jahren konstant zugelegt und wird laut International Labour

Berufsbildungsprojekt in Georgien

In einem vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung geförderten und von der Sequa gGmbH gesteuerten Partnerschaftsprojekt engagieren sich die IHK-Exportakademie und die georgische Industrie- und Handelskammer für eine praxisorientierte Aus- und Weiterbildung und somit für nachhaltige Wirtschaftsentwicklung in Georgien.

Sie möchten mehr erfahren? Gern informiert Sie
Julia Beck, Telefon 0711 2005-1375
julia.beck@ihk-exportakademie.de.

Organization weiterhin um 5,5 Prozent pro Jahr wachsen.

- **Unternehmensfreundlichkeit und Freihandel:** Das aktuelle „Ease of Doing Business“-Ranking der Weltbank nennt Georgien auf Platz 7 – klar besser als die meisten OECD-Länder und die Türkei (Platz 43), Rumänien (Platz 52) oder Bulgarien (Platz 59). Eine Firma lässt sich in Georgien in nur einem Tag gründen, eine Baugenehmigung erhält man nach durchschnittlich 63 Tagen. Zudem verfügt Georgien seit 2014 über ein Assoziierungsabkommen mit der EU sowie über Freihandelsabkommen unter anderem mit der Türkei, der Ukraine, China und den Golfstaaten, was zollfreie Exporte in Märkte mit 2,3 Milliarden Konsumenten ermöglicht.
- **Zugang zu erneuerbaren Energien:** 70 Prozent des Strombedarfs in Georgien werden aus erneuerbaren Energien gewonnen, vor allem aus Wasserkraft. Die Elektrizitätskosten sind mit etwa acht US-Cent pro kW/h sehr niedrig, ebenso wie die Versorgungskosten für Gas (23 US-Cent pro c/m) und Wasser (7,5 US-Cent pro c/m), was Georgien für deutsche Firmen vor allem vor dem Hintergrund der EU-Klimaschutzziele attraktiv macht.



Lukas Josten, OCO
Global for Invest Georgia

Zu guter Letzt werden ausländische Investoren in Georgien mit offenen Armen empfangen – von Invest in Georgia, der staatlichen Investitionsförderagentur. Wir verstehen uns als „One-Stop-Shop“, der Informationen bereitstellt, Unternehmen während des gesamten Ansiedlungsprozesses begleitet und natürlich auch zu attraktiven Förderanreizen berät. Sprechen Sie uns an! ■

Lukas Josten,
OCO Global for Invest Georgia,
lukas.josten@ocoglobal.com



15 Jahre nach dem Referendum und nach fast ebenso langen Brexit-Verhandlungen haben das Vereinigte Königreich und seine europäischen Handelspartner nun das erste Jahr in Trennung hinter sich - unser Titeldossier zieht eine erste Bilanz.

Ein Jahr Brexit: Handelsbilanz mit Bremsspuren

Die Übergangsfrist ist vorbei, der Austritt vollzogen, das Handelsabkommen ratifiziert – und dennoch ist keine Ruhe eingekehrt in den Handel mit dem frisch gebackenen Drittland. Unser Titelthema zieht die Bilanz des Außenhandels aus mehreren Perspektiven. Den Auftakt macht ein Blick auf den Export: Wie rund läuft der internationale Warenverkehr?

Brexit, Brexit und kein Ende: Die letzten Monate und zuletzt die Krise rund um gestörte Lieferketten haben uns vor Augen geführt, wie schön der Binnenmarkt funktioniert und wie schwierig es ist, wenn neue Grenzen entstehen. Für den Warenverkehr bedeutet der Brexit ein Mehr an Kosten und ein Mehr an Papierkram. Er führte zu Wartezeiten und einem anfänglichen Durcheinander bei Paketdienstleistern, die mit Wucht von der neuen Grenze zwischen der EU und Großbritannien getroffen wurden. Dazu kommen noch immer überforderte Zollverwaltungen, die trotz massivem Personalaufbau die Prozesse zum Teil nicht ordentlich abwickeln können, sowie ein modernes Handelsabkommen mit vielen schlanken und wirtschaftsfreundlichen Regelungen, die aber leider durch unnötige Formalia ausgebremst werden.

Der Beratungsbedarf bei den Beteiligten war und ist hoch: In den ersten Wochen des Jahres haben sich Unternehmen über sämtliche Kanäle informiert, wie der Warenverkehr mit Großbritannien (GB) nach dem Brexit funktioniert und welche Regeln gelten. Vieles hat sich inzwischen eingespielt und die britische Regierung hat großzügig Fristen verlängert, um die von Corona gebeutelte Wirtschaft nicht unnötig zu strapazieren.

So wurde die Kontrolle von pflanzlichen und tierischen Erzeugnissen bei der Einfuhr nach GB erneut verschoben. Gleiches gilt für das neue Label UKCA (United Kingdom Conformity Assessed), der Entsprechung für das europäische CE-Label, das nun erst 2023 statt wie geplant zum Ende dieses Jahres verbindlich wird. Und dann ist da noch das in letzter Minute verhandelte Abkommen zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU, das TCA (Trade and Cooperation Agreement), das vor allem Ursprungsware aus der EU in GB und umgekehrt Zollfreiheit gewährt, daneben aber noch viele weitere moderne Handelserleichterungen vorsieht.

Und dennoch: Ein Stimmungsbild unter regionalen Unternehmen zeigt, da ist noch Luft nach oben. Denn gut gemeint ist eben nicht immer gut gemacht. Hier ein paar Beispiele:

Reparatursendungen

Reparatursendungen sind zollfrei, unabhängig vom Warenursprung. Eine einfache, schlanke Regelung, festgeschrieben in Artikel 24 des Handelsabkommens. Betroffene haben sich leider zu früh gefreut: Für die Nutzung dieser Zollbefreiung ist im EU-Zollrecht zusätzlich eine aktive oder eine passive Veredelung erforderlich, was ihren Nutzen wiederum massiv einschränkt. Schlank geht anders.



Andrea Schubode,
IHK Region Stuttgart

Erklärung zum Ursprung für Mehrfachsendungen (EzU)

Eine Vereinfachung im Abkommen sieht vor, dass Unternehmen, die identische Erzeugnisse aus GB in mehreren Lieferungen erhalten, den Zollvorteil auf Grundlage eines einzigen Dokuments, nämlich der Erklärung zum Ursprung für Mehrfachsendungen beantragen können. Maximale Laufzeit einer solchen Erklärung ist ein Jahr. So weit, so gut. Aber jetzt kommt eine Regelung ins Spiel, die entfernt an das Hin und Her mit den Langzeitlieferantenerklärungen und das Drama um Ausstellungsdatum und Gültigkeitszeitraum erinnert. Denn bei der Einfuhrabfertigung darf eine Präferenz nicht vor dem Datum der Ausfertigung der EzU oder vor Beginn der Geltungsdauer beantragt werden. Außerdem darf der Beginn der Geltungsdauer nicht vor dem Datum der Ausfertigung liegen. Und es geht noch weiter: Zur Beantragung der Erstattung des Einfuhrzolls kann sie auch nachträglich ausgestellt werden. Dann darf der Beginn der Geltungsdauer vor dem Datum der Ausfertigung der EzU für Mehrfachsendungen liegen. Ob das Ziel der Vereinfachung mit solchen Regelungen erreicht wird, bleibt offen. Gefragt sind jetzt die Zollverwaltungen diesseits und jenseits des

Channels, die mit pragmatischen Lösungen beweisen müssen, dass es auch schlank geht. Die Voraussetzungen sind im TCA gegeben.

Tagesgeschäft mit Hindernissen

Doch auch im normalen Tagesgeschäft der Zollabwicklung werden einfache Sachverhalte unnötig verkompliziert. Beispiel fehlende Ausgangsvermerke. Unternehmen aus der Region berichten, dass 20 bis 40 Prozent aller Ausfuhrmeldungen nach Großbritannien an der Grenzzollstelle nicht ordnungsgemäß abgeschlossen werden, mit der Folge, dass Unternehmen alternative Belege beibringen müssen, um nachzuweisen, dass die Ware die EU verlassen hat – ein Riesenaufwand. Hier wirkt die IHK auf die Generalzolldirektion ein, um für genau diesen Fall Vereinfachungen zu schaffen.

An anderer Stelle ist die Zollverwaltung in GB gefragt: Seit Tag eins des Brexit sorgt das Länderkürzel „QU“ für Verzögerungen bei der Einfuhrabfertigung und für Ratlosigkeit bei deutschen

Exporteuren. QU steht für „unbekannter Ursprung“ und wird bei Verzollungsdokumenten immer dann angeführt, wenn genau das der Fall ist: Der handelspolitische Ursprung einer Ware ist, warum auch immer, nicht bekannt. Zum Problem wird die Angelegenheit, wenn das Empfangsland, in diesem Fall Großbritannien, eine Angabe zum Ursprung zwingend verlangt, die Angabe „Ursprung unbekannt QU“ aber nicht anerkennt. Eine gesetzliche Grundlage hierfür existiert nicht, sagt das Generalkonsulat auf Anfrage, es sei eben Handelsbrauch. Was also tun, wenn der Ursprung nicht bekannt ist? Hier ist guter Rat teuer.

Fazit: GB ist ein Drittland mit allen Konsequenzen. Die hierfür erforderlichen Prozesse sind – wenig überraschend – noch nicht ganz eingeschwungen. Einzelne Regelungen sind merkwürdig, manche davon werden bleiben – auch das ist letztlich im Warenverkehr mit Drittstaaten Normalfall. ■

Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart

Internationale Branchen: Der Brexit-Effekt

Noch ist man vorsichtig mit der Einschätzung langfristiger Brexit-Folgen auf die Branchen. Klar ist: Trotz Erschwernissen gibt es auch deutliche Standortvorteile. Die relevanten Branchen im Überblick.

Automobil

Für den Automobilsektor war schon im Frühjahr 2021 erkennbar, dass der Brexit neben der Coronakrise und dem geplanten Verkaufsverbot klassischer Verbrenner für zusätzliche Belastungen sorgt. Damit setzte sich ein Trend fort, der schon mit dem Brexit-Referendum 2016 begonnen hatte. Seither sank der Anteil an neuzugelassenen Fahrzeugen in Großbritannien, ebenso wie der Absatzanteil von dortigen Herstellern. Die Einbrüche führten zu merklich rückläufigen Exportzahlen für Lieferungen nach Europa, damit einher ging ein Rückgang deutscher Kfz-Teile-Lieferungen nach Großbritannien. Besonders schwach ausgeprägt war der Start in das Jahr 2021; hier verzeichnete der Branchenverband SMMT einen PKW-Produktionsrückgang von 27,3 Prozent gegen-



Ulrike Modery,
IHK Region Stuttgart

über dem Vorjahresmonat. Doch wohin steuert das Vereinigte Königreich in seiner Bedeutung als bisher so wichtiger Akteur der Automobilindustrie? Werden die erschwerten Marktzugangsbedingungen zu Standortveränderungen und einer sinkenden Bedeutung Großbritanniens in der Branche führen?

Branchenexperten sehen den Brexit zwar als Unsicherheitsfaktor, betonen dabei aber auch, dass nicht der Brexit allein, sondern auch anstehende strukturelle Veränderungen mit dem geplanten Verkaufsverbot für Verbrenner ab 2030 zu Buche schlagen. Was dabei zu Verunsicherung führt, wird zugleich langfristig auch als Chance für die Neuausrichtung der Branche und einer somit weiterhin wichtigen Stellung Großbritanniens bewertet. Die Neuausrichtung auf Elektromobile soll die Branche beflügeln und auch die Partnerschaften mit EU-Ländern wieder stärken. So lässt sich aus heutiger Sicht für die Automobilindustrie zusammenfassen, dass die Zollgrenze und die neuen Herausforderungen im Bereich Zertifizierung und Zulassung die Handelsbeziehungen zwar

erschweren, Großbritannien aber weiterhin ein wichtiger Standort für die Branche bleibt. Hierfür sorgen neben den attraktiven Förder- und Investitionsbedingungen im Bereich Elektromobilität grundsätzlich vorteilhafte Standortbedingungen wie gut ausgebildetes Personal und starke Forschungsk Kooperationen zwischen Industrie und Universitäten. Durch den sektorspezifischen Anhang für Kraftfahrzeuge, Ausrüstung und Teile davon im Handelsabkommen TCA (Trade and Cooperation Agreement) wird angestrebt, unnötige technische Handelshemmnisse zwischen Großbritannien und der EU zu vermeiden und Rechtsvorschriften anzugleichen.

Maschinenbau

Während der Brexit für den britischen Automobilssektor derzeit „nur“ ein Problem unter vielen darstellt, hat sich der britische Maschinenbau gut von den zurückliegenden schwierigen Corona-Monaten erholt. Bereits im März 2021 konnte das Vorkrisenniveau von Februar 2020 wieder übertroffen werden. Der Brexit scheint bei den Ein- und Ausfuhren bisher kaum zu Beeinträchtigungen geführt zu haben. Die neue Zollgrenze mit dem verbundenen bürokratischen und finanziellen Mehraufwand wird aber als großes Risiko für die Wettbewerbsfähigkeit Großbritanniens gesehen; hier werden die Standortentscheidungen großer Firmen zukunftsweisend sein.

Großbritannien ist ein wichtiger Standort für hiesige Firmen, die längst von den Auswirkungen betroffen sind. So sind Dokumentationsprozesse für Lieferungen nach Großbritannien aufwendig geworden, außerdem kommt es auf dem Weg der Warenbeförderung zu langen Verzögerungen. Für viele Unternehmen stellt sich die Frage, ob das Geschäft mit Großbritannien auf lange Sicht durchführbar und vor allem finanzierbar ist. Gleichzeitig möchten viele am Standort festhalten: Es bestehen gute Beziehungen zu Kunden und Lieferanten. Unternehmen haben in Know-how und Personal vor Ort investiert. Die Prognosen für den Maschinen- und Anlagenbau sind also durchwachsen. Es wird empfohlen, neue Chancen zu nutzen, die sich etwa aus neuen Handelsverträgen von Großbritannien nach Übersee ergeben könnten. Hoffnung besteht aus Unternehmersicht auch im Blick auf eine mögliche Überarbeitung des Brexit-Vertragstextes, die die Revisionsklausel nach fünf Jahren vorsieht.

Medizintechnik

In besonders wachstumsstarken Branchen wie der Medizintechnik hat der Brexit bisher nicht zu Eintrübungen geführt; durch die derzeit hohe Investitionsbereitschaft des britischen Markts

bestehen für deutsche Hersteller besonders gute Absatzchancen. Die Brexit-Folgen werden momentan auch noch abgeschwächt durch geltende Übergangsfristen bei der Produktregistrierung und -kennzeichnung. So gilt etwa für die CE-Kennzeichnung von Medizinprodukten eine Übergangsfrist bis 30. Juni 2023. Die Registrierungs pflicht bei der Behörde MHRA ist kürzer gestaltet und für zahlreiche Produktgruppen bereits in Kraft. Laut Prognosen wird die Attraktivität des britischen Marktes für Medizintechnik nicht abnehmen. Um vom guten Investitionsklima zu profitieren, sollten sich Unternehmen auf Neuregelungen vorbereiten.

Chemiesektor

Anders sieht es hingegen im Chemiesektor aus, der zwar gut durch die Coronakrise gekommen ist, aber bereits mit einem deutlichen Umsatzrückgang für 2021 rechnet, was auf die Doppelbelastung durch die neuen Zollformalitäten und die Registrierungs pflicht nach der UK-REACH-Verordnung zurückzuführen ist. Branchenverbände kritisieren diese Neuregelung scharf, denn sie erfordert für international agierende Unternehmen in Großbritannien und in der EU einen kostspieligen Mehraufwand, da Chemikalien nun sowohl für den europäischen als auch für den britischen Markt registriert werden müssen. Inwieweit deutsche und britische Unternehmen die Registrierungs vorschriften erfolgreich umsetzen und dabei die engen Handelsbeziehungen beibehalten können, bleibt abzuwarten. Deutschland ist nach den USA der zweitgrößte Handelspartner Großbritanniens. ■

Ulrike Modery,
IHK Region
Stuttgart

Foto: gettyimages

Beziehungsstatus: Bitter sweet

Viele neue Hürden, aber auch viele Kooperationsangebote prägen die Zusammenarbeit

Mit dem groß gefeierten „Freedom Day“ im Juli 2021 hat Großbritannien fast alle Corona-Maßnahmen aufgehoben. Auch wenn das Land zum Winter 2021 hin bereits wieder mit höheren Fallzahlen konfrontiert ist, geht es für die Wirtschaft allmählich aufwärts. Dazu tragen konjunkturelle Impulse der britischen Regierung bei wie die großzügige Maßnahme für Sonderabschreibungen für Industrieinvestitionen, die so genannte Super Deduction. Adressiert werden zudem Investoren aus dem Ausland – schon Ende 2021 versprechen Zoll- und Steuerprivilegien in acht neu etablierten englischen Freihäfen gute Geschäfte.



Dagmar Jost,
IHK Region Stuttgart

Die Briten beschreiten ihren Weg aus der Pandemie auch deshalb rasch, um die Brexit-Turbulenzen abzumildern. Mit der neuen Grenze zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich hat sich das Geschäft links und rechts vom Ärmelkanal kolossal verändert. Das Handels- und Kooperationsabkommen regelt einiges, zum Beispiel die weitgehende Zollfreiheit, jedoch gehören, genau wie im Handel mit anderen Drittstaaten wie USA oder China, viele Formalitäten, zum Beispiel Zollanmeldungen und Zollkontrollen, nun zum Alltag. Außerdem bereiten die komplizierten Einreisebestimmungen für Geschäftsreisen Kopfzerbrechen. Diesen Mehr-

aufwand können sich gerade kleine Unternehmen nicht leisten und ziehen sich zum Teil aus dem Geschäft zurück. Andere verändern ihre Lieferketten und suchen Lieferanten verstärkt in der EU. Die Brems Spuren in der Handelsbilanz werden sichtbar. Seit dem 1. Oktober 2021 muss bei der Einreise nach Großbritannien der Reisepass vorgelegt werden. Das Fazit lautet daher: Es gilt, wieder Vertrauen aufzubauen!

Der Austritt ist Realität. Keep calm and carry on

Der Blick bleibt nach vorne gerichtet. Als Absatzmarkt für baden-württembergische Waren ist Großbritannien zurückgefallen, es befindet sich derzeit noch auf dem achten Platz in der Exportbilanz. Mehr als 700 Unternehmen aus der Region Stuttgart unterhalten Handelsbeziehungen mit Großbritannien – über 100 davon haben eine eigene Niederlassung/Produktionsstätte im Königreich. Die Motivation, den Post-Brexit-Prozess im Sinne der Unternehmen mitzugestalten, ist entsprechend hoch. Die IHK Region Stuttgart beispielsweise platziert im Austausch mit dem Britischen Generalkonsul Simon Kendall regelmäßig die Anliegen der Unternehmen. Ganz vorne auf der Agenda des jüngsten Treffens im Herbst: Verlässlichkeit und gute Informationspolitik.

Partnerschaft stärken

Ein Beispiel dafür, dem Informationsbedarf seitens der Wirtschaft zu begegnen ist der gemeinsame Podcast der IHK Region Stuttgart mit dem Britischen Generalkonsulat in München zur neuen Produktkennzeichnung UKCA. Auch das Land Baden-Württemberg setzt sich für neue gemeinsame Wege ein und ermöglicht mit der Partnerschaftsinitiative zusammen mit dem Britischen Generalkonsulat in München und dem Department for International Trade Kooperationen im Bereich der Kreativwirtschaft, Automobilbranche und dem Gesundheitswesen. ■



Außenwirtschaft Podcast

Im fünften Podcast der IHK Region Stuttgart zu aktuellen Trends der Außenwirtschaft geht es um die Produktkennzeichnung nach dem Brexit. Thomas Schaal vom Britischen Generalkonsulat München beantwortet Fragen zur neuen UKCA-Kennzeichnung und gibt Tipps für Unternehmen. Diesen und alle weiteren Außenwirtschaftspodcasts finden Sie unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4896788.

Dagmar Jost,
IHK Region Stuttgart



Foto: gettyimages

Reisepass, Visum und Sponsorship

Auch ein Jahr nach dem Austritt herrscht großer Beratungsbedarf zu Rechtsfragen

Neben zahlreichen Rechtsfragen zu Reisebeschränkungen durch die Pandemie gab es für die Juristinnen und Juristen der Außenwirtschaft 2021 ein weiteres komplexes Thema: Rechtliche Fragestellungen in Verbindung mit dem Brexit. Das gemeinsame Handelsabkommen hat etwas mehr Klarheit gebracht, dennoch ist es im Einzelfall für Unternehmen schwer, Rechtssicherheit zu bekommen.

Dienstreisen / Entsendungen



Matthias Führich,
IHK Region Stuttgart

Dies betrifft vor allem Rechtsfragen zu Dienstreisen wie beispielsweise Montage-Einsätze oder längere Entsendungen, zu denen wir im vergangenen Jahr besonders häufig beraten haben. Vielen Unternehmen war dabei nicht klar: Seit dem Austrittsabkommen sind nur noch einfache Geschäftstätigkeiten wie Betriebsbesuche, Teilnahmen an Seminaren oder Markterkundungsreisen oder einfacher After-Sale-Service ohne Visum möglich. Für die meisten Tätigkeiten benötigen

die Unternehmen seit dem 1. Januar 2021 ein sogenanntes „Skilled-Worker-Visum“. Dieses ist neben dem formellen Visumsverfahren an gewisse Kriterien geknüpft: In einem punktebasierten System wird anhand von Faktoren wie persönliche Fähigkeiten, Sprachkenntnisse, Höhe des Einkommens oder die Branche über die Einreise- und Tätigkeitserlaubnis entschieden. Zusätzlich ist auch eine sogenannte „Sponsorship-Licence“ des Auftraggebers notwendig.

Die neuen Einreisebestimmungen sollten dabei ernst genommen werden: Verstöße gegen das neue Einreiserecht können mit Inhaftierung, Geldbuße und Eintrag im persönlichen Immigrationsregister geahndet werden. Insbesondere Letzteres hat die Konsequenz, dass bei Verstößen die generelle Reisefreiheit einschränkt und auch die Rückkehr in das Vereinigte Königreich erschwert werden kann. Einige Unternehmen haben nach dem Hinweis durch die IHK noch über die „Frontier-Worker-Permit“ eine Art Sondererlaubnis beantragen können, welche größtenteils von den neuen Beschränkungen befreit. Dies gilt jedoch nur, wenn Unternehmen nachweislich

bereits vor dem 1. Januar 2021 in gewissem Umfang im Vereinigten Königreich tätig waren. Seit dem 6. Oktober 2021 können sich zudem auch Subunternehmer auf die Regelungen zur visafreien Einreise bei After-Sale-Service berufen. Die Subunternehmervereinbarung muss jedoch zum Zeitpunkt des Verkaufs oder der Vermietung getroffen worden sein.

Datenschutz

Relative Unklarheit gab es lange bezüglich internationaler Datenschutzregeln zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich. Letztlich konnten Unternehmer dann im Juni 2021 aufatmen: Es kam zum sogenannten „Angemessenheitsbeschluss der Europäischen Kommission“ – der Datentransfer nach Großbritannien wurde vonseiten der EU grundsätzlich als mit dem europäischen Datenschutzniveau vereinbar angesehen. Neue Unruhe wiederum brachte nun eine Ankündigung im September 2021, dass sich Großbritannien datenschutzrechtlich komplett von der Datenschutzgrundverordnung der EU lösen und ein eigenes Datenschutzgesetz entwerfen möchte. Es bleibt abzuwarten, welche Auswirkungen dies haben wird.

Forderungsdurchsetzung

Viele Anfragen hatten Unternehmen auch zum Thema Forderungsdurchsetzung. Mit dem Brexit hat das Vereinigte Königreich die EU verlassen, weggefallen ist damit auch die etwas unbürokratischere Forderungsdurchsetzung durch den EU-Zahlungsbefehl. Wir haben viele Unternehmen zu den alternativ möglichen Mahnverfahren beraten. Wichtig war hier immer der Blick in den konkreten Vertrag. Eventuell lag nämlich ein Gerichtsstand im Vereinigten Königreich vor und das online durchführbare britische Mahnverfahren war einschlägig. In dieser und anderen Fragestellungen arbeiten wir eng mit britischen Partnern zusammen, unter anderem der Auslandshandelskammer London, um unseren Mitgliedsunternehmen bestmöglich Hilfestellung geben zu können. ■

Matthias Führich,
IHK Region Stuttgart

Internationaler Warenverkehr

Präferenzraum Pan-Euro-Med: Neue Regeln, komplizierter Übergang

Mit dem Ziel, einfache und zeitgemäße Ursprungsregeln einzuführen, hat die EU mit den Partnerstaaten der Pan-Euro-Med-Zone über eine Modernisierung des Regionalübereinkommens verhandelt.

Leider befürworten jedoch nicht alle Handelspartner diesen Vereinfachungsprozess. Um dennoch der Wirtschaft die Möglichkeit zu eröffnen, Zollvorteile mit vereinfachten Regeln zu nutzen, haben die EU und die reformwilligen Handelspartner ein alternativ anwendbares vereinfachtes Regelwerk geschaffen.

Diese so genannten Übergangsregeln „Transitional Rules“ können bis auf Weiteres optional zu den bestehenden Ursprungsregeln des Regionalen Übereinkommens der Pan-Euro-Med-Zone genutzt werden – aber nur dann, wenn der beteiligte Handelspartner den Übergangsregeln zugestimmt hat. Ob in diesem Fall die „alten“ oder die „neuen“ Regeln und Nachweise verwendet werden, bleibt dem Exporteur überlassen.

Stand 1. September 2021 akzeptieren folgende Länder die Übergangsregeln:

- EU
- Albanien
- Färöer
- Georgien
- Island
- Westjordanland
- Gaza-Streifen
- Norwegen
- Schweiz

Weitere Partnerländer werden hinzukommen. Eine entsprechende Übersicht wird in regelmäßigen Abständen auf der Webseite der Generaldirektion TAXUD veröffentlicht.

Was bedeutet das konkret? In den Präferenznachweisen und Lieferantenerklärungen ist mit dem Hinweis „Transitional Rules“ anzugeben, falls der Ursprung gemäß den Übergangsregelungen ermittelt wurde. Erfüllt eine Ware beide Regeln, so kann das auf dem Dokument auch angegeben wer-

den. Falls die bisherigen Regeln genutzt werden, ist kein Vermerk erforderlich. Die Datenbank zur Ermittlung der Präferenzregeln WuP online wird nach Angaben der Zollverwaltung sukzessive angepasst. Bis dahin bleibt dem Exporteur nur der Blick ins Ursprungsprotokoll zum Präferenzabkommen zwischen der EU und Jordanien, um die neuen Regeln nachzulesen und diese mit den alten Regeln abzugleichen.

Fazit: Das neue Regelwerk beinhaltet viele Elemente, die praxisnah und wirtschaftsfreundlich sind. So ist zum Beispiel bei der Präferenzkalkulation die Nutzung des Durchschnittspreises erlaubt. Solange die Umsetzung aber so kompliziert und bürokratisch ist, werden sicher viele Unternehmen davor zurückschrecken, das reformierte Regelwerk zu nutzen.

Informationen zum Pan-Euro-Med-Abkommen und dessen Reformprozess haben wir für Sie unter www.zoll.de, Stichwort „Paneuropäische Zone“ zusammengestellt. ■

EU aktualisiert Listen der genehmigungspflichtigen Güter

Zum Jahresende treten Änderungen in den Güterlisten in Kraft. Laut BAFA sind wenige Änderungen zu erwarten, diese betreffen vor allem Kategorie 3 und hier insbesondere Halbleiter. Das BAFA veröffentlicht unter www.bafa.de eine praktische Übersicht anhand derer Exporteure nachvollziehen können, ob sie betroffen sind oder nicht. ■



Zollaussetzungen und Zollkontingente

Für bestimmte, genau definierte Waren können bei Einfuhr in die EU Zollbefreiungen in Anspruch genommen werden. Den aktuellen Stand sowie Informationen zum Antrags- und Widerspruchsverfahren finden Sie unter: www.ihk-sbh.de.

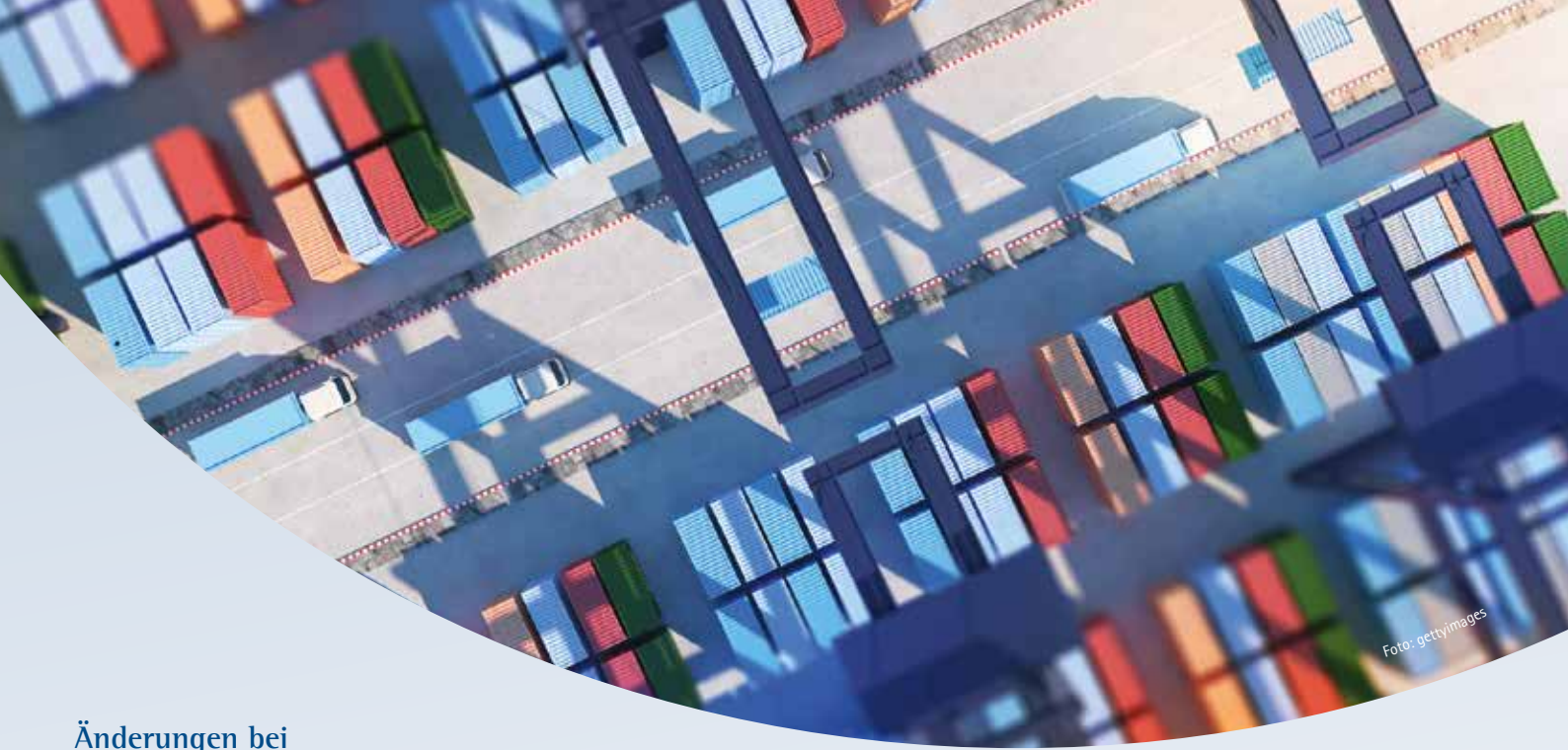


Foto: gettyimages

Änderungen bei Lieferantenerklärungen

Jedes Jahr im Herbst beginnt die Saison zum Ausstellen und Anfordern von Lieferantenerklärungen. Welche Änderungen in diesem Jahr zu berücksichtigen sind, zeigen wir Ihnen unter www.ihk-sbh.de, Stichwort „Lieferantenerklärungen“. Bei den Ländern gibt es seit dem Zugang Großbritanniens keine Änderungen.

Lieferantenerklärungen bei Lohnveredelung

Lässt ein Unternehmen einzelne Bearbeitungsschritte durch Lohnlieferanten in der EU ausführen, so ist mittels Lieferantenerklärung nachzuweisen, dass die Arbeiten in der EU durchgeführt wurden. Die Zollverwaltung hat sich jetzt in einer bundesweiten Besprechung auf eine Ausnahme verständigt.

Wenn Unternehmen einfache Tätigkeiten an Behindertenwerkstätten in Deutschland auslagern, kann auf die Nachweisführung durch Lieferantenerklärungen vom Auftraggeber an die Behindertenwerkstätte und von der Behindertenwerkstätte an den Auftraggeber verzichtet werden. Voraussetzung ist, dass das Ausstellen von Lieferantenerklärungen durch die Behindertenwerkstätte aufgrund einer vereinfachten Buchhaltung nur schwer oder gar nicht möglich ist. Der Nachweis erfolgt dann mittels Lieferscheinen. Alle Hauptzollämter sind hierüber informiert. Informationen zum Umgang von Lohnveredelungen und Lieferantenerklärungen sowie zu weiteren Voraussetzungen finden Sie unter www.zoll.de, Stichwort „Lohnveredelung“. ■

Warennummern und Warenverzeichnis 2022

Zum 1. Januar 2022 ändern sich die Warennummern umfassend, weil das neue Harmonisierte System (HS 2022) in Kraft tritt. Auf diesem sechsstelligen System beruhen die Warennummern. Das Statistische Bundesamt in Wiesbaden veröffentlicht die Änderungen des Warenverzeichnisses für die Außenhandelsstatistik und das Warenverzeichnis 2022 Anfang November 2021.

Die Änderungen gegenüber dem 1. Januar 2021 werden in einer ausführlichen Gegenüberstellung der alten und der geänderten Warennummern dargestellt. Die Kombinierte Nomenklatur der EU (Grundlage für den EU-Zolltarif, zehnstellige Warennummer) wird am 31. Oktober 2021 veröffentlicht. Grundsätzliche Informationen sowie zum HS 2022 finden Sie unter www.destatis.de, Stichwort „Warenverzeichnis“. ■

Dual-Use-Verordnung: Neue Codierungen

Seit 1. Oktober müssen Unternehmen bei der Ausfuhranmeldung von genehmigungspflichtigen Gütern neue Codierungen angeben. Statt der bis dahin verwendeten Codierung X002 gelten jetzt, abhängig von der verwendeten Genehmigung, unterschiedliche Codierungen. Die Qualifikatoren bleiben unverändert. In der ATLAS-Info 0224/21

vom 28. September 2021 finden Sie eine tabellarische Darstellung der Genehmigungstypen und der Codierungen, die für die ATLAS-Meldung gelten. Hintergrund für diese Änderung ist die neue EU-Dual-Use-Verordnung, die seit 9. September 2021 in Kraft ist. Zur Novelle der Dual-Use-Verordnung informiert das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) ausführlich unter www.bafa.de. ■

Zoll aktualisiert Handbuch zu Ausfuhrgenehmigungen

Zum 1. Oktober 2021 hat die Zollverwaltung das „Handbuch Ausfuhrgenehmigungen, Genehmigungen, elektronische Abschreibung“ aktualisiert auf ihrer Website unter www.zoll.de zum Download bereitgestellt. Darin wurden inhaltlich die Änderungen durch die Reform der Dual-Use-Verordnung nachvollzogen und unter anderem die neuen Allgemeinen Genehmigungen EU007 und EU008 aufgenommen. ■

Ihre IHK-Ansprechpartner

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

Telefon 07721 922-122
schatter@vs.ihk.de

Regional

Erinnerung: Zum Jahreswechsel treten weitreichende Änderungen in der Statistik in Kraft

Unter den zahlreichen Änderungen zum Jahreswechsel erhalten auch die Intrastat-Meldungen ab 1. Januar 2022 zusätzliche Daten, nämlich die Umsatzsteuer-ID des Geschäftspartners sowie das Ursprungsland der Waren.

Die Codes zur Angabe der „Art des Geschäfts“ ändern sich ebenfalls zum 1. Januar 2022. Das hat Auswirkungen auf die Intrastat-Meldung und auf ATLAS-Meldungen. Was das bedeutet und welche Änderungen noch zu berücksichtigen sind, können Sie nachlesen unter www.destatis.de.

Weiterhin ändern sich die Warennummern – wie in jedem Jahr. Eine Korrelationstabelle zeigt Ihnen, welche Nummern genau

betroffen sind. Sie finden diese auf der Website www.destatis.de.

Einen umfassenden Überblick über alle anstehenden Änderungen erhalten Sie in unserem Webinar „Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2021/2022“, das wir an zahlreichen Terminen rund um den Jahreswechsel anbieten. ■



Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2021/2022

Bleiben Sie up to date mit der IHK: Statistik und Zollrecht, Warenursprung und Präferenzen, Lieferantenerklärungen, Exportkontrolle sowie ausgewählte Vorschriften wichtiger Handelspartner – im IHK-Webinar erfahren Sie, welche Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel anstehen und wie Sie diese in Ihrem Unternehmen umsetzen.

Themenwünsche und Fragen können Sie schon bei der Anmeldung angeben.

Mehr zum Programm und den Link zur Anmeldung unter www.ihkademie-sbh.de, Nr. AHN-221.

Regional

GB verschiebt Einfuhrkontrollen erneut

Das Titelthema macht deutlich, dass die britische Regierung viel daran setzt, die Folgen von Pandemie und Brexit für Handelspartner abzumildern. So setzt sie Zollformalitäten und Grenzkontrollen für Importware schrittweise um. Die Fristen für Einfuhrkontrollen wurden erneut verlängert. Ziel ist, den Unternehmen die Erholung von der Corona-Pandemie und den damit verbundenen Lieferkettenproblemen zu erleichtern.

Im Einzelnen sind folgende Maßnahmen betroffen:

- Die Pflicht zur Voranmeldung von Waren, die veterinär- oder pflanzenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen (SPS-Waren) wurde verschoben von 1. Oktober 2021 auf 1. Januar 2022.

- Die Pflicht zur Vorlage von Veterinärbescheinigungen (Export Health Certificates) wurde verschoben von 1. Oktober 2021 auf 1. Juli 2022.
- Die Pflicht zur Vorlage von Pflanzengesundheitszeugnissen und physische Kontrollen von SPS-Waren an Grenzkontrollstellen wurden verschoben von 1. Januar 2022 auf 1. Juli 2022.
- Sicherheitserklärungen für Einfuhren werden statt ab 1. Januar 2022 erst ab 1. Juli 2022 erforderlich sein.
- Vollständige Zollerklärungen und -kontrollen werden wie geplant am 1. Januar 2022 eingeführt.

Weitere Details hierzu finden Sie auf der Website <https://grossbritannien.ahk.de>, Stichwort „Änderungen zum Brexit“. ■

Endlich Durchblick beim Thema US-(Re-)Exportkontrolle!

Ein im Auftrag der IHK Region Stuttgart von Ulrike Jasper, AEB SE, erstelltes und soeben aktualisiertes Gutachten zur US-(Re-)Exportkontrolle leitet Sie Schritt für Schritt durch die Standardfragen des US-(Re-)Exportkontrollrechts. Sie erfahren alle wichtigen Prüfschritte und erhalten aktuelle Informationen zu Geschäften mit dem Iran, Russland und China. Ein praxistauglicher Leitfaden für alle, die sich Sicherheit im Umgang mit dem komplexen Thema wünschen. Gegen Schutzgebühr erhältlich unter www.ihk-exportakademie.de/Kurse/Gutachten und in der Export-App.

Erstkontakt Exportkontrolle: Neuer Beratungsablauf hilft

Ein neuer Beratungsablauf soll Unternehmen bei der Prüfung helfen, ob die von ihnen geplante Ausfuhr exportkontrollrechtlichen Beschränkungen unterliegt, also genehmigungspflichtig oder gar verboten ist. Anhand von vier Frageblöcken prüfen die Unternehmen nacheinander folgende Parameter des Geschäftsvorhabens:

- Käufer- und Bestimmungsland
- Empfänger
- Gut
- Verwendungszweck

Erklärtexpte und Verlinkungen helfen, die Fragen zu beantworten. Den Beratungsablauf zur Exportkontrolle finden Sie in der Export-App der IHK-Exportakademie. ■

IHK bietet Export- infos 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.



ACI Ägypten in Kraft – Neue Anforderungen

Ägypten hat zum 1. Oktober 2021 die Einfuhrabfertigung von Seefrachtseendungen auf das Advanced Cargo Information System (ACI) umgestellt. Die German Arab Chamber of Industry and Commerce (AHK) in Kairo hat am 5. Oktober über eine Anpassung der Datenanforderungen in Handelsrechnungen informiert.

Demnach sollen unbedingt die folgenden Angaben nur auf die Handelsrechnung geschrieben werden:

- ACID: 100270468202109xxxx
- Egyptian Importer Tax ID: 10027xxxx
- Foreign Exporter Registration Type: VAT Number
- Foreign Exporter ID: DE25784xxx
- Foreign Exporter Country: GERMANY
- Foreign Exporter Country Code: DE

Auf alle andere Dokumente (einschließlich Ursprungszeugnisse) soll nur die ACID-Nummer geschrieben werden.

Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die Europäische Union kann Anti-dumping- 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 <https://trade.ec.europa.eu/tdi>.

Unter www.ihk-sbh.de, Nr. 4904600 halten wir Sie zu diesem Thema auf dem Laufenden. ■



Branchen International

Aktuelle Herausforderungen für internationale Unternehmen im Vertriebsmarkt



Foto: CDH
Katja Rudolf,
Hautgeschäftsführerin
CDH Baden-Württemberg

Um vertrieblichen Erfolg zu haben, brauchen internationale Unternehmen, die auf dem deutschen Markt starten wollen, fachkundige und erfahrene Partner vor Ort, die den Markt und die jeweilige Branche bereits hervor-

ragend kennen. Viele Informationen über neue Märkte können heute schon im Vorfeld online abgerufen werden. Marktanalysen durch digitale Recherchertools und Statistiken ergründen mögliche Potenziale für international aktive Unternehmen. Dazu gehören auch vollumfängliche Kenntnisse über die lokal agierenden Unternehmen, deren Produkte sowie ihre Stärken und Schwächen. Die Herausforderung für Unternehmen liegt darin,

Vertriebspartner zu finden, die diese Leistung erbringen und den Markt für die Produkte gewinnen können.

Den Vertrieb passgenau organisieren

Viele verschiedene Wege sind möglich und Unternehmen sind gehalten, den für ihre Produkte und Strukturen passenden Weg zu identifizieren. Sind die Produkte E-Commerce-tauglich, ist der Aufbau eines Onlineshops naheliegend und der vermeintlich einfachste und schnellste Weg.

Was aber, wenn es sich um erklärungsbedürftige und/oder teure Investitionsgüter handelt? In diesem Fall ist der Aufbau weiter gefasster Vertriebsstrukturen erforderlich. Ob der Vertrieb in Eigenregie oder durch eingekaufte Vertriebsdienstleistungen erfolgt, muss erwogen werden. Auch stellt sich die Frage, ob die direkte Kooperation mit dem Handel gewählt wird oder ob man über eine selbstständige Handelsvertreterin oder einen selbständigen Handelsvertreter agiert.

Handelsvertreter/-innen als vielseitige Mittler

Ist für ein Angebot die direkte Kundennähe ausschlaggebend, so ist die Unterstützung eines Vertriebsprofis, der/die im direkten Kontakt zum Handel steht, erforderlich. Diese Person kann als externer Vertriebspartner eingebunden werden, die Vertriebstätigkeit übernehmen und die Produktpalette im Namen des Anbieters vertreiben. Persönliche Beratung und Verkauf können so zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.

Auch in den Einkaufs- und Beschaffungsprozess kann sie bereits eingebunden werden – in weiten Teilen läuft dieser bereits digital ab. Hat der Handelsvertreter bzw. die Handelsvertreterin das nötige Wissen und die erforderlichen Qualifikationen für diese Aufgaben, so kann er oder sie gegenüber dem Kunden zum Produktveredler und Problemlöser werden.

Den richtigen Vertriebspartner finden

Wie wichtig es dabei ist, die richtigen Vertriebspartner für diese Aufgaben zu finden, liegt auf der Hand. Der CDH Wirtschaftsverband für Vertrieb e. V. (www.cdhw.de) kann Sie dabei unterstützen. Auf Deutschlands größter Vertriebsplattform für neue Vertretungen aus dem In- und Ausland www.handelsvertreter.de finden Unternehmen Vertriebspartner in Deutschland, auf internationaler Ebene steht die Plattform IUCAB.com/2b2-platform zur Verfügung.

Auf wichtigen nationalen und internationalen Messen und Ausstellungen in Deutschland stellt der Verband Kontakte zwischen ausstellenden Unternehmen und Handelsvertretungen her. Schon im Vorfeld der Messe können Unternehmen angeben, ob sie Vertriebspartner suchen.

Unter anderem in Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern bietet der Wirtschaftsverband CDH auch Online-Veranstaltungen an, in denen sich internationale Unternehmen mit ihrer Produktpalette vorstellen mit dem Ziel, Vertriebspartner für den Eintritt in den Dachmarkt zu finden.



Wir stehen Unternehmen zur Seite

Die IHK Region Stuttgart ist Partner im EU-Beratungsnetzwerk Enterprise Europe Network zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, kofinanziert durch die Europäische Union.

Ansprechpartnerin: Ingrid Schatter
Telefon 07721 922-120

Regional



Foto: gettyimages

Dieser Trend zum Online-Networking wurde durch den Wegfall von Präsenzveranstaltungen und Präsenzmessen während der Corona-Pandemie verstärkt.

Löst die Digitalisierung den persönlichen Vertrieb ab?



Foto: CDH
Stephan Hartmann,
Geschäftsführer Recht,
CDH Baden-Württemberg

Mit der zunehmenden Vernetzung der Vertriebskanäle, angetrieben durch die Digitalisierung, sind die Hersteller und Kunden im B2B-Bereich, national wie international, immer besser informiert. Personalisierte Kunden-, Produkt- und Transaktionsdaten stehen weltweit zur Verfügung. Durch die Corona-Pandemie hat sich dieser Trend noch weiter verstärkt. Die heute vermehrt automatisiert ablaufenden Bestellprozesse prägen die Tätigkeit der Vertriebsprofis und Handelsvertretungen ebenfalls stark: Diese wandelt sich immer stärker hin zu einer umfassenden Beratungstätigkeit für die Kunden. Eingeschränkte persönliche Besuche, der Ausfall von Messen und die verstärkte Internationalisierung sind weitere Faktoren, die Soloselbstständige und KMUs im Vertrieb vor immer größere Herausforderungen stellen. Dennoch zeigt vor allem die Erfahrung aus jüngerer Zeit: Die fortschreitende

Digitalisierung bei Unternehmen und Kunden wird den Vertrieb auch künftig nicht ersetzen. Der persönliche Kontakt ist und bleibt ein elementarer Bestandteil im Vertrieb, die Kommunikationswege wurden lediglich durch die zahlreichen Möglichkeiten des Online-Austauschs ergänzt.

„Zukunft im Vertrieb“: Ein Wirtschaftsverband im Aufbruch

Die Internationalisierung der in Deutschland auf der B2B-Ebene Tätigen hat in den letzten Jahren immer weiter zugenommen. Mehr als 50 Prozent der Vertriebsunternehmen arbeiten international und mit mindestens einem im Ausland ansässigen Hersteller zusammen. Parallel hierzu hat die Regelungsdichte im Rahmen der Europäischen Union (EU), die mitunter auch den Vertriebssektor betrifft, kontinuierlich zugenommen – ein Aspekt, der für zahlreiche Unternehmen bürokratischen Mehraufwand bedeutet.

Der CDH Wirtschaftsverband für Vertrieb e. V. nimmt auf unterschiedliche Art und Weise Einfluss in der EU und setzt sich für die Interessen seiner Mitglieder in verschiedenen

internationalen Gremien ein. Ziel ist es, verlässliche Rahmenbedingungen zu schaffen, damit die Unternehmen die Möglichkeiten und Chancen einer internationalen Zusammenarbeit gewinnbringend nutzen können. In diesem Sinne gibt der Verband CDH dem Vertriebssektor eine wichtige Stimme.

Der Wirtschaftsverband für Vertrieb bietet seinen Mitgliedsunternehmen Unterstützung in allen relevanten Bereichen, vom Wissensmanagement (www.zukunft-im-vertrieb.de) über rechtliche und vertriebliche Hilfestellung und Partnerverträge mit unterschiedlichen vertriebsnahen Dienstleistungen bis hin zu digitalen Tools und Whitelabel-Lösungen im Onlinebereich. So bieten wir in Zeiten immer weiter voranschreitender Digitalisierung und Globalisierung Vertriebsprofis, Handelsvertreterinnen und -vertretern Sicherheit und schaffen ein Netzwerk, in welchem gemeinsam Chancen entwickelt und Lösungen für den Einzelnen konkret aufgezeigt werden können.

Wir unterstützen Sie gern beim Aufbau Ihres Vertriebs. Schreiben Sie uns unter kontakt@cdhbw.de. ■

Katja Rudolf und Stephan Hartmann,
CDH Wirtschaftsverband für Vertrieb e. V.

Erfolgreich im E-Commerce auf europäischen Märkten

Webinar, 10. November 2021
16:00 bis 17:30 Uhr

Informieren Sie sich zu aktuellen Trends und Herausforderungen auf internationalen Märkten, zu Frankreich als E-Commerce-Markt, zu rechtlichen Fragestellungen im Cross-Border-E-Commerce, nehmen Sie

praktische Einblicke und stellen Sie Ihre Fragen live. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 175155890.

Ihre Ansprechpartnerin

Ulrike Modery
Telefon 0711 2005-1243
ulrike.modery@stuttgart.ihk.de

Länder und Märkte

Eine neue Umfrage des China Netzwerks Baden-Württemberg zeigt: Hiesige Unternehmen bauen ihre Aktivitäten in China aus – in Sachen Verstehen und Verständnis müssen beide Seiten lernen.

Das China Netzwerk Baden-Württemberg (CNBW) und die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC haben in der Umfrage „Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit China in 2021“ ergründet, welche Faktoren das wirtschaftliche Agieren beeinflussen und was in Sachen Absatz und Beschaffung geplant ist. Danach bekunden Baden-Württembergs Unternehmen weiterhin starkes Interesse am chinesischen Markt. Das gilt für die Absatz- wie auch die Beschaffungsseite.

China-Interesse ungebrochen, doch Alternativen werden rege sondiert

Die Auswirkungen der Pandemie auf die Lieferketten haben vielfach bisher zu keinen wesentlichen Planänderungen für die nächsten Jahre geführt. Dennoch werden verstärkt auch

Standorte oder Lieferanten in anderen Regionen geprüft, vor allem in Osteuropa. Klar ist: Die Luft wird dünner. Insbesondere die Geschwindigkeit, die chinesische Wettbewerber in technologischen Bereichen an den Tag legen, beschäftigt die deutschen Manager.

Neue Formen der Zusammenarbeit offenbaren kulturelle Hürden

Von Dezember 2020 bis Februar 2021 gaben 144 Vertreter aus mehrheitlich baden-württembergischen Unternehmen für die Umfrage schriftlich Auskunft, zusätzlich wurden Telefoninterviews geführt. Unterstützt wurde die Umfrage vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg. Quintessenz: Verstärkte Tätigkeiten unter erschwerten Bedingungen machen neue Zusammenarbeitsformen und professionelle Begleitung erforderlich – das gilt etwa für gemeinsame Innovationsgenerierung. Über alle Aktivitäten auf deutscher und chinesischer Seite spannt sich indes ein großer Bogen: Beim gegenseitigen Verstehen

und Verständnis von „landestypischer Kultur“, von Mustern, Handlungsweisen und der Bedeutung von Worten gilt es viel aufzuarbeiten.

Verstehen ist nicht gleich Verständnis

Die Befragten bekunden, dass bei einer Zusammenarbeit mit chinesischen Firmen möglichst beide Seiten profitieren sollten. Doch bei der Frage, wie das in Sachen Kooperation mit Lieferanten gelingt, ist noch viel Luft nach oben – auch das offenbart die Umfrage. Hintergrund: Einerseits beruhen geschäftliche Gepflogenheiten allzu häufig nur auf den eigenen Einstellungen und den sich daraus ergebenden Handlungsweisen, nicht aber auf echtem Verständnis der tatsächlichen Gepflogenheiten des Gegenübers – ein Punkt, der übrigens auch in anderen Nationalitäten-Konstellationen immer wieder auftaucht.

Ein weiterer Grund für ein Ungleichgewicht zwischen Geschäftspartnern ist, dass die Art der Zusammenarbeit immer auch durch das jeweilige spezifische Abhängigkeitsverhältnis von Kunde und Anbieter bzw. Lieferant bestimmt wird (Einkäufermarkt/Verkäufermarkt). Und dieses kann sich je nach Marktlage, Verfügbarkeiten und Volatilität auch immer wieder ändern. Die Thematik ist also komplexer als allgemein dargestellt.

Ihr IHK-Ansprechpartner
für alle Länder Asiens

Jörg Hermle
Telefon 07721 922-123
hermle@vs.ihk.de

Regional





Foto: Jochen Günther
Sabine Ursel, Presse/
Content, China Netzwerk
Baden-Württemberg

Die Preis- und Lohnentwicklung drängt

Genereller Handlungsdruck erwächst den Befragten aus der Preis- und Lohnentwicklung in China, aber auch aus Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Rechtsproblematik. Die Zuverlässigkeit der Partner in Produktion und Dienstleistung verbunden mit der Produktqualität werden als erfolgskritische

Faktoren genannt. Weitere Knackpunkte sind die Gewinnung geeigneten Personals und der Aufbau einer stabilen Führungs- und Unternehmenskultur. Die Infrastruktur des Landes wird hingegen gelobt: Die Mehrheit der befragten baden-württembergischen Unternehmen ist zufrieden.

Die Kultur und das Prinzip der „Dual Circulation“ verstehen lernen

CNBW und PwC raten deutschen Unternehmen, sich mit den Auswirkungen der „Dual Circulation“ zu befassen. China will den heimischen Binnenmarkt stärken und sich von ausländischen Importen möglichst unabhängig machen. Auf der anderen Sei-

te bietet der Sektor des technologischen Klimaschutzes gute Chancen; hier wird die chinesische Regierung zunehmend Investitionen tätigen. Übergeordnetes Ziel muss sein, durch Identifizierung, Analyse und Bearbeitung von Problemstellungen im Arbeitskontext zunächst das Verständnis für die jeweilige Kultur gezielt zu verbessern. Das CNBW hat diese Thematik bereits aufgegriffen: In der Arbeitsgruppe „Deutsch-Chinesische Zusammenarbeit“ beschäftigen sich deutsche und chinesische Fachkräfte mit Fallstudien, die Ergebnisse werden danach veröffentlicht. ■

Sabine Ursel, China Netzwerk
Baden-Württemberg, www.china-bw.net

Kernaussagen der Umfrage „Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit China 2021“

Lange Historie auf dem Markt: Eine große Anzahl Unternehmen sind seit Langem in China aktiv: Sieben Prozent agieren dort länger als 30 Jahre, rund ein Drittel zwischen zehn und 20 Jahre, nur knapp 30 Prozent weniger als fünf Jahre. Über die Hälfte engagiert sich in China mit einer oder mehreren 100-Prozent-Tochtergesellschaften; Joint Ventures machen 13 Prozent aus.

Wichtiger Absatzmarkt: Rund 60 Prozent meinen, dass China zukünftig als Absatzmarkt für ihr Unternehmen eine wichtigere Rolle spielen wird. Neun Prozent gehen von gleichbleibend hoher Bedeutung aus.

Wichtiger Beschaffungsmarkt: Für ein Viertel ist China heute ein sehr wichtiger Beschaffungsmarkt, für ein

weiteres Viertel einer von mehreren. Rund 41 Prozent schätzen, dass China als Beschaffungsmarkt wichtiger wird.

Wettbewerb: Ein gutes Drittel der Befragten meint, den chinesischen Wettbewerbern technologisch voraus zu sein – rund 20 Prozent sehen diese aber bereits heute vorn. Gut die Hälfte gibt an, dass ihre chinesischen Wettbewerber aufholen und in einigen Jahren überlegen sein werden.

„Neue Seidenstraße“: In die Initiative sind sieben Prozent involviert – vorrangig in GUS-Staaten; das Thema wird eher politisch und weniger als wirtschaftliche Chance betrachtet.

Alle Ergebnisse finden Sie unter <https://bit.ly/3Abf8QR>



Greater China Day, 1. Dezember 2021

Der Greater China Day wird 2021 von der IHK Dresden und der Auslandshandelskammer Greater China ausgerichtet und via Livestream übertragen. Er bietet ortsunabhängig die Möglichkeit, sich im Austausch mit Unternehmen, Geschäftsführungen, Experten und dem AHK-Netzwerk aus erster Hand über die neuesten Entwicklungen der Region Greater China zu informieren.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter www.dresden.ihk.de, Nr. 18097.

Rohstoffknappheit: Rechtliche Aspekte der Preisanpassung

Rohstoffe und Vorprodukte unterliegen derzeit enormen Preissteigerungen. Als Unternehmen sind Sie dem jedoch nicht schutzlos ausgeliefert: Wir zeigen Ihnen, wie Sie Preisrisiken vertraglich abfedern.

Immer noch andauernde Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie, Störungen der Lieferketten und internationale Handelskonflikte sind derzeit eine Belastungsprobe für internationale Lieferbeziehungen. Eine der Folgen: Stark steigende Preise für Rohstoffe und Vorprodukte. Viele Unternehmen stehen vor der Frage, wie sie ihre Geschäfte trotz der hohen Preise und vor allem angesichts der Unkalkulierbarkeit in Zukunft aufrechterhalten können. Wichtig zu wissen: Sie können Vorkehrungen treffen, um Preisrisiken mit einer durchdachten Vertragsgestaltung abzufedern. In der Praxis arbeitet man hier mit offenen Preisformulierungen sowie Preisanpassungs- und Preisgleitklauseln. Unser Artikel führt Sie in das Thema ein und gibt Ihnen wichtige Praxistipps.

Konkrete vertragliche Regelungen haben Vorrang

Maßgeblich ist zunächst einmal der direkte Blick in den bestehenden Vertrag. Haben die Vertragspartner für die Lieferung einen Festpreis oder einen festen Einheitspreis vereinbart, so ist dieser grundsätzlich erst einmal vorrangig – auch im Hinblick auf den allgemeinen Rechtsgrundsatz, dass der Verkäufer das allgemeine Beschaffungsrisiko tragen muss.

Dennoch sind Spezialregelungen möglich: Lieferanten können sich mit sogenannten offenen Formulierungen wie „kurzfristige Preisanpassungen vorbehalten“ oder „Angebote freibleibend orientiert an Wochenpreisen“ vertragliche Freiheiten sichern. Denkbar ist auch eine dynamische Anpassung an eine wöchentlich oder monatlich aktualisierte Preisliste.

Ist man selbst in der Situation, eine Formulierung aufzusetzen, sollte diese jedoch klar und vorhersehbar sein. Ansonsten läuft der Verwender der Vertragsformulierung Gefahr, dass diese als „intransparent“ gilt und gerichtlich als unwirksam eingestuft werden könnte.

Preisanpassungsklauseln geben Flexibilität

Viele Lieferanten greifen auch auf Preisanpassungs- oder Preisgleitklauseln zurück. In der Rechtsprechung werden diese Klauseln mitunter auch als Preisvorbehaltsklauseln bezeichnet. Diese

lösen eine automatische prozentuale Anpassung der aktuellen Lieferpreise, oft in Verknüpfung mit einem konkreten Preisindex, aus. Die Erhöhung/Verminderung kann als direkte Preisanpassung entsprechend einem Index oder in Kopplung an einen Schwellenwert gestaltet werden. Eine denkbare Formulierung wäre hier: „Erhöhen oder vermindern sich nach Vertragsschluss die aufgeführten Einkaufspreise zum Zeitpunkt der Abrechnung nach dem unten aufgeführten Preisindex um mehr als 20 Prozent, sind die Einheitspreise der betroffenen Positionen auf Verlangen einer Vertragspartei um diesen Faktor anzupassen“. Zu beachten ist hier allerdings, dass eine eindeutige Grundlage für die Beurteilung der Ausgangspreise vorliegen muss und die Klausel klar und verständlich ist.

Change Order Klauseln sichern den Prozess einer neuen Abstimmung bei Preisänderungen

Zuletzt sind auch sogenannte Change Order Klauseln denkbar. Damit können die Vertragsparteien bereits im Vorhinein ein bestimmtes Ablaufverfahren zur eventuellen Preisanpassung vereinbaren. Konkret wird hier ein Prozess vereinbart, welcher die Notwendigkeit einer formellen Änderungsanfrage, ein Einigungsverfahren und/oder die Hinzuziehung von Leitungsgremien oder eines Schiedsgutachters vorsieht. Change Order Klauseln kommen etwa zur Anwendung, wenn zum Beispiel gemeinsam mit dem

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

Ihr IHK-Ansprechpartner

Stefan Villing, Telefon 07721 922-240
villing@vs.ihk.de

Weitere Informationen unter
www.ihk-sbh.de/unternehmer/recht-steuern.



Liefervertrag auch eine Montageleistung vereinbart wird und hier insbesondere bei komplexen und zeitaufwändigeren Vorgängen wie der Errichtung einer Anlage. Aus rechtlicher Sicht sind Change Order Klauseln weitgehend unproblematisch, da sich die Vertragsparteien über den neuen Preis zunächst abstimmen müssen und keine einseitige Preisanpassung erfolgt.

Was gilt nach deutschem Recht, wenn keine Preis- anpassungs- oder Preisleitklausel vereinbart wurde?

Sieht der konkrete Vertrag keine ausdrückliche Klausel vor, so ist nach deutschem Recht eine Anpassung des Vertrags im Sinne einer Preisanpassung nur sehr eingeschränkt möglich. Lediglich, wenn Preisänderungen sehr gravierend und unvorhersehbar sind, kann auch noch nachträglich eine Preisanpassung verlangt werden – nach deutschem Recht gilt nämlich der Grundsatz, dass die Änderung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen nur in recht eingeschränktem Rahmen Einfluss auf bereits bestehende Verträge haben darf.

Störung der Geschäftsgrundlage gilt nur in bestimmten Fällen

Konkret kommen – wie auch bei Rechtsfragen der Höheren Gewalt – die Grundsätze der Störung der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB zur Anwendung. In der Praxis müssen jedoch enorme Preissteigerungen und als zwingende Ursache ein plötzlich auf-

tretendes Ereignis vorliegen. Eine Preissteigerung von lediglich 20 Prozent wird von der Rechtsprechung in keinem Fall als ausreichend angesehen. Bei schwerwiegenden Preisverschiebungen soll als Alternative zur Preisanpassung dann aber sogar eine einseitige Loslösung vom Vertrag möglich sein.

Welche Regeln gelten bei Preisanpassungen in einem Vertrag nach ausländischem Recht?

Unterliegt der Vertrag einer ausländischen Rechtsordnung, gelten andere Regeln – hier ein Überblick im Kontext der internationalen Rechtsordnungen:

- UN-Kaufrecht: Haben die Parteien im Vertrag UN-Kaufrecht vereinbart, so gibt es im Grundsatz nur sehr beschränkte Möglichkeiten der gesetzlichen Preisanpassung. Nach § 79 I CISG ist immerhin eine einseitige Loslösung vom Vertrag möglich, wenn innerhalb eines kurzen Zeitraums eine Preissteigerung von 150 bis 200 Prozent eingetreten ist.
- Englisch Recht: Das englische Recht ist noch restriktiver und akzeptiert nach den Grundsätzen der „doctrine of frustration“ nur nicht-wirtschaftliche Gründe für eine Vertragspassung. Veränderungen der Preise fallen in das Beschaffungsrisiko und erlauben keine Vertragsanpassung per Gesetz.
- Chinesisches Recht: Ähnlich ist es auch im chinesischen Recht, welches nach den Art. 533 des chinesischen Zivilgesetzbuchs wirtschaftliche Gründe und damit die Veränderung von Marktpreisen als Grund für eine Vertragsanpassung grundsätzlich ausschließt.

Unternehmen sind den ansteigenden Rohstoffpreisen also nicht ungeschützt ausgeliefert. Eine durchdachte Vertragsgestaltung bietet zahlreiche Möglichkeiten, bezüglich Preisunsicherheiten bereits vorbeugend tätig zu sein. Wir beraten Sie gern zu einzelnen Fragestellungen. ■

Praxistipps

- Arbeiten Sie wenn möglich direkt mit offenen Preisformulierungen oder Preispassungs- oder Preisleitklauseln.
- Lassen Sie sich die Preisvereinbarung noch einmal vom Geschäftspartner separat unterzeichnen.
- Behandeln Sie Preisklausel in der Vertragsverhandlung nicht nur als „Randthema“.

Matthias Führich,
IHK Region Stuttgart

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Nach coronabedingten Ausfällen: Das Auslandsmesseförderprogramm des Bundes wird umfangreicher, der Anteil Europas wächst.

Gerade für kleine und mittlere Unternehmen ist das Netzwerken auf Messen im Ausland ein wichtiges Marketinginstrument. Der coronabedingte Ausfall der meisten Messen war daher ein tiefer Einschnitt. 2019 hatten sich noch rund 5.500 Unternehmen auf mehr als 250 Gemeinschaftsständen präsentiert. Mit dem Auslandsmesseprogramm 2022 wird daher ein Relaunch angestrebt.

Mehr noch als in den vergangenen Jahren ist die Förderung von Messeauftritten in Europa möglich. Neben Russland und der Ukraine werden nun Teilnahmen im Vereinigten Königreich und auch innerhalb der Europäischen Union unterstützt. Mit dem Messe-

Neustart nach den Corona-Lockdowns soll deutschen Unternehmen der Zugang zum EU-Binnenmarkt erleichtert werden. Mehr als 45 Millionen Euro stehen im Auslandsmesseprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums 2022 bereit. Der Bund trägt bis zu 70 Prozent der direkten Messekosten, den Rest das ausstellende Unternehmen. Als Verband der deutschen Messewirtschaft koordiniert der AUMA das Programm des Bundes.

Die wichtigste Zielregion des Programms werden im kommenden Jahr die Märkte Asiens sein. Fast 150 Messebeteiligungen deutscher Unternehmen können dort gefördert werden, darunter über 60 in China.

Insgesamt sind es rund 340 Messen in 60 Ländern, auf denen deutsche Unternehmen zu günstigen Konditionen Waren und Dienstleistungen ausstellen können. Es ist damit das umfangreichste Programm seit der Erstauflage 1949. Weitere Zielregion des Programms ist Nordamerika. Gemeinschaftsstände werden auf Messen in Afrika, im Nahen und Mittleren Osten sowie in Lateinamerika ermöglicht. Informationen zum Auslandsmesseprogramm finden Sie unter www.auma.de unter dem Stichwort „Auslandsmesseprogramm Bund“. ■

Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart

4. Ideenwettbewerb Förderinstrument develoPPP 2021 – Abgabefrist: 31. Dezember 2021

Bis 31. Dezember können im Rahmen des vierten develoPPP-Ideenwettbewerbs 2021 Projektvorschläge eingereicht werden. Der Wettbewerb richtet sich an alle Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern aktiv werden und ihr Engagement nachhaltig gestalten wollen. Im Rahmen von develoPPP Classic werden Unternehmen finanziell und fachlich unterstützt.

Jedes Unternehmen, das die Mindestkriterien erfüllt, das also mindestens acht Mitarbeiter hat, mindestens 800.000 Euro Umsatz macht, und seit mindestens zwei Jahren operativ am Markt aktiv ist und das mit einem nachhaltigen und breitenwirksamen Vorhaben überzeugt, wird in der Classic-Version des Programms mit 100.000 bis 2 Millionen Euro bezuschusst (bis zu 50 Prozent der gesamten Projektkosten). Das Programm wird durch das Bundesministerium für wirtschaftliche

Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gefördert und durch zwei Durchführungsorganisationen umgesetzt, der Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) sowie der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG).

Unternehmen können frei wählen, bei welcher der oben genannten Institutionen Projektvorschläge eingereicht werden. Unter anderem ist das Programm eine gute Möglichkeit, Nachhaltigkeitsstandards entlang der bestehenden internationalen Lieferkette einzuführen. Weitere Informationen zum aktuellen Ideenwettbewerb sowie Projektbeispiele finden sich auf der Webseite von develoPPP Classic. Hier sind auch die erforderlichen Vordrucke zur Teilnahme am Wettbewerb hinterlegt. ■

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

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 personalisierbaren E-Mail-Service „Tenders & Projects Daily“ unseres Kooperationspartners Germany Trade & Invest: www.gtai.de/newsletter. Gern informieren und beraten wir Sie auch zu individuellen Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten.

Ihr IHK-Ansprechpartner

Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123
hermle@vs.ihk.de

USA im Fokus der Länderwoche der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg 2022

Interview von Jörg Hermle mit Daniel Andrich,
Geschäftsführer von AmCham Germany

Wer ist AmCham Germany und welche Aufgaben hat sie in den USA und in Deutschland?

Die American Chamber of Commerce in Germany (AmCham Germany) ist der älteste bilaterale Wirtschaftsverband in Deutschland. Als private, unparteiische und unabhängige Organisation treten wir dafür ein, die Interessen der deutschen und amerikanischen Unternehmen zu vertreten. Damit fördern wir den Austausch zwischen beiden Seiten des Atlantiks. Mit unserem globalen Netzwerk unterstützen wir unsere Mitglieder dabei, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu vertiefen. So geben wir der transatlantischen Business Community eine Stimme. Durch unsere zehn Regionalgruppen (Regional Chapters) sind wir in Deutschland in der Fläche verankert. Mit unseren sechs politischen Fachausschüssen (Policy Committees) können wir ein großes inhaltliches Spektrum abdecken und zu relevanten Themen Stellung beziehen.

Wie unterscheidet sich AmCham Germany von anderen ausländischen Handelskammern? Und mit welchen politischen und technologischen Zukunftsthemen beschäftigt sie sich?

Mit über einem Jahrhundert an Erfahrung im transatlantischen Austausch können wir unseren Mitgliedern verschiedene Angebote machen, damit sie erfolgreich wirtschaften können. Es ist die Mischung aus Erfahrung, transatlantischem Netzwerk und einer branchenübergreifenden Mitgliedschaft, die uns von anderen Handelskammern in der Welt unterscheidet. Neben großen Konzernen bieten wir auch KMUs einen Platz. Dank dieser Zusammensetzung haben wir stets ein klares Bild davon, was die Unternehmen umtreibt. So können wir das deutsch-amerikanische Netzwerk unserer Mitglieder stärken sowie wirtschaftspolitische Interessen unter unserem Dach bündeln und gezielt an die Politik herantragen. Mit unseren Policy Committees decken wir ein breites

Spektrum an Zukunftsthemen ab. Oberstes Ziel aller ist es, die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und den USA zu vertiefen, Handelshemmnisse abzubauen und die Unternehmen dabei zu unterstützen, erfolgreiche transatlantische Geschäftsbeziehungen zu erhalten und weiter auszubauen. Wir verfolgen zum Beispiel im Energie- und Klima-Committee sehr genau, welche legislativen Entwicklungen sich mit Blick auf die Erreichung der Klimaziele anbahnen. Als AmCham Germany können wir diese Plattform nutzen, um die transatlantische Perspektive auf Umwelt- und Klimafragen zu kanalisieren.



Daniel Andrich, Geschäftsführer
Amerikanische Handelskammer
in Deutschland

Zudem setzen wir uns für einen digitalen transatlantischen Wirtschaftsraum ein. Diese Forderung wird inhaltlich in unserem Digital Policy Committee konkretisiert. Ziel muss es sein, den transatlantischen Datentransfer rechtssicher, nachhaltig und mit entsprechendem Schutzniveau zu gestalten. Die durch das Schrems II-Urteil geschaffene Unsicherheit muss dringend beseitigt werden. Das gleiche ließe sich anhand weiterer Themenfelder fortführen. Die Kooperation unserer Mitglieder BioNTech und Pfizer zeigt eindrucksvoll, was für Erfolgsgeschichten im Rahmen transatlantischer Kooperationen möglich sind.

Wie sieht AmCham Germany die aktuellen Marktchancen für deutsche Unternehmen unter dem neuen Präsidenten Joe Biden?

Der Wiedereintritt in das Pariser Klimaabkommen und das geplante Infrastrukturpaket bieten deutschen Unternehmen in den USA große Chancen. Das dürfte insbesondere für Zukunftstechnologien, beispielsweise intelligente Stromnetze, oder alternative Energiegewinnung- und -speicherung gelten. Der gegenseitige Verzicht auf Zölle im Streitfall Airbus-Boeing war zudem ein wichtiges Zeichen der Entspannung. Insgesamt muss man festhalten, dass die USA der wichtigste Exportmarkt und gleichzeitig ein attraktiver Investitionsstandort für deutsche Unternehmen sind. Wir glauben, dass sich diese Entwicklung fortsetzt. Mit ihrer Technologie- und Innovationsoffenheit, ihrem Unternehmerteil und ihrer Konsumfreude bleiben die USA ein hoch attraktiver Wachstumsmarkt.

Welchen Service bieten Sie für Ihre amerikanischen Mitglieder an? Kann dieser Service auch von deutschen Unternehmen in Anspruch genommen werden?

Eine Besonderheit von AmCham Germany ist es, dass sowohl deutsche als auch amerikanische Unternehmen eine Mitgliedschaft beantragen können. So profitieren unsere Mitglieder von einem deutsch-amerikanischen und branchenübergreifenden Unternehmensnetzwerk. Zahlreiche Veranstaltungsformate bieten unseren Mitgliedern eine geeignete Plattform, untereinander Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu vertiefen und sich über Themen und Trends in den transatlantischen Beziehungen zu informieren.

Die IHK bietet vom 14. bis 18. März 2022 nach der Österreichwoche im Jahr 2022 die dritte Länderwoche. Welche

Empfehlungen können Sie für diese Länderwoche abgeben?

Die Länderwochen bieten exportorientierten Unternehmen die Möglichkeit, sich mit verschiedenen Stakeholdern der Business Community auszutauschen, das Netzwerk zu erweitern und sich über Entwicklungen im Exportgeschäft zu informieren. Nach einer Zeit ohne physische Events spielt der persönliche Austausch eine große Rolle in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. ■

Jörg Hermle,
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Impressum

Herausgeber

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

Herausgeber „Regional“

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Romäusring 4, 78050 Villingen-Schwenningen
Telefon 07721 922-0, www.ihk-sbh.de

Verantwortung

Tassilo Zywiets

Verantwortung „Regional“

Thomas Wolf

Redaktion

Thirza Albert

Redaktion „Regional“

Jörg Hermle

Gestaltung

SANSHINE Communications GmbH

Bilder

gettyimages (Titel, Seite 23), Fotolia (Seite 13, 24)

Druck

Müller Offset Druck GmbH

IHK Region Stuttgart und
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck oder Vervielfältigung auf
Papier und elektronischen Datenträgern
sowie Einspeisungen in Datennetze nur
mit Genehmigung der Herausgeber.

Die Außenwirtschaftsnachrichten werden
unter anderem in Zusammenarbeit mit der
Germany Trade and Invest (GTAI) verfasst.

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

Alle Angaben und Informationen wurden mit
größter Sorgfalt erarbeitet und zusammenge-
stellt.

Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des
Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen
übernehmen die IHK Region Stuttgart und die
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg keine Gewähr.

© 2021

Diwali – das indische Lichterfest

Alljährlich Anfang November wird eines der wichtigsten Feste des Hinduismus gefeiert – auch hier bei uns.

Abhängig vom Lauf des Mondes findet das Fest, das bis zu fünf Tage dauern kann, Ende Oktober oder Anfang/Mitte November statt. In diesem Jahr ist Diwali für den 4. November angesetzt.

Je nach Region unterscheiden sich die Rituale und Bräuche stark voneinander. Eines ist aber immer gleich: Es wird der Sieg des Guten über das Böse bzw. des Lichts über die Dunkelheit gefeiert. Ein wesentliches Element von Diwali ist deshalb das Licht. Überall werden Kerzen und Öllampen aufgestellt und die Häuser mit Lichterketten dekoriert. Damit soll den Geistern der Verstorbenen der Weg in das Land der Seligkeit gezeigt werden. Diwali ist ein fröhliches Fest. Kinder erhalten Geschenke. Familienangehörige und Freunde werden eingeladen, um gemeinsam zu essen und zu feiern.



Links: Andreas Lapp, Vorstandsvorsitzender der Lapp Holding AG und Honorarkonsul der Republik Indien für Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz. Rechts: Beim indischen Lichterfest Diwali werden Häuser hell erleuchtet und mit Lichtern geschmückt und man feiert fröhlich miteinander.

Die indische Gemeinde feiert Diwali auch in Stuttgart

Auch die indische Gemeinschaft im Großraum Stuttgart feiert Diwali.

Dazu organisieren die verschiedenen indischen Vereine Veranstaltungen mit Tanz, Musik und indischen Leckereien. Unterstützt werden sie dabei vom Indischen Honorarkonsulat in Stuttgart.

Andreas Lapp, der nicht nur Vorstandsvorsitzender der Lapp Holding AG, sondern auch Honorarkonsul der Republik Indien für Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz ist, fördert seit vielen Jahren den deutsch-indischen Austausch. Im Zuge dessen steht er nicht nur deutsch-indischen Vereinen, sondern auch Privatpersonen und zahlreichen Firmen als Ansprechpartner zur Seite.

Darüber hinaus richtet Andreas Lapp diverse Veranstaltungen wie das traditionelle Weinfest „Stuttgart meets Mumbai“ oder den Indian Summer aus. Im Indian Business Center stellt er indischen Firmen voll ausgestattete Büros zur Verfügung, um ihnen eine Firmenansiedlung in Stuttgart zu erleichtern.

Seit mehr als 20 Jahren dem deutsch-indischen Austausch verschrieben

Die Mission von Andreas Lapp lässt sich in wenigen Worten zusammenfassen „Impulse setzen, Interesse wecken, Verständnis fördern, Partnerschaft pflegen und Brücken bauen“.

In diesem Jahr gibt es ein Jubiläum zu feiern. Seit über 20 Jahren übt Andreas Lapp mittlerweile die Funktion des In-

dischen Honorarkonsuls aus. Während seiner Amtszeit ist viel passiert. Mehr als 7.000 Anfragen hat das Konsulat per Post, E-Mail oder telefonisch bearbeitet, 17 Weinfeste mit mehr als 30.000 Besucherinnen und Besuchern und über 100 German-Indian Round Tables wurden ausgerichtet. Während der Corona-Pandemie wurden zahlreiche Veranstaltungen neu konzipiert und unter anderem virtuell durchgeführt.

Informationen zum Diwali-Veranstaltungsprogramm, zu weiteren Veranstaltungen und zur Arbeit des Indischen Honorarkonsulats finden Sie auf der Website unter www.honorarkonsulat-indien.de. ■

Maria Dobritzsch,
Indisches Honorarkonsulat,
Stuttgart

Regionale Veranstaltungshinweise

Die Veranstaltungen der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und der IHK Akademie finden als Präsenzveranstaltungen, in virtueller oder in hybrider Form statt. Wir behalten uns vor, die Veranstaltungsform gegebenenfalls anzupassen. Auf unserer Webseite www.ihk-sbh.de/veranstaltungen finden Sie aktuelle Informationen zu unseren Angeboten. Veranstaltungen über die hier genannten Angebote hinaus finden Sie auch unter www.ihkakademie-sbh.de.

	Veranstaltung	Ansprechpartner
November		
9. November 2021	Reparaturen im grenzüberschreitenden Warenverkehr – Zollvorteile nutzen!	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
11. November 2021	Export-Intensiv-Seminar Zolldokumente erstellen, praktische Übungen	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
17. November 2021	Die Ermittlung der richtigen Warentarifnummer	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
23. November 2021	USA nach der Wahl – Expertentipps: Was bleibt – Was kommt?	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
Dezember		
1. Dezember 2021	Marktchancen Mexiko – Online	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
Januar		
25. Januar 2022	Außenhandel – Neues im Jahr 2022	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
Februar		
8. Februar 2022	ATLAS Ausfuhr und codierte Unterlagen	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
März		
14.–18. März 2022	IHK-Länderwoche USA	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.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 entsprechender Veranstaltungen 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.ihk-sbh.de