

Außenwirtschaft aktuell

07-08/2022

Jährliches Warennummern-Bingo: Vermeidbare Hektik Seite 3

Zwischen Bürokratie und Schlupfloch: EU-Lieferketten-Richtlinie Seite 5

China 30.60: Transformation zur Klimaneutralität Seite 12



Schwarzwald
Baar
Heuberg

Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Das jährliche Warennummern-Bingo: Unnötiger Zeitdruck? 3

Titelthema

Verantwortung übernehmen: Die EU-Lieferketten-Richtlinie 4-7

Internationaler Warenverkehr

8-11

Branchen international

Das German Centre China und China 30.60 12-13

Länder und Märkte

Firma Bitzer: „Wir glauben an die afrikanischen Märkte“ 14-15

Virtuell Fuß fassen in China 16-17

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Praxistipps zum rechtssicheren Vertrieb in den USA 18-19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Marktanalyse UN-Einkäufe: Tools, Anlaufstellen 20

Regional

Japanischer Markt attraktiver denn je 21-22

Impressum

22

Kurz vor Schluss

Eintauchen in Gegensätze: Warschau und seine AHK 23



Das jährliche Warennummern-Bingo: Warum der hohe Zeitdruck vermeidbar wäre

Viele Faktoren belasten unsere Wirtschaft derzeit. Zusätzliches Ärgernis sind schwerfällige administrative Prozesse, die vermeidbar wären. So die Änderungen der Warennummern, deren Umsetzung zeitintensiv ist, aber äußerst kurzfristig erfolgen muss. Die IHK setzt sich für mehr Planungssicherheit ein.

Mit dem notwendigen politischen Willen wäre so manch ein bürokratischer Stolperstein leicht aus dem Weg zu räumen. Ein Beispiel aus der Welt des Außenhandels: Die jährlichen Änderungen der Warennummern. Ohne Warennummern läuft nichts im Zoll – sie sind ein Kernelement in den Stammdaten eines jeden international agierenden Unternehmens und müssen daher sorgfältig gepflegt sein. Bei jeder Exportanmeldung, bei jeder Importanmeldung gehört die korrekte Warennummer zu den Pflichtangaben. Sie zeigt an, um was für eine Ware es sich handelt, wie hoch die Abgaben sind, ob Beschränkungen vorliegen und welche das sind.

Neue Entwicklungen – neue Warennummer

Mit der einmaligen Bestimmung und Erfassung der korrekten Warennummer ist es jedoch nicht getan. Die technische Entwicklung schreitet fort, mit der Folge, dass auch die Warennummern stets Änderungen, Erweiterungen und Streichungen unterworfen sind. Das Gros der Änderungen erfolgt zum Jahreswechsel. In dringenden Fällen können Anpassungen auch im laufenden Jahr erfolgen. So war es zum Beispiel, als der Impfstoff gegen Corona auf den Markt kam oder Schutzausrüstung weltweit begehrtes Gut wurde.

Problematisch wird es, wenn diese Änderungen von den Unternehmen fristgerecht im Warenstamm nachvollzogen werden müssen. Ein mitunter zeitraubender Akt, der in kürzester Zeit zu vollbringen ist. Die Wirtschaft wird hier ohne Not in große Zeitnot gebracht. Betroffene Unternehmen urteilen klar: Die Information kommt zu spät, die Fristen sind zu kurz, die Kommunikation verbesserungswürdig. Kurz: Es fehlt die notwendige Planungssicherheit, was die reibungslose Abwicklung von Export- und Importvorgängen gefährdet.

Der Blick in andere Länder zeigt, es ginge auch leichter

Idee eins: größerer Vorlauf. Die jährlichen Änderungen sollten deutlich früher publiziert werden, als das bisher der Fall ist.

Idee zwei: Anpassungen, die im Laufe eines Jahres erfolgen, sollten zu festgelegten Stichtagen erfolgen.

Und, im Sinne der Transparenz, Idee drei: Die bisherigen Veröffentlichungen im EU-Amtsblatt sind zwar rechtlich korrekt, in der Praxis wäre eine besser zugängliche Informationsquelle zum Beispiel in Form eines Newsletters wünschenswert.

Die IHK-Organisation setzt sich für Unternehmen ein

Dank einer IHK-Umfrage liegen nun belastbare Aussagen aus der Wirtschaft vor. Damit macht sich die IHK-Organisation direkt bei der EU-Kommission weiter für den Bürokratieabbau im Außenhandel stark. Damit die Änderungen der Warennummern künftig nicht mehr wie Kai aus der Kiste kommen, sondern geplant, mit zeitlichem Vorlauf und gut kommuniziert.

Unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 5527452 finden Sie eine ausführliche Auswertung der Umfrage-Ergebnisse. ■

Andrea Schubode und Marc Bauer,
IHK Region Stuttgart

49. Jahrestreffen Zoll und Wirtschaft

Mittwoch, 10. August 2022
14:00 Uhr bis 16:00 Uhr
IHK-Haus, Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart
www.stuttgart.ihk.de, Nr. 175163482

Der Außenhandel steht vor vielfältigen Herausforderungen. Das IHK-Jahrestreffen Zoll und Wirtschaft bietet der regionalen Zoll-Community die Möglichkeit, sich wieder in Präsenz zu aktuellen Fragen auszutauschen. Diskutieren Sie mit!



Sowohl deutsches Lieferkettengesetz als auch EU-Richtlinie gelten zunächst nur für große Unternehmen – indirekt sind kleinere als Kooperationspartner dennoch betroffen. Was Sie wissen sollten, um Ihre Verträge sinnvoll zu gestalten und kritische Klauseln zu vermeiden, lesen Sie in unserer Checkliste, www.stuttgart.ihk.de, Nr. 5588736.



Mehr Verantwortung für Unternehmen

Zwischen Bürokratie und Schlupfloch: Die EU-Lieferketten-Richtlinie will Menschenrechts- und Umweltstandards globaler Lieferketten weiter anheben. Auch das deutsche Gesetz wird daraufhin verschärft werden müssen. Unternehmen erwartet eine größere Verantwortung.

Am 23. Februar 2022 hat die Europäische Kommission ihren Entwurf der EU-Richtlinie über die unternehmerische Sorgfaltspflicht im Bereich der Nachhaltigkeit veröffentlicht. Die sogenannte „EU-Lieferketten-RL“ (EU) 2019/1937 verpflichtet Unternehmen, in ihrer gesamten Wertschöpfungskette eine Sorgfaltsprüfung durchzuführen sowie Nachhaltigkeits- und Menschenrechtsaspekte in ihre Geschäftsstrategie mit einzubeziehen. Neben dem deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz („Lieferkettengesetz“), das 2023 in Kraft treten wird, gibt es bereits Lieferkettengesetze in Frankreich, den Niederlanden, Großbritannien, Australien und den USA.

EU-Richtlinie geht über deutsches Lieferkettengesetz hinaus

Die geplante EU-Lieferketten-RL soll zudem die Unternehmensleitung in die Pflicht nehmen. Ein gravierender Unterschied zum deutschen Lieferkettengesetz ist die Einführung einer zivilrechtlichen Haftung von Unternehmen. Eine solche zivilrechtliche Haftung hatte der deutsche Gesetzgeber im Lieferkettengesetz noch explizit ausgeschlossen, sie wäre mit der EU-Lieferketten-RL zukünftig in das deutsche Recht aufzunehmen. Unternehmen, die von der EU-Lieferketten-RL betroffen sind, sollten deshalb bereits jetzt ihre Geschäftstätigkeiten als auch ihre Wertschöpfungskette auf die EU-Lieferketten-RL vorbereiten. Die EU-Lieferketten-RL wird frühestens 2024 in Kraft treten, doch diese Vorlaufzeit wird benötigt, um unternehmensintern die erforderlichen Vorkehrungen zu treffen. Dieser Artikel gibt einen Überblick über die wesentlichen Punkte der geplanten EU-Lieferketten-RL, die Unternehmen in Bezug auf ihre globalen Lieferketten beachten müssen, und erklärt, wie Sie sich in diesem neuen Rechtsrahmen zurechtfinden und was Sie beachten müssen, um Ihr Unternehmen auf die EU-Lieferketten-RL vorzubereiten.

Anwendungsbereich in der EU und weit darüber hinaus

Der weite Anwendungsbereich der EU-Lieferketten-RL soll für EU-Unternehmen als auch für Unternehmen aus Drittstaaten gelten, die ihre Produkte und Dienstleistungen in der EU anbieten. Dabei

ist unerheblich, ob unionsfremde Unternehmen einen Standort in der EU haben. Das deutsche Lieferkettengesetz gilt demgegenüber für Unternehmen aus Drittstaaten nur dann, wenn das ausländische Unternehmen über eine Zweigniederlassung in Deutschland verfügt. Diese extraterritoriale Anwendung der EU-Lieferketten-RL ist positiv zu bewerten, weil die EU-Lieferketten-RL hierdurch einen harmonisierten Rechtsrahmen in der EU schafft, der für Rechtssicherheit und gleiche Wettbewerbsbedingungen sorgt.

Dem Entwurf ist aber auch zu entnehmen, dass die EU-Lieferketten-RL in vielen Bereichen eine deutlich restriktivere Regelung für Unternehmen enthalten wird als das deutsche Lieferkettengesetz. Die neuen EU-Due-Diligence-Anforderungen gelten dementsprechend für die nachfolgenden Unternehmen:

- Gruppe 1: Große EU-Unternehmen mit mindestens 500 Beschäftigten und einem Nettoumsatz von mindestens 150 Millionen Euro weltweit.
- Gruppe 2: Weitere EU-Unternehmen, die in bestimmten ressourcenintensiven Sektoren tätig sind und mehr als 250 Beschäftigte und einen Nettoumsatz von mindestens 40 Millionen Euro weltweit haben (für diese Unternehmen gelten die Regeln zwei Jahre später als für Gruppe 1).
- Unternehmen aus Drittstaaten, die in der EU tätig sind und deren Umsätze in der EU denen der Gruppe 1 oder 2 entsprechen.

Der Anwendungsbereich des EU-Richtlinienentwurfs ist entsprechend deutlich weiter gefasst als der Anwendungsbereich des deutschen Lieferkettengesetzes, nach dem „nur“ Unternehmen mit zunächst mindestens 3.000 und später 1.000 Mitarbeitenden bestimmte Sorgfaltspflichten zum Schutz von Menschenrechten und Umweltstandards erfüllen müssen.

Zudem sind für Unternehmen, die teilweise oder erstmals die Schwelle der erforderlichen Mitarbeitendenzahl bzw. die Umsatzanforderungen der EU-Lieferketten-RL erfüllen, bisher keine Übergangszeiträume eingeräumt, sodass diese bereits vor Erreichen der



Schwellwerte aufgrund des gravierenden Haftungsregimes die EU-Lieferketten-RL umsetzen müssten, obgleich diese noch nicht anwendbar ist. Immerhin findet die EU-Lieferketten-RL auf KMU keine unmittelbare Anwendung, diese werden jedoch durch Weitergabeklauseln indirekt betroffen sein, wenn der Vertragspartner diese – wie es in der Praxis häufig der Fall ist – dem KMU in Form von Allgemeinen Geschäftsbedingungen einseitig vorgibt.



Silke Helmholz,
IHK Region Stuttgart

Etablierte Geschäftsbeziehung in der Wertschöpfungskette

Im Gegensatz zum deutschen Lieferkettengesetz erfasst die geplante EU-Lieferketten-RL nicht „lediglich“ die Lieferketten von Unternehmen, sondern durch die Verwendung des weiter gefassten Begriffs der „etablierten Geschäftsbeziehung in der Wertschöpfungskette“ auch Tätigkeiten, die mit der Herstellung von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen durch ein Unternehmen verbunden sind, einschließlich der Entwicklung des Produkts oder der Dienstleistung und der Nutzung und Entsorgung des Produkts, sowie die damit verbundenen Tätigkeiten der vor- und nachgelagerten Geschäftsbeziehungen des Unternehmens.

Durch den Bezug der „etablierten Geschäftsbeziehung“ auf die Wertschöpfungskette ergibt sich eine deutliche Ausweitung der Sorgfaltspflichten. Während nach dem deutschen Lieferkettengesetz Sorgfaltspflichten derzeit bei unmittelbaren Zulieferern bestehen und erst bei „substanziierter Kenntnis“ von Pflichtverletzungen auch bei mittelbaren Zulieferern, differenziert die EU-Lieferketten-RL nicht zwischen mittelbaren und unmittelbaren Zulieferern, sondern stellt allein auf eine „etablierte Geschäftsbeziehung in der Wertschöpfungskette“ ab. Das Vorliegen einer etablierten Geschäftsbeziehung ist bisher nur abstrakt definiert und daher als unbestimmter Rechtsbegriff nicht unbedenklich.

Sorgfaltspflichten nach der EU-Richtlinie

Um ihre Sorgfaltspflichten gemäß der EU-Lieferketten-RL zu erfüllen, müssen Unternehmen unter anderem

- die menschenrechts- und umweltbezogenen Sorgfaltspflichten zum festen Bestandteil ihrer Unternehmenspolitik machen,

- eine menschenrechtliche und umweltbezogene Due Diligence durchführen,
- tatsächliche oder potenzielle negative Auswirkungen auf Menschenrechte und die Umwelt identifizieren,
- solche negativen Auswirkungen auf Menschenrechte und Umwelt verhindern, beheben oder minimieren,
- ein Beschwerdeverfahren einrichten,
- eine regelmäßige Evaluierung (alle 12 Monate oder bei neuen Risiken) ihrer eigenen Tätigkeiten sowie ihrer Tochtergesellschaften und der Wertschöpfungsketten mit Blick auf negative Auswirkungen auf Menschenrechte und Umwelt durchführen,
- die Wirksamkeit der Maßnahmen zur Einhaltung der menschenrechtlichen und umweltbezogenen Sorgfaltspflicht überwachen;
- auf ihrer Website eine jährliche Stellungnahme zu den von der EU-Lieferketten-RL erfassten Themen veröffentlichen,
- sicherstellen, dass Geschäftsmodell und Unternehmensstrategie mit dem Ziel der Bekämpfung des Klimawandels vereinbar sind.

Bußgeld, zivilrechtliche Haftung und Ausschluss von Subventionen

Die durch die EU-Lieferketten-RL geschaffenen Standards zu unternehmerischen Sorgfaltspflichten im Bereich Nachhaltigkeit sollen durch folgende Maßnahmen durchgesetzt werden:

- Beaufsichtigung durch die Verwaltung: Deutschland und die weiteren EU-Mitgliedstaaten sollen eine nationale Behörde benennen, die für die Überwachung und Verhängung wirksamer, verhältnismäßiger und gleichzeitig abschreckender Sanktionen, einschließlich umsatzabhängiger Geldbußen, und für Maßnahmen zur Einhaltung der EU-Lieferketten-RL zuständig ist. Für eine harmonisierte Anwendung der EU-Lieferketten-RL soll ein



Foto: gettyimages

europäisches Netz von Aufsichtsbehörden eingerichtet werden, um ein koordiniertes Vorgehen in der gesamten EU zu gewährleisten. Entscheidungen der nationalen Aufsichtsbehörden gegenüber Unternehmen, die Sanktionen im Zusammenhang mit Verstößen gegen die Bestimmungen des EU-Richtlinienvorschlags betreffen, sollen veröffentlicht werden (Naming and Shaming).

- **Zivilrechtliche Haftung:** Im Unterschied zum deutschen Lieferkettengesetz soll die EU-Lieferketten-RL eine eigenständige zivilrechtliche Haftung für Verstöße gegen Präventions- und Abhilfemaßnahmen vorsehen: Deutschland und die übrigen EU-Mitgliedsstaaten müssen sicherstellen, dass Betroffene für Schäden, die durch die Nichteinhaltung der Verpflichtungen der EU-Lieferketten-RL entstehen, entschädigt werden. Hierzu sollen die Mitgliedstaaten verpflichtet werden, für diesen Haftungsanspruch nach nationalem Recht eine Eingriffsnorm zu schaffen, die dazu führt, dass die zivilrechtliche Haftung auch dann anwendbar sein soll, wenn das nationale Recht des relevanten Mitgliedstaats grundsätzlich nicht einschlägig wäre.

Hier besteht die Gefahr, eine Klageindustrie zu begründen, die sich insbesondere aus der im deutschen Lieferkettengesetz vorgesehenen Prozessstandschaft von NGOs und Gewerkschaften und der damit verbundenen Klagemöglichkeit der Betroffenen ohne Kostenrisiko ergeben kann. Unternehmen können ihr Haftungsrisiko verringern, indem sie versuchen, potenzielle negative Auswirkungen auf Menschenrechte oder Umwelt zu verhindern oder tatsächliche negative Auswirkungen zeitnah zu beheben. Nach dem ansonsten geltenden nationalen Deliktsrecht haften Unternehmen in den meisten Konstellationen bisher nicht für das Fehlverhalten Dritter in ihrer Lieferkette.

- **Ausschluss von öffentlichen Subventionen:** Die EU-Mitgliedstaaten sollen sicherstellen, dass Unternehmen, die eine öffentliche Förderung beantragen, nachweisen, dass gegen sie keine Sanktionen bestehen, weil sie den Verpflichtungen aus der EU-Lieferketten-RL nicht nachgekommen sind.

Verantwortung des Managements

Die EU-Lieferketten-RL bezieht Führungskräfte (unter anderem Management, Geschäftsführer, Vorstand und Aufsichtsrat) in die Verantwortung unter der EU-Lieferketten-RL mit ein, um sicherzustellen, dass die Sorgfaltspflichten Teil der Unternehmensstrategie werden. Deutschland und die übrigen EU-Mitgliedstaaten müssen zudem dafür sorgen, dass ihre Rechtsvorschriften für Verstöße gegen die gesetzlichen Pflichten von Führungskräften auch für Verstöße gegen diese Standards der EU-Lieferketten-RL gelten.

Wie können sich Unternehmen vorbereiten?

Die EU-Lieferketten-RL muss zunächst von der EU verabschiedet und dann in nationales deutsches Recht umgesetzt werden. Es kann davon ausgegangen werden, dass die EU-Lieferketten-RL in naher Zukunft verabschiedet wird und zu einer Novellierung und Verschärfung des deutschen Lieferkettengesetzes führen wird. Für Unternehmen ist es daher ratsam, in einem ersten Schritt die Standards des deutschen Lieferkettengesetzes zeitnah zu implementieren, um sich auf die kommende EU-Lieferketten-RL vorzubereiten und damit gleichzeitig als zuverlässiger Partner für Geschäftspartner auch den eigenen Wert und die Reputation zu steigern.

Den Unternehmen ist außerdem zu empfehlen, einen verbindlichen Code of Conduct zu etablieren, ihre Wertschöpfungsketten und Lieferverträge anzupassen (unter anderem Kündigungsrechte, Freistellungsklauseln, Vertragsstrafen und Auskunftsansprüche bzgl. der nachfolgenden Lieferkette) und bereits bei der Auswahl der Lieferanten verstärkt auf deren Zuverlässigkeit und die Beschaffungsländer zu achten. Schließlich sollten Unternehmen ihre bestehenden globalen Lieferketten einer Due Diligence im Hinblick auf mögliche Verstöße gegen Menschenrechts- oder Umweltstandards unterziehen und insbesondere neue Lieferanten genau unter die Lupe nehmen. ■



Franz D. Kaps, Baker McKenzie, Frankfurt

Franz D. Kaps, Rechtsanwalt und Associate, Baker McKenzie, Frankfurt am Main und Silke Helmholz, Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin), IHK Region Stuttgart

Internationaler Warenverkehr

Russland-Ukraine-Krieg

Sechstes Sanktionspaket gegen Russland und Belarus verabschiedet

Das Paket beinhaltet unter anderem:

- Ölembargo: Verbot von fast 90 Prozent aller russischen Öleinfuhren bis Ende 2022
- Ausschluss der Sberbank und damit der größten russischen Bank aus dem Zahlungssystem SWIFT
- Verbot diverser Dienstleistungen für russische Unternehmen
- Aussetzung der Sendetätigkeiten von drei russischen Staatsmedien, die in den vergangenen Wochen und Monaten Fehlinformationen verbreitet haben.
- Weitere Exportverbote (Erweiterung des Güterliste für High-Tech-Güter, insbesondere Chemikalien, Anhang VII)

Russland-Embargo:

Ersatzteile und Zubehör

Die Generalzolldirektion und das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) haben eine Klarstellung



Foto: gettyimages

zur Erfassung von Ersatzteilen und Zubehör im Luxusgüterembargo der EU gegen Russland veröffentlicht.

Demnach müssen die folgenden drei Kriterien erfüllt sein, damit ein Ersatzteil erfasst ist:

Das Ersatzteil

- muss in Anhang XVIII Nr. 17 der VO (EU) 833/2014 gegen Russland gelistet sein und
- einen Wert von mehr als 300 Euro haben und
- für ein Fahrzeug mit einem Wert von über 50.000 Euro (bzw. 5.000 Euro) bestimmt sein.

Sollte das Ersatzteil oder das Zubehör nicht für ein Fahrzeug mit einem Wert von über 50.000 Euro (bzw. 5.000 Euro) bestimmt sein, lässt sich das durch einen entsprechenden Nachweis widerlegen.

Bemessungsgrundlage für den Wert ist grundsätzlich das in Rechnung gestellte Entgelt. Wenn bei Lieferung von Zubehör beziehungsweise Ersatzteilen kein in Rechnung gestelltes Entgelt in Bezug auf das Fahrzeug, für das sie bestimmt sind, vorliegt, ist grundsätzlich vom Marktpreis für Neuwagen in Deutschland auszugehen, das

bedeutet, man geht vom Grundlistenpreis des Fahrzeugtyps aus.

Die vollständige Meldung finden Sie auf der Webseite des Zolls unter www.zoll.de mit dem Suchbegriff „Ukrainekrise und Außenwirtschaftsrecht“.

Russland nicht länger im Geltungsbereich der AGG

Mit der Verordnung (EU) 2022/699 vom 3. Mai 2022 hat die EU Russland als Bestimmungsland aus den drei Allgemeinen Genehmigungen EU003, EU004 und EU005 gestrichen. Die Streichung dient der Klarstellung, da die Lieferung von Dual-Use-Gütern nach Russland durch die Russland-Embargoverordnung ohnehin grundsätzlich verboten ist. Das BAFA informiert auf seiner Website über die Herausnahme Russlands aus dem Geltungsbereich der allgemeinen Ausfuhrgenehmigungen der Union. Auf unserer Website unter www.ihk.de/sbh, Nr. 5529862 finden Sie detaillierte Informationen zu den Allgemeinen Genehmigungen. ■

Info-Portal Russland-Ukraine-Krieg

Wir halten Sie über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden unter www.ihk.de/sbh/unternehmer/international/krise-russland-ukraine.

Gern können Sie sich auch an unsere Hotline unter Telefon 07721 9222-123 wenden oder uns eine E-Mail zukommen lassen unter hermle@vs.ihk.de.

Zollaussetzungen und -kontingente

Für bestimmte, genau definierte Waren können bei Einfuhr in die EU Zollbefreiungen genutzt werden: www.ihk.de/sbh, Nr. 5594910.

Regional

Regional



Wie Inflation und steigende Transportkosten die Präferenz gefährden können

Lieferkettenprobleme und Preissteigerungen können sich auf den präferenziellen Ursprung auswirken. Das gilt vor allem dann, wenn der Ursprung auf Basis einer Wertschöpfungsregel ermittelt wird. In einer Wertschöpfungsregel wird der Preis der Vormaterialien ohne präferenziellen Ursprung, also ohne präferenziellen Nachweis, ins Verhältnis zum tatsächlich erzielten Ab-Werk-Preis gesetzt. Beispielwortlaut: „Hersteller, bei dem der Wert aller verwendeten Vormaterialien 30 v. H. des Ab-Werk-Preises der hergestellten Ware nicht überschreitet“.

Welche Faktoren haben positiven Einfluss auf die Erlangung der Präferenz?

- mehr Vormaterialien mit präferenziellem Nachweis, insbesondere Lieferantenerklärungen
- höhere Preise für diese Vormaterialien (nur positiv für die Präferenz)
- höhere Ab-Werk-Preise für das Enderzeugnis
- wegfallende Rabatte

Welche Faktoren haben negativen Einfluss auf die Erlangung der Präferenz?

- geänderte Vorprodukte oder wechselnde Bezugsquellen ohne präferenziellen Nachweis
- höhere Preise von Vorprodukten ohne präferenziellen Nachweis
- steigende Frachtkosten für Importware ohne präferenziellen Ursprung, weil

diese Frachtkosten Teil des Zollwerts sind

Was sind die Folgen?

Aufgrund der höheren Volatilität bei Preisen und Materialien sollten Unternehmen ausgestellte Langzeit-Lieferantenerklärungen im Blick behalten. Falls der dort bestätigte Präferenzursprung bei neuen Lieferungen für einzelne Produkte nicht mehr gelten sollte, ist das dem Kunden mitzuteilen. ■

Neues Gesetz zur wirksamen Durchsetzung von Sanktionen in Kraft

Am 28. Mai 2022 ist das erste Sanktionsdurchsetzungsgesetz (SDG I) in Kraft getreten. Es beinhaltet unter anderem Änderungen des Außenwirtschaftsgesetzes (AWG). Das SDG I soll einen wirkungsstarken operativen Vollzug der EU-Sanktionen gewährleisten.

Mit den Anpassungen im AWG wurden die Befugnisse der zuständigen Behörden bei Ermittlungen erweitert. Zudem werden sanktionierte Personen verpflichtet, ihr Eigentum unverzüglich anzuzeigen. Diese Anzeigepflicht gilt auch für Logistikdienstleister, die zum Beispiel Beförderungsdienstleistungen für sanktionierte Personen übernehmen. ■

Sanktionsinformationen im EU-Portal Access2Markets

Das EU-Portal Access2Markets wurde um folgende Informationen erweitert:

- EU-Sanktionen, unabhängig davon, ob es sich um Exporte aus der EU oder Importe in die EU handelt.
- Sanktionen von Drittländern, die ein Verbot von EU-Einfuhren vorsehen; diese sind in den Ausfuhrdatensätzen für „Verfahren und Formalitäten“ erfasst.

Beachten Sie, dass A2M mit Ausnahme von Russland und Belarus noch keine Informationen über von Drittländern verhängte Verbote für Ausfuhren aus diesen Ländern in die EU enthält. Weitere Informationen finden Sie unter www.ihk.de/sbh, Nr. 5488550. ■

Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die Europäische Union kann Antidumping- und Antisubventionszölle verhängen, um die heimische Industrie vor gedumpten Waren zu schützen. Für Importeure ist es deshalb wichtig, rechtzeitig über geplante Antidumping-Maßnahmen informiert zu werden. Alle Informationen unter <https://trade.ec.europa.eu/tdi>.

Rechtssicherheit durch Verbindliche Zollwertauskunft

Die Einführung eines neuen Instruments zur Zollwertermittlung, der Verbindlichen Zollwertauskunft (VZWA), steht kurz bevor. Der Zollwert einer Ware ist elementarer Bestandteil jeder Einfuhrzollanmeldung, bestimmt die Höhe der zu zahlenden Zollabgaben und ist Grundlage für die Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer. Die Ermittlung des korrekten Zollwerts ist aber mitunter schwierig. Neben dem reinen Warenwert sind weitere Elemente wie Transportkosten, interne Verrechnungspreise oder anfallende Lizenzgebühren zu berücksichtigen. Das neue Instrument, für das sich die IHK-Organisation seit Jahren einsetzt, soll Rechts- und Planungssicherheit für Unternehmen schaffen. Es soll für ein EU-weit einheitliches Procedere sorgen und Streitigkeiten mit den Zollbehörden verhindern. Bereits bislang gibt es verbindliche Zolltarifauskünfte und verbindliche Ursprungsaukünfte über von Drittländern verhängte Verbote für Ausfuhren aus diesen Ländern in die EU. Weitere Informationen zum Access2Markets-Portal finden Sie unter www.ihk.de/sbh, Nr. 548850. ■

Carnet ATA: für Vietnam möglich

Vietnam ist das 79. Land, das dem Carnet ATA-Abkommen beigetreten ist. Unternehmen können das Carnet für Ausstellungen und Messen sowie Veranstaltungen ähnlicher Art einsetzen. Kommt für Ihr Vorhaben ein Carnet ATA in Frage? Machen Sie den Online-Check und finden Sie es in weniger als einer Minute heraus: Mit dem interaktiven Beratungsablauf zum Carnet A.T.A. /C.P.D. in der IHK Export-App! ■



Laufender Zahlungsaufschub: Verbesserungen

Bislang haben nur Unternehmen mit mindestens 25 Einfuhren pro Jahr ein Aufschubkonto für die Einfuhrumsatzsteuer erhalten. Nun ist dies auch für Unternehmen mit wenigen Einfuhren möglich, sofern die jährlich aufgeschobene Einfuhrumsatzsteuer mindestens 120.000 Euro beträgt.

Unternehmen, die nur einzelne Container importieren, profitieren dann auch von der verlängerten Zahlungsfrist zum Ende des zweiten Monats nach dem Import.

Ebenfalls klären konnte die IHK, dass ein Unternehmen mehrere gleichartige Konten erhalten kann, wenn dies beispielsweise wegen der Übersichtlichkeit sinnvoll scheint.

Die Einzelheiten finden Sie online auf der Website www.zoll.de, Fachbeitrag „Zahlungsaufschub“. ■

Ihre IHK-Ansprechpartner

Zu Ihren Fragen rund um Zoll und Exportkontrolle geben wir Ihnen unter Telefon 07721 922-120 oder schatter@vs.ihk.de gern Auskunft.

Regional

ITA: Zollfreiheit für IT-Produkte

Zum 1. Juli 2022 und zum 1. Juli 2023 stehen die letzten Zollsenkungen des Information Technology Agreements (ITA) an. Dieses multilaterale Abkommen zum Handel mit Technologie-Gütern führt zu Zollfreiheit für definierte IT-Produkte auf den wichtigsten Märkten weltweit – unabhängig von deren Ursprung.

Für nachstehende Zolltarifnummern halbieren sich bei Einfuhr in die EU die Importzölle zum 1. Juli 2022 und entfallen ein Jahr später vollständig:

- 8521 9000
- 8527 2120, 8527 2152 8527 2159, 8527 2900
- 8528 7119, 8528 7199
- 8529 9065, 8529 9092, 8529 9097
- 9002 9000

Wie geht es weiter mit ITA?

Das Abkommen soll perspektivisch um weitere Waren ergänzt werden. Viele Produkte sind vom ITA noch nicht erfasst, weil es sie zum Zeitpunkt der letzten Erweiterung noch nicht gegeben hat oder sie erheblich weiterentwickelt wurden. Dazu gehören Waren aus den Bereichen Industrie 4.0, Smart Home und Smart Cities, autonomes Fahren und Interkonnektivität.

Die Welthandelsorganisation (WTO) bereitet daher eine Erweiterung des ITA um weitere Produkte vor.

Mehr Informationen zum Hintergrund und zu den begünstigten Waren finden Sie auch online unter www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/inftec_e.htm. ■

Katar: Einfuhrverzollung wieder nur mit Originaldokumenten

Seit April 2022 verlangt Katar, dass die für die Importabwicklung benötigten Dokumente wie Ursprungszeugnisse und Handelsrechnungen wieder im Original beizubringen sind. Liegen nur Kopien oder nicht bescheinigte Handelsdokumente vor, muss eine Sicherheit in Höhe von einem Prozent des Warenwertes, mindestens aber 150 USD, geleistet werden. Gegen Vorlage der Originaldokumente innerhalb von 90 Tagen wird diese zurückerstattet. Wegen Corona und der dadurch eingeschränkten Arbeitsfähigkeit vieler Zollbehörden und Unternehmen hatte Katar seit März 2020 Kopien für die Zollanmeldung akzeptiert.

Diese Erleichterung wurde nun aufgehoben. Elektronisch ausgestellte Ursprungszeugnisse (eUZ) und elektronisch bescheinigte Handelsrechnungen gelten uneingeschränkt als Originale. Bei Fragen

können Sie sich gern an Frau Rabab El-Tanamy von der AHK Repräsentanz in Doha, Katar wenden unter rabab.eltanamy@ahkqatar.com oder info@ahkqatar.com. ■

Ägypten: Erleichterungen bei den Zahlungsbedingungen – weitere Waren von L/C-Pflicht ausgenommen

Die ägyptische Regierung hat am 10. Mai 2022 weitere Waren vom Zwang zur Zahlungsabwicklung mittels Akkreditiven (L/C) ausgenommen. Hierzu gehören Produktionsmittel und Rohstoffe. Importgeschäfte für diese Waren können wieder per Cash against Documents (CAD) abgewickelt werden. Dies melden die AHK in Kairo und die Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ). Details sind aufgrund fehlender offizieller Mitteilungen bisher nicht bekannt. Wir empfehlen deshalb, dass sich Exporteure mit ihren Kunden und Geschäftsbanken zur konkreten Anwendung der neuen Ausnahmeregelungen direkt in Verbindung setzen.

Hintergrund: Seit 22. Februar 2022 dürfen Importgeschäfte nach Ägypten mit wenigen Ausnahmen nur noch über die

Eröffnung von Akkreditiven (L/C) abgewickelt werden. Ausnahmegenehmigungen sind bei der Zentralbank von Ägypten einzuholen. Weitere Informationen finden Sie auf der Website www.ahkmena.com, Stichwort „Akkreditiv“. ■

Türkei: Vereinte Nationen erkennen Namensänderung von „Turkey“ in „Türkiye“ an

Am 1. Juni 2022 haben die Vereinten Nationen den Antrag der Türkei offiziell akzeptiert, den Namen „Turkey“ ab sofort durch „Türkiye“ zu ersetzen. Für Ursprungszeugnisse und Carnets ATA bleibt die Länderbezeichnung „Turkey“ (bzw. deutsch „Türkei“) bis auf weiteres möglich.

Bislang liegen keine offiziellen Mitteilungen des türkischen Zolls zum Umgang mit der Namensänderung in Handels- und Zolldokumenten vor. ■

Die Export-App: Know-how und Beratung im Außenhandel



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

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

Foto: gettyimages

China 30.60: Transformation zur Klimaneutralität

China hat hohe Klimaziele – mit großen Auswirkungen auf deutsche Unternehmen im Land

Das Unternehmen Agora Energiewende, Thinktank und Politiklabor mit Sitz in Berlin hat kürzlich im German Centre Beijing sein China-Büro eröffnet. Gemeinsam mit lokalen Partnern unterstützt Agora Energiewende die chinesische Regierung bei der Entwicklung der richtigen regulatorischen Anreize, damit der Strommarkt grüner wird. „Noch ist Kohle wichtigster Energieträger in China“, sagt Kevin Tu, Managing Director von Agoras China-Büro. „Jetzt ist der politische Wille zur Zusammenarbeit da, damit China seine ambitionierten Ziele auch erreichen kann.“ Kurz vor der Weltklimakonferenz im Herbst 2021 in Glasgow hatte China seine aktualisierten Klimaschutzpläne vorgelegt. Das Land plant eine gewaltige Transformation: In 2030 will China den Höchststand bei den CO₂-Emissionen erreichen und dann bis spätestens 2060 klimaneutral sein.

Diese Selbstverpflichtung hat auch Auswirkungen auf die deutschen Unternehmen, die in China mit Niederlassungen und Produktionsstätten präsent sind und den Nachhaltigkeitsanforderungen gerecht werden müssen. Gleichzeitig sind die Klimaziele auch Chance für deutsche Unternehmen, mit innovativen Produkten und integrierten Dienstleistungen Teil der Lösung zu sein.

Was das konkret und praktisch bedeutet, beantwortet die Seminarreihe „China 30.60“, die vom German Centre Beijing und der AHK Greater China entwickelt wurde. Hier teilen Praktikerinnen und Praktiker ihre Erfahrungen, Vorgehensweisen und Best Practices. Auf diese Weise ist eine Austauschplattform von Unternehmen für Unternehmen entstanden. Näheres dazu finden Sie unter www.germancentre.cn.

Erneuerbare Energien sind zentral

Die Erzeugung von Strom aus Windenergie ist ein vergleichsweise junger, aber schnell wachsender Markt in China. Er wird von vier chinesischen OEMs dominiert, die große Windparksanlagen bauen.



Ute Papadopoulos,
German Centre GmbH

Für Markus Schlosser von CRRC Voith, einem deutsch-chinesischen Joint Venture, ergeben sich Potenziale vor allem im Service-Bereich. „Da kommen wir ins Spiel“, sagt Schlosser. „Je mehr Anlagen es gibt, umso mehr Kapazitäten und Kompetenzen werden gebraucht für Instandsetzungen, Nachrüstungen oder die Implementierung smarterer und digitaler Lösungen. Schnelle Reaktionszeiten, gute Ingenieure und Technologien, mit denen sich Prozesse optimieren und Kosten signifikant reduzieren lassen,



sind Merkmale, mit denen wir uns eine gute Reputation im Markt erarbeitet haben".

Für Unternehmen, die in China produzieren, stellt sich die Frage, wie von fossilen auf erneuerbare Ressourcen umgestellt werden kann. Beim Strom stehen Unternehmen vor der Entscheidung „make or buy“. Solarstrom zu produzieren beispielsweise ist zwar am aufwändigsten, kann unter den richtigen Voraussetzungen jedoch zu erheblichen Energieeinsparungen und Kostensenkungen führen. Am anderen Ende der Möglichkeiten steht der Emissionshandel, der einfach, aber teuer ist. Wichtig ist, sich mit den lokalen Regularien vertraut zu machen, um wirtschaftlich wie nachhaltig sinnvolle Entscheidungen zu treffen.

Grüne Produktion: deutsche Nachhaltigkeitsgrundsätze in China umsetzen

In den letzten Jahren hat Chinas Produktionssektor einen großen Schub in Richtung Nachhaltigkeit erfahren. Zhao Haina vom Peking VDMA-Büro geht davon aus, dass „die Umsätze der Industrie für den Umweltschutz von 7,5 Billionen Renminbi im Jahr 2020 auf 11 Billionen Renminbi im Jahr 2025 steigen werden.“

In der Zwischenzeit haben viele deutsche Unternehmen eine klare Nachhaltigkeitsstrategie, die gerade für produzierende Unternehmen in China die Rahmendaten zur Reduktion von Emissionen vorgeben. Die GEA-Gruppe verfolgt das Ziel, die eigenen Treibhausgasemissionen (THG) entlang seiner gesamten Wertschöpfungskette bis 2040 auf netto null zu reduzieren. Bis 2030 sollen die THG-Emissionen aus eigenen Aktivitäten (Scope 1 und 2) um 60 Prozent und die THG-Emissionen aus Kunden-nutzung der Produkte (Scope 3) um 18

Prozent gesenkt werden. Klare Empfehlung in China ist, sich die lokalen Produktionsprozesse genau anzuschauen und mit erfahrenen Beratern zusammen zu arbeiten, um alle lokalen regulatorischen Anforderungen und Spezifika zu berücksichtigen.

Green Buildings: Umfassende Standards gelten noch nicht überall



Jochen Tenhagen,
German Centre Beijing

Der Bausektor ist in China für 51 Prozent der CO₂-Emissionen verantwortlich. Würde der Energieverbrauch weiter gehen wie bisher, würde sich der CO₂-Ausstoß bis 2050 verdoppeln. Aus diesem Grund hat China in den letzten Jahren

umfassende Standards erlassen, um die Treibhausgasemissionen zu reduzieren. Tatsächlich gelten diese jedoch momentan nicht für Industrie- und Produktionsgebäude, sondern bisher nur für neue Wohngebäude und neue öffentliche Gebäude in Städten und Gemeinden.

Die Delta Immo Tec GmbH, ein internationales Architektur- und Ingenieurbüro, hat für Dräxlmaier in Shenyang eine nachhaltige Fabrik geplant und gebaut. „Bei Planung und Bau einer energieeffizienten Fabrik in China sollte man sich an Vorgaben der Zentrale in Deutschland orientieren, aber gleichzeitig sinnvolle Benchmarks und Standards anwenden, die die Gegebenheiten vor Ort berücksichtigen“, sagt Benedikt Ertl von Delta Immo Tec. „Funktionierende praktische Ansätze sind zum Beispiel Nutzung von Fabrikdächern zur Solarstromerzeugung, effektive Gebäudedämmung,

energieeffiziente Pumpen und Kompressoren, tageslichtgesteuerte Beleuchtungssysteme sowie Zähl- und Verbrauchsmesssysteme.“ Am Ende der Bauphase und im Betrieb steht dann in jedem Fall die Evaluation: Wurden die eigenen CO₂-Ziele erreicht – und rechnet sich die Investition?

In der Fabrik von Dräxlmaier wurde viel Technologie aus Deutschland verbaut. Top-Technologie „made in Germany“ findet in China also ihre Nische. Benedikt Ertl betont jedoch: „Achten Sie darauf, dass Sie alle notwendigen Zertifizierungen haben, um Ihre Technik nach China exportieren zu können.“ ■

Ute Papadopoulou, German Centre GmbH,
Jochen Tenhagen, German Centre Beijing

Powered by



GLOBAL.NACHHALTIG.ERFOLGREICH

Auf einem der größten Foren Deutschlands für Export und Internationalisierung finden Global Player ebenso wie kleinere Unternehmen Antworten auf ihre Fragen zum Auslandsgeschäft.

Jetzt vormerken!

15. November 2022, IHK Region Stuttgart, mehr Infos unter www.stuttgart.ihk.de, Nr. 4157086.

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

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

Wir glauben an die afrikanischen Märkte

Der Spezialist für Kälte- und Klimatechnik Bitzer mit Hauptsitz in Sindelfingen bei Stuttgart hat nach Südafrika, Kenia, Senegal und Nigeria vor kurzem eine Niederlassung in Côte d'Ivoire eröffnet. Warum das Engagement in Afrika eine bewusste Entscheidung für CSR ist.

Die Bitzer Gruppe ist mit über 3.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 72 Standorten und in mehr als 90 Ländern aktiv. Die Produkte und Dienstleistungen für Kältetechnik, Klimatisierung, Prozesskühlung und Transport sorgen für gute Temperaturbedingungen in Warenhandel, Industrieprozessen und Raumklimatisierung. Warum hat sich das Unternehmen für einen fünften Standort in Afrika entschieden? Wir haben Viola Huth, seit 2015 Managerin Business Development Africa, zum Engagement und der gesellschaftlichen, sozialen und ökologischen Verantwortung des Unternehmens befragt.

Was bewegt Ihr Unternehmen, sich in Afrika zu engagieren?

Viola Huth: Die Bitzer Gruppe exportiert schon seit knapp 30 Jahren über ihre Tochtergesellschaften in Südafrika oder Frankreich nach Afrika. Allerdings haben wir beobachtet, dass unsere Produkte in vielen Märkten in Afrika zu finden waren – jedoch teilweise auch Kopien; verkauft über Handelsstrukturen, die wir nicht steuern konnten. Wir beschlossen daher 2015 unser Geschäftsmodell zu erweitern und Niederlassungen in Kenia, dem Senegal und Nigeria zu gründen. 2022 wurde jetzt unsere Niederlassung in Côte d'Ivoire eröffnet.

Welche Auswirkungen hatte die Corona-Pandemie auf Ihr Afrika-Geschäft?

Huth: Die Pandemie hat uns nur hinsichtlich eingeschränkter Reisetätigkeit betroffen, unsere globalen Umsätze sind jedoch erfreulicherweise nicht eingebrochen. In Afrika waren die Folgen aber viel gravierender und betrafen neben den gesundheitlichen Aspekten auch die Wirtschaft und Ernährungssituation.

Wie schätzen Sie das Marktpotenzial für Ihre Produkte in Afrika ein?

Huth: Wir glauben an die afrikanischen Märkte. Die Landwirtschaft und die lebensmittelverarbeitende Industrie bieten großes Wachstumspotenzial – zumal afrikanische Ex-

porte von Fisch, Obst, Gemüse und anderem nach Europa steigen. Auch die Klimatisierung von Gebäuden ist und bleibt ein Thema. Und auch die Kühlung von industriellen Prozessen gewinnt an Bedeutung.

Warum Côte d'Ivoire?

Huth: Côte d'Ivoire ist für uns ein interessanter Markt, da es dort einen OEM-Kooperationspartner gibt, der substanzielle Umsätze macht und unsere Produktkomponenten in komplette Kühllösungen integriert. Hinzu kommt die allgemeine positive wirtschaftliche Entwicklung des Landes. Wie der Senegal ist die Côte d'Ivoire Mitglied der UEMOA, der Westafrikanischen Wirtschafts- und Währungsunion. Durch unsere Aktivität in den beiden Ländern erhalten wir so theoretisch Zugang zu einer Zollunion mit 130 Millionen Menschen und einer einheitlichen Währung. Um den grenzüberschreitenden Handel zu beleben, müssen allerdings weitere Handelshemmnisse abgebaut und funktionierende Zollverfahren etabliert werden. Dieses Ziel verfolgt das



Viola Huth, Managerin Business Development Africa bei Bitzer

am 1. Januar 2021 gestartete panafrikanische Freihandelsabkommen AfCFTA (African Continental Free Trade Area).

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

Huth: In Afrika braucht alles seine Zeit. Im Interview der „Außenwirtschaft aktuell“ mit Herrn Boué von der Firma Klingele sagt dieser, man müsse bei der Bearbeitung der afrikanischen Märkte die europäische Brille absetzen. Dem kann ich nur zustimmen. Eine Herausforderung bleibt für uns auch das Thema Qualifizierung, vor allem von Servicetechnikern.

Nutzen Sie staatliche Förderangebote von DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft) oder GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) und Angebote der Auslandshandelskammern (AHK)?

Huth: Wir haben schon mehrere staatliche Förderangebote in Asien genutzt und arbeiten auch mit dem Netzwerk der AHKs gerne und eng zusammen. Für den Schritt nach Kenia 2016 haben wir an einer von der AHK Ostafrika organisierten Geschäfts-anbahnungsreise teilgenommen. Auch beim Aufbau der Niederlassung in Nigeria im Jahr 2017 hat uns die AHK unterstützt. In Côte d'Ivoire freuen wir uns bereits jetzt auf die Zusammenarbeit mit der lokalen AHK, die laut

der IHK Region Stuttgart im zweiten Halbjahr 2022 eröffnet werden soll.

Interessant finden wir auch das neueste Angebot des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). Im Rahmen des Wirtschaftsnetzwerk Afrika können Unternehmen mit maximal 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beziehungsweise mit 50 Millionen Euro Umsatz „Beratungsgutscheine Afrika“ beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) beantragen.

Sie haben langjährige Erfahrungen in der Entwicklungszusammenarbeit in Afrika – gibt es ein prägnantes Learning?

Huth: Als junge Frau, die sich für die Entwicklungshilfe engagierte, wollte ich 2010 ganz Nigeria verändern und zu einem Aufschwung verhelfen, musste jedoch ganz schnell feststellen, dass ich es war, die sich anpassen musste, um akzeptiert zu werden. Dies lässt sich leicht auf die Geschäftskultur übertragen. Wir müssen heute unsere Bitzer Produkte adaptieren und dem afrikanischen Markt anpassen.

Wie sieht für Sie intelligente Entwicklungshilfe in Afrika aus?

Huth: Die Bitzer Gruppe hat schon viele CSR-Aktivitäten und -Projekte in Afrika durchgeführt und umgesetzt. Nachhaltigkeit ist für uns eine globale Aufgabe und unsere Vision ist „Improve the quality of life“. So ist unser dänisches Tochterunternehmen Bitzer Electronics 2015 eine Partnerschaft mit „Engineers Without Borders International“ eingegangen. Bitzer Electronics unterstützt beispielsweise Menschen mit körperlicher und geistiger Behinderung in Kenema, Sierra Leone am OTC (Opportunity Training Center). Wir haben einen Verflüssigungssatz an das lokale, öffentliche AIC Kijabe Hospital in Kenia gespendet, ein weiterer ging an das IIT (Institute for Industrial Training) in Nigeria, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Über die Stiftung The Schaufler Foundation, Mitgesellschafterin der Bitzer Firmengruppe, engagieren wir uns auch in Uganda im Bereich Agrarforstprojekte. ■

Danke für die interessanten Einblicke!

Das Interview führte Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart



Virtuell Fuß fassen in China

Die strengen Auflagen während der Pandemie haben es gelehrt: Es hilft, wenn man wichtige Schritte der internationalen Markterschließung gehen kann, ohne selbst vor Ort zu sein. Wir zeigen Ihnen wie.

Die Expansion in unbekannte Märkte kann zeitaufwändig, riskant und komplex sein. Die globale Pandemie hat weitere Hindernisse mit sich gebracht – etwa die eingeschränkte Reisefreiheit, um zum Beispiel notwendige Behördengänge vor Ort zu erledigen. Dennoch gibt es effiziente Lösungen, um Expansionsprojekte in neue Märkte weiterhin voranzutreiben. In diesem Artikel erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen in China gründen, ohne physisch anwesend sein zu müssen.

Markterschließung im Schatten der Pandemie

Aufgrund der COVID-19-Pandemie wurden traditionelle Gründungsverfahren teilweise angepasst. Eine der offensichtlichsten Änderungen ist der Prozess bei der Eröffnung von Firmenbankkonten. Obwohl es von Bank zu Bank unterschiedliche Praktiken und Sorgfaltspflichten geben kann, werden die Bedingungen im Allgemeinen strenger, um Betrug, Geldwäsche und andere illegale Aktivitäten zu verhindern. Infolgedessen mussten Banken ihre Prozesse zur Eröffnung von Firmen- und Privatkonten in ganz China aktualisieren bzw. überarbeiten.

Das Geschäftskonto in China

In der Praxis benötigen ausländische Unternehmen mindestens zwei Konten, um vollständig in China operativ tätig zu sein, ein Basiskonto in der chinesischen Währung Yuan (CNY) und ein CNY-Kapitalkonto. Basiskonten sind wichtiger für das Unternehmen, da sie genutzt werden können, um Zahlungen von chinesischen

Kunden einzuziehen und Gehälter, Mieten und andere Kosten zu zahlen. Zudem können sie auch direkt internationale Zahlungen gemäß den lokalen SAFE-Vorschriften (The State Administration of Foreign Exchange) erhalten. Im Gegensatz dazu haben Kapitalkonten ausschließlich den Zweck, Kapitalzuführungen des Investors zu erhalten. In der Regel werden davon am Beginn alle Aufwendungen beglichen. Ihre Verwendung sollte jedoch strikt den SAFE-Vorschriften folgen. In bestimmten Freihandelszonen, so etwa in Shanghai (Lingang New Area), müssen ausländische Unternehmen eventuell kein Kapitalkonto mehr eröffnen, wenn sie ein Basiskonto haben, das CNY als Währung verwendet.

Die Online-Authentifizierung

In Anbetracht der Reisebeschränkungen aufgrund von COVID-19 sehen sich viele Unternehmen und ausländische Investoren plötzlich mit dem Problem konfrontiert, nicht physisch anwesend sein zu können. Dies ist hinderlich, da der traditionelle Bankkontoeröffnungsprozess normalerweise die Anwesenheit eines gesetzlichen Vertreters bei der Bank erfordert. Solange Grenzen faktisch geschlossen bleiben, lassen sich für die Mehrheit der Investoren solche Prozesse also nicht ohne Weiteres in Eigenregie realisieren.

Als Alternative haben einige Banken in China Videokonferenzen eingeführt, um die Identität des gesetzlichen Vertreters zu überprüfen und den persönlichen Besuch zu ersetzen. Darüber hinaus haben die Banken Vor-Ort-Verfahren implementiert, bei denen ein Bankbeamter zu Überprüfungs-

zwecken auch den physischen Standort des Unternehmens besucht. Üblicherweise wird dann für bankinterne Compliance-Zwecke ein Foto des Standortes mit Firmenlogo und Gewerbelizenz angefertigt.



Sebastian Hoffmann,
Hawksford

Die verantwortliche Finanzperson

Die Nominierung einer verantwortlichen Finanzperson (FRP) ist notwendig, um ein solches Konto bei einer Bank zu eröffnen. Solche Rollen werden zu Beginn in der Regel von Dienstleistern bereitgestellt. Durch einen Auftrag als FRP-Nominee vertreten Dienstleister den Kunden bei der Bank und eröffnen Bankkonten im Namen des Geschäftsinhabers, auch ohne dessen direkte physische Anwesenheit, beispielsweise während der Pandemie. Es ist demnach eine gute Lösung, um erst einmal einen Fuß in den Markt zu setzen. Die Rolle kann bei Bedarf jährlich verlängert werden.

Die virtuelle Geschäftsadresse

Die virtuelle Adresse kann im Antragsverfahren als rechtsverbindliche Adresse Ihres Unternehmens hinterlegt werden, ohne nach China reisen zu müssen. Dies bedeutet, dass Geschäftsinhaber entsprechende Lizenzen beantragen können, obwohl sie zum Zeitpunkt der Beantragung über keine physischen Büroräume verfügen.



Die virtuelle Adresse wird von den Behörden der Freihandelszone zusammen mit den relevanten Unterlagen zur Verfügung gestellt, um den internen Bankkontoeröffnungs- und Compliance-Prozess zu durchlaufen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Überprüfung des echten Namens des gesetzlichen Vertreters sowie die Verfahren zur Überprüfung von anderweitigen Dokumenten und Ausweisen.

Derzeit ist diese Lösung nur für Shanghai verfügbar, und die Adresse wird in der Regel innerhalb einer Freihandelszone zugewiesen. Es lohnt sich also durchaus, regelmäßig Updates zu neuen Richtlinien im Auge zu behalten, da diese Lösung möglicherweise auch für andere Provinzen von Interesse sein könnte.

Während sich die chinesische Regierung bemüht, die Bürokratie abzubauen und ein unternehmerfreundliches Umfeld zu schaffen, gilt es bei der Registrierung eines Unternehmens dennoch weiterhin diverse Herausforderungen zu meistern. Der Prozess bleibt ziemlich komplex, da das Land an seiner Null-Covid-Strategie festhält, sodass internationale Reisen begrenzt und gezielte Maßnahmen ergriffen werden können, wenn bei der Einreise oder im Inland neue Infektionen festgestellt werden.

Einreisen ohne Visum

Grundsätzlich ist die Einreise nach China für Ausländer aus vielen Ländern möglich. Laut der Ankündigung des Außenministeriums (MOFA) vom 23. September 2020 dürfen Ausländer mit gültiger Aufenthaltserlaub-

nis für Arbeit, persönliche Angelegenheiten und Familienzusammenführung in das Land einreisen ohne die Beantragung neuer Visa. Diese Regelung gilt bereits seit dem 28. September 2020, jedoch eingeschränkt, da Ausländer aus einigen Ländern wie Großbritannien, Frankreich, Italien, Belgien, Russland, Indien oder Südafrika teils noch ausgenommen sind. Reisenden wird empfohlen, sich vor der Reise immer über die neuesten Aktualisierungen der Visabestimmungen zu informieren.

Wenn Sie keine gültige Aufenthaltserlaubnis für China besitzen, müssen Sie weiterhin ein Visum beantragen, um in das Land einzureisen. Bitte beachten Sie jedoch, dass in diesem Fall möglicherweise ein spezielles PU-Einladungsschreiben der lokalen Behörden benötigt wird. Seit dem 7. Juni gibt es erhebliche Erleichterungen für Menschen, die zur Arbeit über Arbeitsvisa oder Familienzusammenführung einreisen möchten – diese benötigen keine PU-Einladung mehr. Personen, die nur eine normale Geschäftsreise machen und keinen Wohnsitz im Inland haben, unterliegen, wie alle Einreisenden, weiterhin der gesamten Hotel-Quarantäne und müssen eine PU-Einladung vorweisen.

Es ist wichtig darauf hinzuweisen, dass ausschließlich lokale Unternehmen eine PU-Einladung für ihre ausländischen Mitarbeiter beantragen können, Einzelpersonen oder Agenturen können keine direkten Bewerbungen einreichen.

Direktflug oder Transit?

Wichtig ist auch zu beachten, dass nur Direktflüge aus dem Herkunftsland erlaubt sind. Ist dies nicht der Fall, erhalten die Reisenden keine Boarding-Genehmigung in Form eines digitalen grünen Codes vom lokalen chinesischen Konsulat. Personen mit Transitflügen nach China wird empfohlen, sich an ihr örtliches Konsulat zu wenden, um eine Vorabgenehmigung für eine alternative, einmalige Transitroute zu erhalten.

Impfung und Quarantäne

Alle Passagiere werden am Ankunftsort einer mindestens 14-tägigen Quarantäne unterzogen. Die Anforderungen unterscheiden sich je nach Provinz teilweise deutlich. Aufgrund unterschiedlicher Anforderungen neigen Behörden mit strengeren Regeln dazu, dass Reisende die Differenz ausgleichen, wenn sie aus Städten mit weniger strengen Regeln anreisen. Der erste Teil der Quarantäne (in der Regel 14 Tage) muss an zugewiesenen Hotels abgesessen werden, kann aber auf Antrag teilweise auch in der eigenen Wohnung als Heimquarantäne erfolgen. Bitte beachten Sie, dass sich Reisebeschränkungen kurzfristig ändern können. Als Reisender sind Sie immer selbst verantwortlich, die Anforderungen Ihres Ziel- und potenziellen Transitlandes zu erfüllen. Wir empfehlen daher, sich vor der Einreise erneut zu informieren. ■

Sebastian Hoffmann,
German Desk Manager at Hawksford,
www.hawksford.com

Praxistipps zum rechtssicheren Vertrieb in den USA

Die USA sind beliebter Absatzmarkt für deutsche Produkte. Der Vertrieb kann klassisch über Handelsvertreter oder Unternehmen erfolgen oder über Online-Plattformen. Doch Vorsicht: Das US-amerikanische Recht hat einige Besonderheiten, die Sie vor dem Vertriebsaufbau kennen sollten.

Möchten Sie als Hersteller auf dem US-amerikanischen Markt Fuß fassen und verschiedene Vertriebsformen aufbauen, ist es wichtig, das dort geltende Recht zu kennen. Erste Besonderheit: In den USA haben die Bundesstaaten die Gesetzgebungskompetenz für das materielle Recht. Dieser Beitrag zeigt Ihnen, welche Grundsätze Sie beachten sollten, um Ihre Interessen als Hersteller beim Vertriebsaufbau in den USA zu schützen.

Vertraglich völlig verschieden:

Direktvertrieb oder Onlineplattform

In den letzten Jahren hat der Direktvertrieb über Online-Verkaufsplattformen an Bedeutung gewonnen. Hersteller haben bei diesem Vertriebskanal wenig Verhandlungsmacht und müssen meist die Verträge der Betreiber wie Amazon unverändert annehmen.

Beim Direktvertrieb über einen Handelsvertreter sind die Rechte und Pflichten der Parteien, insbesondere die Pflichten des Handelsvertreters, aufgrund mangelnder gesetzlicher Vorgaben umfassend im Handelsvertretervertrag zu regeln. Eine Ausgleichsabgabe ist in kaum einem Bundesstaat vorgesehen. Im Folgenden geben wir Ihnen fünf Tipps, wie Sie Ihre Verträge rechtssicher gestalten.

Ihre IHK-Ansprechpartner zu Internationalem Wirtschaftsrecht und Internationaler Handelspolitik

Gern informieren wir Sie über rechtliche Anforderungen und steuerrechtliche Aspekte im Auslandsgeschäft sowie Länderrisiken 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

Tipp 1: Verwenden Sie nicht die deutschen AGBs

Neben der Ausgestaltung des Handelsvertretervertrags ist ein Augenmerk auf die Gestaltung der Endkundenverträge und Verkaufsbedingungen zu legen, wenn der deutsche Hersteller direkt mit dem Käufer den Kaufvertrag abschließt. Die deutschen AGBs sollten nicht übernommen werden. Da die Bundesstaaten keine dem AGB-Recht entsprechende Regelung von AGBs kennen, sind die Verkaufs- und Einkaufsbedingungen wesentlich verweiderfreundlicher formuliert als dies unter deutschem Recht möglich wäre. Auch würden deutsche Bestimmungen zum Eigentumsvorbehalt nicht greifen.

Tipp 2: Vermeiden Sie die unbeabsichtigte Gründung einer Niederlassung

Zudem sollte sichergestellt werden, dass das deutsche Unternehmen durch den Vertriebsaufbau keine steuerrechtliche „Betriebsstätte“ in den USA errichtet. Maßgeblich ist dabei nicht nur das Doppelsteuerabkommen mit den USA, sondern auch das Recht des jeweiligen Bundesstaates, zu welchem Anknüpfungspunkte geschaffen werden. Das Doppelsteuerabkommen findet nur auf US-Bundessteuern Anwendung. So kann ein Lager, das aufgrund des Doppelsteuerabkommens für Bundessteuerzwecke nicht als Niederlassung angesehen wird, unter dem Recht des Staates, in welchem das Lager eingerichtet wird, als Niederlassung angesehen werden und Pflichten zur Registrierung des deutschen Herstellers in dem Bundesstaat auslösen. Eine solche Registrierung kann wiederum zur Begründung einer Niederlassung nach Bundessteuerrecht führen.

Tipp 3: Regeln Sie die Rechte und Pflichten der einzelnen Vertragsparteien umfassend

Auch für die Ausgestaltung von Vertriebshändlerverträgen gibt es kaum gesetzliche Vorgaben, sodass der Vertriebshändlervertrag umfassend alle Rechte und Pflichten der Parteien regeln sollte. Hierbei ist entscheidend, dass man über die Ausgestaltung der Vertriebsverträge nicht unter das Franchiserecht der

Bundesstaaten fällt. Das US-Franchise-recht ist ausführlich geregelt und dient dem Schutz des Franchisenehmers. Es sieht eine Inhaltskontrolle der Franchise-verträge und Registrierungs-pflichten vor. Bei Vertriebs-händlerverträgen sowie bei Verträgen mit anderen Weiterverkäufern spielen Bestimmungen zu Gewährleistung, Rückruf, geistigen Eigentumsrechten, Eigentumsvorbehalten und Freistellungen eine große Rolle.



Jürgen R. Ostertag,
Tarter Kinsky &
Drogin LLP, New York

Tipp 4: Beschränken Sie Haftung und Gewährleistung so weit wie möglich

Die Haftung des Herstellers sollte so weit wie gesetzlich möglich beschränkt werden. Oftmals sind Freistellungsklauseln so weit gefasst, dass der Hersteller für jeden durch einen Rechts-verstoß beim Vertragspartner oder mit ihm verbundenen Personen verursachten Schaden haftet, auch wenn der Rechtsverstoß keine Verbindung mit dem Vertrag hat. Mit Beschränkung auf in Verbindung mit dem Vertrag stehende Schäden ist eine Freistellungsklausel sinnvoll, wenn sie wechselseitig ist. So werden Rechtsverfolgungskosten als Teil eines Schadens erfasst und können Schäden abdecken, die durch den Vertrieb der Produkte in den USA entstehen. Im Hinblick auf Gewährleistungsbestimmungen sollte man sich an den marktüblichen Bestimmungen orientieren und vertraglich vereinbaren, dass beim Weiterverkauf nicht darüber hinaus gehende Gewährleistungen gegeben werden. Zudem verlangen Bestimmungen zum Gewährleistungsausschluss eine gesetzlich unter dem sogenannten Uniform Commercial Code vorgegebene Formulierung.

Foto: gettyimages

Tipp 5: Klären Sie Fragen der Herstellerhaftung mit Ihren Vertriebspartnern vor Ort

Die Herstellerhaftung aufgrund von Herstellungsfehlern kann dem Endkunden gegenüber vertraglich nicht ausgeschlossen werden. Es können aber die aufgrund der Herstellerhaftung im Zusammenhang mit dem Vertrieb bestehenden Pflichten auf den Weiterverkäufer übertragen werden. Die Haftung aufgrund von Fehlern bei der Entwicklung und Herstellung kann nur auf eine US-Person „übertragen“ werden, wenn diese Person die Produkte selbst herstellt. Dazu muss der deutsche Hersteller nicht nur eine Vertriebs-, sondern auch eine Herstellungslizenz erteilen. ■

Jürgen Ostertag, Rechtsanwalt, deutscher und amerikanischer Volljurist, Tarter Kinsky & Drogin LLP, New York,
www.tarterkrinsky.com



Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Marktanalyse UN-Einkäufe: Tools, Anlaufstellen, Veranstaltungen

Jährlich veröffentlichen die Vereinten Nationen (United Nations – UN) im Juni einen statistischen Bericht über die beschafften Produkte und Dienstleistungen von rund 40 UN-Organisationen. Das Beschaffungsvolumen stieg 2020 um rund 12 Prozent gegenüber 2019 und beläuft sich nunmehr auf rund 22,3 Milliarden US-Dollar. Neben Zahlen zum Einkaufsvolumen einzelner UN-Organisationen ist auch eine detaillierte Aufschlüsselung nach Produkten / Dienstleistungen gemäß dem Produktcode UNSPSC möglich. Im Anhang findet man eine Übersicht vergebener Aufträge, was für die Marktanalyse sehr hilfreich ist.

Zentrale Plattform der Vereinten Nationen für die Registrierung von Lieferanten ist United Nations Global Market Place (UNGM). Für Unternehmen, die registriert sind, ist es wichtig, die eigene Registrierung immer wieder zu prüfen bzw. auf eventuelle Anfragen von UN-Organisationen zu reagieren – auch wenn Ausschreibungen nicht passen bzw. ein Angebot nicht unterbreitet werden kann. Auch für bereits registrierte Unternehmen ist es notwendig, beim ersten Einloggen den UN Supplier Code of Conduct zu akzeptieren.

Die Registrierung erfolgt in drei Stufen: Die Basisregistrierung und zwei weitere Registrierungsstufen, die weiter gehende Angaben (Referenzschreiben, Finanzielle Dokumente) verlangen. Bei einigen UN-Organisationen sind die Basisinformationen bereits ausreichend und die Bestätigung der Registrierung als Lieferant erfolgt zeitnah. Für Organisationen, die höhere Ansprüche stellen, muss das komplette Registrierungs-niveau durchlaufen werden. Aktuelle Ausschreibungen und

vergebene Aufträge werden ebenfalls über die UNGM-Plattform veröffentlicht.

UN-Procurement-Anlaufstellen

Unternehmen, die sich näher mit dem UN-Einkauf beschäftigen möchten bzw. mit UN-Einkaufsvertretern in Kontakt kommen wollen, bieten die drei UN-Procurement-Anlaufstellen der Auslandshandelskammern (AHK) an den UN-Einkaufsstandorten in New York/USA, Kopenhagen/Dänemark und in Italien Unterstützung.

UN-Procurement-Forum

Auch im Jahr 2022 gab und gibt es die Möglichkeit für Dienstleister und Lieferanten, sich über die Geschäfts- und Kooperationsmöglichkeiten mit den Vereinten Nationen zu informieren, etwa beim EU-UN Procurement Forum, das von am Headquarter der Vereinten Nationen in New York aktiven Wirtschaftsvertretungen der EU-Länder (AHK New York) alljährlich im Mai organisiert wird.

Informationsreisen für Einkäufer

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) finden jährlich Informationsreisen für Einkäufer der Vereinten Nationen im Rahmen von ausgewählten Branchen-Messen beziehungsweise Themen in Deutschland statt. Deutsche Unternehmen erhalten Informationen aus erster Hand über das UN-Beschaffungswesen, können sich über Branchenentwicklungen austauschen und mit deutschen Fachreferenten und UN-Einkäufern in Kontakt kommen. Beispiel dafür: Die von der AHK Italien organisierte Reise zum Thema Umwelttechnologien und Smart City im Mai/Juni. Die Delegation der

Vereinten Nationen bestand aus neun Einkäufern der sechs UN-Organisationen, etwa der International Atomic Energy Agency (IAEA) aus Wien, der Food and Agriculture Organisation (FAO) aus Rom oder dem UN-Department of Operational Support aus New York. Von 37 deutschen Unternehmen, die sich bewarben, wurden 34 für Einzelgespräche mit einer beziehungsweise mehreren UN-Organisationen ausgewählt. Insgesamt konnte die AHK Italien 73 B2B-Termine zwischen den UN-Einkäufern und den deutschen Firmen organisieren. ■

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

Weitere UN-Informationsreisen

19. bis 22. September 2022
Sicherheit (Messe Security / Essen)
Veranstalter: AHK New York
www.gaccny.com

22. bis 24. November 2022
Bildung / Aus- und Weiterbildung
Veranstalter: AHK Dänemark
www.handelskammer.dk

Kontakt

www.unprocurement.de

Annachiara Sivero, AHK Italien
Telefon +39 02 39800921
sivero@ahk.it

Nicole Klug, AHK New York
Telefon +1 (212) 974-8853
nklug@gaccny.com

Iris Christiansen, AHK Dänemark
Telefon +45 33 41 10 39
ic@handelskammer.dk

Japanischer Markt attraktiver denn je

Interview von Jörg Hermle mit Geschäftsführer Marcus Schürmann, Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan (AHK Japan)

Herr Schürmann, die Deutsche Industrie- und Handelskammer (AHK Japan) feiert in diesem Jahr ihr 60. Jubiläum. In der Rückschau, wie hat sich die AHK Japan, wie haben sich die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Japan entwickelt?

1962 waren die Gründer der AHK Japan echte Pioniere des internationalen Handels – lange vor E-Mail, Videokonferenzen oder Non-Stop-Flügen. 60 Jahre später sind Japan und Deutschland enge wirtschaftliche und auch politische Partner. Mit einem Handelsvolumen von 41,7 Milliarden Euro ist Japan zweitwichtigster Markt für deutsche Produkte in Asien und Deutschland wichtigster Markt für japanische Produkte in Europa.

Die AHK Japan hat sich seit ihrer Gründung mit vielfältigen Initiativen für die Intensivierung der deutsch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen und den wirtschaftspolitischen Austausch eingesetzt. Mit 470 Mitgliedunternehmen bilden wir das größte deutsch-japanische Netzwerk in Japan. Dank des Partnerschaftsabkommens zwischen der EU und Japan ist der japanische Markt heute ein für deutsche Unternehmen hochattraktiver und offener Markt.

Welche Zukunftsperspektiven sehen Sie in einer weiteren Vertiefung des bilateralen Handels zwischen deutschen und japanischen Unternehmen?

Japan und Deutschland vertreten ähnliche Werte, wenn es um freien Handel und Rechtssicherheit geht. Wir hören in Umfragen immer wieder, dass deutsche Unternehmen die Stabilität und Zuverlässigkeit ihrer japanischen Geschäftspartner sehr schätzen. Verbunden mit dem Freihandelsabkommen sind das sehr gute Voraussetzungen für deutsche Anbieter,

sei es für Automobilzulieferer, Anlagenbauer oder deutsche Lebensmittel. Heute gehen die Verbindungen aber weit über den reinen Handel hinaus. Zehn deutsche Unternehmen gehören zu den 100 wichtigsten ausländischen Investoren in Japan und sichern 265.000 Arbeitsplätze. Auch auf technologischer Ebene gibt es viele Ansatzpunkte für Forschungskooperationen und gemeinsame Entwicklungen. Zu den aktuellen Initiativen gehören etwa die deutsch-japanische Energiepartnerschaft und die Zusammenarbeit in Zukunftsfeldern wie dem 3D-Druck.



Marcus Schürmann,
Geschäftsführer AHK Japan

Der ostasiatische Wirtschaftsraum wird von China, Japan und Südkorea dominiert. Welche Bedeutung hat das Freihandelsabkommen RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership), in dem auch Japan Mitglied ist, für den asiatischen Markt? Und wie können deutsche Unternehmen davon profitieren?

Das RCEP verbindet erstmals Japan, China und Südkorea in einer Freihandelszone. Japan ist dadurch in einen Wirtschaftsraum mit 2,2 Milliarden Menschen sehr eng eingebunden. Für deutsche Unternehmen in Japan spielt das Abkommen keine sehr große Rolle, da die meisten auf Vertrieb und geschäftliche Aktivitäten in Japan abzielen. Deutsche Unternehmen mit eigener Produktion in Japan können beim Export nach Asien bevorzugte Konditionen nutzen, davon gibt es aber nur wenige.

Steht RCEP in Konkurrenz zu CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership), in dem Japan auch Mitglied ist?

Für Japan ergänzen sich die Abkommen gut. Eigentlich sollte TPP die Pazifikstaaten zusammenbringen, ist aber durch den Wegfall der USA kleiner als geplant. CPTPP verschafft den Unternehmen immerhin Zugang nach Chile und Mexiko. Generell geht Japan in der Außenwirtschaftspolitik wenig ideologisch, sondern sehr pragmatisch vor und hat vor allem die Sicherheit der Lieferketten im Blick.

Welche praktischen Tipps können Sie unseren Mitgliedsunternehmen auf den Weg geben, die sich erstmals für den japanischen Markt interessieren?

Bevor deutsche Unternehmen den ersten Schritt unternehmen, lohnt es sich zu prüfen, mit welchem Angebot man nach Japan gehen will. Japan ist technologisch führend und der Markt sehr anspruchsvoll, was Qualität und Service angeht. Wer bereit ist, seine Produkte an die Bedürfnisse japanischer Kunden anzupassen und die hohen Standards zu erfüllen, der findet einen

hochinteressanten Absatzmarkt vor. Deutsche Unternehmen empfehlen wir unsere Infothek-Seite www.japan.ahk.de/infothek, die aktuelle Informationen über den japanischen Markt sowie unsere Aktivitäten und Neuigkeiten (zum Beispiel: Pressemitteilungen, aktuelle Studien und Publikationen) enthält. ■

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.de/sbh

Verantwortung

Tassilo Zywietz

Verantwortung „Regional“

Thomas Wolf

Redaktion

Thirza Albert

Redaktion „Regional“

Jörg Hermle

Gestaltung

SANSHINE Communications GmbH

Bilder

gettyimages (Titel), Fotolia (Seite 11, 24)

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

Tausche Maultaschen gegen Pierogi: Eine Stage in Polen

Während ihres Traineeships bei der IHK Region Stuttgart arbeitete Fulvia Scarioni zwei Monate lang bei der AHK in Warschau und lernte eine Stadt mit zwei Gesichtern und voller Leben kennen.

Im Spätwinter noch über zehn Zentimeter Schnee, im Frühsommer eine nördliche Prise – zwei Monate sind genug, um Warschau in den unterschiedlichsten Wetterlagen und in seiner ganzen Pracht zu erleben. Die Hauptstadt Polens ist eine lebendige, aufstrebende Stadt, die viel zu bieten hat.

Tradition und Moderne vereint

Nach 1945 und einer sehr dunklen Zeit für Warschau wurde die Stadt fast vollständig wieder aufgebaut. Heute glänzt sie als eine der dynamischsten Städte Europas mit einer ausgewogenen Mischung aus Tradition und Moderne. Manche behaupten sogar, Warschau habe zwei Zentren. Das eine erstreckt sich rund um den imposanten Kulturpalast mit modernen Wolkenkratzern und gilt als Finanz- und Dienstleistungszentrum. Das zweite Zentrum „Stare Miasto“ sieht seit 1980 als Welterbe unter dem Schutz der UNESCO und beherbergt die Altstadt. Hier habe ich während meines zweimonatigen Auslandsaufenthalts gewohnt und in einem zehnmütigen Spaziergang entlang der Mauer der Altstadt, an zahlreichen Regierungsgebäuden vorbei, das Büro der Auslandschandelskammer (AHK) Polen erreicht.

Engagiert für den bilateralen Austausch

Die AHK Polen ist mit ihren fünf Regionalbüros (Warschau, Danzig, Posen, Breslau und Kattowitz) im gesamten Land vertreten. Das größte Büro mit circa 60 Mitarbeitern befindet sich in Warschau in einem denkmalgeschützten Gebäude. Eine breite Palette von Themen wird hier bearbeitet: von der Rechtsberatung und einem Buchhaltungsservice für deutsche Firmen bis zur Vertretung des deutschen Weininstituts. In den letzten Monaten war die AHK auch

als Koordinationsstelle für mehrere Hilfsprojekte für die Ukraine im Einsatz.

Während meiner zweimonatigen Stage innerhalb des Traineeprogramms der IHK Region Stuttgart habe ich im Marktberatungsteam mitgearbeitet. Das Marktberatungsteam in Warschau unterstützt deutsche Firmen bei der Suche nach Outsourcing-Partnern, Lieferanten und Vertriebspartnern, bei der Standortwahl für den Markteintritt und Investitionen in Polen.

Nearshoring in Polen

Dank der geografischen Nähe zu Deutschland, den sehr gut ausgebildeten und technikaffinen Arbeitskräften, den attraktiven Löhnen und der wachsenden Unsicherheit im Welthandel setzen immer mehr Firmen auf Nearshoring in Polen. Großes Interesse besteht nicht nur im Hinblick auf Produktionsverlagerungen, sondern auch an Polen als Standort von IT-Unternehmen, die deutschen Firmen ihre Software und Dienstleistungen anbieten. In der Tat gehört Polen zu den weltweit führenden Ländern in diesem Bereich.

Polnische Firmen wiederum sind an Themen wie Smart-Farming, Industrie 4.0 und Wasserstoff interessiert, die in den Portfolios vieler deutscher Unternehmen enthalten sind. Daher organisiert das Marktberatungsteam Delegationsreisen nach Deutschland, um den wirtschaftlichen Austausch zwischen den beiden Ländern zu stärken.



Fulvia Scarioni beim After-Work in einem der lebendigsten Stadtteile von Warschau.

Was die Stadt für mich besonders macht

Der dynamische Charakter Warschaus zeigt sich auch in den vielen alten Industriegebäuden, die in den letzten Jahren renoviert und für neue Nutzungszwecke erschlossen wurden. Beispiele sind die über hundert Jahre alte Markthalle „Hala Koszyki“, die in einen modernen Food Court mit einem sehr leckeren Essensangebot umgebaut wurde. Die alte „Norblin“-Fabrik in der Nähe des Kulturpalasts ist heute ein modernes Multifunktionszentrum mit Geschäften, Essensangeboten und vielem mehr. Eine ähnliche Umwandlung hat das Grundstück der früheren Wodkafabrik „Koneser“ erfahren: Sie wurde in einen Wohn-, Büro- und Einkaufskomplex verwandelt, der heute den Google-Campus beherbergt. ■

Fulvia Scarioni,
IHK Region 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.de/sbh/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
September		
14. September 2022	Basiswissen Exportkontrolle	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
Oktober		
14. Oktober 2022	Die Internetzollanmeldung IAA plus	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
19. Oktober 2022	Die Internetzollanmeldung IAA plus	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
20. Oktober 2022	Die Internetzollanmeldung IAA plus	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
November		
8. November 2022	Grundlagen Import / Export für den Vertrieb	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
15. November 2022	Global Connect	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
30. November 2022	Absatzchancen Österreich	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
Dezember		
8. Dezember 2022	Reparaturen im grenzüberschreitenden Warenverkehr – Zollvorteile nutzen!	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@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.de/sbh