

Außenwirtschafts- Nachrichten



Im Blickpunkt

Was bedeutet die EU-Wirtschaftssicherheits- Strategie für die Unternehmen?

Seite 1

Sachsen global

**Die WFS als Partner bei der
Erschließung internationaler Märkte**

Seite 3

Länder und Märkte

**Kosovo: Ein attraktiver Standort für
deutsche Unternehmen und Investoren**

Seite 5

Sächsische Unternehmer in der Welt

PI ROPE GmbH

Seite 23

13. September 2023
in Erfurt

14. Mitteldeutscher Exporttag

Weltrends – Routen, Ressourcen, Recruiting



Das Programm am 13. September 2023

09:30 Uhr **Registrierung**

10:00 Uhr **Begrüßung**

10:05 Uhr **Keynote** Zukunft Deutschland: Außenwirtschaft im Wandel

10:35 Uhr **Podiumsdiskussion** Deutsche Absatz- und Liefermärkte im Spannungsfeld der Geopolitik

11:35 Uhr Wirtschaftsrisiken global: Was bewegt die Welt

12:00 Uhr **Mittagspause/Networking**

13:00 Uhr **Workshop 1** Routen – Handelsrouten mehr als nur die Seidenstraße

parallel

Workshop 2 Ressourcen – globales Monitoring und Beispiele aus Afrika

14:15 Uhr **Kaffeepause**

14:45 Uhr **Workshop 3** Regionen – Liefer- und Absatzchancen in verschiedenen Weltregionen – praktische Beispiele

parallel

Workshop 4 Recruiting – Fachkräfte aus dem Ausland finden und Integrieren

16:00 Uhr Highlights aus den Workshops und Zeit zum Netzwerken

16:30 Uhr **Veranstaltungsende**



Ganztägig möglich:
Individuelle Gespräche mit mehr als
20 Auslandshandelskammern.

Industrie- und Handelskammer Erfurt

Arnstädter Straße 34, 99096 Erfurt ☎ 0361 3484 - 298 @info@erfurt.ihk.de ihk.de/erfurt/mde23



Was bedeutet die EU-Wirtschaftssicherheits-Strategie für die Unternehmen?

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine markiert eine Zeitenwende für Deutschland und Europa. Doch nicht erst seit Februar 2022 sortiert sich die Globalisierung neu: Geopolitische Veränderungen, zunehmender Protektionismus und die Erosion multilateraler Regelwerke ändern die internationale Arbeitsteilung von Grund auf. Deutschland mit seiner global stark vernetzten Wirtschaft ist davon unmittelbar betroffen. Jeder vierte deutsche Arbeitsplatz hängt am Außenhandel, in der Industrie sogar jeder zweite. Als Reaktion auf die Entwicklungen hat die EU-Kommission eine neue Strategie für die wirtschaftliche Sicherheit vorgelegt. Was bedeutet dieses Vorhaben konkret für die Unternehmen?

Regelbasierter Welthandel unter Druck

Schon seit einigen Jahren steht der regelbasierte Welthandel unter Druck: Die Welthandelsorganisation WTO kann aufgrund der Blockade ihres Berufungsgremiums durch die USA geltende Handelsregeln nur noch beschränkt durchsetzen. Gleichzeitig verstärkt sich die wirtschaftliche Entkopplung zwischen den USA und China – mit großen Auswirkungen auf die europäische Wirtschaft. Erst kürzlich hat China Restriktionen für den Export von Seltenen Erden angekündigt, die für die digitale und

grüne Transformation von entscheidender Bedeutung sind.

Richtigerweise hat die EU-Kommission auf die aktuelle Situation reagiert: Sie analysiert gezielt die strategischen Abhängigkeiten etwa im Rohstoff-, Energie- und Technologiebereich. Diese sollen abgebaut und die Resilienz der europäischen Wirtschaft gestärkt werden. Vor diesem Hintergrund lauten die Ziele der Wirtschaftssicherheits-Strategie: Wettbewerbsfähigkeit der EU fördern, das Handelsschutz-Instrumentarium verbessern und die internationale Zusammenarbeit mit wichtigen Partnern ausbauen. Konkret sollen etwa Exportkontrollen und Investitionsprüfungen in der EU stärker harmonisiert werden. Zusätzlich schlägt die EU-Kommission einen gemeinsamen Rahmen für die Risikobewertung der Wirtschaftssicherheit vor. Dieser Rahmen soll eine Liste von strategischen Technologien umfassen und für alle Mitgliedstaaten gelten. Aus Sicht der Unternehmen sollte hierzu ein enger Austausch der betroffenen Institutionen mit der Wirtschaft etabliert werden.

Deutsche Unternehmen diversifizieren ihre Lieferketten bereits

Auch die deutschen Unternehmen nehmen entsprechende Risikoanalysen vor. Laut der jüngsten Ausgabe der DIHK-

Umfrage „AHK World Business Outlook“ bauen viele auslandsaktive Unternehmen derzeit ihre Risikovorsorge aus. Damit wollen sie sowohl bei Lieferketten und Produktionsstandorten als auch bei Absatz- und Umsatzmärkten ihre Geschäftsrisiken streuen und zugleich mehr Widerstandskraft erlangen.

86 Prozent der Unternehmen schildern dabei in der Umfrage große Herausforderungen im Umstellungsprozess. So hat knapp die Hälfte der Betriebe Schwierigkeiten, die passenden Lieferanten oder Geschäftspartner zu finden (47 Prozent). Ein Drittel der Unternehmen (34 Prozent) nennt erhöhte Rechts- und Regulierungsprobleme, wie etwa



- 1 » Im Blickpunkt
- 3 » Sachsen global
- 5 » Länder und Märkte
- 7 » Markt- und Länderveranstaltungen

- 9 » Messen und Messereisen
- 13 » Zoll- und Außenwirtschaftsrecht
- 15 » Fort- und Weiterbildung
- 18 » Geschäftsverbindungen

- 21 » Außenwirtschaftspraxis
- 23 » Sächsische Unternehmer in der Welt
- 24 » Impressum | Ansprechpartner

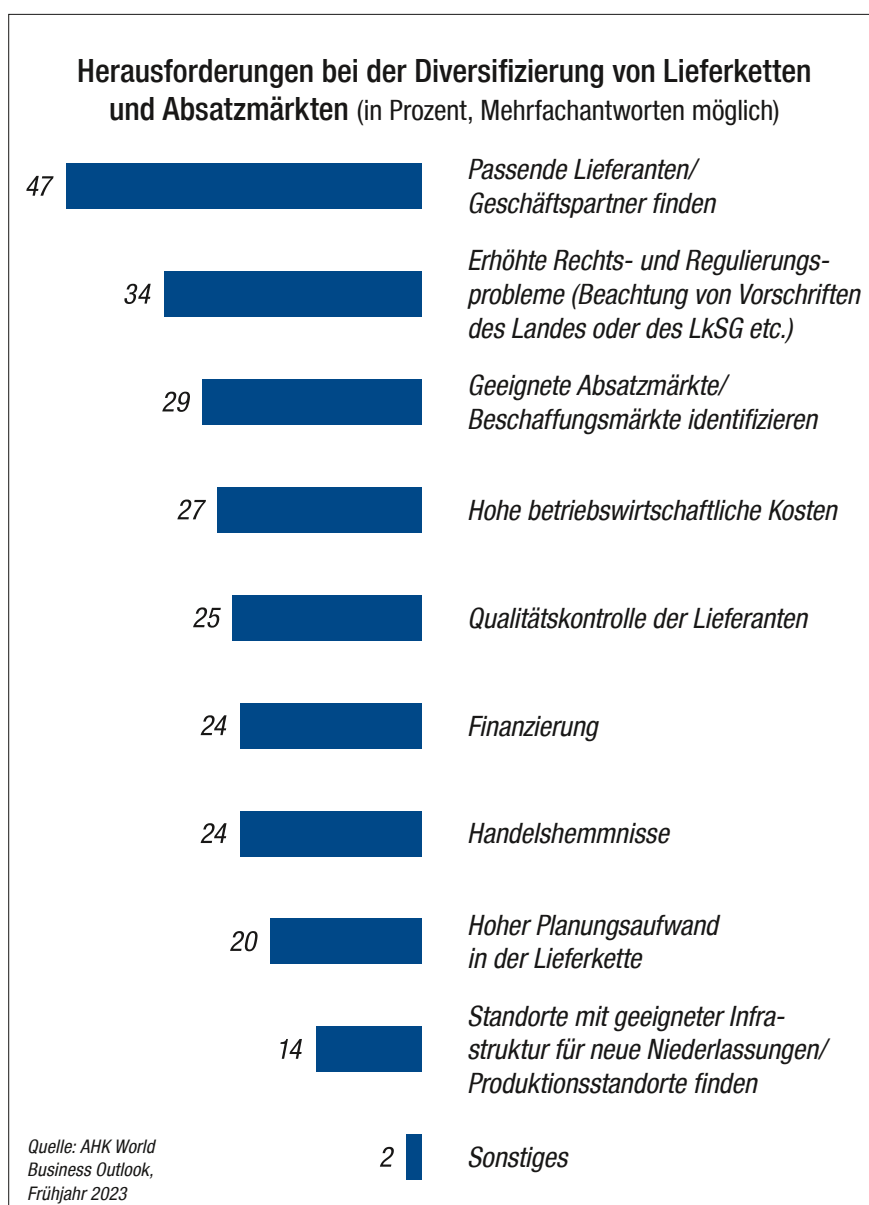
die Beachtung von lokalen Vorschriften der Länder und des Lieferketten-sorgfaltspflichtengesetzes. Das kann Betriebe bei ihren Diversifizierungsbe-mühungen auf Beschaffungs- und Ab-satzmärkten erheblich behindern.

Auch die Kosten spielten bei der Diver-sifizierung eine Rolle: Für 27 Prozent der Befragten sind sie ein nennenswer-ter Faktor, einen erhöhten Planungsauf-wand nennen 20 Prozent. Für die Unter-nehmen ist es daher wichtig, dass die EU diese Hindernisse in Angriff nimmt.

Sorge vor staatlich gelenktem Außenhandel

In der nun vorgelegten Wirtschaftssi-cherheits-Strategie sowie in aktuell dis-kutierten EU-Vorhaben – beispielsweise dem Critical Raw Materials Act – sind Vorschläge enthalten, die sich deutlich vom freien Handel und offenen Märk-ten entfernen. Offene Märkte sind je-doch für deutsche Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Die Wirt-schaft sieht insbesondere die geplante Einführung staatlicher Prüfungen von Auslandsinvestitionen (Outbound In-vestment Screening) äußerst kritisch. Die EU sollte hiervon dringend Abstand nehmen – nicht nur aus Gründen der drohenden bürokratischen Überregulie-rung. Vielmehr sollten Entscheidungen über Lieferketten – Lieferantensuche, Lagerhaltung oder neue Betriebsnie-derlassungen – unternehmerische Ent-scheidungen bleiben.

Auch staatliche Diversifizierungspflich-ten und Produktionsvorgaben, zum Bei-spiel im Rahmen des „EU Green Deal Industrial Plan“, müssen auf das Aller-nötigste begrenzt bleiben. Gleichzeitig sollte der wirtschaftlichen Entkopplung von Handelspartnern kein Vorschub ge-leistet werden: Der Fokus muss auf Di-versifizierung und De-Risking statt auf De-Coupling liegen. Die Pläne der EU-Kommission zur Wirtschaftssicherheit in Europa dürfen nicht in Richtung eines staatlich gelenkten Außenhandels aus-fern. Die neue EU-Strategie sollte da-



her einen stärkeren Fokus auf die Stär-kung der Wettbewerbsfähigkeit legen, etwa durch die Vollendung des Binnen-marktes und den überfälligen Bürokratieabbau.

Globale Arbeitsteilung stärken

Offene Märkte und regelbasierter inter-nationaler Handel bleiben ein entschei-dender Motor für Wohlstand und Be-schäftigung in Deutschland, Europa und in der Welt. Die EU-Handelspolitik sollte deshalb Unternehmen beim Ausbau ih-rer Wettbewerbsposition auf den Welt-märkten unterstützen. Zugleich sollte sie protektionistischen Tendenzen ent-gegentreten, Lieferketten durch mög-

lichst multilaterale Regeln absichern und EU-Wirtschaftsinteressen souverä-ner verteidigen.

Um die globale Öffnung von Märkten und Investitionsstandorten sowie ei-nen gleichberechtigten Zugang voran-zutreiben, sollten etwa die Handelsab-kommen mit wichtigen Partnern wie Mercosur, Indien und Indonesien rasch abgeschlossen werden. Nur durch ver-lässliche Handelsregeln und ein büro-kratiermes Regulierungsumfeld kann die notwendige Diversifizierung der Lie-ferketten gelingen. Hierzu bleibt auch der Erhalt der Welthandelsorganisation unerlässlich.

DIHK

Die WFS als Partner bei der Erschließung internationaler Märkte

Als Dienstleister für sächsische Unternehmen, die erfolgreich internationale Märkte erschließen wollen, bringt die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS) ihre strategische Expertise und Erfahrung aus über 30 Jahren außenwirtschaftlicher Aktivitäten ein und ergänzt das umfangreiche Marktinformations- und Beratungsangebot der sächsischen Kammern. Ob Markterschließungsprojekte, branchenbezogene Unternehmerreisen in vielversprechende Zielmärkte, Delegationsreisen mit politischer Begleitung sowie Gemeinschaftspräsentationen auf internationalen Messen – all das sind dafür bewährte Instrumente.

Marktanalysen und Branchentrends

Für aktuelle Marktinformationen beobachtet die WFS die internationalen Märkte und Branchentrends langfristig. Dabei bündelt sie auch das Know-how internationaler Partner (u. a. GTAI und AHK) und der Außenwirtschaftsinitiative Sachsen (AWIS). Informationen über staatliche Ausschreibungspakete in den Zielmärkten werden zudem hinsichtlich möglicher Beteiligungen für sächsische Unternehmen ausgewertet. Teil der Marktbeobachtung und -analyse sind auch sog. Markterkundungsreisen, die die WFS bereits gemeinsam mit Unternehmen durchführt. Dort steht die Sondierung von Geschäftsmöglichkeiten und die Herstellung wichtiger Erstkontakte im Fokus.

Nächste Termine:

- 16. – 20. Oktober 2023: Markterschließungsreise Südbrasilien
- 2. Halbjahr 2023: Markterkundungsreise China
- 2. Halbjahr 2023: Markterkundungsreise Usbekistan
- 2. Halbjahr 2023: Großbritannien (branchenoffen)

Branchenbezogene Unternehmerreisen

Die WFS organisiert Unternehmerreisen sowohl zu den traditionell starken Exportpartnern Sachsens in Europa und Nordamerika als auch zu den Wachstumsmärkten in Asien, im Nahen Osten und in Afrika. In der Regel sind die Reisen dabei branchenspezifisch ausgerichtet, wobei im Vorfeld möglichst konkrete Geschäftspotenziale anhand der sächsischen Kernkompetenzen und der wirtschaftlichen Entwicklung in den Zielländern bzw. -regionen identifiziert werden.

Vor Ort haben die Unternehmen die Gelegenheit, sich mit dem Zielmarkt vertraut zu machen und potenzielle Kunden und Kooperationspartner kennenzulernen. Dafür stehen Termine bei relevanten Unternehmen, Technologieforen und Kooperationsbörsen sowie branchenspezifische Messe- und Konferenzbesuche auf dem Programm. Im Anschluss an die Reise stehen die WFS und ihre Kontaktpartner vor Ort für die Nachbereitung und Planung der nächsten Schritte zur Verfügung.

Nächste Termine:

- 4. – 7. Oktober 2023: Kreativtour anlässlich der DESIGNBLOK Prag
- 16. – 20. Oktober 2023: Vereinigte Arabische Emirate (Mikroelektronik/IKT)
- 20. – 23. Oktober 2023: Expert Journey nach Rom (Maker Faire Rome – The European Edition)
- 1. – 3. November 2023: Niederlande, Belgien (Logistik)
- 20. – 24. November 2023: Learning Journey Schweiz (Milch-/Käseverarbeitung, Ökolandbau)
- 26. November – 2. Dezember 2023: Clustervermarktungsreise nach Japan zum Thema Robotik



Politische Delegationsreisen

Politische Begleitung kann – v. a. in neu zu erschließenden und Wachstumsmärkten – ein effektiver Türöffner sein. Dabei werden zum einen auf politischer Ebene Kontakte geknüpft, die in vielen Staaten der Welt erforderlich sind, um wirtschaftlich dort tätig zu werden. Zum anderen werden solche Termine auch genutzt, um Erfahrungen auszutauschen und die bilaterale Zusammenarbeit zu vertiefen. Dabei begleiten Unternehmensvertreter politische Amtsträger bei wichtigen Terminen mit relevanten Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft, die im Rahmen einer reinen Unternehmerreise nicht zur Verfügung stünden.

Nächster Termin:

- 11. – 15. September 2023 und 16. – 22. September 2023: Delegationsreise nach Japan und Südkorea unter Leitung von Wirtschaftsminister Martin Dulig

Einen Überblick zu aktuellen Projekten und Terminen der AWIS gibt der Veranstaltungskalender der WFS unter:

www.standort-sachsen.de/veranstaltungen

Blieben Sie auf dem Laufenden und abonnieren Sie den 14-tägigen Newsletter der WFS unter:

www.standort-sachsen.de/newsletter

Sandra Lange



Interview mit Tom George, Managing Director der Chemnitzer move technology GmbH

Nachhaltige Energielösungen für den afrikanischen Markt

Die Chemnitzer move technology GmbH nutzt ihr Technologie-Know-how und ihr umfangreiches Netzwerk, um weltweit Innovationsprojekte umzusetzen. So sorgt das Team um die beiden Geschäftsführer und ehemaligen Automotive-Manager Tom George und Dr. Jörn Seebode für eine beschleunigte Sichtbarkeit, Erprobung und letztlich Serieneinführung von Hochtechnologie aus Europa und eine Verbesserung der Lebensbedingungen in internationalen Zielregionen, u. a. durch neue Arbeitsplätze, Technologieaustausch und Ausbildung oder eine höhere Wertschöpfung vor Ort. Aktuell liegt der Fokus auf Energieprojekten im südlichen Afrika.

1. Um welche Projekte geht es konkret in Afrika?

Derzeit sind wir insbesondere in zwei Projekten aktiv. Zum einen in Südafrika. Dort geht es um die Konzeptionierung einer dezentralen Stromversorgung für eine größere Produktionsanlage. Die Industrie in Südafrika leidet unter dem sogenannten „Load Shedding“. So werden die täglichen Stromausfälle genannt, die aufgrund des unzureichenden Energienetzes auftreten. Zum anderen haben wir in Namibia im Juni im Rahmen der Delegationsreise von Wirtschaftsminister Martin Dulig mit weiteren Partnern aus Windhoek und Sachsen ein Memorandum of Understanding (MoU) unterzeichnet. Gemeinsam wollen wir auf der 6.000 Hektar großen Guest Farm Albrechtshöhe eine unabhängige Energieversorgung errichten, um den Ertrag und damit die Lebensmittelversorgung zu steigern. Das schafft zukunftsfähige Jobs. Wir hoffen, dass unser Pilotprojekt „Schule macht“ und für weitere namibische Farmer und andere Anwender im

südlichen Afrika oder sogar in Europa attraktiv ist.

2. Wie wird das konkret aussehen?

Ziel des Projektes ist die Entwicklung eines modularen Technologiepaketes zur Realisierung einer netzunabhängigen, nachhaltigen und belastbaren Energieversorgung (Micro-Grid) für landwirtschaftliche Betriebe. Das System besteht aus Agri PV für die Energieerzeugung, also Solarpanelen direkt über den Anbauflächen. So erreichen wir einen signifikant höheren Flächenertrag für die kombinierte Lebensmittel- und Stromerzeugung. Batteriemodule speichern Strom kurzfristig. Zudem wird über Elektrolyse grüner Wasserstoff erzeugt und in Wasserstoffspeichern mittelfristig vorgehalten. Brennstoffzellentechnologie kommt dann für die Rückwandlung von Wasserstoff in elektrische Energie zum Einsatz. Das Energiesystem versorgt zudem ein optimiertes Bewässerungssystem zur Steigerung der Gemüse- und Obstproduktion. Wir ergänzen das modulare Konzept zusätzlich mit MBBR-Wasser- aufbereitung und Wassernachnutzung unseres Technologiepartners VIADUCT TECHNOLOGIES sowie neuen Schulungskonzepten, um vor Ort Know-how aufzubauen und die Arbeiter und Farmer auf die neuen Technologien vorzubereiten. Mit einer überschaubaren Projektgröße versprechen wir uns eine zügige Umsetzung und können so die Beteiligten kurzfristig in Kontakt mit der Hochtechnologie bringen.

3. Sie sprachen von einer Delegationsreise. Was bringen sächsischen Unternehmen solche politisch begleiteten Reisen?

Für uns als KMU sind sie Gold wert. Im Rahmen einer solchen Delegation stehen uns andere Türen offen, wir treffen wichtige Entscheider und können Kontakte zu relevanten Netzwerken knüpfen. Das könnten wir aus eigener Kraft gar nicht leisten. Um ohne größeren eigenen Planungsaufwand neue Märkte



Die beiden Gründer der move technology GmbH: Tom George (links) und Dr. Jörn Seebode (rechts)

kennenzulernen und das Potenzial für das eigene Unternehmen auszuloten, sind solche Unternehmer- und Delegationsreisen aus unserer Sicht bestens geeignet. Zusätzlich haben wir bei jeder Reise enorm wichtige Kontakte unter den Mitreisenden knüpfen können: die Aktivitäten in Namibia fußen auf Kontakten in der Reisegruppe aus Kanada.

4. Welchen Tipp würden Sie Kollegen geben, der über den Einstieg in den afrikanischen Markt nachdenken?

Bei der internationalen Markterschließung sind nach unserer Erfahrung vor allem drei Punkte wichtig: das Einbinden lokaler Stakeholder auf verschiedenen Ebenen, ein intensives Verständnis für die andere Kultur und Randbedingungen sowie das Schaffen von wirklichen Mehrwerten vor Ort. Nach vielen Jahren Geschäftsentwicklung in anderen Regionen der Welt (Nord- und Südamerika, China und Japan) haben auch wir in Afrika einiges lernen müssen.

Kosovo: Ein attraktiver Standort für deutsche Unternehmen und Investoren

Kosovo, der jüngste Staat Europas, besticht nicht nur durch seine geografische Lage, sondern auch durch eine äußerst vielversprechende demografische Zusammensetzung: Mit rund 70 Prozent seiner Bevölkerung unter 35 Jahren präsentiert sich das Land als regelrechtes Potenzial für eine zukunftsfähige Wirtschaft. Mit dem schnellsten Wirtschaftswachstum auf dem westlichen Balkan zieht Kosovo zunehmend die Aufmerksamkeit ausländischer Investoren auf sich, insbesondere von deutschen Unternehmen, die auf der Suche nach neuen Wachstumsmärkten sind, ihre Lieferketten optimieren oder ihre Produktion innerhalb Europas auslagern wollen.

Einer der Hauptgründe, der Kosovo für deutsche Unternehmen besonders interessant macht, ist das Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen (SAA) mit der Europäischen Union. Dieses Abkommen ermöglicht es Kosovo, freien Zugang zum EU-Markt zu genießen und

von den damit verbundenen Vorteilen zu profitieren. Zugleich zeichnet sich das Land durch vergleichsweise niedrige Arbeitskosten im Vergleich zu anderen Regionen in Mittel- und Osteuropa aus. Diese attraktiven Rahmenbedingungen machen Kosovo zu einem vielversprechenden Investitionsstandort für deutsche Unternehmen.

Ein weiterer Pluspunkt ist die Sprachaffinität der kosovarischen Bevölkerung. Neben ihrer Landessprache Albanisch beherrschen viele Kosovaren fließend Englisch und Deutsch. Dadurch gestalten sich die Geschäftskommunikation und Zusammenarbeit zwischen deutschen Unternehmen und ihren kosovarischen Partnern äußerst reibungslos und effizient.

Die gemeinsame Verwendung des Euro als Währung in Deutschland und Kosovo bringt zusätzliche Vorteile für deutsche Unternehmen, die sich für einen Markteintritt oder eine Expansion in Kosovo

interessieren. Die einheitliche Währung erleichtert nicht nur die Kostenplanung und -kalkulation, sondern eliminiert auch das Risiko von Währungsschwankungen und Wechselkursschwankungen. Dadurch können deutsche Unternehmen ihre Finanzen effizienter verwalten und stabile Geschäftsbeziehungen mit Partnern in Kosovo aufbauen.

Besonders hervorzuheben ist auch die florierende ICT- und Start-up Community in Kosovo. Als regelrechte „Start-up-Nation“ bietet das Land eine dynamische und innovative Geschäftsumgebung für junge Unternehmer. Zahlreiche deutsche Unternehmen finden hier attraktive Möglichkeiten für Nearshoring und Outsourcing, was ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern kann. Der kosovarische Rechtsrahmen bietet zudem ausländischen Investoren das Recht, sich in nahezu allen Wirtschaftssektoren niederzulassen, und lockt mit attraktiven Anreizen für ihre geschäftlichen Aktivitäten.



Foto: © beast01 – stock.adobe.com

Die Zahl deutscher Unternehmen, die in Kosovo aktiv sind, spricht für sich: Derzeit sind bereits 157 deutsche Firmen in Kosovo registriert, von denen 81 offizielle Niederlassungen mit Muttergesellschaften oder Hauptsitzen in Deutschland sind (Stand: 2022). Deutschland nimmt somit eine herausragende Rolle als wichtiger Handelspartner und Investor in Kosovo ein. Darüber hinaus unterstreicht Deutschland sein Engagement für die Entwicklung des Landes als größter bilateraler Geber im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit. Seit 1999 hat Deutschland über 660 Mio. Euro für technische und finanzielle Zusammenarbeitsprojekte in Kosovo bereitgestellt.

Kosovo präsentiert sich also als äußerst attraktiver Standort für deutsche Unternehmen und Investoren, die ihre Geschäfte innerhalb Europas ausbauen und von den zahlreichen Vorzügen dieses aufstrebenden Landes profitieren möchten. Die einzigartige Kombination aus einer vielversprechenden demografischen Struktur, einem beeindruckenden wirtschaftlichen Wachstum und einem förderlichen Geschäftsklima macht Kosovo zu einem wahren Schatz für deutsche Unternehmen auf Expansionskurs. Der europäische Staat zeigt sich als dynamischer Partner für deutsche Unternehmen, die auf der Suche nach neuen Chancen und Erfolgen in der aufstrebenden Balkanregion sind.

Erfolgreiches Celonis expandiert nach Kosovo – Potenzial im Westbalkan für Deutschlands erstes Decacorn

Celonis, das deutsche Software-Unternehmen und stolzes Decacorn mit einem Marktwert von über 10 Mrd. US-Dollar in der Start-up-Phase, setzt seinen Erfolgskurs fort und wagt die Expansion nach Kosovo. Als Weltmarktführer in der datengetriebenen Prozessoptimierung wurde Celonis letztes Jahr auf beeindruckende 13 Mrd. US-Dollar geschätzt. Nun hat das Unternehmen den aufstrebenden kosovarischen Markt als viel-

Kosovarisch-Deutsche Wirtschaftsvereinigung

Besarta Hyseni, Leiterin für Markteintritt und Veranstaltungen und Beraterin für duale Berufsbildung

Tel.: +383 (0) 38600880

E-Mail: info@oegjk.org

www.oegjk.org



versprechenden Investitionsstandort ins Visier genommen.

Mit seinen innovativen Lösungen steuert Celonis bereits erfolgreich Geschäftsprozesse für internationale Konzerne wie BMW, Bosch und Lufthansa. Neben den etablierten Standorten in Metropolen wie München, New York und London hat das Unternehmen auch die kosovarische Hauptstadt Prishtina als strategischen Standort gewählt.

Die Entscheidung für Prishtina als Investitionsstandort basiert auf klaren Vorteilen, wie Bardh Lohaj, Site Leader bei Celonis, in einem Interview mit der GTAI (Germany Trade and Invest) erläutert. Die junge und talentierte Bevölkerung des Landes mit einem Durchschnittsalter von rund 30 Jahren bietet ein vielversprechendes Potenzial. Zudem überzeugten wettbewerbsfähige Kosten, die gleiche Zeitzone wie in Deutschland und hervorragende Sprachkenntnisse, die Kosovo als attraktiven Standort für Investitionen erscheinen lassen.

Der aufstrebende kosovarische Markt zeigt auch im Bereich erneuerbarer Energien großes Potenzial und zieht ausländische Investoren an. Besonders interessant ist die stromerzeugende Branche, in der deutsche Unternehmen Lösungen für die Energiegewinnung mittels erneuerbarer Energiequellen anbieten können. Hier bieten sich Chancen für innovative Projekte im Bereich Solar- und Windenergie.

Kosovo verfolgt eine klare Strategie in Bezug auf Energieeffizienz und erneuerbare Energiequellen und arbeitet eng mit dem Stabilisierungs- und Assoziie-

rungsabkommen (SAA) zusammen. Die Ausarbeitung nationaler Politiken und die Umsetzung des EU-Besitzstands stehen dabei im Fokus.

Ein herausragendes Beispiel für erneuerbare Energien in Kosovo ist der „Selac Windpark“. Dieses beeindruckende Projekt, umgesetzt von dem kosovarisch-deutsch-israelischen Unternehmen SoWi, ist mit 27 Turbinen und 105 Megawatt Energieerzeugung das größte erneuerbare Energieprojekt im Land. Mit einer Investitionssumme von über 170 Mio. Euro stellt es die größte ausländische Investition seit Kosovos Unabhängigkeitserklärung im Jahr 2008 dar.

Auch die deutsche ProCredit Holding AG leistet einen bedeutenden Beitrag zur grünen Energie in Kosovo. Beim „ProCredit Green Day“ wurde über Energieeffizienz und das Potenzial erneuerbarer Energien im Land diskutiert. Höhepunkt des Events war die Einweihung des drei Megawatt starken ProEnergy Photovoltaikparks, der einen historischen Moment für die zukünftige Energieversorgung des Landes darstellt.

Deutsche Unternehmen, die den Markteintritt oder Investitionsmöglichkeiten in Kosovo in Betracht ziehen, können sich jederzeit an die Kosovarisch-Deutsche Wirtschaftsvereinigung vor Ort wenden, um weitere Informationen zu erhalten. Mit einem vielversprechenden Wirtschaftsklima und spannenden Projekten im Bereich erneuerbarer Energien zeigt sich Kosovo als attraktiver Standort für deutsche Unternehmen und Investoren.

Besarta Hyseni, Jon Gërvalla

Europa

Fachtagung Stadtmarketing

Thema:

Impulse für das Stadtmarketing mit Partnern u. a. aus Österreich

- vitale Innenstädte – Erfolgsmodelle
- Transformation der Chemnitzer Innenstadt u. a. mit Vorstellung der Gastro-Meile und der multifunktionalen Warenhausnutzung
- Ideen für das Stadtmarketing u. a. aus Hanau
- Möglichkeiten für internationale Partner zu Präsentation und Austausch

Kooperationsveranstaltung mit MK Illumination Handels GmbH Innsbruck und der IFK Köln GmbH

Ort:

IHK Chemnitz,
Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

Termin: 14. September 2023, 09:30–16:30 Uhr

Entgelt: entgeltfrei

Kontakt: Bert Rothe, Tel.: 0371 6900-1360,
E-Mail: bert.rothe@chemnitz.ihk.de
Sandra Furka, Tel.: 0371 6900-1260,
E-Mail: sandra.furka@chemnitz.ihk.de

(c/b.r.)

Liberia

4. Deutsch-Liberianisches Wirtschaftsforum – Geschäftschancen und Markteinstieg

Thema:

Die Veranstaltung ermutigt deutsche Unternehmen, ihren Blick nach Afrika und insbesondere nach Liberia zu richten. Aktuelle Geschäftsmöglichkeiten, Erfahrungen deutscher Unternehmen vor Ort sowie Treffen mit liberianischen Interessenvertretern und potenziellen Partnern stehen im Mittelpunkt der Veranstaltung.

- Republik Liberia
- Geschäfte in und mit Liberia
- Doppelbesteuerungsabkommen
- Aus der Praxis für die Praxis – Unternehmenserfahrungen in Liberia
- Bilaterale Gespräche bei Kaffee und kleinem Buffet

Ort:

IHK zu Leipzig, Goedelerring 5, 04109 Leipzig

Termin: 19. September 2023, 10:30–15:00 Uhr

Entgelt: 35,00 EUR (Vor Ort in bar zu entrichten.)

Kontakt: Matthias Feige, Tel.: 0341 1267-1324,
E-Mail: matthias.feige@leipzig.ihk.de

(l/m.f.)

Ostafrika

Nahrungsmittel- und Textilhersteller aus Uganda zu Gast

Thema:

Marktüberblick Uganda und Austausch

Chancen zur Sortimenterweiterung für deutsche Händler

- Nachhaltig produzierte Lebensmittel wie Hibiskustee, Honig, Kaffee, Reis, Fruchtsäfte, Fruchtwein, Fisch
- Naturkosmetik
- Handtaschen und afrikanische Mode-Accessoires
- Schuhe, Arbeitsschuhe und Arbeitsbekleidung
- Handgewebte Textilien

Kooperationsveranstaltung mit Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) und GOPA Worldwide Consultants GmbH

Moderation: Stephanie von Aretin, Business Scout an der IHK Chemnitz

Ort:

IHK Chemnitz,
Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

Termin: 22. September 2023, 09:00–10:00 Uhr

Entgelt: entgeltfrei

Kontakt: Stephanie von Aretin, Tel.: 0371 6900-1596,
E-Mail: business-scout@chemnitz.ihk.de
Dr. Sebastian Liebold, Tel.: 0371 6900-1247
E-Mail: sebastian.liebold@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

Österreich

Marktchancen in Österreich

Thema:

Sie interessieren sich für den Markteinstieg in Österreich oder möchten Ihre Aktivitäten in der „Alpenrepublik“ ausbauen? Sie möchten sich über potenzielle Absatzmärkte informieren oder suchen konkrete Wege, mit neuen Geschäftspartnern in Österreich ins Gespräch zu kommen? Bei der Veranstaltung erhalten Sie Marktinformationen „aus erster Hand“. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Trends in Österreich werden ebenso behandelt wie wichtige Rechtsthemen. Weiter lernen Sie, die österreichische Mentalität besser zu verstehen. Zuletzt stellen wir Ihnen konkrete Maßnahmen für Ihren Markteinstieg oder den Ausbau Ihrer Aktivitäten in Österreich vor.

Ort: IHK zu Leipzig, Goerdelerring 5, 04109 Leipzig

Termin: 28. September 2023, 10:00– 12:30 Uhr

Entgelt: entgeltfrei

Kontakt: Sarah Dinter, Tel.: 0341 1267-1325,
E-Mail: sarah.dinter@leipzig.ihk.de

(l/s.d.)

Tschechien

Deutsch-Tschechisches Business-Tennisturnier „IHK BUSINESS TENNIS CUP 2023“

Thema:

Neue Kontaktabbauungen und Netzwerke in den Nachbarländern sind für jedes Unternehmen sehr wichtig. Viele Geschäftskontakte können nicht nur in der traditionellen „Büro-Atmosphäre“ entstehen, sondern auch im Rahmen eines sportlichen Events! Hiermit möchten wir Sie zum IHK BUSINESS TENNIS CUP 2023 recht herzlich einladen. Das Tennisturnier bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Firma auf unkonventionelle Weise zu präsentieren und Gespräche mit vielen Unternehmen zu führen. Das alles können Sie mit Spaß am Sport verknüpfen. Spitzenleistungen stehen nicht im Vordergrund, sondern ein freundliches sportlich-kulturelles Miteinander.

Die IHK Chemnitz wird während des ganzen Tages durch unsere Netzwerk-Koordinatorin Tschechien, Frau Michaela Holá und andere Kollegen vertreten sein, die Sie direkt vor Ort bei der Kommunikation mit Ihren künftigen Geschäftspartnern aus Tschechien unterstützen werden. Schauen Sie gern in das Video: https://youtu.be/XBWr8i_-gYY

Ort: Chemnitzer Tennis Club Kuchwald e. V.,
Sechserweg, 09113 Chemnitz

Termin: 9. September 2023, 09:00– 17:30 Uhr

Entgelt: Startgeld Silver: 40,00 EUR pro Paar
* einfache Präsentation Ihrer Firma möglich
Startgeld Gold: 80,00 EUR pro Paar
* extra Präsentation Ihrer Firma möglich

Kontakt: Michaela Holá, Tel.: 0371 6900-1246,
E-Mail: michaela.hola@chemnitz.ihk.de

(c/m.h.)

USA

Die erfolgreiche Mitarbeiterentsendung in die USA

Thema:

Das Webinar gibt einen Einblick in die verschiedenen Kategorien der US-Arbeitsvisa, Hintergründe zu den aktuellen einwanderungsrechtlichen Entwicklungen und was bei der Planung beachtet werden sollte, damit sich der nächste Mitarbeitereinsatz in den USA erfolgreich umsetzen lässt.

Ort: online

Termin: 20. September 2023, 10:00– 11:30 Uhr

Entgelt: entgeltfrei

Kontakt: Katja Hönig, Tel.: 0351 2802-186,
E-Mail: hoenig.katja@dresden.ihk.de

(d/k.h.)

Firmengemeinschaftsstände in Deutschland

Formnext

International exhibition and conference on the next generation of manufacturing technologies

Frankfurt am Main – 7. bis 10. November 2023

formnext

Thema:

Mit dem bisher besten Anmeldeverlauf startet die **Formnext** sehr erfolgreich ins Jahr 2023: Ende Februar hatten sich bereits über 550 Unternehmen für die weltweit führende Messe für AM-Technologien und die nächste Generation der Fertigung angemeldet – 62 Prozent davon aus dem Ausland. Um diesem enormen Zuspruch seitens der Community gerecht zu werden, entwickelt die **Formnext** zahlreiche spezialisierte Angebote zur Messe im November und wird immer mehr zu einem Hub für die Additive Fertigung an 365 Tagen im Jahr. Gleichzeitig hat die **Formnext** auch ihr Konferenzkonzept weiterentwickelt. In diesem Jahr wird das Vortragsprogramm erstmals verteilt auf drei Bühnen in den Messehallen stattfinden. Die unterschiedlichen Schwerpunkte umfassen wichtige AM-Trends, Anwendungen und Neuheiten der Aussteller und helfen Besuchern, bequem und effizient das passende Angebot zu finden. Damit wird die **Formnext** den wichtigen Austausch zwischen Technologieanbietern und Anwendern

weiter fördern und die Inhalte für alle Stakeholder in den Hallen öffentlich verfügbar machen.

- Branchen:**
- Lösungen für die additive Fertigung
 - Design/Produktentwicklung
 - Werkstoffe/Halbzeuge
 - Fertigungsvorbereitung/Pre-Processing
 - Lösungen für die Bauteilbearbeitung
 - Lösungen für die Oberflächenbehandlung
 - Qualitätsmanagement/Messtechnik
 - Digitalisierung/Dienstleistungen/Werkzeugbau
 - Aus- und Weiterbildung
 - Forschung und Entwicklung

Kontakt: IHK Chemnitz, Sandra Furka,
Tel.: 0371 6900-1260,
E-Mail: sandra.furka@chemnitz.ihk.de

(I/k.k.-s.)

Christmasworld

Weltleitmesse für saisonale Dekoration und Festschmuck

Frankfurt am Main – 26. bis 30. Januar 2024

christmasworld

Thema:

Diese Veranstaltung gilt mit rund 1.000 Ausstellern aus 40 Ländern und mehr als 35.000 Fachbesuchern als die

Weltleitmesse für Dekoration und Festschmuck. Nationale und internationale Aussteller präsentieren aktuelle Trends und Innovationen rund um alle Feste und Feierlichkeiten des Jahres. Von Christbaumkugeln und Osterschmuck über Kerzen und Floristikbedarf bis hin zu Partyartikeln und Feuerwerk – auf keiner anderen Messe ist das Angebot für festliche Produkte so breit gefächert.

- Branchen** Dekoration und Festschmuck, Accessoires, Blumen, Christbaumschmuck, Festartikel, Gartenbedarf, Geflechte, Genussmittel, Geschenkartikel, Glasprodukte, Uhren, Schmuck, Kunsthandwerk

Kontakt: Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH,
Sylvia Sadlo, Tel: 0351 2138-143,
E-Mail: sylvia.sadlo@wfs.saxony.de

(I/k.k.-s.)



Foto: Fotodiastasi – Pietro Sufera – Messe Frankfurt Exhibition GmbH

Firmengemeinschaftsstände in Deutschland

DMEA

Fachmesse und Kongress für die digitale Gesundheitsversorgung

Berlin – 9. bis 11. April 2024



Thema:

Die **DMEA – Connecting Digital Health** ist Europas zentraler Treffpunkt für die Digitalisierung des Gesundheitswesens. Drei Tage lang treffen sich Experten/-innen aus der digitalen Gesundheitswirtschaft in Berlin. Die **DMEA** bietet allen Akteuren neben einem umfassenden Marktüberblick vielfältige Möglichkeiten für einen intensiven Austausch, zielgerichtetes Networking und effektive Kundengewinnung.

Die Schwerpunkte der Messe umfassen unter anderem digitale Lösungen für Kliniken und Praxen, Telemedizin, E-Health, IT-Sicherheit im Gesundheitswesen und Künstliche Intelligenz. Zusammenfassend ist die **DMEA** eine der wich-

tigsten Messen im Bereich der Digitalisierung des Gesundheitswesens und bietet Fachbesuchern eine perfekte Gelegenheit, sich über aktuelle Entwicklungen und Technologien zu informieren.

Branchen Medizintechnik, Pharmazie, Pflege, IT und Kommunikationstechnik, Software

Kontakt: IHK zu Leipzig, Katja Seifert,
Tel.: 0341 1267-1260,
E-Mail: katja.seifert@leipzig.ihk.de

(I/k.k.-s.)

ILA

Internationale Luft- und Raumfahrtausstellung

Berlin – 5. bis 9. Juni 2024



Thema:

Auf der ILA Berlin präsentiert die Luft- und Raumfahrtindustrie ihre Innovationen in den fünf Themenbereichen Aviation, Space, Defense & Security, Suppliers und Special Features. Mit mehr als 1.000 Ausstellern ist die ILA noch immer ein bedeutender Branchentreff. Ein umfangreiches Konferenz- und Flugprogramm begleitet die Messe.

Branchen Luft- und Raumfahrt, Flughafenbau

Kontakt: Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH,
Markus Brömel, Tel.: 0351 2138-141,
E-Mail: markus.broemel@wfs.saxony.de

(I/k.k.-s.)

Alle Messeinformationen im Internet



www.chemnitz.ihk.de	➡	International	➡	Messen (OID 504)
www.dresden.ihk.de	➡	International	➡	Messen (docID d55517)
www.leipzig.ihk.de	➡	International	➡	Messen
www.wfs.sachsen.de	➡	Veranstaltungskalender		

Firmengemeinschaftsstände im Ausland

Spanien

Smart City Expo World Congress – Water, Energy Technology and Environment Exhibition
Barcelona/Spainien – November 2024



Thema:

Der Kongress bringt die bedeutendsten Experten und Führungskräfte von innovativen Städten, Unternehmen, Start-ups, Forschungszentren und Initiativen zusammen. Im Jahr 2022 nahmen über 850 Aussteller teil, mehr als 20.400 Fachbesucher besuchten die Messe. Der **Smart City Expo World Congress** – ein internationaler Kongress mit begleitender Fachmesse – ist eine hervorragende Plattform, um Produkte und Dienstleistungen zum Thema nachhaltige und zukunftsorientierte Stadtentwicklung vorzustellen, sich über Trends und Innovationen auszutauschen sowie aktuelle Projekte kennenzulernen.



Branchen: branchenoffen, Smart City, Urbanisierung, Bauwirtschaft, Energie, Nachhaltigkeit, Mobilität, Umwelttechnologie, IT und Software

Kontakt: Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH,
Markus Brömel, Tel.: 0351 2138-141,
E-Mail: markus.broemel@wfs.saxony.de
(I/k.k.-s.)



Fotos: www.smartcityexpo.com

Vereinigte Arabische Emirate

GITEX GLOBAL – größtes TECH-EVENT der Welt
Dubai/V.A.E. – 16. bis 20. Oktober 2023



Thema:

Die **GITEX GLOBAL** ist eine der wichtigsten Messen in den Arabischen Emiraten auf dem Gebiet der Elektronik und ist der weltweit einflussreichste Treffpunkt für die Technologiebranche. Sie findet jährlich in Dubai statt und ist eine Plattform für die IKT-Branche, um die neuesten und fortschrittlichsten Technologieprodukte und -dienstleistungen aus der ganzen Welt vorzustellen.

Branchen IT und Kommunikationstechnik, Software

Kontakt: Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH,
Markus Brömel, Tel.: 0351 2138-141,
E-Mail: markus.broemel@wfs.saxony.de
(I/k.k.-s.)

Weitere Beteiligungen 2023

Interessenten wenden sich bitte an ihre zuständige IHK.

Sindex

Schweizer Messe für Technologie

Bern/Schweiz – 5. bis 7. September 2023

Branche: Maschinen- und Anlagenbau

Pharmed & Healthcare Vietnam 2023

Vietnam International Exhibition on Products,
Equipment, Supplies for Pharmaceutical, Medical,
Hospital & Rehabilitation

Ho Chi Minh Stadt/Vietnam – 13. bis 16. September 2023

Branche: Medizintechnik, Pharmazie, Krankenhausausrüstung

TRAKO

International Railway Fair

Danzig/Polen – 19. bis 22. September 2023

Branche: Mobilität

Anuga

Die Leitmesse für die globale Ernährungswirtschaft

Köln/Deutschland – 7. bis 10. Oktober 2023

Branche: Nahrungs- und Genussmittel, Gastronomie

Interlift

Augsburg/Deutschland – 17. bis 20. Oktober 2023

Branche: Aufzugstechnik

Frankfurter Buchmesse

Frankfurt am Main/Deutschland – 18. bis 22. Oktober 2023

Branche: Verlagswesen, Kultur- und Kreativwirtschaft

ISS GUT! 2023

Leipzig/Deutschland – 5. bis 7. November 2023

Branche: Ernährungswirtschaft

BIO Europe

München/Deutschland – 6. bis 8. November 2023

Branche: Biotechnologie

Warsaw Industry Week

7th Industrial Machines and Equipment Fair

Warschau/Polen – 24. bis 26. Oktober 2023

Branche: Mehrbranchenmesse Industrie

Smart City Expo World Congress

Int. Fachmesse und Kongress zur nachhaltigen
Verbesserung der Lebensqualität in Städten

Barcelona/Spanien – 7. bis 11. November 2023

Branche: Energie, Transport und Verkehr, kommunale
Leistungen

AGRITECHNICA

Weltleitmesse für Landtechnik

Hannover/Deutschland – 12. bis 18. November 2023

Branche: Landtechnik

MEDICA

Weltforum der Medizin mit COMPAMED

Düsseldorf/Deutschland – 13. bis 16. November 2023

Branche: Medizintechnik, Pharmazie, Pflege

Web Summit Lissabon

Lissabon/Portugal – 13. bis 16. November 2023

Branche: IT und Kommunikationstechnik, Software

REBUILD UKRAINE

Warschau/Polen – 14. bis 15. November 2023

Branche: Bau- und Ingenieurwesen, Planungs- und
Architekturleistungen, Baumaschinen und -materialien

WETEX

Dubai/V.A.E. – 15. bis 17. November 2023

Branche: Wasserwirtschaft, Umwelt und Energietechnologien

LÄNDERINFORMATIONEN



Algerien

Halal: Einfuhr von Nahrungsmitteln erschwert

In Algerien können viele Nahrungsmittel nur noch dann eingeführt werden, wenn sie vom islamischen Institut der Großen Moschee von Paris (GMDP) halal-zertifiziert wurden. Das Institut soll nicht nur Importe aus Frankreich, sondern aus ganz Europa und langfristig aus der ganzen Welt zertifizieren. Deutsche Exporteure, die bereits mit anderen Zertifizierern arbeiten, müssten demzufolge kurzfristig eine zweite kostenpflichtige Zertifizierung oder eine „Überzertifizierung“ bei GMDP veranlassen. Nach Angaben des Instituts sind folgende Schritte not-

wendig, um ein Halal-Zertifikat zu erhalten: Vertrag zwischen dem Produzenten und der GMDP schließen, eine Liste der zu exportierenden Produkte, inklusive technische Daten und Analysezertifikate erstellen sowie ein Audit am Produktionsstandort vorbereiten. Betroffen sind Fleisch und fleischhaltige Waren, Tierische Öle und Fette, Milch und Milchprodukte, Süßwaren einschließlich Schokolade, Kuchen und Kekse, Lebensmittelzusatzstoffe tierischen Ursprungs und/oder mit Bestandteilen, die aufgrund ihrer Herstellung möglicherweise nicht „halal“ sind.

GTAI vom 17.07.2023 (c/w.r.)

CBAM

EU beschließt CO₂-Grenzausgleichsmechanismus

Unter dem Stichwort CO₂-Grenzausgleichsmechanismus führt die EU ab Oktober 2023 einen CO₂-Preis für Importe ein. Das bedeutet zunächst neue Berichtspflichten für Importeure. Die Industrie- und Handelskammern und die DIHK haben den damit verbundenen bürokratischen Aufwand scharf kritisiert. Sie fordern Änderungen an der Ausgestaltung und einen deutlich nach hinten gestreckten zeitlichen Rahmen für die Umsetzung. Zur aktuellen Verordnung (EU) 2023/956 (veröffentlicht im Amtsblatt L 130 vom 16.05.2023) folgende Anmerkungen:

Was sind die Ziele des CBAM?

Der CBAM soll einen Beitrag zum Klimaschutz leisten und faire Wettbewerbsbedingungen für EU-Hersteller sicherstellen: Zum einen soll das sogenannte Carbon Leakage verhindert werden. Darunter versteht man die Verlagerung von Produktionsstätten aus der EU in andere Länder, in denen weniger strenge Klimaschutzgesetze gelten. Zum anderen sollen Produzenten außerhalb der EU motiviert werden, ihre Produktionsprozesse klimafreundlicher zu gestalten. Um diese Ziele zu erreichen, werden Einfuhren dadurch verteuert, dass EU-Importeure CO₂-Zertifikate kaufen müssen. Der Preis der Zertifikate orientiert sich am CO₂-Preis, den produzierende Unternehmen in der EU im Rahmen des Emissionshandels zahlen. Die Höhe des CO₂-Preises für Importe spiegelt somit den Preis wider, der gezahlt worden wäre, wenn die Ware innerhalb der EU hergestellt worden wäre.

Welche Einfuhren sind vom CBAM betroffen?

Der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus gilt nicht für alle Einfuhren, sondern nur für Waren, deren Herstellung besonders energieintensiv ist. Folgende Warengruppen sind vom CBAM betroffen: Eisen und Stahl, Zement, Aluminium, Düngemittel, Strom, Wasserstoff. Anhang I der Verordnung 2023/956 enthält eine Übersicht über die betroffenen Produkte. Die Liste

ist anhand der KN-Codes der Waren strukturiert. Es gibt Ausnahme: Einfuhren aus den EFTA-Ländern (Island, Norwegen, Liechtenstein und der Schweiz) unterliegen nicht dem CBAM.

Was müssen Unternehmen ab Oktober 2023 beachten?

Für Importeure gelten ab Oktober 2023 quartalsweise Berichtspflichten. Sie müssen ihre Einfuhren zunächst dokumentieren und dabei folgende Angaben machen:

Gesamtmenge der Warenart

Emissionen in Tonnen CO₂-Emissionen pro Tonne Warenart CO₂-Preis, der im Ursprungsland entrichtet wurde.

Die Abgabefrist ist jeweils ein Monat nach Quartalsende, das heißt betroffene Unternehmen müssen ihren ersten CBAM-Bericht zum 31.01.2024 einreichen.

Wie funktioniert der CBAM nach Ende der Übergangsfrist?

Ab 01.01.2026 gilt der CBAM vollständig. Ab diesem Zeitpunkt ist die Einfuhr der betroffenen Waren nur noch mit CBAM-Zertifikaten möglich. Zudem müssen Einführer sich als zugelassene CBAM-Anmelder registrieren.

Wie sollten sich Unternehmen vorbereiten?

Unternehmen sollten sich schon jetzt auf die Einführung des CBAM vorbereiten und dabei folgende Punkte beachten:

- Überprüfung des eigenen Produktportfolios, um vom CBAM betroffene Waren zu identifizieren.
- Austausch mit Geschäftspartnern und Lieferanten: Um die Emissionen berechnen zu können, sind Informationen der Hersteller beziehungsweise Exporteure notwendig.
- Vorbereitung und Erstellung der CBAM-Berichte während der Übergangsphase
- Registrierung als zugelassener CBAM-Anmelder

Weitere Informationen im Artikel der GTAI sowie in der Stellungnahme der DIHK vom Juli 2023 unter dem Stichwort CBAM (www.dihk.de > Suchen > CBAM)

GTAI vom 20.06.2023 (c/w.r.)

LÄNDERINFORMATIONEN



China

Ausfuhrbeschränkungen von Gallium und Germanium
Seit dem 01.08.2023 ist für die Ausfuhr von Gallium und Germanium aus China eine Exportlizenz erforderlich. Betroffen sind sowohl die Metalle in elementarer Form als auch ihre chemischen Verbindungen. Die Stoffe sind für die Herstellung von Halbleitern unverzichtbar. Die Exportlizenz ist vom in China ansässigen Exporteur bei der lokalen Niederlassung des Handelsministeriums zu beantragen. Näheres im GTAI-Artikel.

GTAI vom 04.07.2023 (c/w.r.)



Großbritannien | UK

Das Vereinigte Königreich tritt der transpazifischen Freihandelszone CPTPP bei

Möglicherweise noch in diesem Jahr tritt Großbritannien dem transpazifischen Partnerschaftsabkommen CPTPP bei, wenn die Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen werden. Mitglieder sind bisher Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam. Bereits bisher bestehen zweiseitige Freihandelsabkommen mit allen Ländern außer Malaysia und Brunei, die jetzt neu hinzukommen. Der Vorteil des Beitritts zu CPTPP liegt in der Möglichkeit der sogenannten diagonalen Kumulierung. Das betrifft die gegenseitige Gewährung von niedrigeren oder aufgehobenen Zollsätzen auch dann, wenn Vormaterialien irgendeines Partnerstaats bei der Herstellung von Waren verwendet werden. Diese werden in Bezug auf die Gewährung von Zollpräferenzen wie eigene Vormaterialien behandelt, wenn die fertige Ware in ein anderes CPTPP-Land exportiert wird.

So erhalten britische Unternehmen mehr Flexibilität in den Lieferketten und einen besseren Marktzugang. Die Beitrittsverhandlungen haben zwei Jahre gedauert.

GTAI vom 18.07.2023 (c/w.r.)



Großbritannien | UK

Einseitiges Präferenzsystem für Entwicklungsländer (DCTS)

Großbritannien hat nach dem Brexit nun ein eigenes einseitiges Präferenzsystem (DCTS) eingeführt, welches das noch aus EU-Zeiten stammende GSP ablöst. Struktur und betroffene Länder sind ähnlich. Mehr in der GTAI-Meldung.

GTAI vom 15.08.2023 (c/w.r.)



Neuseeland

Freihandelsabkommen mit EU ist unterzeichnet

Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland wurde am 09.07.2023 unterzeichnet. Es kann in Kraft treten, wenn das europäische und das neuseeländische Parlament zugestimmt haben. Als formelles Staatsoberhaupt von Neuseeland muss auch König Charles III. von Großbritannien und Nordirland dem Abkommen zustimmen.

GTAI vom 11.07.2023 (c/w.r.)



Simbabwe

Nullsteuersatz auf weitere Produkte

In Simbabwe können seit dem 12.05.2023 weitere Lebensmittel sowie Kosmetikartikel von der Mehrwertsteuer befreit eingeführt werden: Maismehl, Grieß, Kartoffelmehl, Mehl von getrockneten Hülsenfrüchten, verschiedene Öle, unter anderem Olivenöl, Palmöl und Kokosöl, Vaseline, Zahnpasta, Seife, Waschpulver

GTAI vom 21.07.2023 (c/w.r.)



Türkei

Umsatzsteuer von 18 auf 20 Prozent erhöht

Seit dem 10.07.2023 gelten in der Türkei höhere Umsatzsteuersätze: Der Regelsatz stieg von 18 auf 20 Prozent, der ermäßigte Satz von 8 auf 10 Prozent.

GTAI vom 10.07.2023 (c/w.r.)



USA

Höhere Zollabfertigungsgebühren

Zum 01.10.2023 (Beginn des neuen Haushaltsjahres in den USA) erhöht die Customs and Border Protection (CBP) die Zollabfertigungsgebühren. Sie steigen im Schnitt um rund 7 Prozent.

GTAI vom 03.08.2023 (c/w.r.)

Artikel von Germany Trade and Invest (GTAI) finden Sie auf der Startseite von www.gtai.de. Wählen Sie: Trade > Entdecken Sie unser Informationsangebot > Bleiben Sie auf dem Laufenden > Recht und Zoll > Überblick Recht und Zoll > Wissen zu Zoll und Einfuhr > Zollberichte und Meldungen.

Zollabwicklung kompakt – konfliktfrei durch den Zoll

Thema:

- Geschäftsvorgänge und anwendbare Zollverfahren – praktische Beispiele für typisierte Geschäftsfälle
- Prozessabläufe im Unternehmen und die Schnittstellen zum Zoll, zum Präferenzrecht, zur Außenwirtschaftskontrolle sowie zum Umsatzsteuerrecht
- Zollabwicklung im Unternehmen – Verfahrensschritte und Dokumente bei der Ein- und Ausfuhr, Zusammenwirken mit Dienstleistern, Aufbewahrung von Zolldokumenten
- Verfahrenserleichterungen – Erteilung von Bewilligungen durch die Zollverwaltung nach dem Unionszollkodex
- Konfliktfelder bei der Zollanmeldung – die Außenprüfung durch das Hauptzollamt

Entgelt: 230,00 EUR

Ort: IHK Chemnitz,
Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

Termin: 7. September 2023, 09:00 – 16:00 Uhr

Kontakt: Sofia Wollet, Tel.: 0371 6900-1413,
E-Mail: sofia.wollet@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

Exportgeschäft kompakt – von A(ufragsbestätigung) bis Z(ahlungseingang)

Thema:

- Grundlagen des Exportgeschäfts und wichtige Informationsquellen
- Angebots- und Vertragsgestaltung
- Liefer- und Zahlungsbedingungen: Nicht alles geht ab Werk – erst der Zahlungseingang ist das Erfolgskriterium
- Versandvorbereitung, Zollabwicklung und dokumentäre Auftragsabwicklung
- Rechnungslegung/Nachweispflichten für die Umsatzsteuer
- Waren- und Präferenzursprung: Umgang mit Lieferantenerklärungen und Präferenznachweisen

Entgelt: 230,00 EUR

Ort: IHK Chemnitz, Regionalkammer Mittelsachsen,
Halsbrücker Straße 34, 09599 Freiberg

Termin: 19. September 2023, 09:00 – 16:00 Uhr

Kontakt: Silke Brunn, Tel.: 03731 79865-5250,
E-Mail: silke.brunn@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

Zollrechtliche Bewilligung – Vereinfachte Zollanmeldung mit förmlicher Bewilligung oder AEO

Thema:

- Der Ermächtigte Ausführer: Vorteile für das Unternehmen, Anwendbarkeit, Antragsverfahren, Arbeits- und Organisationsanweisung, interne Verwaltung der Bewilligung
- Registrierter Ausführer (REX): Vorteile für das Unternehmen, Anwendbarkeit, Antragsverfahren, interne Verwaltung der Bewilligung
- Bewilligung zur vereinfachten Zollanmeldung (ehem. zugelassener Ausführer): Vorteile für das Unternehmen, Voraussetzungen und Anforderungen, Antrag und Fragebögen zur Selbstauskunft, interne Verwaltung der Bewilligung
- Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO): Vorteile für das Unternehmen, Voraussetzungen und Anforderungen, Antrag und Fragebögen zur Selbstauskunft, interne Verwaltung der Bewilligung

Entgelt: 230,00 EUR

Ort: IHK Chemnitz,
Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz

Termin: 21. September 2023, 09:00 – 16:00 Uhr

Kontakt: Sofia Wollet, Tel.: 0371 6900-1413,
E-Mail: sofia.wollet@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere

Thema:

Beim Auslandsgeschäft werden Waren über lange Distanzen und unter Mitwirkung verschiedener Dienstleister bewegt. Im Versand wird entschieden, ob der Kunde rundum zufrieden gestellt wird. Das betrifft die Lieferbedingungen, die Verpackung und Markierung der Sendung, die Ordnungsmäßigkeit der Begleitdokumente, den sicheren Transport und die möglichst komplikationslose Zollabfertigung.

- Versandvorbereitung: Verpackung, Marketing, Dokumentenerstellung
- Lieferbedingungen richtig anwenden: Lieferklauseln und konforme Dokumente für die Wareneinfuhr- und -ausfuhr
- Logistik bei Auslandsgeschäften: zuverlässig, effizient und pünktlich
- Zoll- und Präferenzpapiere für die Ausfuhr – bis auf den Punkt genau – auch im Bestimmungsland!
- Papiere für den Versand, die Versicherung und zur Zahlungsauslösung – der Nachweis ist wichtig!
- Rechnungen und Belege für die Umsatzsteuer – revisionsicher und gesetzeskonform
- Transportseitige Abwicklung von Außenhandels-geschäften – von Tür zu Tür

Gemeinsames Webinar der Regionalkammern Annaberg-Buchholz und Freiberg – Anmeldung bitte über die regionale Ansprechpartnerin

Entgelt: 230,00 EUR

Ort: online

Termin: 28. September 2023, 09:00 – 16:00 Uhr

Kontakt: Annaberg-Buchholz:

Andrea Nestler, Tel.: 03733 1304-4113,

E-Mail: andrea.nestler@chemnitz.ihk.de

Freiberg:

Silke Brunn, Tel.: 03731 79865-5250,

E-Mail: silke.brunn@chemnitz.ihk.de

(c/s.l.)

eCarnet – Der „Reisepass“ für Waren wird digital

Informationen | Ansprechpartner:

IHK Chemnitz

Annaberg:

marie.reuter@chemnitz.ihk.de

Chemnitz:

wolfgang.reckel@chemnitz.ihk.de

Freiberg:

silke.brunn@chemnitz.ihk.de

Plauen:

uta.eichel@chemnitz.ihk.de

Zwickau:

margit.borchardt@chemnitz.ihk.de

IHK Dresden

berthold.julianna@dresden.ihk.de

boehme.liane@dresden.ihk.de

hahnwald.romy@dresden.ihk.de

rasokat.nicole@dresden.ihk.de

IHK zu Leipzig

anne.gerritzen@leipzig.ihk.de

nadine.thieme@leipzig.ihk.de

SO GEHT'S



Die Sächsischen
Industrie- und Handelskammern

www.e-ata.de

– Anzeige –

Seminar-Angebote für die Außenwirtschaft

12.09.2023	Versanddurchführung beim Export und Warenbegleitpapiere
21.09.2023	Auf den Punkt gebracht: ATLAS AES 3.0 unter der Lupe Online <i>HINWEIS: Gravierende Änderungen durch ATLAS AES-Release 3.0. Erfahren Sie, wie Sie jetzt Ihre Vorkehrungen treffen können!</i>
21.09.2023	Umsatzsteuer im Außenhandelsgeschäft
26.09.2023	Incoterms® 2020 und ihre Verwendung in der Geschäftspraxis
27.09.2023	Auf den Punkt gebracht: Intrastat Online
10.10.2023	Erklärungs- und Meldeerfordernisse beim unionsinternen Warenverkehr
17.10.2023	Exportgeschäft kompakt - von A(ufragsbestätigung) bis Z(ahlungseingang)
18.10.2023	Auf den Punkt gebracht: Akkreditive im Außenhandel Online
24.10.2023	Zollabwicklung kompakt - konfliktfrei durch den Zoll
26.10.2023	Auf den Punkt gebracht: Die Incoterms® 2020 Online
26.10.2023	Workshop: ATLAS Ausfuhr Aktuell <i>HINWEIS: Gravierende Änderungen durch ATLAS AES-Release 3.0. Erfahren Sie, wie Sie jetzt Ihre Vorkehrungen treffen können!</i>
27.10.2023	Workshop: ATLAS Einfuhr konkret
07.11.2023	Praktische Handhabung der Exportkontrolle im Unternehmen
09.11.2023	Auf den Punkt gebracht: Der Elektronische Zolltarif EZT Online
14.11.2023	Auf den Punkt gebracht: ATLAS - was rollt da auf uns zu? Online <i>HINWEIS: Gravierende Änderungen durch ATLAS AES-Release 3.0. Erfahren Sie, wie Sie jetzt Ihre Vorkehrungen treffen können!</i>
14.11.2023	Auf den Punkt gebracht: Sanktionslistenprüfung – was ist zu tun? Online
14.11.2023	Lieferantenerklärungen und Präferenznachweise praktisch handhaben

Exportmanager (IHK) Lehrgang vom 17.10.2023 – 08.02.2024 oder 06.11.2023 – 04.03.2024 **Online**

Weitere Termine, Informationen
und Anmeldung:

Seminare-
ZOLL.de

Eine Marke der



AKTUELLE KOOPERATIONSANGEBOTE AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN

In den Auslandsmärkten die richtigen Geschäftspartner zu finden (Lieferanten, Importeure, Handelsvertreter, Kunden), ist für ein erfolgreiches Auslandsengagement ausschlaggebend. Die sächsischen IHKs unterstützen Sie u. a. mit diesen aktuellen Kooperationsangeboten ausländischer Unternehmen bei der Anbahnung von Geschäften. Bitte beachten Sie, dass durch die Veröffentlichung keine Aussage über die Bonität der anfragenden Unternehmen gemacht wird.

Auskünfte zu den Anfragen und Angeboten erhalten Sie unter Angabe der Chiffre-Nr.

EG: von Nikola Loske,
Tel.: 0371 6900-1245, Fax: 0371 6900-191245,
E-Mail: nikola.loske@chemnitz.ihk.de

C/Z: von Margit Borchardt,
Tel.: 0375 814-2243, Fax: 0375 814-192243,
E-Mail: margit.borchardt@chemnitz.ihk.de

DD: von Katja Hönig,
Tel.: 0351 2802-186, Fax: 0351 2802-7186,
E-Mail: hoenig.katja@dresden.ihk.de

L: von Sarah Dinter,
Tel.: 0341 1267-1325, Fax: 0341 1267-1420,
E-Mail: sarah.dinter@leipzig.ihk.de

Was Sie wissen sollten:

Sie können Ihre Anfrage per E-Mail oder per Fax (Ankreuzen des Wunschinserates auf entsprechender Seite) an richten.

Auf Wunsch des Inserenten werden Anzeigen auch vertraulich behandelt. In diesem Fall wird im Text gesondert darauf hingewiesen. Zuschriften werden an den Inserenten weitergeleitet.

Die IHK hat die hier veröffentlichten Angebote und Nachfragen nicht geprüft und kann für deren Inhalt nicht verantwortlich gemacht werden. Wir empfehlen Ihnen, vor Eingehen von Geschäftsverbindungen die üblichen Auskünfte einzuholen.

Frankreich



Vertriebshändler für Nitril-Einweghandschuhe gesucht

Chiffre-Nr. DD-A-23-21_EEN

Ein französisches Unternehmen mit einem Partnerunternehmen in Luxemburg und Produktionspartnern in Asien liefert persönliche Schutzausrüstungen (PSA), wie Handschuhe, Masken, Kittel usw., für die Bereiche Medizin, Agrarindustrie und Hygiene. Das französische Unternehmen ist derzeit auf der Suche nach Vertriebshändlern für seine Nitril-Einweghandschuhe in großen Mengen. Es werden Vereinbarungen über Vertriebsdienstleistungen mit Partnern in Europa angestrebt. Die Nitrilhandschuhe entsprechen den Normen:

- EN 435 für den medizinischen Bereich,
- EN 374 für den Agrar- und Lebensmittelsektor.

Korresp.: engl.



Foto: © Margo_Alexa – stock.adobe.com



Plattform für den Agrar- und Lebensmittelmarkt – Hersteller gesucht

Chiffre-Nr. EG0723 FR11

Eine französische Plattform sucht nach europäischen Anbietern von Maschinen, Materialien, Co-Packing und Dienstleistungen für den Agrar- und Lebensmittelmarkt, um

sie mit der französischen Industrie im Rahmen eines Handelsvertretervertrags oder einer Handelsvereinbarung mit technischer Unterstützung zusammenzubringen. Das französische Unternehmen hat eine nachhaltige Plattform entwickelt, die ein Matchmaking zwischen der französischen Lebensmittelindustrie und europäischen Lieferanten (Maschinen, Materialien, Öko-Verpackungen, Industrie 4.0) anbietet. Die Plattform unterstützt grüne Geschäftskonzepte durch Reduzierung des Kohlenstoff-Fußabdrucks. Die Lösung wurde entwickelt, um die Hersteller der Agrar- und Ernährungswirtschaft bei ihrem ökologischen und digitalen Wandel zu unterstützen.

Korresp.: engl.

Griechenland



Importunternehmen sucht Lieferanten für Sojaprotein-Crispies

Chiffre-Nr. L-23-44

Das Unternehmen ist im Bereich Import, Verarbeitung und Verpackung von getrockneten Nüssen und Früchten tätig und möchte seine Produktpalette um Proteinriegel erweitern. Dafür werden Lieferanten von Sojaprotein-Crispies gesucht, die als Hauptzutat der Snackproduktion dienen. Angestrebt wird eine Zusammenarbeit im Rahmen einer Lieferantenvereinbarung.

Korresp.: engl., griech.

Italien



Händler von Handwerkzeugen sucht Lieferanten von Vierkant- und Rundhakenschlüsseln
Chiffre-Nr. L/EEN-23-42

Das Unternehmen ist im Bereich professioneller Handwerkzeuge tätig und sucht nach Partnern, die Vierkant- und Rundhakenschlüssel aus Chrom-Vanadium-Stahl mit satiniertes Chromoberfläche – hergestellt nach DIN-1810-Tabellen. Die Zusammenarbeit soll im Rahmen einer Outsourcing- oder Lieferantenvereinbarung erfolgen.
Korresp.: engl., ital.

Litauen



Vertriebspartner gesucht
Chiffre-Nr. DD-A-23-20_EEN

Ein litauischer Hersteller von qualitativ hochwertigen und preislich wettbewerbsfähigen Kerzen, Raum- und Haushaltsdüften sowie Flüssigseifen ist auf der Suche nach Partnern, die im Rahmen eines Vertriebsdienstleistungsvertrags die hergestellten Produkte verkaufen möchten.
Korresp.: engl.

Niederlande



Anbieter von Verbindungselementen sucht Hersteller von Trockenbauschrauben
Chiffre-Nr. L/EEN-23-41

Das Unternehmen bietet Verbindungselemente an und sucht einen Hersteller von Trockenbauschrauben. Angestrebt wird eine Partnerschaft im Rahmen eines Handelsabkommens, einer Lieferanten- oder Investitionsvereinbarung.
Korresp.: engl., nied.

Polen



Handelsvertreter für Schmuck gesucht
Chiffre-Nr. DD-A-23-23_EEN

Ein polnisches Schmuckunternehmen, das Arm-bänder, Halsketten, Ohrringe, Clips und Anhänger aus einer breiten Palette von Materialien,



Foto: Enterprise Europe Network, POD

einschließlich nachhaltiger Materialien, herstellt, sucht Handelsvertreter in Deutschland.
Korresp.: engl.



Hersteller von medizinischen Heizkammern und -schränken gesucht
Chiffre-Nr. EG0723 PL11

Ein polnischer Importeur und Vertreter von medizinischen Geräten mit über 20-jähriger Markterfahrung sucht Produktions- und Handelspartner, die in der Lage sind, moderne medizinische Heizgeräte (Kammern oder Schränke) zu liefern. Die Geräte sollten der Kategorie I gemäß MDR (Medical Devices Regulation) 2017/745 entsprechen. Das Unternehmen verfügt über gut ausgebaute Kontakte im polnischen medizinischen Sektor. Eine Zusammenarbeit auf Basis eines Lieferanten- oder Vertriebsdienstleistungsvertrags wird in Betracht gezogen.
Korresp.: engl.

Rumänien



Vertriebspartner für Kekse gesucht
Chiffre-Nr. DD-A-23-22_EEN

Ein innovatives rumänisches Unternehmen, das eine neue Generation von funktionellen Lebensmitteln – polyfunktionelle Lebensmittel – erforscht, entwickelt und vermarktet, sucht nach Geschäftspartnern, die am Vertrieb seiner Produkte im Rahmen von Vertriebsvereinbarungen interessiert sind, um den Absatz auf internationalen Märkten zu fördern. Das Unternehmen bietet zwei verschiedene Arten von Keksen an, von denen einer eine Dreifachwirkung auf Diabetes, metabolisches Syndrom und Fettleibigkeit hat und der andere eine synergetische Wirkung auf die Herzgesundheit.
Korresp.: engl.

Spanien



Metallbauunternehmen bietet Wärmetauscher
Chiffre-Nr. L/EEN-23-43

Das Unternehmen ist im metallmechanischen Sektor tätig und bietet Röhrenwärmetauscher mit ihrem thermischen und mechanischen Design, detailliertem Engineering und industrieller Fertigung sowie Kundendienst und Ersatzteile. Gesucht werden Unternehmen, die Wärmetauscher im Rahmen einer Lieferanten- oder Outsourcing-Vereinbarung benötigen.
Korresp.: engl., span.

Tschechien



VR im Tourismus – Partner/Investoren gesucht Chiffre-Nr. EG0723 CZ02

Das tschechische Unternehmen, bekannt für seine einzigartigen Dienstleistungen, die abenteuerliche Reisen zu historischen Ereignissen durch virtuelle Realität anbieten, sucht derzeit nach neuen Geschäftspartnern, die offen für innovative VR-Technologien sind, entweder für Verkauf von Produkten/Dienstleistungen oder als potenzielle Investoren. Das Start-up-Unternehmen konzentriert sich auf den Tourismussektor, wo es Virtual-Reality-Führer (VR) anbietet, die Kunst, Geschichte und Technologie miteinander verbinden. Es bietet auch maßgeschneiderte VR-Dienste an, die für die Werbung für neue Produkte oder z. B. für die Bildung genutzt werden können.

Korresp.: engl.



Metallverarbeitung – Kapazitäten angeboten Chiffre-Nr. EG0723 CZ03

Ein tschechisches Unternehmen, das auf Metallverarbeitung spezialisiert ist, bietet freie Kapazitäten an. Es verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung in der Metallver-

arbeitung. Das Unternehmen bietet folgende Dienstleistungen an: Profilwalzen, Schneiden und Umformen von Blechen, Handschweißen, Wickeln von Rohren und Profilen und Biegen von Rohren.

Korresp.: engl.



Kapazitäten in der Herstellung von Textil- und Lederprodukten angeboten

Chiffre-Nr. EG0723 CZ04

Ein tschechisches Unternehmen sucht die Zusammenarbeit mit Designern oder Textil-Unternehmen, die neue Zulieferer für die Herstellung von Textil- und Lederprodukten suchen. Das Unternehmen hat drei Geschäftsbereiche. Für seine Textilabteilung sucht es Designer oder Unternehmen für die Zusammenarbeit bei der Herstellung von Textil- und Lederprodukten, wie Maniküreetuis, Handtaschen, Aktenkoffer usw. Neben der Lederverarbeitung bietet das Unternehmen auch das konventionelle Nähen von Textilprodukten an.

Korresp.: engl.

Anzeige

rechtsanwalt  dr.axelschober

Die Kanzlei für Ihr
internationales
Geschäft

- Spezialisierte juristische Dienstleistungen
Vertragsgestaltung, Verhandlungsführung,
Rechtsstreitigkeiten, Schiedsgerichtsbarkeit
- Specialized Legal Services
Drafting, Negotiation, Litigation, Arbitration
- Services Juridiques Spécialisés
Contrats, Négociations, Litiges, Arbitrage

Dr. jur. Axel Schober
+49 351 8718505 · legal@dr-schober.de
www.dr-schober.de

Ukraine



Hersteller von Metallkonstruktionen bietet Fertigungsvertrag

Chiffre-Nr. L/EEN-23-40

Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Herstellung von Metallprodukten und -konstruktionen. Gefertigt und montiert werden alle Arten von Metallkonstruktionen unterschiedlicher Komplexität und Größe, sowohl in Standard- als auch in Sonderausführungen für den Industrie- und Zivilbausektor. Gesucht werden Partner für eine Zusammenarbeit im Rahmen einer Fertigungsvereinbarung.

Korresp.: engl., ukr.

Ungarn



Softwaredienstleistungen und Experten- Outsourcing im IT-Bereich geboten

Chiffre-Nr. EG0723 HU01

Ein ungarisches IT-Softwareunternehmen bietet Full-Stack-IT-Projekt- Entwicklung oder Teamerweiterung – Experten-Outsourcing für Partner aus verschiedenen Marktsegmenten an. Das Softwareunternehmen bietet Geschäftspartnern umfassende IT-Projektentwicklungs- oder Teamverstärkungsdienste an. Es besitzt mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Programmierung und Software-Entwicklung/Architektur. Es stehen Experten für die meisten Programmiersprachen und IT-Technologien/Umgebungen zur Verfügung.

Korresp.: engl.

Das eCarnet – Schneller durch den Zoll – in Zukunft papierlos



Für Waren, die nur vorübergehend in Drittländer ausgeführt werden, können Unternehmen entweder das traditionelle Zollverfahren der „Vorübergehenden Verwendung“ oder das von den IHKs angebotene „Carnet A.T.A./C.P.D.“ nutzen. Jetzt soll dieses bewährte, aber immer noch mit Papierdokumenten abgewickelte Verfahren digitalisiert werden und mittelfristig als sogenanntes eCarnet im Einsatz sein. Die Digitalisierung des Verfahrens erfolgt in zwei Schritten – von der elektronischen Antragsstellung bis hin zum volldigitalen eCarnet.

Unternehmen und natürliche Personen, die bestimmte Waren nur vorübergehend in Drittstaaten ausführen möchten, müssen diese nicht klassisch verzollen: Wenn sie bei ihrer Industrie- und Handelskammer ein sogenanntes Carnet (Carnet A.T.A./Carnet C.P.D. für Taiwan) beantragen, können sie hierfür von einem vereinfachten Verfahren profitieren. Während im herkömmlichen Zollprozess eine Anmeldung zur vorübergehenden Verwendung erforderlich

wäre, bietet das Carnet-Verfahren eine ganze Reihe von Vorteilen. Insbesondere erfolgt die Abfertigung beim ausländischen Zoll schneller und einfacher. Zudem müssen an den Zollstellen des Drittlandes keinerlei Barsicherheiten hinterlegt werden, wie sie im üblichen Verfahren – oftmals in Landeswährung – verlangt werden.

Antrag per Mausclick senden

Die Vorzüge des Verfahrens sollen möglichst rasch auch digital realisierbar sein: Schon heute kann ein Carnet elektronisch beantragt werden. So muss der Antrag nicht mehr persönlich während der Service-Zeiten oder postalisch zur IHK gebracht werden, son-

78 Länder – ein einheitliches Zollverfahren

Das Carnet-System basiert auf internationalen Abkommen der Weltzollorganisation (WCO). Bis heute haben 78 Staaten die Abkommen ratifiziert und erkennen das Carnet an. Dabei sichern die Zollbehörden dieser Länder die geltenden Regeln bei der Warenabfertigung zu, aber nur unter einer Bedingung: Ein Bürge haftet gegenüber den jeweiligen Zollverwaltungen. In Deutschland ist dieser Bürge die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK). Die Befugnis zur Ausstellung von Carnets hat sie den 79 Industrie- und Handelskammern übertragen. Der entscheidende Vorteil dieses multilateralen Carnet-Systems ist, dass Unternehmen ein- und dasselbe Zollpapierscheinheft – wie das Carnet auch genannt wird – in allen 78 Staaten bei der Ein- bzw. bei der Wiederausfuhr verwenden können. Ein Carnet ist in der Regel für ein Jahr gültig und kann gleich für mehrere Reisen in ein oder auch in alle anderen Carnet-Partnerländer ausgestellt werden.

dern er lässt sich bequem, ortsunabhängig, zeit- und kostensparend per Mausclick versenden. Ein weiterer, großer Vorteil: Das elektronisch beantragte Carnet wird von der IHK ausgedruckt, sodass die Antragstellerin beziehungsweise der Antragsteller weder einen Drucker benötigt noch Formular-Vordrucke aus dem Fachverlag organisieren und vorhalten muss. Einfach per Mausclick den Antrag zur IHK senden und das fertige Carnet entweder selbst abholen, abholen lassen oder komfortabel per Post zuschicken lassen. Die Internationale Handelskammer (ICC) strebt eine vollständige Digitalisierung des internationalen Zollverfahrens Carnet im Jahr 2027 an – von der Antragstellung bis zur abschließenden Abwicklung des „Re-Imports“ der vorübergehend eingeführten Güter. Übergangsweise ist die Carnet-Beantragung in Papierform weiterhin möglich. Die Registrierung für die elektronische Carnet-Beantragung erfolgt unter: www.e-ata.de

Für verschiedene Warenarten

Carnets können für unterschiedliche Warenarten verwendet werden. Zu den drei Basisanwendungen gehören Messe- und Ausstellungsgüter, Berufsausrüstung und Warenmuster. Hierunter fallen beispielsweise Werkzeuge, Foto- und Filmausrüstung, Musikinstrumente, Equipment für Konzert- und Theaterveranstaltungen, Messinstrumente, Ausstellungsstücke für Industrie- und Fahrzeugmessen oder auch Kleidungsstücke und Schmuck. Nicht erlaubt hingegen sind z. B. verderbliche und zum Verzehr bestimmte Waren, Ausrüstungen, die der gewerblichen Herstellung von Waren oder der Ausbeutung von Bodenschätzen dienen oder gegen Entgelt ins Ausland zu vermietende bzw. verliehene Waren. Zu beachten ist: Nicht alle Länder lassen das Carnet für sämtliche oben genannte Zwecke zu. Einige Länder wie etwa Katar erkennen Carnets nur für die vorübergehende Einfuhr von Messe- bzw. Ausstellungsgütern an, nicht jedoch für Berufsausrüstung oder Warenmuster. Welche Länder das Carnet-Verfahren für welche Güter akzeptieren, können Unternehmen bei ihrer IHK erfragen.



Mehr Details zur „Elektronischen Antragstellung Carnet ATA/CPD“ stehen in einem Handbuch, das über den angegebenen QR-Code aufrufbar ist.

Für weitere Informationen rund um das Thema Carnet stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Industrie- und Handelskammern gern zur Verfügung.

Ursprungszeugnisse online beantragen – ein innovatives Angebot Ihrer Industrie- und Handelskammer

Informationen | Ansprechpartner:

IHK Chemnitz

Annaberg marie.reuter@chemnitz.ihk.de
Chemnitz wolfgang.reckel@chemnitz.ihk.de
Freiberg silke.brunn@chemnitz.ihk.de
Plauen uta.eichel@chemnitz.ihk.de
Zwickau margit.borchardt@chemnitz.ihk.de

IHK Dresden

berthold.julianna@dresden.ihk.de
boehme.liane@dresden.ihk.de
hahnewald.romy@dresden.ihk.de
rasokat.nicole@dresden.ihk.de

IHK zu Leipzig

anne.gerritzen@leipzig.ihk.de
nadine.thieme@leipzig.ihk.de



© iFinestrel123 - stock.adobe.com



Die Sächsischen
Industrie- und Handelskammern

www.sachsen.ihk.de

5 Fragen an ...

... Dipl.-Ing. Ingo Berbig, seit 2017 Geschäftsführer der PI ROPE GmbH

1. Seit wann sind Sie im Auslandsgeschäft und in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Wir haben 2018 mit dem Verkauf unserer Laufradsätze gestartet und hatten noch im selben Jahr bereits Auslandsgeschäfte mit Kunden aus Österreich, Frankreich, Spanien und der Schweiz. Inzwischen haben wir Kunden auf der ganzen Welt. Von Chile, Singapur, Russland, ... bis Neuseeland. Den größten Absatz machen wir aber nach wie vor in Europa. Hier liegt auch der Fokus, den Vertrieb national und europaweit auszubauen.

2. Haben Sie den internationalen Einstieg geplant und wie sind Sie vorgegangen?

Nein, der internationale Einstieg war nicht vorab geplant. Es kamen einfach die Anfragen und wir haben sie bedient. Im Nachhinein vielleicht etwas blauäugig, wenn man bedenkt, welche Regeln es zu beachten gab. Zum Beispiel Registrierung bei den entsprechenden Finanzämtern. Glücklicherweise war unser Umsatz zu Beginn noch so gering, dass wir hier unter dem (uns damals nicht bekannten) Schwellenwert waren.

3. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

Zum einen haben wir mit unserer textilen Speiche ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt. Am Anfang gab es einige Kunden, die neuen Innovationen aufgeschlossen gegenübertraten und somit waren die ersten Käufe generiert. Lang-



Foto: PI ROPE GmbH

fristig hat die Qualität überzeugt und wir haben viele Kunden, die inzwischen vier bis fünf Laufradsätze von uns besitzen. Aber auch harte, unermüdliche Arbeit und gute Mitarbeiter haben zum Erfolg geführt. Wir alle stecken sehr viel Zeit und Herzblut in diese Firma.

4. Welche Herausforderungen haben Sie bewältigt und welche sehen Sie aktuell im Auslandsgeschäft?

Bei Auslandsgeschäften gab und gibt es definitiv einige Herausforderungen. Zum einen sind dies Zoll-Formalitäten, aber auch immer neue Regelungen, wie z. B. das OSS-Verfahren 2020, über dies man nur so beiläufig erfahren hat. Aktuell beschäftigen uns vor allem Fragen, wie

wir mit ausländischen Zahlungsausfällen umgehen oder auch mit Reparaturen außerhalb der EU. Beides kommt glücklicherweise aktuell noch selten vor, aber mit zunehmender Aktivität im Auslandsgeschäft werden wir sicherlich öfters damit konfrontiert werden.

5. Was empfehlen Sie Exporteinstiegern?

Fragen, Fragen, Fragen. Es gibt viele hilfreiche Stellen, wie die IHK, das Zollamt oder die jeweiligen AHK. Die weitere aktuelle! Infomaterialien zu den jeweiligen Ländern haben. Google hilft in vielen spezifischen Fällen hier leider oft nicht weiter. Deswegen unsere Empfehlung: Nachfragen.



Foto: PI ROPE GmbH

PI ROPE

PI ROPE GmbH
Firmensitz: Chemnitz
Gründungsjahr: 2017
www.pirope.net

Industrie- und Handelskammer Dresden

Langer Weg 4, 01239 Dresden
(Einwahl: 0351 2802-Durchwahl)
Referatsleiter Außenwirtschaft:
Robert Beuthner -224
Zoll:
Stefan Lindner -182
Bescheinigungsdienst/Carnet A.T.A.:
Julianna Berthold -173
Liane Böhme -189
Romy Hahneward -177
Nicole Rasokat -188
Thomas Tamme (GS Zittau) 03583 5022-31
Messen:
Robert Beuthner -224
Jana Omran -171
**Auslandsmärkte/Kooperationen/
Enterprise Europe Network:**
Katja Hönig -186
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Robert Beuthner -224
Jana Omran -171
Stefan Lindner -182
Tobias Runte -184
Tschechien-Kontakt:
Jana Omran -171
Tschechien-Slowakei-Kontakt:
Jiří Zahradník (GS Zittau) 03583 5022-34
Polen-Kontakt:
Tobias Runte -184

Industrie- und Handelskammer zu Leipzig

Goerdelerring 5, 04109 Leipzig
(Einwahl: 0341 1267-Durchwahl)
Geschäftsfeldmanager International:
Matthias Feige -1324
Bescheinigungsdienst:
Anne Gerritzen -1268
Nadine Thieme -1320
**Auslandsmärkte/Kooperationen/
Enterprise Europe Network:**
Sarah Dinter -1325
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Natalia Kutz -1245
Messen:
Matthias Feige -1324
Katja Keller-Seifert -1260

Industrie- und Handelskammer Chemnitz

Straße der Nationen 25, 09111 Chemnitz
(Einwahl: 0371 6900-Durchwahl)
Referatsleiterin International:
Alexa von Künsberg -1240
**Zoll- und Außenwirtschaftsrecht/
Bescheinigungsdienst:**
Wolfgang Reckel -1243
Gaby Müller -1244
Auslandsmärkte/Kooperationen:
Dr. Sebastian Liebold -1247
Messen/Veranstaltungen:
Sandra Furka -1260
Enterprise Europe Network:
Nikola Loske -1245
Tschechien-Koordination:
Michaela Holá -1246

in Plauen

Friedensstraße 32, 08523 Plauen
(Einwahl: 03741 214-Durchwahl)
Außenwirtschaft/Bescheinigungen:
Uta Eichel -3240

in Zwickau

Äußere Schneeberger Str. 34, 08056 Zwickau
(Einwahl: 0375 814-Durchwahl)
Außenwirtschaft/Bescheinigungen:
Margit Borchardt -2243

in Freiberg

Halsbrücker Straße 34, 09599 Freiberg
(Einwahl: 03731 79865-Durchwahl)
Bescheinigungsdienst:
Silke Brunn -5250

in Annaberg-Buchholz

Geyersdorfer Straße 9 a,
09456 Annaberg-Buchholz
(Einwahl: 03733 1304-Durchwahl)
Bescheinigungsdienst:
Marie Reuter -4116

Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Bertolt-Brecht-Allee 22, 01309 Dresden
**Abteilung Absatzförderung,
Kooperationen:**
Julius Schellmann 0351 2138-171

E-MAIL

Aufbau der E-Mail-Adressen:

IHK Chemnitz: vorname.name@chemnitz.ihk.de
IHK Dresden: name.vorname@dresden.ihk.de
IHK zu Leipzig: vorname.name@leipzig.ihk.de
WFS GmbH: vorname.name@wfs.saxony.de
Kein Titel. Umlaute: ä, ö, ü = ae, oe, ue, ß = ss

IMPRESSUM

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer Dresden
Langer Weg 4, 01239 Dresden
im Auftrag der Landsgemeinschaft der
sächsischen Industrie- und Handelskam-
mern Dresden, zu Leipzig und Chemnitz so-
wie der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH

Verantwortlich:

Manuela Gogsch
Geschäftsführerin Industrie und Außen-
wirtschaft/IHK Dresden
Tel.: 0351 2802-120
Mario Bauer
Geschäftsführer Dienstleistungen/
IHK zu Leipzig
Tel.: 0341 1267-1112
Martin Witschaß
Geschäftsführer Standortpolitik/
IHK Chemnitz
Tel.: 0371 6900-1200

Thomas Horn
Geschäftsführer/Wirtschaftsförderung
Sachsen GmbH
Tel.: 0351 2138-100

Chefredaktion:

Robert Beuthner Tel.: 0351 2802-224
Fax: 0351 2802-7224
E-Mail: beuthner.robert@dresden.ihk.de

Redakteure:

Matthias Feige, Sandra Furka, Katja Hö-
nig, Sandra Lange, Dr. Sebastian Liebold,
Stefan Lindner, Jana Omran, Wolfgang
Reckel, Tobias Runte

Gesamtherstellung und Verlag:

Satztechnik Meißen GmbH, Am Sand 1c
01665 Diera-Zehren OT Nieschütz
www.satztechnik-meissen.de
ISSN 1869-3172

Die „Außenwirtschaftsnachrichten“ er-
scheinen in zehn Ausgaben pro Jahr. Der
Inhalt wird mit großer Sorgfalt aufbereitet.
Eine Gewähr für die Richtigkeit der Daten,
Termine usw. kann allerdings nicht über-
nommen werden.

Der Bezugspreis ist für alle Mitglieder der
sächsischen IHKs mit dem Kammerbeitrag
abgegolten.

Im freien Verkauf:

Abonnement: 24,00 EUR/Jahr inkl. Porto
Einzelheft: 3,00 EUR inkl. Porto
Hinweis zur Gender-Formulierung: Bei al-
len Bezeichnungen, die auf Personen be-
zogen sind, meint die gewählte Formu-
lierung alle Geschlechter, auch wenn aus
Gründen der leichteren Lesbarkeit die
männliche Form steht.

Titelbild: © Maksym Yemelyanov –
stock.adobe.com

ABO-SERVICE: Robert Beuthner, Tel.: 0351 2802-224, Fax: 0351 2802-7224 oder per E-Mail: beuthner.robert@dresden.ihk.de

Trotz Krise international wachsen

Gerade in Krisenzeiten unterstützt die Internationalisierungsoffensive Sachsen (IOSax) Ihr Unternehmen beim Auslandsgeschäft.

Ob Waren oder Dienstleistungen, ob Start-up oder erfahrener Exporteur – gemeinsam mit Ihnen knüpfen wir Kontakte zu potentiellen Kunden und Geschäftspartnern.



IOSax.digital

Online Marketing
Challenge
April - Juli 2024

Analysieren Sie Ihre internationalen Zielgruppen im Netz - gemeinsam mit Studenten aus Sachsen.

Infos und Anmeldung
www.IOSax.de



IOSax.express

Kurzreise für Start-ups
zur SLUSH
30.11.-1.12.2023

Kommen Sie mit zu Europas Start-up-Konferenz #1 und treffen Sie Investoren, Kunden und Talente.



Internationale Kunden
und Zulieferer finden



Kapitalgeber im Ausland
gewinnen



Ausländische Mitarbeiter
beschäftigen



Ansprechpartner
Ronny Krönert

international@wfs.saxony.de
0351-2138-172

DIE AWN WIRD DIGITAL!



Sind Sie daran interessiert, in Zukunft unsere
Außenwirtschaftsnachrichten online zu lesen?

Ob **Ja** oder **Nein**, ich freue mich auf eine Antwort von Ihnen.



Robert Beuthner
IHK Dresden, Referatsleiter Außenwirtschaft
Tel.: 0351 2802-224, E-Mail: beuthner.robert@dresden.ihk.de
(Bitte den QR-Code scannen und mir direkt eine E-Mail senden.)