

Außenwirtschaft aktuell

03-04/2022

Workation und Homeoffice im Ausland Seite 4

Digitaler Vertrieb: Besonderheiten in den USA Seite 7

Industrie 4.0: Trends in Südamerika und ASEAN Seite 17



Schwarzwald
Baar
Heuberg

Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Das EU-Lieferkettengesetz 3

Titelthema

Homeoffice im Ausland 4-7

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Lohnsteuerrisiken beim Homeoffice im Ausland 8-9

Internationaler Warenverkehr 10-12

Länder und Märkte

Digital verkaufen in den USA 13-15

Peru: Bergbau und Industrie 4.0 16

Branchen international

Digitale Vernetzung in ASEAN 17

Mexikos Kreislaufwirtschaft made in Germany 18-19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen 20

Regional

Germany Trade & Invest (GTAI) bietet Informationen auf dem IHK-Außenwirtschaftsforum 21-22

Impressum 22

Kurz vor Schluss

New Work Abroad: Wie Israel die neue Arbeitskultur sieht 23



EU-Lieferkettengesetz: Was lange währt, wird gut?

Seit Langem wird eine europaweite Regelung zum Schutz von Menschenrechten und Umweltstandards entlang der Lieferketten diskutiert. Nun liegt ein Entwurf der EU-Kommission vor: Er geht deutlich weiter als das ab 2023 verbindliche deutsche Lieferkettengesetz.

In Deutschland stellt das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz ab 2023 verbindliche Sorgfalts- und Handlungspflichten für deutsche Unternehmen auf. Eine entsprechende europäische Regelung wurde lange diskutiert, nun liegt ein Entwurf der EU-Kommission vor – hier ein Blick auf das bisherige Verfahren und die Entwicklungen. Seit 2020 steht die Erarbeitung eines EU-Lieferkettengesetzes, wie es bisher vor allem Deutschland und Frankreich in nationaler Fassung kennen, auf der Agenda der EU-Kommission. Im letzten Jahr wurde die angekündigte Veröffentlichung eines entsprechenden Entwurfs insgesamt dreimal ohne Angabe von Gründen verschoben, zuletzt im Dezember 2021. Dabei beschäftigt die Debatte um die Sicherstellung internationaler Menschenrechts- und Umweltstandards durch Unternehmen den europäischen Gesetzgeber schon länger. In einer 2020 von der Kommission vorgestellten Studie sprach sich die Mehrheit der Befragten für eine branchenübergreifende, europäische Regelung unternehmerischer Sorgfaltspflichten aus. Gleichzeitig gab nur ein Drittel an, entsprechende Maßnahmen freiwillig zu ergreifen. Die Kommission kündigte hierauf an, entsprechend gesetzgeberisch tätig werden zu wollen. Unabhängig davon forderte das EU-Parlament die Kommission im März 2021 zur Ausarbeitung eines Vorschlags für ein europäisches Lieferkettengesetz auf.

Fast zwei Jahre später, am 23. Februar 2022, präsentierte die Kommission den lang erwarteten Richtlinienentwurf. Ein erster Blick zeigt, dass dieser deutlich weiter geht als das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Insbesondere sieht er eine zivilrechtliche Haftung der Unternehmen vor und stellt umfassende Anforderungen an deren Strategie zur Einhaltung der auferlegten Sorgfaltspflichten, welche sich auf die gesamte Wertschöpfungskette erstrecken. Betroffen werden – unabhängig von ihrem Sitz – Unternehmen ab 500 Beschäftigten und einem Mindestumsatz von 150 Millionen Euro sein, sowie Unternehmen ab 250 Beschäftigten und einem Mindestumsatz von 40 Millionen Euro, wenn sie in Branchen mit „hohem Schadens-potenzial“, zum Beispiel der Textilindustrie, tätig sind.

Der Entwurf ist als Richtlinie vorgesehen, welche nicht unmittelbar gilt, sondern von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzuset-

zen ist. Dabei ist es durchaus möglich, dass es zu unterschiedlichen Regelungen innerhalb Europas kommt. Der Vorschlag muss nun vom EU-Parlament und den Mitgliedsstaaten im Ministerrat angenommen werden, sodass abzuwarten bleibt, ob und wann er europaweit verbindlich wird. ■

Rebecca Schüssler,
IHK Region Stuttgart

Aktuelle Informationen zu Russland und Ukraine

Viele Unternehmen aus Baden-Württemberg sind von den Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine betroffen – von der Verschärfung der Sanktionen wie von Fragen zur Ein- und Ausreise, Verträgen oder dem Zahlungsverkehr. Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg berät ihre Mitgliedsunternehmen umfassend. Wenden Sie sich per Mail an hermle@vs.ihk.de oder direkt an unsere IHK-Ansprechpartnerinnen und -Ansprechpartner.

- Hotline Ukraine, Länderanfragen Osteuropa
Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123
- Fragen zu den Embargos, Zoll und Warenverkehr
Servicehotline Zoll, Exportkontrolle,
Telefon 07721 922-123
- Rechtliche Fragen und Verträge, Recht und Steuern
Telefon 07721 922-142

Weitere Informationen finden Sie unter www.ihk-sbh.de/russland zum Beispiel zu diesen Themen:

- Ausnahmeregelung im Güter- und Personenverkehr
- Prüfschema - für Güterlieferungen nach Russland
- EU-Sanktionspaket gegen Belarus
- FAQ zu den sozialversicherungsrechtlichen Fragen



Manch ein Arbeitgeber möchte seinem Team ermöglichen, vor einer schönen Naturkulisse zu arbeiten, für andere ist es der Hoffnungsschimmer beim Thema Fachkräftemangel: Die Idee, Arbeitskräfte im eigenen Unternehmen einzusetzen, die vom Ausland aus arbeiten, gewinnt immer mehr Popularität. Aus rechtlicher und steuerrechtlicher Sicht gilt es jedoch Einiges zu bedenken, bevor man diese Option ermöglichen kann.

Homeoffice im Ausland

Remote Work vom Urlaubsort aus, Workation, Work from anywhere: Seit Corona die Arbeitswelt prägt, ist diese nicht nur um zahlreiche Begriffe, sondern auch um einige Flexibilität reicher und immer häufiger wird ein Arbeitsort im Ausland zum Thema. Was Sie wissen sollten, bevor Sie Ihren Mitarbeitenden den Schreibtisch unter Palmen versprechen.

Studien zeigen, dass Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auch nach der Covid-19-Pandemie einen Teil der Arbeitszeit von zu Hause aus erledigen möchten, viele erwarten sogar, häufiger zu Hause als im Büro sein zu können. Nachdem die neue Arbeitswelt auf diese „Remote Work“ eingestellt ist, werden auch zunehmend Wünsche geäußert, das „Homeoffice“ ins Ausland zu verlegen. Die darin enthaltenen Arbeitsmuster scheinen nach der Covid-19-Pandemie Teil des Maßnahmenkatalogs beim „War for Talents“ zu sein, wenn man als attraktiver Arbeitgeber gelten möchte. Aus rechtlicher Sicht sollten Sie die folgenden Punkte bedenken.



Christian Speckert, Rechtsanwalt,
Rödl & Partner Stuttgart

Was sagt der Arbeitsvertrag?

Nur in seltenen Fällen dürfte die Frage nach der Zulässigkeit des „Homeoffice im Ausland“ von bereits bestehenden arbeitsvertraglichen Regelungen gedeckt sein. Wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Möglichkeit des vorübergehenden Homeoffice im Ausland erlaubt werden soll, sollten Arbeitgeber eine individuelle internationale Mobile-Work-Vereinbarung abschließen. Denn nach den allgemeinen arbeitsrechtlichen Grundsätzen unterliegt die Bestimmung des Tätigkeitsorts grundsätzlich erst einmal dem Direktionsrecht des Arbeitgebers. Ist im Arbeitsvertrag geregelt, von wo aus Mitarbeitende ihre Arbeitsleistung zu erbringen haben, kann davon nur einvernehmlich abgewichen werden.

Selbst wenn die Parteien sich auf das sogenannte mobile Arbeiten verständigt haben und es den Mitarbeitenden freigestellt ist, an welchem Ort sie ihre Arbeitsleistung erbringen, beschränkt sich diese Abrede grundsätzlich auf eine Tätigkeit innerhalb Deutschlands. Mitarbeitende können daher nicht ohne Weiteres verlangen, aus einem ausländischen Homeoffice arbeiten zu dürfen. Auch die vom Gesetzgeber (temporär) eingeführte Homeoffice-Angebotspflicht erstreckt sich nicht auf eine Tätigkeit im Ausland. Aus diesem Grund sollten Arbeitgeber mit einer Zusatzvereinbarung für Klarheit sorgen.

Weiterhin sollte auch der Betriebsrat einbezogen sein. Aus kollektivrechtlicher Sicht ist der durch den im Rahmen des „Betriebsrätemodernisierungsgesetzes“ neu eingefügte § 87 Abs. 1 Nr. 14 BetrVG zu beachten, wonach der Betriebsrat ein Mitbestimmungsrecht bei der Ausgestaltung mobiler Arbeit hat, die mittels Informations- und Kommunikationstechnik erbracht wird. So sollten in einer kollektiven Vereinbarung mit dem Betriebsrat die allgemeinen Rahmenbedingungen des mobilen Arbeitens festgehalten werden.

Welchem Arbeitsrecht unterliegen die Mitarbeitenden?

Im Rahmen dieser Vertragsgestaltung ist zunächst die Frage des anwendbaren Rechts zu klären. Dieses richtet sich nach dem zeitlichen Umfang der Tätigkeit des Homeoffice im Ausland. Bei lediglich kurzzeitigen vorübergehenden Einsätzen ändert sich der gewöhnliche Beschäftigungsort und damit das anzuwendende Recht nicht. Wenn jedoch Mitarbeitende dauerhaft mehr als die Hälfte ihrer Arbeitszeit im Homeoffice im Ausland erbringen, werden sie wohl nicht mehr dem deutschen Arbeitsrecht unterliegen. Nicht weniger kompliziert wird es dann, wenn die Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter abwechselnd sowohl im Inland als auch im Homeoffice im Ausland tätig werden sollen. In diesen Fällen ist die Geltung des anwendbaren Rechts vom Einzelfall abhängig.

Wie macht sich das jeweils geltende Arbeitsrecht in der Praxis bemerkbar?

- **Feiertage**

Besonderes Augenmerk sollte hierbei auf die Regelungen zu Feiertagen gelegt werden. Wird grundsätzlich das deutsche Arbeitsrecht vereinbart, so kann dies dazu führen, dass Mitarbeitende, die vom deutschen Arbeitgeber im Ausland eingesetzt werden, an deutschen Feiertagen grundsätzlich keinen Anspruch auf Entgeltfortzahlung nach § 2 EFZG haben. Deutsche gesetzliche Feiertage begründen kein Arbeitsverbot im Ausland, sodass sie nicht zu einem Arbeitsausfall führen. Umgekehrt werden ausländische gesetzliche Feiertage nicht von § 2 EFZG erfasst, wenn auf den Arbeitnehmenden im Ausland deutsches Arbeitsrecht anzuwenden ist. Hier sollten Absprachen getroffen werden, wie beide Parteien damit umgehen wollen.

- **Mindestlohn**

Ein weiterer Aspekt, der beim Homeoffice im Ausland bedacht werden muss, ist die Einhaltung des Mindestlohns im Einsatzland. Insbesondere innerhalb Europas sind in vielen Ländern nach Umsetzung der Änderungs-Richtlinie (2018/957/EU) grundsätzlich ab dem ersten Tag sämtliche die „Entlohnung“ ausmachenden Vergütungsbestandteile im Aufnahmestaat, die per Gesetz oder per allgemeinverbindlichem Tarifvertrag gelten, einzuhalten. Damit soll weitestgehend der Grundsatz des „Equal Pay“ mit vergleichbaren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Aufnahmestaat umgesetzt werden. Es können gerade in Fällen des Homeoffice im Ausland am Einsatzort Nachweispflichten für den Arbeitgeber entstehen. Eine Entgeltanpassung muss nur in den Fällen erfolgen, in denen die vergleichbaren Entgelte im Aufnahmestaat höher sind. Der Entgeltvergleich ist theoretisch jedoch immer erforderlich, da sonst keine Kontrollmöglichkeit für Behörden vor Ort bestehen.

Weitere Schwierigkeiten bei Workation

Homeoffice im Ausland soll nach der Vorstellung einiger Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer besonders gut geeignet sein, Arbeit und Urlaub zu kombinieren. „Workation“ als Symbiose von

Urlaub (vacation) und Arbeit (work) soll die „Work-Life-Balance“ verbessern. Die Vorstellung, morgens die arbeitsvertraglichen Pflichten zu erfüllen und nachmittags am Strand zu liegen, scheint für viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer erstrebenswert. Im Rahmen der Vertragsgestaltung sind dabei jedoch arbeitsrechtliche Hürden zu beachten. Leider sind diese Arbeitsmodelle mit den Vorgaben des Bundesurlaubsgesetzes nicht unbedingt vereinbar. Die gesetzlichen Regelungen erlauben grundsätzlich nur eine tageweise, nicht jedoch stundenweise Gewährung von Urlaub, jedenfalls solange Beschäftigte noch Anspruch auf mindestens einen vollen Urlaubstag haben.

Visum, Arbeitserlaubnis und Meldepflichten

Nach Klärung der verbindlichen Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen für Mitarbeitende sollten Arbeitgeber, die das Homeoffice im Ausland für einen begrenzten Zeitraum zulassen, auch klären, ob durch das Tätigwerden im Ausland ein Visum oder eine Arbeitserlaubnis benötigt wird. Eine Verlagerung dieser Pflichten auf die Angestellten ist nicht immer empfehlenswert. Sollte es etwa passieren, dass eine falsche Visumskategorie (etwa ein Touristenvisum statt eines Businessvisums) genutzt wird, so kann dies zu persönlichen Konsequenzen für die Mitarbeitenden und zu Nachteilen für den Arbeitgeber führen.

Während der kurzzeitigen Einsätze in einem anderen EU-Land benötigen Mitarbeitende keine Arbeitserlaubnis und keine Aufenthaltsgenehmigung. Auch ist kein Einreisevisum notwendig. Bürgerinnen und Bürger aus den Mitgliedstaaten der EU haben das Recht, in jedes andere EU-Land einzureisen, ohne spezielle Formalitäten erledigen zu müssen. Sie benötigen aber immer einen gültigen Personalausweis oder Reisepass. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die Ausweisdokumente noch mindestens drei Monate gültig sind.

Unabhängig von Visum und Arbeitserlaubnis können abhängig vom jeweiligen Einzelfall jedoch auch beim Homeoffice im Ausland Meldepflichten bestehen. Aufgrund der sogenannten Durchsetzungsrichtlinie 2014/67/EU gibt es innerhalb Europas gesteigerte Arbeitgeberpflichten, die zu Melde- und Registrierungspflichten führen

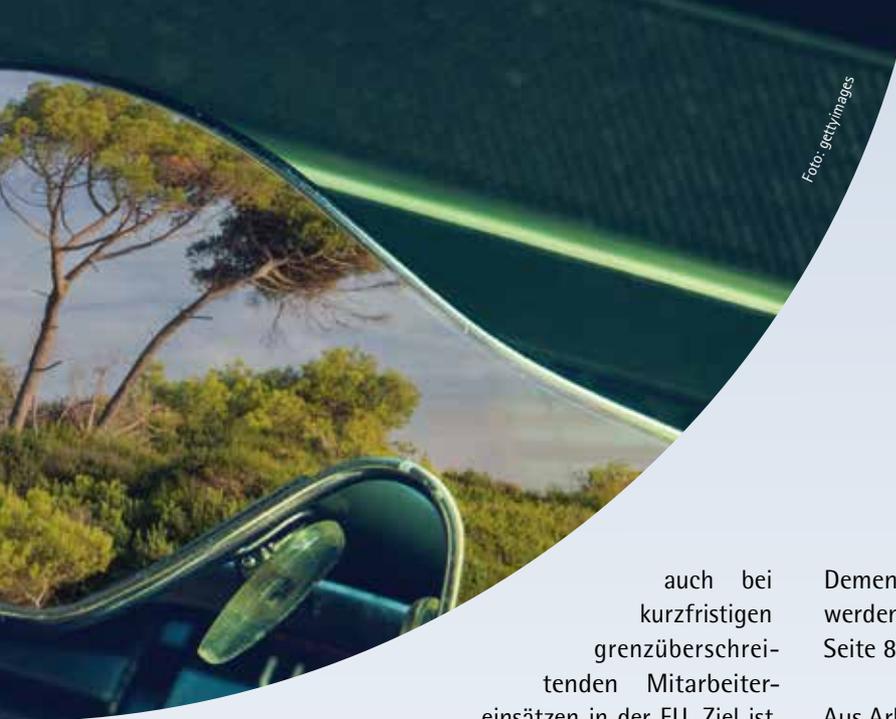


Foto: gettyimages

auch bei kurzfristigen grenzüberschreitenden Mitarbeiter-einsätzen in der EU. Ziel ist die Einhaltung von Mindeststandards hinsichtlich Mindestlohn, Arbeitszeiten, Urlaubsregelung, Sicherheit, Gesundheitsschutz und Hygiene am Arbeitsplatz sowie Bedingungen für die Arbeitnehmerüberlassung.

Demzufolge sind in vielen EU-Mitgliedstaaten umfangreiche Melde- und Dokumentationspflichten für ausländische Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu erfüllen. In der Regel sind auf Meldeportalen Mitarbeiterdaten zu erfassen und es sind Dokumente bei der Dienstreise mitzuführen.

Sozialversicherung und Steuern

Ferner sollte das Homeoffice im Ausland auch aus sozialversicherungsrechtlicher Sicht richtig aufgesetzt werden. Da der Begriff „Homeoffice im Ausland“ nichts über den Inhalt, die Dauer und die Beweggründe des Einsatzes im Ausland aussagt, ist es denkbar, dass auch beim Homeoffice im Ausland der Verbleib im heimischen Sozialversicherungssystem nachgewiesen und eine Sozialversicherungspflicht im Einsatzstaat vermieden werden kann. Es ist beim zuständigen Sozialversicherungsträger zu klären, ob – bei Einsätzen innerhalb Europas – ein Fall der Verordnung VO EU 883/2004 vorliegt, die bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten innerhalb der EU/EWR und der Schweiz den sozialversicherungsrechtlichen Status beantwortet.

Wenn das Homeoffice im Ausland eine bestimmte Einsatzdauer übersteigt, können für den Arbeitgeber Lohnsteuerpflichten im Ausland entstehen. In steuerlicher Hinsicht sollten Arbeitgeber deshalb klären, ob Deutschland mit dem beabsichtigten Einsatzland ein sog. Doppelbesteuerungsabkommen („DBA“) geschlossen hat. Sollten Mitarbeitende lediglich einzelne Tage im Ausland tätig werden, hat bei Vorhandensein eines DBA der Tätigkeitsstaat üblicherweise für diese Tage grundsätzlich kein Besteuerungsrecht, wenn der Einsatz 183 Tage im jeweiligen Ausland nicht überschreitet. Der Teufel steckt jedoch auch hier im Detail, da es je nach Abkommen darauf ankommt, ob sich die einzelnen Mitarbeitenden weniger als 183 Tage im Kalenderjahr/12-Monatszeitraum bzw. Steuerjahr (je nach Land) in dem jeweiligen Staat aufhalten.

Dementsprechend sollten die Voraussetzungen im Vorfeld geprüft werden. Lesen Sie hierzu auch unseren ausführlichen Beitrag auf Seite 8/9.

Aus Arbeitgebersicht sind in Bezug auf Steuern auch Betriebsstättenrisiken nicht zu unterschätzen. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass infolge des Homeoffice das Risiko einer (ertragsteuerlichen) Betriebsstätte im Ausland entsteht. Dabei sind insbesondere die Faktoren der Dauerhaftigkeit und der Verfügungsmacht im Zusammenhang mit der Homeoffice-Betriebsstätte zu prüfen (OECD-MK Art. 5 Z 18). Ein Homeoffice kann zur Betriebsstätte für den Arbeitgeber im Ausland werden, wenn es dauerhaft zur Ausübung einer betrieblichen Tätigkeit des Arbeitgebers genutzt wird. Dies kann nach Einschätzung von ausländischen Finanzbehörden dann der Fall sein, wenn der Arbeitgeber vom Arbeitnehmer verlangt, seine Wohnung für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens zur Verfügung zu stellen, weil der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer keinen Arbeitsplatz zur Verfügung stellt, obwohl die Tätigkeit des Arbeitnehmers einen Arbeitsplatz erfordert. Die bloß sporadische oder gelegentliche Nutzung des Homeoffice eines Arbeitnehmers ist mangels ausreichender Verfügungsmacht in der Regel nicht betriebsstättenbegründend. Es ist deshalb aus steuerlicher Pflicht zu prüfen, ab wann nicht mehr von einer bloß gelegentlichen Nutzung gesprochen werden kann.

Fazit

Gerade im eingangs genannten „War for Talents“ können Arbeitgeber die Frage des Homeoffice im Ausland zu ihren Gunsten nutzen. Sie sollten dann das Recht zum Homeoffice im Ausland jedoch unter einen Zustimmungsvorbehalt stellen, um die rechtlichen, sozialversicherungsrechtlichen und steuerlichen Grundlagen im Vorfeld des Einsatzes im Ausland klären zu können. ■

Christian Speckert, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und
Partner, Kanzlei Rödl & Partner, Stuttgart

Webinar Homeoffice im Ausland, 5. April 2022

Sie möchten sich intensiver zum Thema informieren?
Weitere Informationen zum Webinar, zu den Referentinnen und Referenten und den vielfältigen Themen erfahren Sie unter www.stuttgart.ihk24.de, Nr. 175161392.

Das Lohnsteuerrisiko beim „Homeoffice im Ausland“

Welche Steuerpflichten müssen beachtet werden, wenn ein Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin vom Ausland aus im Homeoffice für das eigene Unternehmen tätig sein möchte? Wichtig dabei ist zu prüfen, ob ein sogenanntes Doppelbesteuerungsabkommen zwischen beiden Ländern besteht.

Arbeitgeber sollten genau prüfen, welcher Sachverhalt vorliegt, wenn sie Homeoffice im Ausland ermöglichen möchten. Der erste Punkt, der dabei zu klären ist: Wo sind die Mitarbeitenden steuerpflichtig? Verbleibt ein Wohnsitz in Deutschland, sind diese allein bereits aufgrund des Wohnsitzes in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig.

Soweit ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen dem Ausland und Deutschland besteht, ist nach den hierin enthaltenen Regelungen zu bestimmen, wo die Mitarbeitenden – in Abgrenzung von der Bestimmung der Steuerpflicht – ansässig sind. Die Bestimmung der Ansässigkeit trifft eine Aussage darüber, welchem Land effektiv das Besteuerungsrecht für die verschiedenen Einkünfte von den Mitarbeitenden zusteht und für welches Land das Besteuerungsrecht jeweils eingeschränkt wird. Doppelbesteuerungsabkommen, die nach den Vorgaben des OECD-Musterabkommens ausgestaltet sind, sehen für Arbeitnehmerinkünfte grundsätzlich das Besteuerungsrecht für den Ansässigkeitsstaat vor, vorbehaltlich dessen, dass in dem anderen Staat die Tätigkeitsausübung stattfindet. Diese Konstellation trifft dem Grunde nach zu, wenn in Deutschland

ansässige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Tätigkeit im Ausland ausüben.

Da ansonsten auch kurze Dienstreisen oder Ähnliches bereits zu steuerlichen Verpflichtungen im Ausland führen würden, enthalten die Doppelbesteuerungsabkommen daneben auch die sogenannte 183-Tage-Regelung, für deren Anwendung spezielle Anforderungen erfüllt sein müssen. Soweit eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter

- im Inland ansässig bleibt und
- sich nicht länger als 183 Tage im Kalender-/Steuerjahr oder 12-Monats-Zeitraum (variabel verschiebbar) im ausländischen Tätigkeitsstaat aufhält und
- die Vergütungen weiterhin vom inländischen Arbeitgeber bezahlt und getragen werden (nicht etwa durch eine Betriebsstätte im ausländischen Tätigkeitsstaat),

so verbleibt das Besteuerungsrecht vollständig im Inland. Aufgrund der Regelungen des DBA würden somit keine steuerlichen Pflichten im Ausland entstehen.

Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass aufgrund der nationalen Bestimmungen des jeweiligen Landes, in dem die Tätigkeit ausgeübt wird, gegebenenfalls dennoch steuerliche Pflichten entstehen können oder die Auslegung der Regelungen des Doppelbesteuerungsabkommens von der Auslegung in Deutschland abweicht.

Insbesondere bei einer Homeoffice-Tätigkeit in Ländern, mit denen kein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen wurde, ist von der direkten Entstehung steuerlicher Pflichten auf der Ebene der Mitarbeitenden (Einkommensteuer) sowie auch auf der Ebene des Arbeitgebers (Lohnsteuer) auszugehen.

Für die Prüfung etwaiger lohnsteuerlicher Konsequenzen sind in jedem individuellen Fall die einschlägigen Regelungen des

Ihre IHK-Ansprechpartner zu Internationalem Wirtschaftsrecht und Internationaler Handelspolitik

Gern informieren wir Sie über rechtliche Anforderungen und steuerrechtliche Aspekte im Auslandsgeschäft sowie Länderisiken und -chancen.

Cinzia Pettellino
Rechtsreferentin
Recht und Steuern
Telefon 07721 922-142
petellino@vs.ihk.de

Stefan Villing
Rechtsreferent
Recht und Steuern
Telefon 07721 922-240
villing@vs.ihk.de

Regional

zutreffenden Doppelbesteuerungsabkommens sowie auch die Regelungen der nationalen Steuergesetze (In-/Ausland) zu prüfen. Für die Überprüfung sind schließlich alle Details wie beispielweise persönlichen Lebensumstände der Mitarbeitenden für die Bestimmung des Ansässigkeitsstatus oder auch die Dauer der Tätigkeit im Ausland einzubeziehen.

Vor der Zulassung des Homeoffice im Ausland sollten Arbeitgeber deshalb die nachfolgenden Fragen klären:

- Existiert ein gültiges Doppelbesteuerungsabkommen? Wenn ja, für welchen Zeitraum ist dieses gültig?
- Ist/Verbleibt die Ansässigkeit des Mitarbeitenden in Deutschland?
- Für welche Dauer ist die Homeoffice-Tätigkeit im Ausland vorgesehen?
- Wie lange hat der Mitarbeitende sich zuvor bereits im Land aufgehalten bzw. wird er/sie sich danach noch in diesem Land aufhalten?
- Werden entsprechende Arbeits-/Aufenthaltstage ausreichend dokumentiert?
- Ist eine Betriebsstätte im Ausland vorhanden? Trägt diese die Kosten der Beschäftigung?

Sollte Mitarbeitenden die Freigabe erteilt werden, ihrer Tätigkeit vom Ausland aus nachzukommen, ist es wichtig, die Prüfungspunkte gemäß den obigen Ausführungen hinreichend zu dokumentieren. Es ist hierfür zu empfehlen, sich die Feststellungen über die Ansässigkeit der Mitarbeitenden von diesen bestätigen und einen Reisekalender, der alle Arbeits- und Aufenthaltstage dokumentiert, führen zu lassen. ■

Christa Wolff, Steuerberaterin und
Fachberaterin für Internationales Steuerrecht
und Christian Speckert, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und
Partner, Kanzlei Rödl & Partner, Stuttgart

Foto: gettyimages



Internationaler Warenverkehr

Russland-Ukraine-Krieg

Wegen des Einmarschs Russlands in die Ukraine ist auch der Warenverkehr weitgehend entfallen. In der Ukraine ist die wirtschaftliche Tätigkeit mit Außenhandelsbezug zum Erliegen gekommen. Im Verhältnis zu Russland und Belarus wurden von der EU, den USA und weiteren Staaten umfassende Sanktionen verabschiedet, die unter anderem den Kapital- und Zahlungsverkehr massiv einschränken und zahlreiche Personen und Organisationen unter ein Embargo stellen. Warenlieferungen im Be-

reich Dual-use-Güter und „high-tech“ sind verboten. Als Folge haben viele Unternehmen ihre Exporte und Importe zumindest vorläufig gestoppt, um einen Überblick über die Sanktionsmaßnahmen, Zahlungsmöglichkeiten und die allgemeine Lage zu erhalten. Transporte von und nach Russland sind nur eingeschränkt möglich. Genauere Informationen erhalten Sie unter www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de, Nr. 5442440 und der Übersichtsseite unter www.ihk-sbh.de/russland. ■

Genauer nichtpräferenziieller Ursprung wird wichtiger

Beispiel Intrastat: Seit Januar 2022 ist in der Intrastat-Versendungsmeldung der Ursprung für jede einzelne gemeldete Position anzugeben. Eine entsprechende Regelung wird für die ATLAS-Ausfuhranmeldungen mit Releasewechsel folgen. In beiden Fällen ist die Angabe EU nicht ausreichend und die Angabe QU für unbekanntem Ursprung wird technisch nicht akzeptiert. Diese Beispiele zeigen, dass es zunehmend wichtiger wird, das Merkmal „nichtpräferenziieller Ursprung“ zusätzlich zum Merkmal Präferenz zu pflegen. Für statistische Abfragen, wie in obigen Bei-

spielen gibt es bei unbekanntem oder nicht ermittelbarem Ursprung die Möglichkeit, den Sitz des Lieferanten anzugeben.

Für Fälle, in denen der tatsächliche Ursprung erforderlich wird, ist diese Vorgehensweise allerdings keine Lösung. Sie könnte im Gegenteil zu ernststen Problemen führen: Auf Handelsdokumenten wie der Rechnung, auf Lieferantenerklärungen oder Ursprungszeugnissen muss der tatsächliche Ursprung stehen oder alternativ keine Angabe. Die Scheinlösung für die Statistik ist hier nicht zulässig. ■

Brexit: 140.000 Ausfuhrvorgänge unerledigt

Aktuell sind 140.000 Ausfuhrvorgänge nach Großbritannien nicht erledigt. Die bisherigen Maßnahmen zur Verbesserung der Ausfuhrabfertigung insbesondere an den französischen Grenzzollstellen haben noch nicht zu einer deutlichen Entspannung der Situation

geführt. Die Erledigung der Vorgänge durch Listen der französischen Zollverwaltung ist noch nicht erfolgt. Wir haben gemeinsam mit dem Wirtschaftsministerium des Landes Baden-Württemberg eine beim Bundesfinanzministerium eine Lösung angemahnt. ■

Vereinigtes Königreich: Carnet ATA-Nummer in GVMS-Meldung verlangt

Unternehmen können für vorübergehende Einfuhren in das Vereinigte Königreich das Carnet ATA nutzen. Findet der Transport mit einem Lkw statt, muss sich der Frachtführer bei Einreise über einen Hafen in Großbritannien im IT-System „Goods Vehicle Movement Service“ anmelden. Diese Plattform dient dazu, die Zollabwicklung von Fracht durchzuführen. In der GVMS-Meldung selbst ist in das Feld „Declaration Reference“ die Carnet ATA-Nummer einzutragen. Die Regelung gilt für Fahrzeuge, die die Frachtroute nutzen, das heißt Lkw über 7,5 Tonnen. ■

ATLAS-Ausfuhr: Follow-up verlängert

Auf 500 Tage hat die Zollverwaltung die Frist zur Vorlage von Alternativnachweisen verlängert, wenn eine Ausfuhr nicht durch den Ausgangsvermerk geschlossen wurde. Das hat der Zoll in der ATLAS-Info 0255/21 vom 19. Dezember 2021 bekannt gegeben. In diesem Fall greift das Follow-up-Verfahren in ATLAS: Das System weist den Ausfuhrer auf den offenen Vorgang hin, dieser muss binnen 45 Tagen reagieren und dem Zoll mitteilen, ob die Ausfuhr erfolgt ist oder nicht. Gezählt vom Tag der Abgabe der Ausfuhranmeldung hat er dann 500 Tage Zeit, um einen Alternativnachweis beizubringen. Grund für die Fristverlängerung sind praktische Abwicklungsprobleme an der EU-Außengrenze bei Exporten ins Vereinigte Königreich und coronabedingt fehlende Ausgangsvermerke. ■



Access2Markets: Datenbank wurde um 13 Länder ausgeweitet

Die Datenbank Access2Markets beinhaltet bereits Daten zu Zöllen und Einfuhrbestimmungen für 122 Drittstaaten. Die EU-Kommission hat nun das Budget ausgeweitet, sodass weitere 13 Staaten abgebildet werden. Seit Kurzem sind in Access2Markets auch Zoll- und Steuerinformationen sowie Einfuhrbestimmungen für die Länder Antigua und Barbuda, Dominica, Eswatini,

Grenada, Komoren, Lesotho, Palästinensische Gebiete, Salomonen, Samoa, Seychellen, St. Kitts und Nevis, St. Vincent und die Grenadinen sowie Suriname enthalten. Gerade bei kleineren Ländern ist es sonst oft schwierig, verlässliche Informationen zu erhalten. Weitere Informationen zur Datenbank „Access2Markets“ finden Sie unter <https://trade.ec.europa.eu>. ■

Ägypten: Cash against Documents nicht mehr möglich

Die ägyptische Zentralbank hat am 12. Februar 2022 per Erlass festgelegt, dass die Zahlungsbedingung Dokumenteninkasso („Cash against Documents“, CAD) für Importe mit Wirkung zum 22. Februar 2022 nicht mehr möglich ist. Stattdessen sind diese über ein Akkreditiv zu bezahlen.

Es bestehen einige Ausnahmen, die von der Anwendung dieser Entscheidung ausgenommen sind, sodass in diesen Fällen „Cash-against-Documents“-Zahlungsbedingungen weiter möglich bleiben:

- Alle Kuriersendungen/Expresspostsendungen
- Sendungen bis zu einem Wert von 5.000 USD oder dem Gegenwert in anderen Währungen
- Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen sowie Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen im Rahmen von Importgeschäften, die nur zwischen der Muttergesellschaft und ihren Niederlassungen stattfinden
- Arzneimittel, Seren und Chemikalien

- Bestimmte Lebensmittel: Tee, Fleisch, Geflügel, Fisch, Weizen, Öl, Milchpulver, Babymilch, Bohnen, Linsen, Butter, Mais

Um die Einführung der neuen Maßnahmen verträglicher zu gestalten, wurden folgende Regelungen von der CBE vorgesehen:

- Die ägyptischen Geschäftsbanken mögen eine Reduktion der Akkreditivprovisionen auf die Inkassoprovisionen vornehmen
- Erhöhung der bestehenden Kreditlimits für Kunden und Eröffnung neuer Limits für Neukunden im Verhältnis zum Importvolumen jedes Kunden.
- Eröffnung aller erforderlichen Dokumentenakkreditive von allen Kunden auf deren Anfrage

Waren, die vor der Veröffentlichung dieser Entscheidung versandt wurden, dürfen auf Kundenwunsch durch Inkassodokumente/mittels CAD abgewickelt werden. Es gibt noch keine klare Auskunft, wie es mit anderen Zahlungsbedingungen aussieht, etwa Inkassozahlungen mit Laufzeiten. ■

ITA Informations-technologie-Abkommen

Computermonitore und anderes EDV-Zubehör, aber auch Komponenten wichtiger Industrieprodukte wie Halbleiter sind in vielen Ländern zollfrei. Grund hierfür ist das Informationstechnologie-Abkommen, kurz ITA. Dieses multilaterale Abkommen, das seit 25 Jahren besteht, garantiert Technologiegütern Zollfreiheit in über achtzig Ländern. Das Besondere daran: die Zollfreiheit gilt, anders als bei üblichen Handelsabkommen, unabhängig vom Ursprung der Waren. Um dem technischen Fortschritt Rechnung zu tragen wird das Abkommen regelmäßig erweitert. Die letzten Stufen von ITA2 treten im Juli 2022 bzw. Juli 2023 in Kraft.

Die Welthandelsorganisation (WTO) plant mit ITA3 weitere Güter aus den Bereichen Industrie 4.0, Smart Home und Smart Cities, autonomes Fahren und Interkonnektivität in den Kreis der zollfreien Waren aufzunehmen. Fallen auf Ihre Technologiegüter Zölle in der EU oder in wichtigen Zielmärkten an? Melden Sie die entsprechenden Güter mit den zugehörigen Zolltarifnummern an auwi@stuttgart.ihk.de. Die IHK sammelt die Meldungen und leitet sie konsolidiert an die WTO weiter. Weitere Infos und Links unter www.stuttgart.ihk24.de, Nr. 2715576. ■

Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die Europäische Union kann Antidumping- und Antisubventionszölle verhängen, um die heimische Industrie zu schützen. Mehr unter <https://trade.ec.europa.eu/tdi>.



Zoll ganz praktisch: Die IHK macht sich für Sie stark

In der Abwicklung von Export- und Importvorgängen stoßen Unternehmen immer wieder auf ganz praktische Probleme, die für unnötigen Aufwand sorgen. Zwei Ärgernisse, bei denen die IHK-Organisation sich dafür einsetzt, Verbesserungen zu schaffen und praktikable Lösungen zu finden sind:

Ort der Verpackung und Verladung

Aus der Zeit gefallen ist die Funktion in ATLAS-Ausfuhr, die es Exporteuren ermöglicht, pro Ausfuhrerklärung nur einen Verpackungs- und Verladeort anzugeben. Zuladungen aus mehreren Lagern für eine Sendung sind damit nicht abzubilden. In der Folge ist die Sendung entweder in mehrere Zollanmeldungen aufzusplitten oder die Ware muss

zu einer Verladestelle transportiert werden, wo dann die Ausfuhr anzumelden ist. Dieses praktische Problem hat die IHK mit der Generalzolldirektion diskutiert und hofft nun auf eine zeitgemäße Lösung.

Behandlung von Mehrwegverpackungen an der Grenze

Was passiert eigentlich, wenn eine leere Mehrwegverpackung wieder zurück zum Verkäufer transportiert wird? Gilt diese dann als Ware, die zu verzollen ist – mit allem was an Bürokratie daran hängt wie Zollanmeldung und Zollabgaben? Viel zu oft ist das tatsächlich der Fall. Dabei ginge

es wesentlich schlanker und nachhaltiger, wenn man sich international darauf verständigen würde, den Grenzübertritt mit konkludenten Zollanmeldungen zu erleichtern. In diesem Fall wäre dann keine förmliche Zollanmeldung nötig und sämtliche Abgaben würden entfallen.

Diese von der IHK-Organisation formulierte Position wurde von der ICC (International Chamber of Commerce) übernommen und bildet die Grundlage für eine mögliche Änderung des EU-Zollrechts. ■

IHK bietet Exportinfos als kostenlose App – Know-how im Außenhandel



Wissen von A wie Ausfuhrverfahren bis Z wie Zoll Datenbanken, dazu Statistiken, Berichte, interaktive Beratung, IHK-Podcasts: Das und mehr bietet die Export-App der IHK-Exportakademie: www.export-app.de.

Neu: Online-Suchmaschine für Warennummern

Eine neue intelligente Suchmaschine erleichtert die Recherche nach der korrekten Warennummer. Die Suche erfolgt nach Stichworten und ist interaktiv gestaltet. Über Rückfragen grenzt das Tool den Kreis möglicher Warennummern immer enger ein, bis es zu einem Ergebnis gelangt.

Die Suchmaschine wird vom Statistischen Bundesamt kostenlos im Internet zu Verfügung gestellt. Informationen zu den Warennummern, einen Link zum Warenverzeichnis 2022 und den Hilfsmitteln zur

Bestimmung der richtigen Warennummer finden Sie unter www.destatis.de, Stichwort „Warenverzeichnis“. ■

Zollaussetzungen und Zollkontingente

Für bestimmte, genau definierte Waren können bei Einfuhr in die Europäische Union (EU) Zollbefreiungen in Anspruch genommen werden. Mehr dazu unter www.ihk-sbh.de, Nr. 3878186.



Foto: gettyimages

Digital Verkaufen in den USA

Der amerikanische Onlinehandel weist einige Besonderheiten auf. Wer sie berücksichtigt, hat gute Chancen, von einem stark wachsenden Markt zu profitieren. Welche Gepflogenheiten und Kanäle Sie kennen sollten.

Die Vereinigten Staaten gelten als wichtigstes Exportland sowohl für die gesamte Bundesrepublik Deutschland als auch für Baden-Württemberg. Nicht nur Großkonzerne exportieren in die USA, auch mittelständische Unternehmen sind aktiv im Geschäft mit den USA. Aufgrund der Pandemie und den daraus folgenden Reisebeschränkungen und Lieferengpässen sind bei den Vertriebsaktivitäten unerwartete Herausforderungen, aber auch beachtenswerte Verkaufschancen entstanden. Seit 2018 hat sich der E-Commerce-Umsatz in den USA fast verdoppelt und er wird in den kommenden Jahren weiter steigen.

Aber wie können sich die Unternehmen auf dem digitalen nordamerikanischen Markt sichtbar machen und neue Leads akquirieren?

Der erste Eindruck zählt – die Webseite

Einer der ersten Aspekte, die man berücksichtigen sollte, um sich erfolgreich im E-Commerce in den USA zu etablieren, ist die Erstellung einer kundenorientierten und an den amerikanischen Markt angepassten Webseite. Eine Webseite dient als attraktive Visitenkarte des Unternehmens und sollte besonders gut in englischer Sprache gepflegt sein. Gute Inhalte mit wirksamen Schlüsselworten lassen die Sichtbarkeit der Unternehmenswebseite bei den nicht gesponserten Ergebnissen im Suchmaschinenranking weit oben erscheinen.

Auch die in den USA weit verbreitete Nutzung von Google Analytics ermöglicht es, das Verhalten von Besuchern auf der Webseite zu analysieren, um sich dementsprechend optimal zu positionieren.

Eine international ausgerichtete Unternehmenswebseite mit einer US-amerikanischen Anschrift und Telefonnummer für die Kundenhotline signalisieren eine unkomplizierte Kundenbetreuung. Auch Kommentare, die zeitnah beantwortet werden, und ein Live-Chat über die Homepage stehen für ein kontaktfreudiges Unternehmen und werden von den Kunden stark geschätzt.

Weiterhin sehr beliebt und verbreitet und im Sinne eines guten Customer Service wertvoll sind kurze Lieferzeiten mit kostenlosen oder günstigen Versandkosten sowie ein kostenloser und einfacher Rückgabeprozess.

Cyber Monday & Co: Online-Verkaufen auf Amerikanisch

Wenn man in den USA als Onlinehändler große Umsätze erwirtschaften will, empfiehlt es sich, Rabatttage wie „Black Friday“ und „Cyber Monday“ rund um Thanksgiving zu nutzen. Auch an anderen nationalen Feiertagen wie dem Labor Day, Memorial



Foto: IHK Region Stuttgart

Fulvia Scarioni,
IHK Region Stuttgart

Day und President's Day sind die amerikanischen Käufer größtenteils aktiv auf den Onlinekanälen.

Besonders viel Wert wird beim Onlineshopping auf eine ansprechende Präsentation der Produkte gelegt. Eine anschauliche grafische Darstellung mit authentischen Produktbildern und Produktvideos zusammen mit dem Verkaufspreis (ohne Steuer) ist optimal und gut angesehen.

Social-Media-Präsenz ist unverzichtbar

Eine aktive Präsenz des Unternehmens auf den Social-Media-Kanälen hat sich vor allem mit Blick auf die jüngeren Onlinekäufer als sehr erfolgreich gezeigt. Diese lassen sich auf den sozialen Netzwerken wie Instagram, Facebook oder Tik-Tok sowie Videoplattformen wie Vimeo oder YouTube inspirieren und treffen ihre Kaufentscheidungen bereits dort. Die Kanäle gewinnen zunehmend an strategischer Bedeutung im Business-to-Consumer-Vertrieb – zum Teil bieten sie sogar die Möglichkeit, direkt auf



Foto: gettyimages

LinkedIn im US-Vertrieb erfolgreich nutzen

dem Social-Media-Profil des Unternehmens Produkte zu verkaufen.

Was die Interaktion im Bereich Business-to-Business betrifft, so werden in den USA vor allem die Plattformen LinkedIn und LinkedIn Sales Navigator verwendet. Die kostenlose Plattform vereinfacht die Vernetzung zwischen unterschiedlichen Vertriebspartnern. Durch die Suchfunktion ist eine digitale Verknüpfung zu den Unternehmensseiten und den Mitarbeiterprofilen möglich.

Der LinkedIn Sales Navigator richtet sich vor allem an Vertriebler, erfordert allerdings ein kostenpflichtiges Abonnement. Der Vorteil ist, dass es zusätzliche Funktionen zur Unterstützung des digitalen B2B-Vertriebs zur Verfügung stellt. Für das B2B-Geschäft kommen zudem die E-Marktplätze Amazon Business, Thomas Net oder Alibaba zum Einsatz. Das Verkaufen von Produkten auf diesen Vertriebsplattformen ist jedoch mit bestimmten Voraussetzungen und mit zusätzlichen Kosten verbunden.

Perspektiven im Onlinehandel

Für ein problemloses Online-Handelsgeschäft ist es empfehlenswert, sich im Voraus über lokale Rechtsvorschriften und staatliche Rahmenbedingungen zu informieren. Die Frage, ob der E-Commerce erfolgreicher als der „Standardvertrieb“ mit einer physischen Organisation in den USA ist, lässt sich nicht pauschal beantworten. Jedoch wächst der E-Commerce in den USA stetig in den letzten zwei Jahren und wird voraussichtlich auch in den kommenden Jahren häufig von Käufern gewählt. ■

Fulvia Scarioni,
IHK Region Stuttgart

Als eine der effektivsten Plattformen, um den Bekanntheitsgrad eines Unternehmens zu steigern und wichtige Branchenkontakte zu knüpfen, dient LinkedIn als Tor zu einem immensen Netzwerk potenzieller Kunden, Partner und Multiplikatoren. Obwohl LinkedIn auch in Deutschland immer mehr an Relevanz gewinnt, hat es in den USA weiterhin einen wesentlich höheren Stellenwert. Zusammen mit LinkedIn Sales Navigator gehört es inzwischen zur Standardausrüstung eines jeden Vertriebsmitarbeiters. LinkedIn erlaubt es, sich mit Geschäftskontakten jeder Art zu verknüpfen und ein wertvolles Netzwerk aufzubauen.

Unternehmen, die den US-Markteintritt planen, sollten sich um einen repräsentativen LinkedIn-Auftritt bemühen und hierauf auch mindestens wöchentlich neuen Content in amerikanischem Englisch posten. Vertriebsmitarbeitende, welche den

US-Markt bearbeiten, sollten sich zudem intensiv mit LinkedIn Sales Navigator beschäftigen.

Alle ins Boot holen

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten motiviert werden, dem Unternehmen auf LinkedIn zu folgen und es als Arbeitgeber anzugeben. Wenn die Mitarbeitenden sich aktiv auf LinkedIn beteiligen, die Unternehmensposts mit dem eigenen Netzwerk teilen und selbst wertvollen Content erstellen, hat dies eine Vielzahl an positiven Auswirkungen. Man stärkt die eigene Marke und den Wiedererkennungswert, ist attraktiver für neue Bewerberinnen und Bewerber und erreicht mehr Entscheidungsträger in den Zielunternehmen. Darüber hinaus kann dafür ein eigens angefertigter Social Media Guide den Mitarbeitenden die Grundlage geben, das Unternehmen auf LinkedIn zu

Team Länder und Märkte

Unsere Länderreferentinnen und -referenten beraten Sie gern zu Zielmärkten, Marktchancen und individuellen Möglichkeiten. Sprechen Sie uns einfach an!

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

Ingrid Schatter
Referentin International
Telefon 07721 922-120
schatter@vs.ihk.de

repräsentieren. Neben Regeln zur Art des Inhalts, welcher gepostet oder kommentiert werden sollte, kann das Unternehmen auch konkrete Empfehlungen geben, wie Inhalte sinnvoll geteilt werden können. Viele Unternehmen bitten ihre Mitarbeitenden auch direkt, wichtige Inhalte mit ihrem Netzwerk zu teilen.

Ein belastbares Netzwerk aufbauen

Um ein starkes Netzwerk aufzubauen ist es empfehlenswert, sich nach Meetings, Konferenzen und Netzwerkveranstaltungen jeder Art mit den getroffenen Kontakten zu verknüpfen.

Das Sales Navigator Abo erlaubt noch zusätzlich das Sammeln von Kontakten in Listen und das Hinzufügen von Notizen zu gespeicherten Kontakten. Zudem wird man auch über die Aktivitäten der in LinkedIn Sales Navigator gespeicherten Kontakte informiert. Diese sogenannten „Trigger Events“ können dann in einer persönlichen Nachricht aufgegriffen und für die Kontaktaufnahme oder Follow-ups genutzt werden.

LinkedIn Dos

- Profil regelmäßig aktualisieren
- Personalisierte Nachrichten senden
- Vernetzen Sie sich mit Menschen, die Sie getroffen haben, und mit Kontakten, denen Sie einen Mehrwert bieten können
- Veröffentlichung von professionellen und ansprechenden Inhalten, die für Ihr Netzwerk wertvoll sind



LinkedIn Dont's

- Unvollständiges Profil mit alten Informationen
- Unspezifische Standardnachrichten
- Mit so vielen Menschen wie möglich auf LinkedIn vernetzen
- Veröffentlichung und Kommentieren von unhöflichen, negativen, unsensiblen oder politischen Inhalten

Was für den Content zutrifft, gilt auch beim Aufbau eines Netzwerks: Qualität über Quantität. Man sollte sich nicht zum Ziel setzen, sich mit so vielen Personen wie möglich zu vernetzen. Stattdessen nur denjenigen eine Anfrage senden, die den Aufbau eines starken und sinnvollen Netzwerkes erlauben.

Hierbei ist es auch wichtig, immer eine personalisierte Nachricht hinzuzufügen, in der man auf eine

bereits bestehende Verbindung hinweist oder erläutert warum eine Vernetzung für beide Parteien wertvoll ist.

Hilfestellung geben und erhalten

Neben dem qualitativ hochwertigen Unternehmensprofil ist es auch essenziell, den Mitarbeitenden alles an die Hand zu geben, was sie brauchen, um auf LinkedIn erfolgreich aufzutreten und das Unternehmen zu repräsentieren. Bei der AHK USA-Chicago unterstützen wir deutsche Unternehmen mit LinkedIn-Workshops, und übernehmen auch bereits für zahlreiche Firmen die Erstellung und Betreuung der amerikanischen Unternehmensseite auf LinkedIn. ■

Anna Roselinde Hack,
German American Chamber
of Commerce of the
Midwest – GACC
Midwest, Chicago/
USA

„Industrie 4.0 bietet exzellente Möglichkeiten in Peru“

Dr. Jan Patrick Häntsche von der Auslandshandelskammer Peru über digitale Vernetzung im Bergbau

Herr Dr. Häntsche, Bergbau in Peru und Industrie 4.0 – wie passt das zusammen?

Dr. Jan Patrick Häntsche: Peru zählt zu den Top-Bergbauländern weltweit. Hier betreiben große nationale und multinationale Konzerne Weltklasseminen für Kupfer, Gold, Silber, Zink und Zinn. Mit dem Projekt Quellaveco von Anglo American geht dieses Jahr die erste sogenannte digitale Mine Perus in Produktion. Die Kupfermine liegt in Moquegua im Süden Perus und stellt die aktuell größte Einzelinvestition (5,3 Mrd US-Dollar) in Peru dar. Automatisierung, Fernbetrieb- und -wartung sind Themen, die durch die Pandemie stark befördert wurden. Nach einem erfolgreichen Start von Quellaveco ist zu erwarten, dass weitere Projekte nachziehen in Sachen Automatisierung und Industrie 4.0.

Wo sehen Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten von Industrie 4.0 im Bergbau?

Häntsche: Die Minen und Lagerstätten liegen meist schwer zugänglich, oft über 4.000 Meter und weit weg von Lima, wo sich die Zentralen fast aller Bergbaufirmen befinden. Auch auf dem Minengelände sind die Wege oft beschwerlich. Die Möglichkeit, Anlagen fernzuüberwachen, Wartungsbedarf früh zu erkennen und so Produktionsunterbrechungen zu vermeiden, steigern die Produktivität, senken Kosten und helfen Prozesse zu optimieren. Besonders Förderanlagen, Pumpstationen und die Prozess-

steuerung bieten Potenzial für Industrie 4.0. Da die Preise für Produkte im Bergbau über internationale Rohstoffbörsen bestimmt werden, sind Produktivitätssteigerung und Kostensenkung die einzigen Stellschrauben zur Gewinnsteigerung. Industrie 4.0 bietet hier exzellente Möglichkeiten.



Michael Früh, IHK Region Stuttgart und Dr. Jan Patrick Häntsche, stellv. Geschäftsführer der AHK Peru beim Austausch in Stuttgart.

Wie kann Industrie 4.0 beitragen, die negativen Auswirkungen des Bergbaus auf Mensch und Umwelt zu reduzieren?

Häntsche: Die großen Betriebe arbeiten mit internationalen Standards bezüglich Umweltschutz und Arbeitssicherheit. Industrie 4.0 hilft, das Monitoring zu verbessern und im Falle eines Problems schneller eingreifen zu können, damit Bevölkerung und Umwelt nicht in Mitleidenschaft gezogen werden. Auch Bergeteiche kann man beispielsweise mit Sensoren auf das

Niveau 4.0 bringen und so Tragödien wie den Dambruch in Brumadinho 2019 vermeiden, der für viele Hundert Menschen tödlich endete.

Wie können baden-württembergische Unternehmen profitieren?

Häntsche: Open Innovation und Ideenwettbewerbe werden in der Branche immer stärker genutzt, um Lösungen zu finden: Hier können innovative Technologien platziert werden. Unabdingbar für den Geschäftserfolg in Peru ist es, vor Ort präsent zu sein, etwa mit einer Vertretung oder Niederlassung. Baden-württembergische Unternehmen wie Bosch, Festo, Voith, SICK und SEW Eurodrive sind bereits in Peru aktiv.

Was genau macht das Kompetenzzentrum für Bergbau und Rohstoffe der Auslandshandelskammer Peru?

Häntsche: Das Kompetenzzentrum ist ein vom BMWK gefördertes Projekt und dient als Plattform, um deutsche Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Hochschulen mit Akteuren im peruanischen Bergbau zu vernetzen, und zwar in Form von Konferenzen, Webinaren, Delegationsreisen und Publikationen ebenso wie durch maßgeschneiderte Dienstleistungen. Auch Co-Working-Arbeitsplätze im AHK-Büro sind im Angebot. ■

Das Interview führte Michael Früh, IHK Region Stuttgart

Industrie 4.0 in ASEAN: Zukunftsmusik oder Realität?

Die digitale Vernetzung hat vielerorts die Automatisierung abgelöst.
Gilt das auch für Südostasien?

Bislang spielte die Automatisierung von Verfahren in der industriellen Fertigung in entwickelten Ländern eine dominierende Rolle. Die sogenannte industrielle Revolution wird nun seit einigen Jahren von der digitalen Vernetzung, der Industrie 4.0, abgelöst. Wie sieht es jedoch in Asien aus? Ist die Industrie 4.0 in dieser Region Zukunftsmusik oder bereits Realität?

Potenzial für Produktionssteigerungen

Wirft man einen genauen Blick auf Asien und speziell auf Südostasien, so sind einige Länder bereits in der neuen Ära angekommen. Da die Region ASEAN über bedeutende Produktionskomponenten im internationalen Fertigungsverfahren verfügt, ist das Potenzial einer Produktionssteigerung durch die Einführung von Industrie-4.0-Instrumenten immens. Alle zehn Mitgliedsstaaten verfolgen gemeinsam das Ziel einer Digital ASEAN Community. Das Strategiepapier dazu hat das ASEAN Sekretariat letztes Jahr veröffentlicht.

Mithilfe von intelligenten Technologien wird das momentane Wachstumsmodell Asiens unterbrochen. Fortschritt durch Disruption: Die Implementierung von Industrie-4.0-Elementen in der Wirtschaft kann die Produktivität bis zu 50 Prozent und die Gesamtlageneffektivität bis zu 20 Prozent steigern; eine große Chance für Südostasien, den Marktanteil in der industriellen Fertigung zu halten beziehungsweise zu vergrößern.

Billige Produktion oder digitale Wertschöpfung?

ASEAN ist jedoch bekannterweise heterogen. Mit der vierten industriellen Revolution stellt sich die Frage, wie gut sich digitalisierte Fertigungsprozesse in eine Region integrieren lassen, die bislang aufgrund ihres niedrigen Lohnniveaus als attraktiver Produktionsstandort galt. Auf politischer Ebene wird das Thema seit einigen Jahren diskutiert. Die junge Bevölkerung und die Offenheit gegenüber der modernen Informations- und Kommunikationstechnik sind gute Voraussetzungen für die digitale Transformation.

Gleichzeitig ist den Regierungschefs der ASEAN-Länder bewusst, dass der schwache Rechtsrahmen, die Rechtsfragen zur Digitalisierung und die Infrastruktur für eine sichere Datenübertragung zu verbessern sind. Ein Harmonisierungsbestreben wurde von allen Mitgliedsländern für erstrebenswert erachtet.

Hürden in der Umsetzung

Viele südostasiatischen Unternehmen stehen jedoch bei der Einführung von zahlreichen Herausforderungen. So fehlt es zum Beispiel an tiefgründigem Verständnis für die Anpassung an neue Prozesse, die heterogene Datenstruktur vieler Unternehmen führt zu Schwierigkeiten bei der Zusammenführung der Informationen. Weiterhin fehlt es noch an qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, um die Reichweite der

Möglichkeiten von Industrie 4.0 vollumfassend zu nutzen.

Einige Experten sehen ASEAN noch nicht in der vierten industriellen Revolution angekommen. Trotzdem gibt es große Marktchancen für deutsche Unternehmen. In entwickelten Ländern wie Singapur versucht man mit Industriepolitik 4.0 als Vorreiterrolle aktiv die neuen Industrietrends mitzugestalten. Der Stadtstaat investiert in modernste Einrichtungen im Bereich der Forschung und Entwicklung und fördert die Digitalisierung von KMUs.

Tipp: Die IHK Region Stuttgart bietet eine Veranstaltungsreihe zu ASEAN an. Unter anderem liegt der Fokus auf Industrie 4.0. Weitere Informationen finden Sie unter www.stuttgart.ihk24.de, Nr. 32554. ■

Thu-An Dao, IHK Region Stuttgart

Lernen Sie die High-Tech-Landschaft Vietnams kennen!

Vom 27. Juni bis 1. Juli 2022 bieten die IHK-Exportakademie und die IHK Region Stuttgart eine Reise für Unternehmen nach Vietnam mit dem Schwerpunkt High Tech an.

Bei Interesse kontaktieren Sie gern Thu-An Dao, Telefon 0711 2005-1279 oder thu-an.dao@stuttgart.ihk.de.

Recycling in Mexiko: Wachstumsmarkt made in Germany

Das German Centre Mexico ist seit 2001 Anlaufstelle und Ausgangspunkt für deutsche Unternehmen, die die Geschäftspotenziale des mexikanischen Marktes nutzen wollen. Derzeit unterstützen deutsche Firmen vor allem die Kreislaufwirtschaft des Landes.

Der 25. Juli 2021 war ein ganz besonderer Tag für das deutsche Familienunternehmen Stadler Anlagenbau: Claudia Sheinbaum Pardo, Vertreterin der Stadtregierung von Mexico-City, und Gautier Mignot, Botschafter der Delegation der Europäischen Union, haben die grösste und modernste Recyclinganlage in Lateinamerika eingeweiht. Die hochmoderne Mülltrennungstechnologie kommt von Stadler, die seit letztem Jahr mit einer brasilianischen Tochter im mexikanischen Markt aktiv und mit der Gründung einer mexikanischen Tochter nun auch Kunde des German Centres Mexico

sind. „Zunächst haben wir über unsere Gesellschaft in den USA Anfragen aus Mexiko erhalten“, sagt der Geschäftsführer Willi Stadler. „Durch die ersten Projekte haben wir das Geschäftspotenzial in Mexiko gesehen und erkannt, dass es sich lohnt, dort eine Vertriebsniederlassung zu gründen.“

Technologie made in Germany

Die neue Anlage schafft 400 Arbeitsplätze und verarbeitet täglich 1.000 Tonnen Hausmüll aus der Megametropole. Jede Tonne Recyclingplastik spart zwischen 1,5 und 3,2 Tonnen Treibhausgase ein gegenüber neuem Plastik. In einer Stadt, in der täglich 12.000 Tonnen Hausmüll anfallen, passt die neue

Anlage mit seiner Technologie „made in Germany“ genau in das Konzept der Stadtregierung, nachhaltiger zu werden und Emissionen zu reduzieren.

Stark für den Klimaschutz

Die Deutsch-mexikanische Industrie- und Handelskammer (CAMEXA), schätzt das Potenzial des Recyclingsektors auf ein Volumen von mehr als drei Milliarden Dollar. Zwar gehört Mexiko mit knapp 1,9 Millionen Tonnen recycelten Plastikabfällen zu den Vorreitern in Lateinamerika, trotzdem ist noch viel Arbeit zu leisten, die Bevölkerung und Unternehmen für den Umwelt- und Klimaschutz stärker zu sensibilisieren.

Cluster deutscher Unternehmen für Nachhaltigkeit im German Centre

Im German Centre Mexico hat sich in den letzten Jahren ein kleines Cluster deutscher Unternehmen zusammengefunden, die wie Stadler einen Beitrag zu einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft leisten wollen. „Für Heidelberg und unsere Branche ist der Verpackungssektor einer der wichtigsten Motoren für die weltweite wirtschaftliche Entwicklung. Hier nachhaltige Verpackungslösungen und eine geregelte Abfallbewirtschaftung in den verschiedenen Bereichen zu integrieren, kommt ganz klar dem Umweltschutz zugute“, sagt René de Villa, Vertriebsleiter von Heidelberg Mexico.



Diese Einschätzung teilt Bernd Schreiber, Leiter von Multivac Mexico: „Recycling ist ein strategisches Thema, dem wir uns verpflichtet haben. Durch die Zusammenarbeit mit Stadtregierungen, Unternehmen und Organisationen wie der CAMEXA können wir Initiativen entwickeln und so einen Rahmen schaffen, der auch regulatorisch eine Kultur für Recycling fördert und weitere Geschäftspotenziale eröffnet.“

Willi Stadler geht davon aus, dass er mit seiner Firma im mexikanischen Markt kontinuierlich wachsen kann. Er hat bisher nur gute Erfahrungen gemacht und betont die Gastfreundschaft der mexikanischen Bevölkerung, die gut ausgebildeten Arbeitskräfte und die Zuverlässigkeit seiner lokalen Partner. „Wir hatten gleich zu Beginn unsers Projekts in Cuautla de Morelos ein großartiges Erlebnis mit unserem Auftraggeber. Er hat uns zur Besichtigung der Deponie eingeladen. Mit dem Berater der LBBW Mexico, die das Projekt finanziert hat, hat er uns auf die Ladefläche seines Lkw verfrachtet und wir haben Ort und Material für unsere neue Anlage gesichtet.“

Die Frage, welchen Tipp er für deutsche Mittelständler hat, die über einen Markteintritt in Mexiko nachdenken, beantwortet er ohne Zögern: „Das German Centre ist eine gute Anlaufstelle! Gemeinsam mit der CAMEXA bekommen Sie dort richtig wertvolle Informationen, man kann sich gut unterhalten und Erfahrungsberichte austauschen. Das hilft, einem die Scheu vor dem Markteintritt zu nehmen. Der Markt hat Potenzial, ganz sicher auch für viele weitere Branchen.“ ■

Ute Papadopoulos, German Centre for Industry and Trade GmbH und
Nick Junge, German Centre Mexico



Jimena Kreuzler, Geschäftsführerin des German Centre Mexico, diskutiert mit Repräsentanten des mexikanischen Wirtschaftsministeriums und den Geschäftsführern von Multivac und VF Verpackungen Potenziale der Kreislaufwirtschaft in Mexico bei einem Besuch im German Centre am 4. November 2021.



Interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer beim German Centre Mexico.

Team Branchen International

Das Team Branchen International der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg beobachtet für Sie Branchenentwicklungen weltweit. Gerne recherchieren wir auch für individuelle Anfragen, sprechen Sie uns einfach an!

Jörg Hermlle
Teamleiter International
Telefon 07721 922-123
hermlle@vs.ihk.de

Ingrid Schatter
Referentin International
Telefon 07721 922-120
schatter@vs.ihk.de

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Start des Förderprogramms „Beratungsgutscheine Afrika“

Kleinen und mittelständischen Unternehmen, die afrikanische Märkte erschließen möchten, steht künftig ein neues Förderangebot zur Verfügung. Im Rahmen des Wirtschaftsnetzwerks Afrika und unterstützt aus Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) ging Anfang 2022 das Förderprogramm „Beratungsgutscheine Afrika“ an den Start. Die Zuwendung beträgt 75 Prozent der Kosten für die vertiefte Beratung zu Vorhaben an maximal 15 Beratungstagen. Für einen Beratertag sind je nach Beratungsanliegen Ausgaben bis zu maximal insgesamt 1.200 Euro netto förderfähig. Die Angebote können branchenunabhängig genutzt werden und gelten für alle Länder des Kontinents. Förderfähig sind Beratungen zu folgenden Themen:

- Business-Case-Berechnungen
- Vermittlung von Geschäftspartnern und Kontakten vor Ort
- Informationen zu rechtlichen Rahmenbedingungen
- Zoll- und Einfuhrbestimmungen
- Finanzierung und Finanzierungsverhandlungen
- Gründung einer Niederlassung
- Marktanalysen und -recherchen
- Aufbau von Vertriebsstrukturen

- Logistik und Transport
- Zertifizierungen und Normen

Die Beratung erfolgt über qualifizierte Beratungsunternehmen, die im Beraterpool beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gelistet sind. Alle Informationen zu den Beratungsgutscheinen sowie die Liste der Beratungsunternehmen und -organisationen finden Sie auf der Website des BAFA.

Ideen für Konsortialprojekte im Ausland gesucht

Im Rahmen der Exportinitiative Energie können Unternehmen und Consultants aus dem Energie- und Umweltbereich jährlich jeweils fünf Vorschläge und Ideen im Bereich klimafreundliche Energielösungen und grüner Wasserstoff machen. Wichtig ist, dass ein konkreter Projektansatz vorliegt, der sich für die Umsetzung durch ein deutsches Konsortium aus mindestens vier kleinen und mittelständischen Unternehmen eignet. Vorschläge können laufend über das Jahr eingereicht werden. Die Auswahl findet vier Mal pro Jahr statt. Weitere Informationen finden Sie auf der Webseite der Exportinitiative Energie

develoPPP: Erste Ausschreibungsrunde in 2022 – Abgabefrist: 31. März 2022

Bis Ende März können im Rahmen des ersten develoPPP-Ideenwettbewerbs 2022 Projektvorschläge eingereicht werden. Die weiteren Termine für die Ideenwettbewerbe 2022 sind 30. Juni, 30. September und 31. Dezember. 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

(mindestens acht Mitarbeiter, mindestens 800.000 Euro Umsatz, mindestens zwei Jahre operativ am Markt aktiv) und mit einem nachhaltigen und breitenwirksamen Vorhaben überzeugt, werden in der Classic-Version des Programmes 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 (Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit – GIZ, Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft – DEG). 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

Ihr IHK-Ansprechpartner

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



Wir stehen Unternehmen zur Seite

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

Telefon 07721 922-120

Regional

Regional

Germany Trade & Invest (GTAI) bietet Informationen auf dem IHK-Außenwirtschaftsforum

Interview von Jörg Hermle mit Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer von Germany Trade & Invest (GTAI)

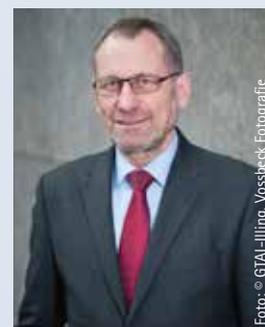
Welche Aufgaben hat die GTAI und wie wird sie sich zukünftig weiterentwickeln?

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Außenwirtschaftsagentur der Bundesrepublik Deutschland. Wir haben ein insgesamt sehr breites Aufgabenspektrum, vereinfacht gesagt kann man aber von zwei Geschäftsfeldern sprechen: Die Exportförderung (Trade) und die Investorenanwerbung (Invest). Darüber hinaus zählen aber auch das Standortmarketing und die Förderung der Internationalisierung in den neuen Bundesländern sowie vom Kohleausstieg betroffenen Regionen zu unseren Aufgabengebieten. Was die zukünftige Entwicklung angeht, so kann man sagen, dass wir uns stetig weiterentwickeln: Sei es was die Nutzung der Kommunikationsmedien wie unseren Webauftritt, Webinare, Videos oder Social Media angeht oder auch die Übernahme neuer Aufgabengebiete wie zum Beispiel durch die Ansiedlung des Markterschließungsprogramms (MEP) bei der GTAI.

Welche Serviceleistungen bietet die GTAI an?

In der Exportförderung stellen wir dem deutschen Mittelstand ein umfassendes Informationsangebot zu mittlerweile mehr als 130 Auslandsmärkten kostenfrei zur Verfügung. Hierbei können wir auf über 50 Standorte weltweit zurückgreifen, von denen aus unsere Analysten laufend berichten und so die Grundlage für die Vorbereitung und Durchführung von Auslandsgeschäften liefern. Das Angebot umfasst allgemeine wirtschaftliche Daten und Berichte, aber auch Informationen zu den Themen Recht oder Zoll. Ferner können auf unserer Webseite auch beispielsweise internationale Ausschreibungen und Projekte in der Entwicklungszusammenarbeit gesichtet werden. In Zusammenarbeit mit den Kammern oder Verbänden erstellen wir auch immer wieder einmal Sonderberichte oder Studien zu ausgewählten Themen. Ausländische Unternehmen können wiederum von unserem

kostenfreien Informations- und Beratungsangebot profitieren. Unsere Experten-Teams können ausländischen Firmen, die sich hierzulande ansiedeln wollen, einen allgemeinen Überblick zum Standort Deutschland präsentieren und diese dann über mögliche Standorte sowie Finanzierungs- und Fördermittel informieren.



Dr. Jürgen Friedrich,
Geschäftsführer von Germany
Trade & Invest (GTAI)

Wie können die IHK-Mitglieder vom Dienstleistungsangebot der GTAI profitieren?

Zwischen dem Kammernetz und der GTAI herrscht seit vielen Jahren ein sehr enges und kollegiales Verhältnis. Letztlich ist der deutsche exportorientierte Mittelstand und damit eben auch ein beträchtlicher Teil der IHK-Mitglieder eine unserer wichtigsten Zielgruppen. IHK-Mitglieder können sowohl direkt auf unserer Webseite von den zahlreichen Informationen profitieren oder über inhaltliche Kooperationen mit den IHKs wie zum Beispiel auch über dieses Magazin an relevante Informationen für ihr Auslandsgeschäft kommen. Darüber hinaus halten unsere Expertinnen und Experten auch regelmäßig Vorträge auf Veranstaltungen und Webinaren der Kammern.

Welche neue Dienstleistungsangebote kommen im Jahr 2022?

Inhaltlich achten wir darauf, aktuelle Trends und Entwicklungen zu verfolgen und mit jährlichen Themenschwerpunkten und Formaten in unserer Arbeit zu verknüpfen. So befassen wir uns in diesem Jahr zum Beispiel schwerpunktmäßig mit den Themen „Globaler Handel & Lieferketten“ und „Herausforderung Klimawandel“ und den daraus entstehenden Chancen und Herausforderungen für deutsche Unternehmen. Diese und weitere Themen werden auf dem IHK-Außenwirtschaftsforum am 29. Juni 2022 in den Donauhallen präsentiert. Ich empfehle den Besuch, da es eine Reihe von Fachleuten aus unterschiedlichsten Ländern und Fachgebieten mit Exporteuren zusammenbringt – effektiver kann man sich nicht auf neue Märkte vorbereiten. ■

Jörg Hermle,
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg



Auch in diesem Jahr erwarten Sie beim Außenwirtschaftsforum wieder interessante Vorträge mit hoher Praxisrelevanz aus der Welt der Außenwirtschaft, des Zolls und des Im- und Exports.

Seien Sie dabei, wenn ausgewählte Experten und Entscheidungsträger von Unternehmen und Behörden über aktuelle Änderungen und Pflichten informieren und tauschen Sie sich mit ihnen aus.

Im Besonderen legen wir dieses Jahr unser Augenmerk auf die beabsichtigten Vereinfachungen in Zollverfahren, darunter auch die neuen Ursprungsregeln. Haben sie möglicherweise auch Auswirkungen auf Ihr Unternehmen? Dies und mehr erfahren Sie beim 6. Außenwirtschaftsforum in Donaueschingen.

Alle Informationen zur Anmeldung sowie zur Teilnahme finden Sie unter [aussenwirtschaftsforum-sbh.de](https://www.aussenwirtschaftsforum-sbh.de)

Impressum

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart, Telefon 0711 2005-0
www.stuttgart.ihk24.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 Zywietz

Verantwortung „Regional“

Thomas Wolf

Redaktion

Thirza Albert

Redaktion „Regional“

Jörg Hermle

Gestaltung

SANSHINE Communications GmbH

Bilder

gettyimages (Titel), Fotolia (Seite 12, 24),
IHK Region Stuttgart (Seite 14, 19), privat (Seite 8)

Druck

Spitzdruck 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.

© 2022

Parkplatzsuche im Metaverse?

Wie #NewWork in anderen Ländern aussieht

Unsere neue Serie „New Work Abroad“ nimmt Sie mit in neue Formen des Arbeitens und der Arbeitskultur außerhalb Deutschlands: Digitale Erfahrungen, Zukunftsvisionen und die eine oder andere Scheibe zum Abschneiden kommen im ersten Beitrag aus Israel.

Mit einer Bevölkerung von 9,3 Millionen Einwohnern ist Israel ein relativ kleiner Markt. Hinzu kommt, dass durch jahrzehntelange Wirtschaftsboykotte der Nachbarländer weiter entfernte Märkte zu den wichtigsten Handelspartnern wurden – vor allem die USA, China und Europa. Seit Jahren dominieren technologiebasierte Dienstleistungen den Export und werden für das BIP immer wichtiger.

High Tech boomt trotz Corona

Die globalen Erfolge des israelischen High Tech Sektors in Bereichen wie IT Sicherheit, digitale Gesundheit, Industrie 4.0, E-Commerce, erneuerbare Energie und Landwirtschaft konnten seit Ausbruch von Covid-19 Rekordzahlen bei Börsengängen, Akquisitionen und Umsätzen verzeichnen. Das ist kein Zufall, denn die Coronakrise machte eines deutlich: Unternehmerischer Erfolg ist unmittelbar vom Grad der Digitalisierung abhängig. Nur die Unternehmen, deren Mitarbeiter digitalen Zugang zum Arbeitsumfeld hatten, konnten die Arbeit nahtlos fortführen. Da ein Großteil der israelischen Firmen und Startups auch vor Beginn der Pandemie mit Kunden in entfernten Regionen interagierte, bedurfte es keiner großer Umstellung, die Basis für digitale Kommunikationskanäle bestand bereits.

Technologie als Teil der DNA

Die Israelis sind sogenannte Early Adapters: Schon weit vor Beginn der Corona-Pandemie herrschte bereits allgemeine Affinität für Technologien im Alltag. Die natürliche Integration digitaler Techno-

logien und der offene Umgang mit Innovationen sind Markenkern der Start-up-Nation – ihre Verbreitung zieht sich durch das Gesundheitswesen, die Stadtverwaltungen, das Schulsystem und den Alltag. Die Umstellung von persönlichen zu virtuellen Treffen sorgte daher für kaum spürbare Irritationen geschäftlicher Prozesse.

Normal in Israel: Kinder im Büro

Ein weiteres Merkmal israelischer Kultur ist der sehr private Umgang im Miteinander, der auch im beruflichen Leben eine Rolle spielt. In Betrieben herrscht meist familiäre Nähe. Die Umstellung auf das Arbeiten von Zuhause war unter diesem Aspekt nicht schwer, da schon zuvor Privates und Geschäftliches eng miteinander verwoben waren. Es ist keine Seltenheit, dass Kinder während der Schulferien durch die Büroräume laufen oder die Geschäftsführung ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sich nach Hause einlädt. Seit mit Zoom und Teams der Beruf Einzug in die Wohnzimmer rund um den Globus erhalten hat, wird auch in Deutschland die Vermengung beider Welten immer häufiger.

Tel Aviv ohne Stau und Parkplatznot

Für die Zukunft wird der Großteil der israelischen Arbeitswelt an einem hybriden Modell mit starker Tendenz zum Homeoffice festhalten. Auch die verminderte Anzahl an physischen Geschäftsterminen wird über

die Corona-Pandemie hinaus Richtgröße bleiben. Das von Stau und Parkplatznot geplagte Tel Aviv kann die Reduzierung von PKWs im Dauereinsatz gut vertragen.

Messen im Metaverse

Auch die Teilnahme an Messen und Konferenzen wird überdacht werden. Alternativen zu Präsenzveranstaltungen werden sich wohl im Metaverse und irgendwann durch Teleporting präsentieren. Die High-techbranche Israels bereitet sich auf diese neue virtuelle Welt schon mit innovativen,



oft disruptiven Geschäftsmodellen vor. Die Entstehung gänzlich virtueller Wirklichkeiten betrachten Vertreter der Old Economy mit Neugier, Spannung und auch ein wenig Sorge, doch eines ist gewiss: Die Arbeitswelt befindet sich in einem Transformationsprozess. Gewinner werden jene sein, die offen für Innovation und digitale Prozesse sind.

Die AHK Israel unterstützt Sie gern bei der Suche nach passenden Technologien für Ihr Unternehmen. ■

Felicia Orth und Charme Rykower,
Auslandshandelskammer Israel

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
April		
25. April 2022	Arbeitskreis Zoll	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
26. April 2022	IHK-Fachkraft Außenwirtschaft, berufsbegleitend	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
26. April 2022	Basiswissen Exportkontrolle	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
Mai		
3. Mai 2022	Die Internetzollanmeldung IAA plus	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
4. Mai 2022	Arbeitskreis Netzwerk International	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
10. Mai 2022	Dokumentation von Zollprozessen	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
11. Mai 2022	Arbeitskreis strategischer Einkauf global	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
Juni		
29. Juni 2022	Außenwirtschaftsforum	Ingrid Schatter, Telefon 07721 922-120 schatter@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