



IHK-Außenwirtschaftsmitteilung

März 2024

Ihre Ansprechpartner



Ihre Ansprechpartner:

Zoll | Außenwirtschaft
Referentin

Ingrid Schatter
Telefon: 07721 922-120
Fax: 07721 922-9120
E-Mail: schatter@vs.ihk.de



Außenwirtschaft | Zoll
Referent

Jörg Hermle
Telefon: 07721 922-123
Fax: 07721 922-9123
E-Mail: hermle@vs.ihk.de

Inhaltsverzeichnis

VERANSTALTUNGSKALENDER/WICHTIGE HINWEISE/MERKBLÄTTER.....	4
IM BLICKPUNKT	5
IHK-Länderwoche 2024 Südamerika vom 18. Bis 22. März 2024- Online.....	5
Verordnung zum Verbot von Produkten aus Zwangsarbeit startet in den Trilog	5
Goeconomics: Szenario Trump II – Tipps für Unternehmen.....	6
#Klima.Unternehmen.Wandel: CBAM-Webinar am 21.03.2024.....	9
Praxis-Tipps zum CO ₂ -Grenzausgleich vom Unternehmensnetzwerk Klimaschutz	9
LÄNDER UND MÄRKTE.....	12
UK weitet Anerkennung von CE-Kennzeichen aus	12
Labortests in der Medizinforschung.....	12
Deutsche Betriebe in den USA optimistisch und zukunftsorientiert.....	12
BW INTERNATIONAL.....	13
MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER	14
RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN	17
Hinweis zum 12. Sanktionspaket	17
13. Sanktionspaket beschlossen	17
Informationen zu Einfuhranmeldungen von Postsendungen ab dem 01.04.2024.....	17
Zollaussetzungen/Zollkontingente - Runde 2025-1: Anträge aus Deutschland	17
No-Russia-Klausel in Verkaufsverträgen: Betroffenheitsüberprüfung	18
Keine Geschäfte mehr mit Russland?	19
Außenwirtschaftsforum Schwarzwald-Baar-Heuberg am 26. Juni 2024.....	19
BAFA veröffentlicht Allgemeine Genehmigung (AGG) Nr. 42 zu Bereitstellung von Unternehmenssoftware und Dienstleistungen an nicht sensitive Empfänger	19
EU-NACHRICHTEN	20

Verlängerung der EU-Handelsvorteile für die Ukraine und Moldawien.....	20
Verlängerung der EU-Stahlschutzmaßnahmen.....	20
Mit dem Interreg Europa Programm stellt die EU finanzielle Förderungen für europäische Kooperationen zur Verfügung.....	20
Erste Abstimmung über die EU-Zollreform.....	21
LITERATUR	22
Neuer EU-Antidumping-Leitfaden.....	22
KOOPERATIONEN/GESCHÄFTSPARTNERVERMITTLUNG.....	23
ANLAGEN.....	24

VERANSTALTUNGSKALENDER/WICHTIGE HINWEISE/MERKBLÄTTER

Veranstaltungskalender:

- 18. bis 22. März 2024 Länderwoche Südamerika (Online)
- 10. April 2024 Internationale Zahlungsinstrumente (Haus der Wirtschaft, IHK)
- 15. April 2024 Arbeitskreis Zoll (Haus der Wirtschaft, IHK)
- 25. Juni 2024 Access2Markets (Haus der Wirtschaft)
- 26. Juni 2024 8. Außenwirtschaftsforum (Donauhallen Donaueschingen)

Zur besonderen Beachtung:

Das Außenwirtschaftsmagazin „Außenwirtschaft aktuell“ Ausgabe Februar/März 2024 ist erschienen. Diese können als Druckexemplar kostenfrei bei der Redaktion, Kontakt Jörg Hermle, E-Mail: hermle@vs.ihk.de angefordert werden. Außerdem ist das Magazin Online auf der IHK-Website eingestellt.

Öffnungszeiten Tuttlingen

4. bis 8. März 2024 BBT Tuttlingen geschlossen.

Bitte wenden Sie sich für das Bescheinigungswesen an die IHK in Villingen.

Allgemeine Sprech- und Bescheinigungszeiten:

Frau Cristina Biljaka (Tel. 07721 922-122) und Angelina Masset (Tel. 07721 922-247) stehen für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen/Bescheinigungen/CARNET ATA sowie für den Formularverkauf für den Publikumsverkehr vormittags von 8.00 bis 12.00 Uhr zur Verfügung. In Ausnahmefällen können die Dokumente auch nachmittags entgegengenommen und am Folgetag wieder abgeholt werden.

IM BLICKPUNKT

IHK-Länderwoche 2024 Südamerika vom 18. Bis 22. März 2024– Online



Die südamerikanischen Staaten sind bedeutende Handelspartner für Deutschland. Allein in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg unterhalten 220 Unternehmen Wirtschaftsbeziehungen zu Brasilien, Chile, Argentinien, Peru, Bolivien, Kolumbien, Ecuador und Uruguay. Damit betreibt jedes fünfte Unternehmen aus der Region Auslandsgeschäfte mit den südamerikanischen Ländern. Gleichzeitig zeigen die Auswirkungen des Krieges Russlands auf die Ukraine und die angespannten Beziehungen der Europäischen Union (EU) zur Volksrepublik China unsere großen Abhängigkeiten von Rohstoffen und Warenlieferungen. Mit dem geplanten Handelsabkommen EU-MERCOSUR könnte ein elementares Gegengewicht zu den Initiativen der USA und Asien entstehen. Es wäre die größte Handelszone der Welt.

Das hat uns dazu bewogen, diese Märkte im Rahmen unserer IHK-Länderwoche im Jahr 2024 näher in den Fokus zu stellen. Die fünfte IHK-Länderwoche Schwarzwald-Baar-Heuberg findet vom **18. bis 22. März 2024** statt. Mit dieser Veranstaltungsreihe bieten wir den Unternehmen eine Woche lang ein vielfältiges Informations- und Kontaktangebot für Aktivitäten, die der Sicherung und dem Ausbau Ihres Auslandsgeschäftes dienen.

Kontakt und Anmeldung: Jörg Hermle, E-Mail: hermle@vs.ihk.de, Anmeldung: www.ihk.de/sbh/sam

Verordnung zum Verbot von Produkten aus Zwangsarbeit startet in den Trilog

DIHK mahnt an, die Diskussionen nicht überstürzt zu führen

(DIHK) Die Europäische Kommission schlug im Herbst 2022 im Rahmen der „Decent work worldwide“ eine Verordnung zum Verbot von Produkten aus Zwangsarbeit vor. Am 26.01.24 gab es eine Einigung im Europäischen Rat. Der Europäische Rat hatte sich im Dezember 2023 positioniert. Damit konnten nun die Trilog-Verhandlungen in Brüssel am 30.01. starten.

- **Beweislastumkehr bei Hochrisikoprodukten:** Hier müsste das betroffene Unternehmen bei bestimmten Branchen oder Regionen das Nicht-Vorhandensein von Zwangsarbeit in der Lieferkette beweisen
- **Remediation:** Das Europäische Parlament will den ursprünglichen Rahmen der Verordnung um Wiedergutmachungsmaßnahmen (Remediation) seitens der Unternehmen ergänzen. Hier werden unternehmerische Kontroll- und Handlungsmöglichkeiten überschätzt.

Goeconomics: Szenario Trump II – Tipps für Unternehmen

Wahrscheinlichkeit und Bedeutung einer zweiten Amtszeit von Donald Trump als US-Präsident sind für Unternehmen mit und ohne US-Geschäft so groß, dass sich ein Vorbereiten auf dieses Szenario schon jetzt lohnt. Wir gehen ein auf Eintrittswahrscheinlichkeit, Auswirkungen und Möglichkeiten zu Vorbereitungen.

Matthias Kruse

Geschäftsführer International, IHK Rhein Neckar- eine Analyse

Eintrittswahrscheinlichkeit

Mit großer Wahrscheinlichkeit wird es zu einer Neuaufgabe Biden vs. Trump bei der US-Präsidentenwahl am 5. November 2024 kommen. Auch, wenn sich die Mehrheit der US-Wahlberechtigten genau diese Neuaufgabe nicht wünscht.

Vor die Wahl Biden oder Trump gestellt, sind die US-Wähler in Umfragen Mitte Januar ziemlich gespalten. Laut einer YouGov-Umfrage für den Economist vom 15. Januar würden 44 Prozent Biden und 43 Prozent Trump ihre Stimme geben.

Tipp: Wer sich über aktuelle Umfrageergebnisse auf den Laufenden halten möchte, ist bei Project 538 gut aufgehoben: → <https://projects.fivethirtyeight.com/polls/president-general>

Nach den Umfragen läge die Eintrittswahrscheinlichkeit von Trump II aktuell also bei 50:50. Schon dies ist Grund genug, sich mit den Auswirkungen auf das eigene Unternehmen einer Trump II-Administration zu beschäftigen.

Wir verzichten an dieser Stelle auf weitere Wahlarithmetik, weil sie am Ende zu einer ähnlich hohen Eintrittswahrscheinlichkeit führt; also auch bei Berücksichtigung der Situation in den fünf bis maximal neun Swing States, der wahlentscheidenden Themen, der voraussichtlichen Wählermobilisierung, von Gerichtsverfahren und zu erwartender Wahlbeeinflussungen etwa durch Deepfakes insbesondere im Oktober.

Auswirkungen

Einige der zu erwartenden Auswirkungen für Unternehmen in unserer Region, egal ob mit oder ohne US-Geschäft, lassen sich durch die Erfahrungen mit Trump I abschätzen.

Dabei werden die Auswirkungen auf Unternehmen in ihrer Intensität deutlich stärker sein als bei Trump I. Drei Hauptgründe dafür sind:

- Checks and Balances innerhalb der US-Administration und durch die (anderen Teile der) US-Legislative, US-Gerichte und Medien wird es bei Trump II deutlich weniger als Trump I geben.
- Erratische Entscheidungen durch ein Denken in Deals, zu denen es Unberechenbarkeit brauche, werden in einer geopolitisch gegenüber 2017–2021 nochmals deutlich angespannteren und komplexeren Weltlage in 2025–2029 extremere Auswirkungen haben – selbst auf rein in der Metropolregion Rhein-Neckar tätige Unternehmen.
- Viele supranationale Organisationen, die alle Akteure weltweit ein Stück weit einhegen, sind im Vergleich zur Zeit von Trump I deutlich geschwächt (siehe UNO). Andere können unter Trump II schnell an Kraft verlieren, zum Beispiel wenn Trump die in Artikel 5 des Washingtoner Vertrags verankerte Beistandspflicht zwischen den NATO-Partnern in Frage stellt.

Prohibitive Importzölle – auch kurzfristig

Exporteure von Waren in die USA sollten sich darauf einstellen, dass ihr Zugang zum US-Markt unter Trump II auch kurzfristig stark eingeschränkt werden oder sogar wegfallen kann. Das lehrt Trump I, stark von Trump I eingesetztes Instrument sind dabei prohibitiv hohe Zusatzzölle auf Importe. Die EU wird als Gegenmaßnahme ebenfalls mit Strafzöllen reagieren, so dass Importeure von Waren aus den USA mit einer Verteuerung der Importe rechnen müssen.

Trump verfolgt eine merkantilistische Handelspolitik. Er schaut dabei sehr auf Handelsbilanzen. Handelsbilanzdefizite sind ihm ein Graus. Die USA haben traditionell hohe Handelsbilanzdefizite; seit Jahren schon insbesondere gegenüber der Volksrepublik China, Deutschland und Mexiko. Da

Deutschland Teil der Europäischen Union ist, richtet sich Trumps Blick sowohl auf Deutschland als auch die EU. Sehr aufschlussreich ist seine Aussage vom 1. Juli 2018 auf Fox News: „The European Union is possibly as bad as China – just smaller, o.k.“ Insbesondere die deutsche Automobilindustrie und die aus seiner Sicht zu hohen Kfz-Importe aus der EU hatte er dabei im Blick.

Nicht nur Automobilbauer und -zulieferer haben wegen dieser Sichtweise, der sich in den USA bietenden Geschäftschancen und auch der von Biden gerade in Zukunftsbranchen verfolgten Local-Content-Politik reagiert und ihre Vor-Ort-Kapazitäten in den USA schon in den letzten Jahren ausgebaut – mit entsprechenden Auswirkungen für Zulieferer auch auf vorgelagerten Wertschöpfungsstufen.

Trotz dieser erhöhten Vor-Ort-Fertigungskapazitäten in den USA stiegen die Pkw-Exporte aus Deutschland in die USA weiter von 21,2 Milliarden (Mrd.) Euro im Jahr 2018 um über 25 Prozent auf 26,9 Mrd. Euro in 2023 an. Zwar wuchsen auch die Pkw-Importe aus den USA nach Deutschland um netto 3,4 Mrd. Euro. Das Handelsbilanz-Defizit der USA wuchs damit aber weiter von knapp 17 Mrd. Euro auf gut 19 Mrd. Euro in diesem Zeitraum an.

Auch insgesamt stiegen die Importe von Pkw in die USA jüngst deutlich an, von 147,8 Mrd. US\$ im Zeitraum Oktober 2021 bis Oktober 2022 auf 186 Mrd. US\$ in der Folgeperiode Oktober 2022 bis Oktober 2023; ein Plus von fast 26 Prozent innerhalb eines Jahres.

Natürlich ist das Fokussieren auf einzelne Warengruppen, wie auch auf den reinen Warenverkehr eine sehr verkürzte Sicht von Wirtschaft und wirtschaftlichen Vorteilen, aber es entspricht dem Denken einer Trump I und voraussichtlich auch Trump II Administration.

Tipp: Schauen Sie sich sowohl die Import- und Exportzahlen der USA für Sie relevanter Warengruppen mit Deutschland und der EU, aber auch mit anderen für die Produkte relevanten Ländern an. Erste hilfreiche Datensätze gibt es beim US Census Bureau ohne Registrierung: Umfangreichere Datensätze und damit tiefergehende Analysen sind nach Registrierung möglich: → www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/index.html

Spill-Over-Effekte nach Deutschland, Europa und auf Drittmärkte

Schotten sich die USA in Marktsegmenten ab, kann der Wettbewerbsdruck auf anderen Märkten stark ansteigen. Bleiben wir zur Illustration beim Automotivmarkt. Natürlich lohnt es sich für die eigenen Produktgruppen zu überlegen, ob sich die Wettbewerbssituation in Deutschland, im EU-Binnenmarkt oder in wichtigen Drittmärkten verändern kann, weil zusätzliches Angebot in diese Märkte drückt, das nicht in die USA gelangen kann.

Die meisten Pkw-Importe in die USA stammten zwischen Oktober 2022 und Oktober 2023 laut US-Census wertmäßig aus Mexiko (38 Mrd. US\$), Japan (36,6 Mrd. US\$) und Kanada (31,3 Mrd. US\$). Aus der Volksrepublik China stammten gerade einmal Pkw-Importe für 1,3 Mrd. US\$. – und das bei der Bedeutung des US-Automotivmarktes und den Überkapazitäten der chinesischen Automobilindustrie.

Laut Jörg Wuttke, langjähriger Präsident der Europäischen Handelskammer in China, verfügen chinesische Autobauer mittlerweile über eine Fertigungskapazität von 50 Millionen Autos im Jahr. Der chinesische Heimatmarkt nimmt aktuell aber nur 23 Millionen Autos im Jahr auf. Wenn die verbleibenden Überkapazitäten chinesischer Hersteller ihren Weg nicht in die USA finden können, werden sie sich andere Absatzmärkte suchen.

Vietnam und andere Ausweichrouten

Vietnam galt in den letzten Jahren als Paradebeispiel für einen Ausweichfertigungsstandort zur Volksrepublik China, um aus Fernost auch den US-Markt beliefern zu können. Mit entsprechenden Folgen: Inzwischen weisen die USA ihr drittgrößtes Handelsbilanzdefizite nach dem mit der Volksrepublik China (–258,8 Mrd. US\$) und Mexiko (–138,8 Mrd. US\$) mit Vietnam aus (–95 Mrd. US\$). Zum Vergleich: US-Handelsdefizit mit Deutschland (–76 Mrd. US\$).

Wer bisher diesen Weg über Vietnam zum Beliefern des US-Marktes gewählt hat, könnte ihn bei Trump II und dem merkantilistischen Ansatz durch hohe Zusatzzölle oder Kontingente künftig verbaut sehen. Denn anders als Kunden in Mexiko und Deutschland kaufen Kunden in Vietnam bislang kaum Waren aus den USA (Mexiko: 297 Mrd. US\$, EU-27: 337 Mrd. US\$, davon Deutschland: 70 Mrd. US\$, Vietnam: 8 Mrd. US\$). Die Möglichkeit zu Retorsionsmaßnahmen in

Form von Zöllen auf US-Produkte, über die die Europäische Union durch den hohen Importwert klar verfügt, hätte Vietnam so gut wie nicht. Allerdings kann Vietnam auch für eine Trump II Administration eine hohe geopolitische Bedeutung in Südostasien haben. Ob das so ist, ist allerdings aktuell schwer abschätzbar.

Local-Content-Anteile

Local-Content-Anteile sind auch der Biden I-Administration nicht fremd (siehe etwa Inflation Reduction Act). Sie dürften unter Trump II aber eine noch größere Rolle spielen und noch häufiger als populistisches Mittel der Politik eingesetzt werden. Darauf sollten sich Unternehmen einstellen. Das lehrt Trump I: Unter der ersten Trump-Administration verhandelten zum Beispiel auf Initiative und Druck der Trump-Administration Kanada, Mexiko und die USA das Freihandelsabkommen USMCA als Nachfolger für NAFTA aus. Kern von USMCA sind Local-Content-Vorschriften. Sie gab es schon im Rahmen von NAFTA, wurden aber auf Druck von Trump I erhöht. Trump hatte zum Beispiel für Automobile eine Anhebung von 62,5 Prozent Fertigungsanteil in Kanada, Mexiko und den USA auf 85 Prozent Fertigungsanteil gefordert. Zusätzlich hatte Trump gefordert, dass 50 Prozent der gesamten Fertigung in den USA erbracht sein sollten, damit ein Auto frei in der Freihandelszone zirkulieren konnte. Am Ende einigten sich die drei Vertragsstaaten auf eine Anhebung des Local-Content-Anteils von 62,5 Prozent auf 75 Prozent.

Mitarbeiterentsendungen und Chancen auf Fachkräfte

Migration wird wahrscheinlich das am stärksten von den Republikanern gepushte Wahlkampfthema sein. Vorrangig geht es um die Masseneinwanderung aus Lateinamerika über die südliche Grenze der USA.

Trump I lehrt jedoch, dass auch ganz andere Gruppen von Einwanderungs- und Einreisebeschränkungen betroffen sein können. Auch kurzfristig. So setzte Trump per Proklamation am 22. Juni 2020 das für die Einreise qualifizierter Arbeitskräfte in die USA zentrale H-1B-Visumprogramm und andere Arbeitsvisa-Programme aus – und zwar schon ab dem 24. Juni 2020. Biden I setzte diese Verfügungen wieder außer Kraft.

Für Unternehmen bedeutet dies, dass im Zweifel nicht nur ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten unter Trump II in den USA ohne die Kreativität und das Wissen ausländischer Fachkräfte auskommen werden müssen. Auch zum Beispiel die Entsendung von Servicepersonal für Inbetriebnahmen, Wartungen, Reparaturen und ähnlichen Leistungen könnte unter Trump II im Vergleich zu heute schwieriger werden.

Tipp: Prüfen Sie, ob ein Übergehen auf Fernwartungslösungen für den US-Markt für Ihr Unternehmen möglich und sinnvoll sein könnte.

Technologieführerschaft: Exterritoriale Sanktionen

Der Wettstreit um die technologische Vorherrschaft im 21. Jahrhundert zwischen der Volksrepublik China und den USA dürfte weiter zunehmen. Aktuell erleben wir ihn am offensichtlichsten bei Hochleistungschips und 5G- und 6G-Technologie. Künftige US-Administrationen werden noch stärker auf das Mittel exterritorialer Sanktionen im Hochtechnologie-Bereich setzen, etwa bei KI. Bei Trump II könnte dieses Mittel aber auch schnell Anwendung außerhalb der Hochtechnologie finden. Es kann dabei fast alle Bereiche treffen, indem diese als für die nationale Sicherheit der USA bedeutend eingestuft werden.

Politikkontakte – Kennen und pflegen Sie Ihren lokalen Abgeordneten

Der Einfluss anderer auf Trump ist begrenzt. Selbst wer ihm über Jahre treu ergeben ist, kann in Ungnade fallen, wie auch das Beispiel seines Vizepräsidenten Mike Pence zeigt. Dennoch dürfte es sich lohnen, zu lokalen Politikern Kontakte zu besitzen. Es gibt nur 100 US-Senatoren, aber 435 US-Repräsentanten. Zahlenmäßig ist der Kontaktaufbau zu einem Repräsentanten dadurch leichter. Alle Repräsentanten werden alle zwei Jahre neu gewählt. Zwar sind die meisten Kandidaten für die Wahl am 5. November 2024 noch nicht offiziell nominiert, aber durch die zunehmend in den USA grassierende Wahlkreisoptimierung, dürften in vielen Wahlkreisen die bisherigen Amtsinhaber auch

die neuen Repräsentanten sein, wenn sie sich zur Wiederwahl stellen. Eine Kontaktaufnahme mit den aktuellen Volksvertretern könnte sich deshalb schon jetzt lohnen.

Tipp: Versuchen Sie, Kontakte zu lokalen Politikern wie dem Repräsentanten oder Senator der Standortgemeinde beziehungsweise des Sitzstaates im US-Kongress herzustellen; entweder über die eigene Tochtergesellschaft oder über den US-Distributor, der Ihre Produkte in den USA vertreibt.

Jobs, Jobs, Jobs

Was bei den Repräsentanten und Senatoren als Hauptargument zählt, sind gutbezahlte Arbeitsplätze. Wer in Amerika seinen Arbeitsplatz verliert, verliert in aller Regel auch seine Krankenversicherung und fällt schnell durch das schwache soziale Netz. Die Fallhöhe für US-Amerikaner ist also hoch. Ein die Lebenshaltungskosten deckender Job ist entsprechend viel wert. Wer also Jobs im eigenen Tochterunternehmen oder bei seinem US-Partner schafft, sollte damit argumentieren und das auch in der Öffentlichkeit herausstreichen.

Tipp: Wer das mit eigenen Jobs nicht kann, kann zumindest mit durch deutsche Unternehmen insgesamt im jeweiligen US-Bundesstaat geschaffenen Job argumentieren. Aktuelle Zahlen sind, abrufbar unter: → www.germanbusinessusa.com

Rechtssicherheit: Vielleicht besser auf Schiedsgerichte setzen?

Die USA haben bisher ein starkes Rechtssystem. Dieses könnte unter Trump II ins Wanken geraten. Trump hat angekündigt, bei einer erneuten Amtszeit die Justiz und die Gerichte dafür zu nutzen, jene zu verfolgen, die ihm aus seiner Sicht schaden wollten. Das Rechtssystem wird damit instrumentalisiert werden. Es droht, seine Unabhängigkeit zu verlieren. Erst punktuell. Aber mit der Zeit kann das Rechtssystem unter Trump II insgesamt ins Rutschen geraten, weil das Instrumentalisieren der Justiz für persönliche Zwecke vorgelebt durch einen Präsidenten auf anderen Ebenen Nachahmer finden kann. Klagen gerade auf staatliche Genehmigungen oder gegen säumige staatliche Zahler könnten als erstes darunter leiden.

Tipp: Unternehmen sollten die Entwicklung beobachten und gegebenenfalls zum Beispiel über das Verankern einer Schiedsgerichtsklausel in ihren Verträgen mit US-Partnern nachdenken.

Zitat

„The European Union is possibly as bad as China – just smaller, o.k.? It's terrible what they did to us. European Union: Take a look at the car situation. They send a Mercedes in, we can't send our cars. And look what they do to our farmers. They don't want our farm products. Now in all fairness they have their farmers... But we don't protect ours and they protect theirs”

Donald Trump: im TV-Interview bei „Sunday Morning Futures“ auf Fox News am 1. Juli 2018 auf die Frage, ob es nicht besser wäre, wenn die USA gemeinsam mit ihren Partnern – wie etwa der EU – gegen die chinesische Handelspolitik vorgehen würden.

#Klima.Unternehmen.Wandel: CBAM-Webinar am 21.03.2024

Praxis-Tipps zum CO₂-Grenzausgleich vom Unternehmensnetzwerk Klimaschutz

Der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) verpflichtet seit dem 1. Oktober 2023 Importeure zur Berichterstattung darüber, in welchem Umfang sie bestimmte emissionsintensive Produkte einführen. Ein Webinar am 21. März beleuchtet die neuen Vorgaben.

Was genau zu tun und zu beachten ist, erklärt das bei der DIHK Service GmbH angesiedelte Unternehmensnetzwerk Klimaschutz (UNK) am **21. März ab 13 Uhr** unter der Überschrift "CBAM-Update – Erfüllung der Berichtspflichten zum CO₂-Grenzausgleich". Die Teilnehmenden können in dem Webinar die CBAM-Anforderungen kennenlernen, erste Erfahrungen aus der Startphase teilen und sich darüber informieren, welche weiteren Schritte geplant sind.

Als Referenten kommen Klemens Kober, DIHK-Referatsleiter Handelspolitik und EU-Zollfragen, sowie Ulf Narloch, Geschäftsführer der auf den CBAM spezialisierten Beratung CO2iq Solutions GmbH, zu Wort.

Eine Möglichkeit, sich zu dem kostenfreien Webinar anzumelden, gibt es unter www.klima-plattform.de.

Hinweis: Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg bietet in ihrer Region zu CBAM seit Januar einen virtuellen Austausch an.

Der nächste findet am 12. März 2024 statt. Bei diesem Termin wird der Artikel 12g des 12. Sanktionspakets auf Wunsch der Teilnehmenden mit aufgenommen. Dieser Artikel betrifft einige Unternehmen, auch wenn diese keine Geschäfte mit Russland mehr durchführen. Gern können Sie sich zu dem Erfahrungsaustausch zuschalten: 12. März, Beginn 9:30 Uhr.

Nähere Informationen finden Sie auf unserer Internetseite unter [Veranstaltungen](#)

Ansprechpartnerin in der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, Fachbereich International ist Ingrid Schatter, Tel. 07721 922-120, E-Mail schatter@vs.ihk.de.

LÄNDER UND MÄRKTE

UK weitet Anerkennung von CE-Kennzeichen aus

Im Zuge seines EU-Austrittes hatte das UK vorgesehen, dass CE-Kennzeichen nicht mehr anerkannt werden und stattdessen das neue UKCA-Kennzeichen für das Inverkehrbringen von Gütern im UK nötig wird. Die britische Regierung hatte am 01.08.2023 jedoch entschieden, die CE-Kennzeichnung unbegrenzt auch über das Jahr 2024 hinaus für viele Produkte anzuerkennen. Am 24.01.2024 hat die britische Regierung nun angekündigt, dass die CE-Kennzeichnung für drei weitere Produktgruppen anerkannt wird: Ecodesign, Explosivstoffe und gefährliche Stoffe. Weiterhin nicht erfasst sind aber zum Beispiel Medizinprodukte und Baustoffe. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Labortests in der Medizinforschung

(AHK Russland) Die Regeln zur Durchführung klinischer Labortests im Zuge der Registrierung von Medizinprodukten werden geändert. Die Neufassung tritt Ende Juli 2024 in Kraft. Studien können allerdings noch unter den bis dato gültigen Vorgaben durchgeführt werden, sofern die Verträge vor diesem Termin geschlossen wurden. Neu geregelt sind insbesondere die Bedingungen zur Bestimmung der Gleichwertigkeit von Medizinprodukten zum Zweck der Anerkennung der Testresultate sowie das Genehmigungsverfahren, diese Versuche durchzuführen, die Anforderungen an die Durchführung und deren Dokumentation der Teststrecken. Ein Katalog bestimmt, aus welchen Gründen Kliniken aus dem Einheitlichen Register der Medizinprodukttester ausgeschlossen werden können. Zudem sind die zu sammelnden klinischen Daten für als Medizinprodukt eingestufte Produkte sowie die Anforderungen an deren Inhaltsbeschreibung definiert worden. / EAWK
<https://uni.kammer.ru/de/mail_link_tracker?hash=6gfx3oyeamwjzizcwr4tm5hotyz68j75qfогkneioj61u9bimkfpग्gf6hste37q9rbn1opkn9m7ro4m1i7ph58xrn3afu6bz8inyga7sqsix48rqnqby&url=aHR0cHM6Ly9lZWMuZWFlidW5pb24ub3JnL25ld3Mvb2Jub3ZsZW55LXB5YXZpbGEtcHJvdmVkdW5peWEta2xpbmljaGVza2lraC1pLWtsaW5pa28tbGFib3JhdG9ybmlraC1pc3B5dGFuaXktaXNzbGVkb3Zhbml5LW1lZGl6ZGVsaS8~&uid=NDA2OTA1NA~~&tucs=2ad579b968fea210633b5675643f358c> (RU)

Deutsche Betriebe in den USA optimistisch und zukunftsorientiert

AHK-Umfrage zeigt auch positive Rückwirkungen auf den Standort Deutschland

(DIHK) Äußerst gut gelaunt blicken die in den USA aktiven deutschen Unternehmen in das Jahr 2024, das zeigt der diesjährige "[German American Business Outlook](#)", den die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern (AHK USA) jetzt vorgestellt haben.

Der Bericht fußt auf den Antworten von 224 in den Vereinigten Staaten tätigen deutschen Betrieben verschiedener Branchen und erlaubt Rückschlüsse auf die Zukunft der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. Und die ist von Zuversicht geprägt: 99,5 Prozent der Befragten erwarten für 2024 keine Rezession der US-Wirtschaft – ein Ausdruck der Stabilität des amerikanischen Marktes und der damit verbundenen Wachstumschancen. Dieser Optimismus spiegelt sich in den Prognosen der Unternehmen zur Entwicklung ihres US-Geschäfts wider: 91 Prozent erwarten für 2024 ein Wachstum ihres Nettoumsatzes, 75 Prozent einen Anstieg ihrer Investitionen.

Bis 2026 planen 96 Prozent der Umfrageteilnehmer, weiterhin in den Vereinigten Staaten zu investieren – davon 40 Prozent mit Beträgen von mehr als fünf Millionen US-Dollar, 30 Prozent sogar in Größenordnungen von über zehn Millionen Dollar.

BW INTERNATIONAL

Baden-Württemberg International



Standortförderung und Internationalisierung als moderne Dienstleistung: Baden-Württemberg ist in unterschiedlichsten Bereichen stark mit dem Ausland verflochten. Wirtschaft, Wissenschaft, Forschung, Kunst und Kultur sind dabei nur beispielhaft zu nennende Sektoren. Aufgabe von Baden-Württemberg International ist es, die Internationalisierung des Wirtschafts-, Wissenschafts- und Forschungsstandortes Baden-Württemberg zu begleiten und auszubauen.

Das Aufgabenfeld von Baden-Württemberg International umfasst die Anbahnung von internationalen Firmenkooperationen durch Markterschließungsmaßnahmen in den wichtigsten Weltmärkten, das Standortmarketing für den Wirtschafts-, Wissenschafts-, Forschungs- und Hochschulstandort Baden-Württemberg im In- und Ausland, die Begleitung ausländischer Unternehmensinvestitionen in Baden-Württemberg sowie die Durchführung von Projekten in ausgewählten Zielländern.

Wir möchten Sie an dieser Stelle auf aktuelle Landesprojekte, die die IHK-Organisation in Zusammenarbeit mit der bw-i durchführt hinweisen. Das Gesamtprogramm finden Sie im Internet unter: www.bw-i.de

MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER

German African Business Summit (GABS), 02. – 04.12.2024 in Nairobi, Kenia

Nach der erfolgreichen Veranstaltung im Dezember 2022 in Johannesburg, wird der kommende **German African Business Summit (GABS)** vom **02. bis 04.12.2024** in Ostafrika, genauer gesagt in **Nairobi, Kenia** stattfinden. Unter dem Dach der [SAFRI](#) rechnen wir erneut mit zahlreichen hochrangigen Gästen aus der afrikanischen Wirtschaft und Politik. Die Organisation vor Ort übernimmt die Delegation der Deutschen Wirtschaft ([AHK Kenia](#)). Auch die Bundesregierung wird prominent am kommenden GABS teilnehmen. Bitte notieren Sie sich diesen Termin und informieren interessierte Unternehmen. Mit einem ersten Programmwurf rechnen wir Ende März.

Webinar

Warenzertifizierung für Kasachstan und die Eurasische Wirtschaftsunion
am 7. März 2024, online

Sie wollen Waren in die Eurasische Wirtschaftsunion (EAWU) exportieren? In unserer Veranstaltung erhalten Sie alle nötigen Informationen zur Warenzertifizierung und individuelle Empfehlungen für Ihre Warengruppen. Gerne können Sie uns auch vorab per Mail Ihre Fragen zuschicken.

Folgende Themen werden behandelt:

- Gesetzliche Regelungen für die Eurasische Wirtschaftsunion
- Konformitätsnachweise nach den „Technischen Reglements der EAWU“
- Nationale Anforderungen an Messmittel in Kasachstan
- Zulassung industrielle Sicherheit in Kasachstan
- wichtige Technische Reglements des Anlagenbaus: Maschinen, Druckbehälter, Niederspannung, EMV und nach Teilnehmerwunsch

Termin und Uhrzeit:

Donnerstag, 7. März 2024, 10:00 bis 12:00 Uhr, online

Teilnahmeentgelt:

120 Euro für IHK-Mitglieder

180 Euro für Nichtmitglieder

Programm und Anmeldung:

<https://www.ihk.de/rhein-neckar/system/veranstaltungssuche/vstdetail-antrago/5232590/74413>

Cast Forge – Fachmesse für Guss- und Schmiedeteile mit Bearbeitung

Vom 4. – 6. Juni 2024 findet in Stuttgart die [CastForge](#) statt, Fachmesse für Guss- und Schmiedeteile mit Bearbeitung. Dort stellen über 400 Gießereien und Schmieden aus ganz Europa aus und bieten damit Einkäufern aus allen Branchen eine Möglichkeit, ihre Kontakte zu bestehenden Partnern zu vertiefen, neue potentielle Lieferanten zu entdecken und sich einen umfassenden Marktüberblick zu verschaffen.

Der Code **CASTFORGE24PL** kann unter www.castforge.de/ticket-sichern beliebig oft gegen eine kostenlose Eintrittskarte eingetauscht werden.

Indien: Firmengründung, Vertrieb, Standortwahl- 17. April 2024, IHK Rhein Neckar, Mannheim

Ist Indien stärker in den Asien-Fokus Ihres Unternehmens gerückt? Informieren Sie sich bei unserer Veranstaltung „Indien: Firmengründung, Vertrieb, Standortwahl“ am 17.4.24 in Mannheim was es beim Vertriebsausbau und der Gründung einer Tochtergesellschaft in Indien zu beachten gilt. Indien-Experten und Unternehmer berichten von ihren Herausforderungen und ihrer Indien-Strategie.

Link: [Indien: Firmengründung, Vertrieb, Standortwahl - IHK Rhein-Neckar](#)

Anmeldung und Kontakt:

Gabriele Borchard
Kompetenzzentrum Indien
International

IHK Rhein-Neckar
L 1, 2
68161 Mannheim

Tel.: [+49\(621\)1709-131](tel:+49(621)1709-131)
gabriele.borchard@rhein-neckar.ihk24.de
www.ihk.de/rhein-neckar



Die Industrie- und Handelskammern
in Baden-Württemberg

IHK-Auslandsprojekte

Die Erschließung neuer und der Ausbau bestehender Auslandsmärkte sind für die stark exportabhängige baden-württembergische Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Gerade in schwierigen Zeiten bedarf es besonderen Einsatzes und verlässlicher Partner, um das Auslandsgeschäft auf dem hohen Niveau der vergangenen Jahre zu halten. Je besser und intensiver die Marktkennntnisse sind, desto erfolgreicher verläuft das Auslandsgeschäft.

Aus diesem Grund bietet das Land Baden-Württemberg seinen Unternehmen zahlreiche Maßnahmen zur Außenwirtschaftsförderung an. Die Vermarktung Baden-Württembergs als Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort wird von Baden-Württemberg International (bw-i), der Wirtschaftsfördergesellschaft des Landes, betreut. Die baden-württembergischen IHKs sind seit nunmehr sieben Jahren Gesellschafter bei bw-i.

Zur Komplementierung des Landesangebots initiieren und fördern die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg eigene Projekte zur Markterschließung im Ausland. Die IHKs fördern auch 2024 verschiedene Projekte, um baden-württembergische Unternehmen beim Aufbau oder der Intensivierung ihres Auslandsengagements zu unterstützen. Eine Übersicht und die Möglichkeit zur Interessensbekundung finden Sie auf der Homepage: <https://www.ihk-exportakademie.de/Unternehmerreisen/>.

Nachfolgend finden Sie Informationen sowie die Ansprechpartner zu einzelnen Projekten:

[Geschäftsanhaltungsreise mit Kooperationsbörse – Gesundheitswirtschaft Vietnam vom 7. bis 10. Mai 2024 nach Ho-Chi-Minh-Stadt und Hanoi](#)

Diese branchenspezifische Geschäftsanhaltungsreise richtet sich an baden-württembergische Unternehmen aus dem Bereich Gesundheitswirtschaft und Medizintechnik. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sollen bei der Erschließung des vietnamesischen Markts und bei der Bewerbung von Medizintechnik „Made in THE LÄND“ in Vietnam unterstützt werden. Die Unternehmen werden im Rahmen der Reise mit in Vietnam ansässigen Unternehmen, mit Entscheidungsträgern im Bereich Gesundheitswirtschaft sowie mit relevanten Wirtschaftsvertretungen und Branchenverbänden vernetzt. Zudem werden Informationen über die

Marktbedingungen und den Marktzugang im Bereich Gesundheitswirtschaft vermittelt, insbesondere bezüglich rechtlicher und politischer Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen des Gesundheitssektors nach Vietnam.

Teilnahmeentgelt:

950 Euro zzgl. MwSt.

Detaillierte Informationen und Anmeldung:

https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/4841

Anmeldeschluss: 30. März 2024

Geschäftsanhaltungsreise mit Kooperationsbörse – Marktchancen Brasilien vom 20. bis 24. Mai 2024 nach São Paulo

Brasilien ist ein großer Binnenmarkt mit einer breit aufgestellten Industrie und einer geringen Marktsättigung. Rund 1.300 deutsche Unternehmen sitzen heute in Brasilien, vor allem im Großraum São Paulo, der immer noch der größte deutsche Wirtschaftsstandort außerhalb Deutschlands ist, der größte industrielle Ballungsraum Lateinamerikas und bietet deshalb gute Geschäftsmöglichkeiten für alle mögliche Branchen.

Obwohl deutsche Unternehmen seit Jahrzehnten erfolgreiche Geschäfte in Brasilien oder mit brasilianischen Unternehmen machen, unterscheiden sich die zwei Geschäftskulturen stark voneinander. Anders als in Deutschland werden Geschäfte in Brasilien zum Beispiel in erster Linie nicht zwischen Unternehmen, sondern zwischen Menschen gemacht. Aus diesem Grund und aufgrund der weiten Entfernung ist es für die Geschäftsanhaltung sowie Anhaltung von Kooperationen mehr als empfehlenswert, sich vor Ort ein Bild von den Gegebenheiten zu machen und in direkten Kontakt mit potenziellen Geschäftspartnern zu treten.

Im Rahmen einer fünftägigen Unternehmerreise nach Sao Paulo sollen unsere baden-württembergische Mitgliedsfirmen aus verschiedenen Branchen die Marktbedingungen vor Ort kennen lernen und je nach Interessenschwerpunkten gezielt mit brasilianischen Unternehmen, mit in Brasilien aktiven deutschen Unternehmen sowie mit Verbänden und relevanten Wirtschaftsvertretungen vernetzt werden.

Detaillierte Informationen und Anmeldung:

https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/4813

Anmeldeschluss: 30. März 2024

RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN

Hinweis zum 12. Sanktionspaket

(DIHK) Mit dem 12. Sanktionspaket wurde erstmalig die sogenannte No-Russia-Klausel eingeführt. Hiernach werden Wirtschaftsbeteiligte dazu verpflichtet, beim Verkauf, der Lieferung, der Verbringung oder der Ausfuhr **bestimmter Güter oder Technologien** (Anhang XI, XX, XXXV, XL der [Verordnung 833/2014](#) und Anhang I der [Verordnung Nr. 258/2012](#)) in ein Drittland die Wiederausfuhr nach und zur Verwendung in Russland vertraglich zu untersagen. Ausgenommen hiervon sind bestimmte Partnerländer (aufgelistet in Anhang VIII, u. a. USA, UK, Japan etc.). **Somit sind nun unter Umständen auch Unternehmen betroffen, die bisher keine Berührungspunkte mit den Russland-Sanktionen hatten.** Es empfiehlt sich daher, eine erneute gründliche Prüfung vorzunehmen, ob man als Unternehmen nun von den neuen Sanktionen betroffen ist.

Einen Überblick über die aktuell geltenden Sanktionen hält der Europäische Rat auf seiner [Webseite](#) bereit.

13. Sanktionspaket beschlossen

Angesichts des bevorstehenden zweiten Jahrestages des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine, hat die EU ein 13. Sanktionspaket beschlossen, welches am 24. Februar in Kraft treten soll. Mit dem Paket werden rund 200 Namen auf die Liste der mit Sanktionen belegten Personen aufgenommen, denen die Einreise in die EU untersagt ist, und deren Vermögen eingefroren wird. Darüber hinaus werden einer Reihe von Unternehmen die Einfuhr bestimmter Waren aus Europa untersagt. In dieser Liste sind erstmals auch Unternehmen aus Festlandchina aufgeführt

Informationen zu Einfuhranmeldungen von Postsendungen ab dem 01.04.2024

Die Generalzolldirektion (GZD) teilt in ihrem Schreiben vom 09.02.2024 Folgendes mit:

Ab dem 1. April 2024 wird die Nutzung der Internetzollanmeldung für Post- und Kuriersendungen (IPK) für gewerbliche Anmelder verpflichtend. Mit dieser Änderung werden die EU-Vorgaben zur Digitalisierung bei Zollanmeldungen realisiert. Die Änderungen betreffen Wirtschaftsbeteiligte, die nicht am ATLAS-Verfahren teilnehmen oder einen Dienstleister beauftragen.

Die IPK wird mit der neuen Fachanwendung ATLAS-IMPOST umgesetzt. Ab dem 1. April 2024 ist die Abgabe von mündlichen Zollanmeldungen für Postsendungen bis 150 Euro damit **nicht mehr** zulässig.

Die Änderung wird laut GZD im März 2024 auf www.zoll.de veröffentlicht.

Zollaussetzungen/Zollkontingente – Runde 2025-1: Anträge aus Deutschland

Im Rahmen der halbjährlichen Verhandlungsrunden zu **autonomen Zollaussetzungen/Zollkontingenten** hat das Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) eine **unverbindliche Übersichtsliste** der für diese Verhandlungsrunde angefragten und derzeit in Deutschland zu vor-zu-prüfenden Anträge übermittelt. Dabei geht es um Maßnahmen, die zum 01.01.2025 wirksam werden sollen.

Das BMWK bittet um Beachtung, dass die in dieser Liste enthaltenen Angaben (Tarifnummer,

Warenbezeichnungen) vorläufig sind und erforderlichenfalls angepasst werden.

Eine Kontaktaufnahme mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Referat VA5 (buero-VA5@bmwi.bund.de), wird empfohlen, wenn Wirtschaftsbeteiligte – z. B. als potenzielle Hersteller – nicht ausschließen können, dass sie durch eine allgemeinere Fassung der Warenbeschreibung negativ betroffen sein könnten.

Wirtschaftliche Einwände gegen deutsche Anträge können bis **Ende Februar 2024** beim BMWK an buero-VA5@bmwk.bund.de eingereicht werden.

Nach diesem Zeitpunkt werden die positiv vor-geprüften Anträge zur Beratung an die EU-Kommission geleitet und in der Gruppe für Wirtschaftliche Tariff Fragen (ETQG) diskutiert.

Alle Anträge der EU-Mitgliedstaaten werden bis ca. Mitte April unverbindlich auf der Homepage des BMWK veröffentlicht. Außerdem sind sie auf der Seite der EU - [Autonome Zollaussetzungen und Zollkontingente](#) einzeln einsehbar. Auch im weiteren Verfahren ist es damit noch möglich, einen Einwand zu stellen, jedoch nur bis spätestens Anfang Juni (kurz vor der zweiten Sitzung der ETQG).

Weitere aktuelle Informationen (und weiterführende Links sowie die Möglichkeit die neusten Formulare herunterzuladen) können Sie der [Homepage des BMWK zu Zollaussetzungen](#) entnehmen. Die unverbindliche Übersichtsliste finden Sie unter der Rubrik **AZZ: Neu- und Änderungsanträge, aktuelle Verhandlungen**.

Kontakt: Hein-Jürgen Zilk

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
Referat V A 5
Spezielle Handelspolitik (EU/WTO), Zollpolitik, Handelspolitische Instrumente
Tel: +49 228 615 - 3964
E-Mail: Heinz-Juergen.Zilk@bmwk.bund.de

No-Russia-Klausel in Verkaufsverträgen: Betroffenheitsüberprüfung

Die sogenannte „No-Russia-Klausel“ gilt für Verkäufer bestimmter Güter ab dem 20. März 2024.

Mit Artikel 12g der [EU-Verordnung 833/2014](#) werden Unternehmen verpflichtet, in ihren Verträgen über den Verkauf, die Lieferung, die Verbringung oder die Ausfuhr von bestimmten Gütern und Technologien in Drittländer eine Klausel aufzunehmen, die die Wiederausfuhr nach Russland und die Wiederausfuhr zur Verwendung in Russland vertraglich untersagt.

Um ihre Betroffenheit zu überprüfen, sollten Unternehmen die in Artikel 12g der [EU-Verordnung 833/2014](#) erwähnten Güterlisten durchgehen.

Die Anhänge umfassen insbesondere folgende Güter:

- Anhang XI: insbesondere Güter zur Verwendung in der Luft- und Raumfahrtindustrie
- Anhang XX: insbesondere Flugturbinenkraftstoffe und Kraftstoffadditive
- Anhang XXXV: Feuerwaffen und andere Waffen
- Anhang XL: unter anderem Schaltungen, Halbleiterbauelemente, bestimmte elektrische Geräte.

Daneben sollte der [Anhang I der EU-Verordnung 258/201](#) auf Betroffenheit überprüft werden.

Keine Geschäfte mehr mit Russland?

Hinweis: Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg bietet in ihrer Region zu dem Art. 12g einen virtuellen Austausch an. Dieser Artikel betrifft einige Unternehmen, auch wenn diese keine Geschäfte mit Russland mehr durchführen.

Der Austausch findet am 12. März 2024 virtuell über TEAMS statt. Bei diesem Termin wird der Artikel 12g des 12. Sanktionspakets auf Wunsch der Teilnehmenden näher beleuchtet und erörtert, wie damit umzugehen ist. Gern können Sie sich zu dem Erfahrungsaustausch anmelden und zuschalten: Termin 12. März, Beginn 9:30 Uhr bis ca. 10:30 Uhr.

Nähere Informationen finden Sie auf unserer Internetseite unter [Veranstaltungen](#)

Ansprechpartnerin in der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, Fachbereich International ist Ingrid Schatter, Tel. 07721 922-120, E-Mail schatter@vs.ihk.de.

Außenwirtschaftsforum Schwarzwald-Baar-Heuberg am 26. Juni 2024

Geopolitische Unsicherheiten und zunehmende rechtliche Auflagen beim Auslandsgeschäft belasten die Wirtschaft. Das Außenwirtschaftsstrafrecht vor dem Hintergrund des Russlandembargos ist vielen Unternehmen wenig bekannt, da praktische Fälle fehlen. Die Frage, ob in Unternehmen Compliance-bezogene Prozessabläufe klar geregelt sind, um Unsicherheiten zu minimieren, können Unternehmen oder die Mitarbeitenden häufig nicht beantworten. Die komplexen Aufgaben im Auslandsgeschäft von der Beschaffung bis hin zum weltweiten Vertrieb füllen einen Arbeitsalltag an. Neue geoökonomische Gesichtspunkte kommen hinzu und häufig sind bei neuen Regelungen Berichtspflichten zur internen Absicherung gefordert, wie etwa beim Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz oder bei CBAM und zur Nachhaltigkeit. Wer prüft intern? Wo und wie können Wirtschaftsbeteiligte Prozesse vereinfachen und gleichzeitig [neue Märkte](#) kennenlernen und finden? Um all diese Themen geht es beim [Außenwirtschaftsforum Schwarzwald-Baar-Heuberg](#) in Donaueschingen.

Ansprechpartnerin in der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, Fachbereich International ist Ingrid Schatter, Tel. 07721 922-120, E-Mail schatter@vs.ihk.de.

BAFA veröffentlicht Allgemeine Genehmigung (AGG) Nr. 42 zu Bereitstellung von Unternehmenssoftware und Dienstleistungen an nicht sensitive Empfänger

Das BAFA hat am 20. Februar die AGG Nr. 42 bezüglich der Bereitstellung von Unternehmenssoftware und Dienstleistungen an nicht sensitive Empfänger im Rahmen der Russland Sanktionen veröffentlicht. (Artikel 5n der EU-VO 833/2014).

Die AGG ist gültig vom 21. Februar bis zum 31. März 2025.

Die AGG finden Sie auf der [Website des BAFA](#).

EU-NACHRICHTEN

Verlängerung der EU-Handelsvorteile für die Ukraine und Moldawien

(DIHK) Die EU-Kommission hat am 31.01.2024 vorgeschlagen, die seit Juni 2022 bestehende Aussetzung der Einfuhrzölle, Kontingente und handelspolitischen Schutzmaßnahmen für ukrainische Ausfuhren in die Europäische Union, um ein weiteres Jahr zu verlängern. Die Maßnahmen enthalten einen verstärkten Schutzmechanismus. Dieser stellt sicher, dass im Falle erheblicher Störungen des EU-Marktes oder der Märkte eines oder mehrerer Mitgliedstaaten schnell Abhilfe geschaffen werden kann. Für Geflügel, Eier und Zucker ist eine Notbremse vorgesehen, die die Einfuhren auf dem Niveau der durchschnittlichen Einfuhrmengen in den Jahren 2022 und 2023 stabilisieren würde. Das bedeutet, dass die Zölle wieder eingeführt werden, wenn die Einfuhren dieser Erzeugnisse diese Mengen überschreiten, um sicherzustellen, dass die Einfuhrmengen, die der Vorjahre nicht wesentlich übersteigen. Parallel dazu schlägt die Kommission vor, die Aussetzung aller verbleibenden Zölle auf moldauische Einfuhren, die seit Juli 2022 in Kraft sind, um ein weiteres Jahr zu verlängern. Die Vorschläge werden nun vom Europäischen Parlament und dem Rat der Europäischen Union geprüft. Ziel ist es, einen nahtlosen Übergang von der derzeitigen Regelung für Geldautomaten zur neuen Regelung zu gewährleisten, wenn die derzeitigen Regelungen am 5. Juni 2024 für die Ukraine und am 24. Juli 2024 für die Republik Moldau auslaufen. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Verlängerung der EU-Stahlschutzmaßnahmen

Am 09.02.2024 hat die Kommission eine Untersuchung eingeleitet, um zu prüfen, ob die Schutzmaßnahme für die Einfuhren bestimmter Stahlerzeugnisse über den 30. Juni 2024 hinaus verlängert werden sollte. Die Einleitung des Verfahrens geht auf einen begründeten Antrag von vierzehn EU-Mitgliedstaaten zurück. Alle interessierten Parteien (einschließlich der ausführenden Hersteller und Regierungen von Drittländern sowie der Verwender, Einführer und Hersteller in der EU) haben bis zum 26. Februar 2024 Zeit, ihren Standpunkt darzulegen. Sie können auch zu den Stellungnahmen anderer Parteien Stellung nehmen. Die Kommission hat außerdem Fragebögen an EU-Hersteller verschickt, um ihre wirtschaftliche Lage zu bewerten. Nach den WTO-Regeln kann eine Schutzmaßnahme nur für eine maximale von 8 Jahren gelten – im Falle der EU-Stahlschutzmaßnahmen ist dies der 30. Juni 2026, sodass eine mögliche Verlängerung maximal zwei weitere Jahre betragen könnte. Zur Untersuchung gelangen Sie [hier](#).

Mit dem Interreg Europa Programm stellt die EU finanzielle Förderungen für europäische Kooperationen zur Verfügung

Das Wirtschaftsministerium stellte die neuen Förderrichtlinien des aktuellen Förderaufrufes der EU im Rahmen des Interreg Europe Programms vor. Die Wirtschaftsministerin betont die Chancen, die sich durch das Programm für strategischen Kooperationen zwischen regionalen Akteuren aus ganz Europa in Schlüsselthemenfeldern der EU ergeben.

Mit dem „Interreg Europe Programm“ stellt die EU finanzielle Förderungen für europäische Kooperationen zur Verfügung. Anträge für eine Förderung können ab dem 20. März gestellt werden. Aus diesem Anlass hat das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg am 24. Januar zu einer Informationsveranstaltung eingeladen. Diese richtete sich insbesondere an Vertreter der Landkreise und Kommunen, Wirtschaftsförderer, IHKs und Landesagenturen.

„Durch die europäische Zusammenarbeit können wir Herausforderungen der Zukunft gemeinsam angehen. Wir arbeiten über Grenzen hinweg eng auf verschiedenen Ebenen zusammen, zum Beispiel in der Verwaltung, Forschung und in wirtschaftlichen Belangen. Aber auch der Zusammenhalt der

Bürger untereinander spielt eine große Rolle“, betonte [Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut](#), Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus, mit Blick auf den anstehenden Förderaufruf.

Die Veranstaltung bot einen umfassenden Einblick über das EU-Programm selbst, stellte Praxisbeispiele und die Förderbedingungen des anstehenden Förderaufrufs vor. „Über die Interreg Förderprogramme der EU ist Baden-Württemberg eng verflochten mit seinen direkten Nachbarn und europäischen Partnern in ganz Europa“, betonte Hoffmeister-Kraut.

„Das ‚Interreg Europe Programm‘ spielt hierbei eine wichtige Rolle, denn es fördert die strategischen Kooperationen zwischen regionalen Akteuren aus ganz Europa in Schlüsselthemenfeldern der EU wie Innovation, Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittelständischen Unternehmen oder Ressourceneffizienz“, wirbt die Ministerin für die Teilnahme von baden-württembergischen Partnern.

Hintergrundinformationen zum Programm:

Interreg Europe ist das sogenannte „Policy Learning“-Programm der EU im Bereich der Regionalentwicklung. Zu den sechs Oberzielen Intelligenteres, grüneres, besser verbundenes und sozialeres Europa sowie Bürgernähe und bessere regionale Governance können die Projektpartner in Projekten gemeinsam mit anderen Akteuren aus ganz Europa an der Verbesserung ihrer Politik arbeiten. Am 20. März 2024 startet die dritte Förderausschreibung des Interreg Europe Programms. Nähere Informationen zum Programm und zur Bewerbung finden Sie

unter: <https://www.interregeurope.eu/>

Die Interreg-Programme sind Teil der Struktur- und Investitionspolitik der Europäischen Union. In drei unterschiedlichen Ausrichtungen fokussiert die EU die folgenden Ziele: grenzüberschreitende Zusammenarbeit (Interreg A), transnationale Zusammenarbeit (Interreg B) und interregionale Zusammenarbeit (Interreg Europe). Baden-Württemberg, koordiniert vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus, beteiligt sich an vier transnationalen und an dem interregionalen Programm.

Quelle: Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg

Erste Abstimmung über die EU-Zollreform

(DIHK) Die Mitglieder des Binnenmarktausschusses des Europäischen Parlaments haben einen [Bericht](#) zur Reform des EU-Zollkodex angenommen. Hintergrund des Berichts ist der Vorschlag der Kommission zur Reform des EU-Zollkodex aus dem Mai 2023.

[Hier](#) gelangen Sie zur offiziellen Meldung der EU.

LITERATUR

Neuer EU-Antidumping-Leitfaden

Die EU-Kommission hat am 06.02.2024 einen Leitfaden zur Unterstützung von EU-Herstellern bei Antidumping-Beschwerden veröffentlicht. Der Leitfaden erläutert nicht nur den notwendigen Inhalt einer Beschwerde und die Nachweise, die die Kommission benötigt, um zu entscheiden, ob sie eine förmliche Antidumpinguntersuchung einleiten kann, sondern bietet auch ein strukturiertes Format, das Unternehmen bei der Vorbereitung von Beschwerden hilft, Links zu Informationsquellen, Formulare zur Erleichterung der Datenübermittlung und eine schrittweise Anleitung für Berechnungen. Er enthält auch einen Abschnitt über Anträge auf Auslaufüberprüfungen zur Aufrechterhaltung geltender Antidumpingmaßnahmen. Zum Leitfaden gelangen Sie [hier](#).

KOOPERATIONEN/GESCHÄFTSPARTNERVERMITTLUNG

Außenwirtschaftsportal GTAI ExportGuide

Das Außenwirtschaftsportal ExportGuide bietet mit der Export Community eine Geschäftskontaktbörse für in- und ausländische Unternehmen. Potenzielle Geschäftspartner lassen sich über verschiedene Suchkriterien wie Branchen, Zielmärkte und der gewünschten Kooperationsart finden. Außerdem können eigene Geschäftswünsche eingestellt werden.

Weitere Informationen: www.gtai-exportguide.de

Auslandshandelskammern (AHKs)

Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) übernehmen auftragsbezogen die Vermittlung von kompetenten Geschäftspartnern im Ausland und bringen Sie durch umfassende, zielgruppenorientierte Recherchen beispielsweise mit potenziellen Handelsvertretern, Handelspartnern, Kunden oder Herstellern in Kontakt. Das AHK-Netz umfasst rund 120 Büros in über 80 Ländern. Diese erstellen nach individuellem Anforderungsprofil eine Vorauswahl an möglichen Kandidaten, die von den Unternehmen näher betrachtet werden. Dieser Service ist entsprechend dem Aufwand mit Kosten verbunden.

Weitere Informationen: www.ahk.de

Enterprise Europe Network (EEN)

Das Enterprise Europe Network unterstützt Unternehmen bei der Suche nach Geschäftspartnern durch einen Eintrag in eine zentrale Kooperationsdatenbank. Mit dem anonymen Eintrag steht das Suchprofil rund 600 Partnerorganisationen in über 60 Ländern weltweit zur Verfügung. Zusätzlich wird die Teilnahme an Kooperationsbörsen in verschiedenen Branchen angeboten. Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg ist Stakeholder des Enterprise Europe Network.

Weitere Informationen: <https://een.ec.europa.eu>

Geschäftschancen bei den UN-Organisationen

Die Organisationen der Vereinten Nationen (United Nations - UN) kaufen für Ihre Büros und Aktivitäten weltweit Waren und Dienstleistungen über Ausschreibungen ein. Um deutschen Unternehmen die Geschäftsanbahnung zu erleichtern, haben die Auslandshandelskammern (AHKs) in New York, Kopenhagen und Mailand mit Unterstützung des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) Informationsstellen eingerichtet. Ziel ist es, die Zahl der Verträge, die an deutsche Unternehmen vergeben werden, auf lange Sicht zu erhöhen.

Weitere Informationen finden Sie auf dem AHK Internetportal UN-Procurement:
<https://unprocurement.de/>

ANLAGEN

Impressum

Copyright	Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck - auch auszugsweise - ist nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.
Herausgeber	Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg Albert-Schweitzer-Str. 7 78052 Villingen-Schwenningen Telefon: 07721 922-0 E-Mail: info@vs.ihk.de www.ihk.de/sbh
Redaktion	Ingrid Schatter und Jörg Hermlé (Geschäftsbereich International)
Stand	Februar 2023
Bildnachweis	Titelbilder: de.fotolia.com
Hinweis	Die Außenwirtschaftsmittelungen (AWM) wurden unter Verwendung von Unterlagen der Germany Trade and Invest (gtai), ergänzt durch die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, Fachbereich International und mit Sorgfalt recherchiert und zusammengestellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Die Bonität der erwähnten Firmen und Personen wurde nicht überprüft, eine Verantwortung für verlinkte Inhalte übernimmt der Herausgeber nicht. Die Mitteilungen erscheinen einmal monatlich, sowie mit zwei Doppelausgaben. Für unverlangt zugesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.

INNOVATIONCAMP Bootcamp und Matchmaking

PROGRAMMABLAUF (Details auf nächster Seite)



ZIELE FESTLEGEN

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die Ziele und die Innovation Challenge für Ihre Teilnahme am Programm.



VORBEREITUNG

In einem Vorbereitungsworkshop lernen Sie Ihre Mitstreiterinnen und Mitstreiter kennen, bekommen einen ersten Einblick in das Silicon-Valley-Ökosystem und das bevorstehende Programm.



METHODEN ERLERNEN

Während des Bootcamps lernen Sie von Innovationsexpertinnen und Innovationsexperten die Erfolgsmethoden des Silicon Valley und wie Sie diese in Ihrem Unternehmen anwenden können.



LÖSUNGEN ENTWICKELN

In intensiven und individuellen Mentoring Sessions und Customer Discovery Interviews entwickeln Sie konkrete Lösungen für Ihr Unternehmen.

Lernen Sie von weltführenden Mentorinnen und Mentoren, Innovatorinnen und Innovatoren und Best Practices des Silicon Valleys, wie Sie Ihr Unternehmen digital transformieren und Zukunftstechnologien individuell für Ihren Erfolg nutzen können.

Tauchen Sie dabei in das Innovations-Epizentrum ein und lernen Sie von den Besten, wie Sie Zukunftstechnologien entdecken und richtig nutzen, neue Geschäftsmodelle und konkrete (KI-) Lösungen entwickeln oder wie Sie langfristige Erfolgsstrategien aufstellen.

DIE HIGHLIGHTS DES PROGRAMMS

- Learning Journey mit individuellem Mentoring & Workshops
- Best Practices: Inspiration durch Vor-Ort-Besuche bei Innovations-Pionieren
- Zukunftstechnologien: Werden Sie zum Trendforschenden und entdecken Sie zukunftsweisende Technologien
- Innovationsmethoden: Lernen Sie die Silicon-Valley-Methode anzuwenden, die zu Ihrer Unternehmenssituation passt
- Silicon-Valley-Mindset: Durch das Verinnerlichen des richtigen Mindsets werden Sie zum Pionier für Ihre Organisation

In dem individualisierten Programm lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, wie disruptive Geschäftsmodelle, Technologietrends und neue Innovationsmethoden aus dem Valley auf ihr Unternehmen angewandt werden können. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden in das Ökosystem des Silicon Valley eingeführt, arbeiten an konkreten Herausforderungen und bauen neue Netzwerke auf. Weitere Ziele können die Anbahnung von Technologiepartnerschaften mit Start-ups und etablierten Firmen sowie die Vorbereitung eines US-Markteintritts sein.

ZIELGRUPPE

Das InnovationCamp BW Silicon Valley richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Führungskräfte von kleinen und mittelständischen Unternehmen aus Baden-Württemberg und wird durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg finanziell gefördert.

EINIGE UNSERER AUSGEWÄHLTEN MENTORINNEN UND MENTOREN



T. TODD MORRILL
Faculty Director,
National Science
Foundation I-Corps/
Haas School of
Business, UC Berkeley



**DANIELA
CASEROTTO-LEIBERT**
US Head of Ecosystem,
Cathay Innovation



SABINE REMDISCH
Digital Leadership,
Visiting Researcher,
Stanford University



OLAF GROTH
CEO, Cambrian.ai/
Faculty Member Haas
School of Business,
UC Berkeley

INTERESSE? KONTAKTIEREN SIE UNS! Updates finden Sie auch auf unserer Webseite, innovationcampbw.de



LISA JÄGER
Koordinatorin
Baden-Württemberg
International GmbH
lisa.jaeger@bw-i.de
+49 (0) 172 364 50-40



SIMONE FRIESE
Innovation Scout des
Landes Baden-Württemberg
Silicon Valley
sfriese@gaccwest.com
+1 (415) 248-1249

INNOVATIONCAMP PROGRAMM

KOMMEN SIE MIT AUF EINE REISE INS SILICON VALLEY!

VOR DER REISE

FESTLEGUNG IHRER CHALLENGE

Durch Interviews mit den Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträgern des Unternehmens erarbeiten wir mit Ihnen zusammen Ihre Innovations-Challenge beim Vorabbesuch in Ihrem Firmensitz oder online.

VIRTUELLER VORBEREITUNGS-WORKSHOP

- Einführung in das Programm
- Einführung in das Silicon-Valley-Ökosystem
- Pitch Innovation Challenge & internes Networking

WOCHE EINS BOOTCAMP

03.-07. JUNI

MENTORING & WORKSHOPS

- Foresight & Future Szenarien
- Silicon-Valley-Mindset
- Prototyping & Customer Discovery

Mit unseren erfahrenen Silicon-Valley-Mentorinnen und Mentoren erarbeiten Sie sich das nötige Handwerkszeug

SITE-VISITS MIT TOP PLAYERN

Besuche bei aufstrebenden Start-ups, Big Tech Firmen, VCs & Forschungseinrichtungen

INTERNES NETWORKING

Lernen Sie Ihre Mitstreiterinnen und Mitstreiter kennen und tauschen Sie sich untereinander aus

WOCHE ZWEI MATCH-MAKING

10.-14. JUNI

1:1-MENTORING

Erarbeitung von konkreten Lösungsvorschlägen mit der Lead-Mentorin bzw. dem Lead-Mentor

MATCHMAKING* & INTERVIEWS

In 1:1-Meetings mit gezielten Playern können Sie Ihre Hypothesen validieren und an Ihren Lösungen arbeiten

PEER GROUP SUPPORT

Tauschen Sie sich mit Ihrer Kohorte über die Erkenntnisse aus und lernen Sie voneinander

NACH DER REISE

VIRTUELLE FOLLOW-UP-SESSION – UMSETZUNG DER LÖSUNG ZU HAUSE

- Statusabfrage zu den vereinbarten Mini- und Milestones
- Support beim Lösen von Roadblocks
- Hilfe beim Festlegen weiterer Ziele
- Austausch mit den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern

OUTCOMES & ROI

Mit dem Silicon Valley InnovationCamp werden Unternehmen dazu empowert:

- Zukunftstechnologien frühzeitig zu entdecken
- Entwicklungspotenziale & Chancen zu identifizieren
- Durch Inspiration & Werkzeuge Projekte starten zu können
- Neue Geschäftsmodelle & Produkte zu entwickeln
- Langfristige Erfolgsstrategien aufzustellen
- Innovationskultur im eigenen Betrieb für nachhaltige Transformation zu fördern

KEY BENEFITS

EIN EINZIGARTIGES BOOTCAMP-ERLEBNIS

Wir bringen Sie in das Silicon Valley! Tauchen Sie mit uns in das weltführende Innovationsökosystem ein und profitieren Sie von einmaligen Coachings und Best Practices aus erster Hand.

KONKRETE METHODEN LERNEN UND ANWENDEN!

Expertinnen und Experten aus dem Silicon Valley bringen Ihnen erprobte und angewandte Innovationsmethoden bei, die neue Horizonte für unternehmerische Entscheidungen eröffnen.

INDIVIDUALISIERTES COACHING FÜR IHRE INNOVATION CHALLENGES

Bringen Sie Ihre individuelle Frage- und Problemstellung mit und bearbeiten Sie diese mit unseren Mentorinnen und Mentoren.

EXKLUSIVES MATCHMAKING

Unser Team erstellt eine Target-Liste mit zehn Unternehmen, die zu Ihren Zielen passen. Aus dieser Liste wählen Sie die für Sie passenden Kontakte aus und organisieren eigenständig Gesprächstermine, wobei eine Person von der AHK USA im Rahmen eines täglichen Austauschs mit allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern für Fragen zur Verfügung steht.

INNOVATIONCAMP-ZERTIFIKAT

Nach Abschluss des InnovationCamps erhalten Sie ein Innovation-Zertifikat über Ihre Teilnahme am InnovationCamp BW Silicon Valley.

BESONDERE WÜNSCHE?

Kein Problem! In unseren Vorbereitungsgesprächen erkunden wir mit Ihnen, welche Themen für Sie besonders relevant sind und passen das Programm stets an. Dank unserer kleinen Gruppengröße bekommen Sie individualisierte und zielgerichtete Inhalte!



Baden
Württemberg
International



Leistungsangebot

So, 14.04.24 – Sa, 20.04.24 | Suzhou, Yixing, Nanjing, Shanghai



DELEGATIONSREISE NACH CHINA ZUM THEMA UMWELTECHNOLOGIEN MIT BESUCH DER IE EXPO IN SHANGHAI

Schwerpunktthemen: Green Tech, Kreislaufwirtschaft, Wasserwirtschaft und Luftreinhaltung



LEISTUNGSANGEBOT

1. VERANSTALTER, PROJEKTLEITUNG UND ANBIETER DER LEISTUNGEN

Veranstalter

Baden-Württemberg International
Gesellschaft für internationale, wirtschaftliche
und wissenschaftliche Zusammenarbeit mbH
Lautenschlagerstraße 21/23,
70173 Stuttgart

Projektleitung und Durchführung

Dr. Hai Sun
Manager Internationalisierung
Greater China
Telefon: +49.(0)711.227 87 -52
E-Mail: hai.sun@bw-i.de

Kai-Adrian Alscher
Cluster & Start-ups
Telefon: +49 (0)711 22787 -41
E-Mail: kai-adrian.alscher@bw-i.de



2. LEISTUNGEN

Von Baden-Württemberg International angebotene Leistungen

Mit dem Teilnahmebeitrag sind folgende Leistungen von Baden-Württemberg International abgedeckt:

- inhaltliche Konzeption, Vorbereitung, Koordination, Durchführung und Begleitung der Reise
- Organisation der Besuchstermine und des Fachprogramms
- Workshops und Veranstaltungen gemäß Programm
- Teilnahme an der IE Expo 2024 in Shanghai und Matchmaking „THE LÄND meets Green Tech of China“ auf der IE Expo.
- Transfers und Mahlzeiten gemäß Programm

3. KOSTEN DER TEILNAHME

3.1 Teilnahmebeitrag für baden-württembergische Unternehmen

(Rechnung wird von Baden-Württemberg International ausgestellt)

Baden-Württemberg International erhebt einen anteiligen Teilnahmebeitrag gemäß der jeweiligen Größe für baden-württembergische Unternehmen und Institute der angewandten Forschung. Zu den Instituten der angewandten Forschung zählen die zwölf Institute der Innovationsallianz BW, die 13 Fraunhofer-Institute in BW sowie die Institute des DLR.

Für Unternehmen mit weniger als 1 Million Euro Jahresumsatz und weniger als 10 Mitarbeitern belaufen sich die Kosten auf EUR 500,00 zzgl. 19% MwSt.

Für Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten und mit einem Jahresumsatz von höchstens 40 Millionen Euro oder mit einer Jahresbilanzsumme von höchstens 27 Millionen Euro, die sich nicht zu 25 vom Hundert oder mehr des Kapitals oder der Stimmanteile im Besitz eines oder mehrerer Unternehmen befinden, belaufen sich die Kosten auf EUR 750,00 zzgl. 19% MwSt.

Für Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten und mit einem Jahresumsatz von über 40 Millionen Euro oder mit einer Jahresbilanzsumme von mehr als 27 Millionen Euro belaufen sich die Kosten auf EUR 1.000,00 zzgl. 19% MwSt.



***Achtung:** Flug-, Zug- und Übernachtungskosten sind nicht Teil des Teilnahmebeitrags. Die An- und Abreise muss in Eigenregie gebucht werden. Sie haben jedoch die Möglichkeit, zusätzliche Reiseleistungen in China über BW_i zu buchen (siehe 3.2. für verfügbare zusätzliche Reiseleistungen). Sie können aber auch alle weiteren Reiseleistungen in Eigenregie buchen.

3.2 Kosten für zusätzliche Reiseleistungen

BW_i bucht für alle Teilnehmenden die Zugfahrt von Nanjing nach Shanghai. Voraussichtlich wird BW_i am Dienstag, 16. April Abend ein Kulturprogramm in Nanjing organisieren. Die Kosten müssen von den Teilnehmenden getragen werden.

Optional: Zudem bietet BW_i den Teilnehmenden an, die Hotels in Shanghai (14.-15. April), Suzhou (15.-16. April) Nanjing (16.-18. April) und Shanghai (18.-20. April) zu buchen. Die Kosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen und vor Ort im Hotel beglichen. Bitte geben Sie dies im Online-Anmeldeformular entsprechend an.

Voraussichtliche Kosten für zusätzliche Reiseleistungen

Schnellzug Nanjing – Shanghai ca. EUR 50.- (1. Klasse), Hotel in Suzhou, Nanjing und Shanghai jeweils ca. EUR 150-200 p. Person p. Nacht pro Standort. Die Kosten des Kulturprogramms in Nanjing betragen voraussichtlich 15 -30 Euro pro Person. Da die Zugtickets, Hotels und Kulturprogramm tagesaktuell nach Anmeldeschluss gebucht werden, kann es hier zu Preisschwankungen kommen. Die Kosten des Mittagessens auf der IE Expo und des Abendessens am 19.04.2024 werden von den Teilnehmenden selbst getragen. Nach der Reise wird BW_i für die Kosten der Zugfahrt und des Kulturprogramms eine Rechnung zzgl. MwSt. ausstellen.

Zusätzliche Reiseleistung	Schätzkosten (Stand 22.01. 2024, Preisschwankungen möglich)
Schnellzug Nanjing – Shanghai, 1. Klasse	Ca. 50 EUR
Hotel Suzhou (1 Nacht)	Ca. 150 EUR
Hotel Nanjing (2 Nächte)	Ca. 400 EUR
Hotel Shanghai (3 Nächte)	Ca. 600 EUR
Gesamtkostenschätzung	Ca. 1.200 EUR

3.3. Teilnahme von Start-ups

Die Teilnahme von förderberechtigten Start-ups (Unternehmen unter 5 Jahre zum Zeitpunkt der Maßnahme) kann im Rahmen der Initiative Start-up BW International gemäß den Richtlinien „Bestimmungen zur Förderung der Internationalisierung von Start-ups aus Baden-Württemberg“



gefördert werden. Für die Bewilligung muss zusätzlich ein Förderantrag (https://bw-i.yve-tool.de/public_registration/17336?pw=Bb118763) ausgefüllt werden.

Zusätzlich muss ein Nachweis über das Gründungsdatum Ihres Start-ups und, gemäß EU-Beihilferecht, eine De-minimis Erklärung abgegeben werden. Im Falle, dass Sie den gesetzlich geregelten Subventionswert von 300.000 EUR (in den letzten drei Jahren) überschreiten oder die Erklärung nicht fristgerecht einreichen, ist nur eine Teilnahme zum Vollkostenpreis möglich.

Eine Förderung kann nur bei Genehmigung des Antrages durch BW_i erfolgen. Ein Rechtsanspruch auf Förderung durch die Anmeldung besteht nicht. Bitte reichen Sie Ihren Antrag auf Start-up Förderung und Ihre Anmeldung zeitgleich ein.

3. 4 Kosten für baden-württembergische Hochschulen sowie Organisationen mit Geschäftssitz außerhalb Baden-Württembergs

Die Teilnahme von baden-württembergischen Hochschulen sowie Organisationen mit Geschäftssitz außerhalb Baden-Württembergs ist nur zum Vollkostenbeitrag möglich.

Vollkostenbeitrag: max. EUR 4.500 zzgl. 19% MwSt

Der Vollkostenbeitrag kann ggfls. niedriger ausfallen und wird nach Abschluss der Delegationsreise kostengenau abgerechnet. Der Vollkostenbeitrag wird den angegebenen Wert von max. EUR 4.500 zzgl. MwSt jedoch nicht überschreiten.

Achtung: Flug- und Übernachtungskosten sind nicht im Vollkostenbeitrag enthalten. Die An- und Abreise muss in Eigenregie gebucht werden. Zusätzliche Reisedienstleistungen können über BW_i gebucht werden, siehe Punkt 3.2. Zusätzliche Reisedienstleistungen.

4. ANMELDUNG

Eine Anmeldung ist nur online unter folgendem Link bis zum 01. Februar 2024 möglich:
https://bw-i.yve-tool.de/public_registration/20410?pw=Gf423583

5. RÜCKTRITT UND NICHTTEILNAHME

Die Bedingungen für einen Rücktritt von der Teilnahme an der Veranstaltung und die damit verbundenen Kosten können Sie den beigefügten "Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Baden-



Württemberg International" entnehmen.

Im Falle eines Rücktritts oder bei Nichtteilnahme fallen gegebenenfalls zusätzlich **Kosten für die Stornierung Ihrer in Eigenregie gebuchten Reiseleistungen oder der zusätzlichen Reiseleistungen an, falls Sie diese entsprechend gebucht haben (siehe 3.2.)**. Sollten Sie die zusätzlichen Reiseleistungen unter 3.2. beanspruchen, können Sie die geltenden Rücktrittsbedingungen und die damit verbundenen Kosten bei BW_i erfragen.

Bitte beachten Sie bei Buchung in Eigenregie: Buchen Sie Hotels und An- bzw. Abreise erst, wenn Sie die finale Bestätigung zur Teilnahme von BW_i erhalten haben.

6. DE-MINIMIS-ERKLÄRUNG GEMÄß EU-BEIHILFERECHT

Die Maßnahme wird aus öffentlichen Mittel, in diesem Fall aus Mitteln des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg, bezuschusst. Der Beihilfe- oder Subventionswert pro Unternehmen liegt bei geschätzt EUR 6.500,00.

Gemäß EU-Beihilferecht ist BW_i dazu verpflichtet, Ihnen eine de-Minimis-Förderbescheinigung für die Delegationsreise auszustellen. Aus diesem Grund bitten wir Sie, die hier hinterlegte Erklärung auszufüllen und uns per Mail (kai-adrian.alscher@bw-i.de) zu zusenden. Ihre Erklärung muss uns vor der Reise vorliegen. Sollten Sie die De-minimis Erklärung nicht fristgerecht (spätestens 3 Tage nach Anmeldefrist) einreichen, ist nur eine Teilnahme zum Vollkostenpreis möglich.

Im Anschluss stellen wir Ihnen eine de-Minimis Bescheinigung über den Förderwert in Höhe von ca. EUR 6.500,00.

7. WEITERE HINWEISE

Diese Maßnahme zur Erschließung ausländischer Märkte wird durch Außenwirtschaftsfördermittel des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg und von Baden-Württemberg International maßgeblich unterstützt.

Die Anmeldung zur Teilnahme an der Delegationsreise ist mit der Online-Anmeldung für das Unternehmen verbindlich. Baden-Württemberg International behält sich eine fachliche Prüfung vor. Eine Teilnahmebestätigung erfolgt schriftlich durch Baden-Württemberg International nach Ende des Anmeldeschlusses.



Mit der Teilnahme an der Delegationsreise verpflichtet sich das Unternehmen dazu, an der Online-Befragung zur Evaluierung der Delegationsreise teilzunehmen.

Wir empfehlen bei allen Reisen den Abschluss einer Rücktritts-, Reisekranken- und Unfallversicherung.

8. PANDEMIEBEDINGUNGEN/VORAUSSETZUNGEN ZUR TEILNAHME

Ein- und Ausreisebestimmungen

Vom 1. Dezember 2023 bis voraussichtlich 30. November 2024 wird deutschen Staatsangehörigen unter bestimmten Bedingungen die visumfreie Einreise für Aufenthalte bis zu 15 Tagen in der VR China ermöglicht. Weitere Informationen unter Einreise und Zoll - Visum. Bitte informieren Sie sich über die Seite des Auswärtigen Amtes über die aktuellen Vorgaben für eine Einreise in China.

[Webseite Auswärtiges Amt: \(Reise- und Sicherheitshinweise China\)](#)

Die Teilnehmenden der Delegationsreise sind verpflichtet selbst zu prüfen, ob sie die Vorgaben für eine Einreise nach China erfüllen.

9. ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Die Teilnahme an der Veranstaltung erfolgt auf der Grundlage der vorstehenden Bedingungen und den beiliegenden "Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Baden-Württemberg International"

Stuttgart, 24.01.2024

Baden-Württemberg International

Gesellschaft für internationale wirtschaftliche und wissenschaftliche Zusammenarbeit mbH



Baden
Württemberg
International



Programm

(Stand 24.01.2024, Änderungen vorbehalten)

So, 14.04. – Sa, 20.04.2024 | Suzhou, Wuxi, Yixing, Nanjing, Shanghai

DELEGATIONSREISE NACH CHINA ZUM THEMA UMWELTECHNOLOGIEN MIT BESUCH DER IE EXPO IN SHANGHAI

Schwerpunktthemen: Green Tech, Kreislaufwirtschaft, Wasserwirtschaft und Luftreinhaltung



PROGRAMMÜBERSICHT

Samstag, 13. April 2024	
	Individuelle Anreise nach Shanghai z.B. LH 728 um 15:00 Uhr von Frankfurt nach Shanghai Pudong International (Ankunft Sonntag, 09:15 Uhr) oder LH 732 um 20:55 Uhr von Frankfurt nach Shanghai Pudong International (Ankunft Sonntag, 14:50 Uhr)
Sonntag, 14. April 2024, Shanghai	
Bis nachmittags	Individuelle Anreise und Ankunft in Delegationshotel <u>Delegationshotel:</u> <i>Grand Central Hotel Shanghai, 505 Jiujiang Road, Huangpu District</i> <i>上海, 黄浦区, 九江路505号, 上海大酒店 (tbc)</i>
18:00 Uhr	Treffen in der Hotellobby des Delegationshotels und gemeinsamer Gang zum Restaurant
18:00 – 21:00 Uhr	Gemeinsames Abendessen zur Einstimmung <ul style="list-style-type: none">- Begrüßung und Einführung in das Programm durch BW_i- Briefing <u>Ort:</u> tbd
anschließend	Ende des offiziellen Programms & Zeit zur freien Verfügung
Montag, 15. April 2024, Suzhou	
bis 08:00 Uhr	Individuelles Frühstück im Delegationshotel, Check-out und eigenständiges Verladen des Gepäcks in den Bus
08:00 – 10:00 Uhr	Transfer mit dem Bus nach Suzhou
10:30 – 12:00 Uhr	Research Institute for Environmental Innovation, Tsinghua in Suzhou 清华苏州环境创新研究院 (http://www.tsinghua-riet.com/page/home/) <u>Ort:</u> No. 100 Guangqi Road, New District, Suzhou 215163 (High-tech Zone) 江苏省苏州高新区光启路100号

	<p><u>Ablauf:</u> tbd</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung & Briefing • Austausch
12:00– 13:00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
13:00 – 15:30 Uhr	Besuch 1-2 Unternehmen in Suzhou
15:30 -16:00 Uhr	Bustransfer zum Roundtable
16:00 – 18:30 Uhr	<p>Roundtable mit chinesischen Umwelttechnikunternehmen</p> <p><u>Ort:</u> GAMI (tbc)</p> <p><u>Ablauf:</u> (tbd)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung • Vorträge (4x 15Minuten, tbc): <ul style="list-style-type: none"> - Global Advanced Manufacturing Institute (GAMI), Suzhou - Fraunhofer IAO, China-Germany Innovation Center, Wuxi - Research Institute for Environmental Innovation, Tsinghua in Suzhou - Jiangnan University (Organizer of the TRENT Summer School 2022), • Matchmaking
18:30 – 20:30 Uhr	<p>Abendempfang</p> <p><u>Ort:</u> GAMI, Suzhou SILU Production Engineering Services Co., Ltd.</p> <p>Room 1101, Building A, Wisdom Mansion,</p> <p>Moon Bay Road 10, Suzhou Industrial Park,</p> <p>215123, Suzhou, P. R. China (tbc)</p> <p><u>Ablauf:</u> tbd</p>
20:30 Uhr	<p>Bustransfer zum Delegationshotel, Check-in</p> <p><u>Delegationshotel (tbc):</u> <i>Four Points by Sheraton Suzhou 苏州福朋喜来登酒店</i></p> <p><u>Ort:</u> <i>No. 8 Moon Bay Road, Suzhou Industrial Park, Suzhou 215123</i></p> <p><i>苏州工业园区月亮湾路8号</i></p>
anschließend	Ende des offiziellen Programms & Zeit zur freien Verfügung

Dienstag, 16. April 2024, Wuxi?, Yixing, Nanjing

bis 08:30 Uhr	Individuelles Frühstück im Delegationshotel, Check-Out und eigenständiges Verladen des Gepäcks in den Bus
08:30 – 10:30 Uhr	Bustransfer zum Termine in Wuxi? und Yixing
10:30 – 11:30 Uhr	Jiangsu Yixing Environmental Protection Science and Technology Industrial Park 中国宜兴环保科技工业园 <u>Ort:</u> Yixing <u>Ablauf:</u> tbd <ul style="list-style-type: none"> • Begrüßung • Briefing • Austausch
11:30 – 12:30 Uhr	Yixing Concept WRRF (im Jiangsu Yixing Environmental Protection Science and Technology Industrial Park) 宜兴城市污水资源概念厂 Option: ggf. auch Yixing Environmental Protection Research Institute of Nanjing University (im Jiangsu Yixing Environmental Protection Science and Technology Industrial Park) 南京大学宜兴环保研究院
12:30 – 13:30 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
13:30 – 15:30 Uhr	Bustransfer nach Nanjing
15:30 – 16:00 Uhr	Ankunft im Delegationshotel und Check-in <u>Delegationshotel:</u> tbd. <u>Ort:</u> Nanjing
16:30 Uhr	Treffen in der Lobby
16:30 – 18:00 Uhr	Bustransfer & Besuch des Büros von BW_i Nanjing <u>Ort:</u> No. 6 West Bailongjiang Street, 210019 Nanjing <u>Ablauf:</u> tbd
17:00 Uhr	Bustransfer zum gemeinsamen Abendessen

18:00 – 20:00 Uhr	Abendessen und Abendveranstaltung <u>Ort:</u> tbd (historischer Stadtteil, Qinhuaihe Fuzimiao)
Im Anschluss	Zeit zur freien Verfügung <u>Ort:</u> Historischen Stadtteil in Nanjing: Qinhuaihe, Fuzimiao <u>Optional:</u> Auf eigene Kosten kann im Anschluss eine Bootsfahrt auf dem Qinhuai Fluss gebucht werden. BW_i übernimmt bei Interesse die Buchung; die Kosten werden jedoch individuell getragen.
21:30 Uhr	Bustransfer zum Delegationshotel
Mittwoch, 17. April 2024, Nanjing	
bis 08:00 Uhr	Individuelles Frühstück im Delegationshotel
08:00 – 09:00 Uhr	Bustransfer zum Termin
09:00 – 10:30 Uhr	Besuch Nanjing Wondux Environmental Protection Technology Corp., Ltd (tbd) 南京万德斯环保科技股份有限公司 <u>Ort:</u> tbd
10:30 – 10:45 Uhr	Bustransfer zum Termin
10:45 – 12:30 Uhr	Besuch eines Umwelttechnikunternehmens (tbd) <u>Ort:</u> tbd
12:30 – 13:30 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
13:30 - 14:00 Uhr	Bustransfer zum Termin
14:00 - 15:00 Uhr	Treffen mit der Umweltbehörde/ dem Umweltministerium der Provinz Jiangsu <u>Ort:</u> tbd <u>Ablauf:</u> tbd
15:00 – 18:00 Uhr	Matchmaking with selected environmental protection enterprises in Jiangsu Province
18:00 – 20:00 Uhr	Abendessen mit chinesischen Unternehmen und Zusammenkunft mit der Fachdelegation Mobilität

	<u>Ort</u> : tbd
Im Anschluss	Zeit zur freien Verfügung
Donnerstag, 18. April 2024, Shanghai	
bis 07:50 Uhr	Individuelles Frühstück im Delegationshotel, Check-Out und eigenständiges Verladen des Gepäcks in den Bus
07:50 – 08:20 Uhr	Treffen in der Hotellobby & Bustransfer zum Termin
08:56 – 09:59 Uhr	Zugfahrt mit G7259 von Nanjing South nach Shanghai Railway Station <i>Hinweis: Auf eigene Kosten, BW_i übernimmt die Ticketbuchung über ein Reisebüro</i>
10:00 – 10:45 Uhr	Bustransfer zu IE Expo
10:45 – 12:00 Uhr	Individueller Besuch und eigene Termine auf der IE Expo
12:00 – 13:00 Uhr	Mittagessen auf der IE Expo <i>Hinweis: Auf eigene Kosten</i>
14:30 – 15:30 Uhr	Geführte Tour durch die IE Expo (tbc)
15:00 – 17:00 Uhr	Individueller Besuch und eigene Termine auf der IE Expo
17:00 – 17:30 Uhr	Bustransfer zum Delegationshotel <u>Delegationshotel</u> : (tbc) <i>Grand Central Hotel Shanghai, 505 Jiujiang Road, Huangpu District</i> <i>上海, 黄浦区, 九江路505号, 上海大酒店</i>
17:30 – 18:00 Uhr	Ankunft im Delegationshotel und Check-in
18:00 Uhr	Treffen in der Lobby und Transfer zum Abendessen
18:10 – 20:00 Uhr	Gemeinsames Abendessen
Im Anschluss	Zeit zur freien Verfügung
Freitag, 19. April 2024, Shanghai	
bis 08:15 Uhr	Individuelles Frühstück im Delegationshotel

08:15 – 09:00 Uhr	Treffen in der Hotelloobby & Bustransfer zur IE Expo
09:30 – 12:00 Uhr	Matchmaking: THE LÄND meets Green Tech in China <u>Ort:</u> Messeland IE Expo Geplante Teilnehmeranzahl: 50 (inkl. Delegation) <u>Ablauf:</u> tbd
12:00 – 13:00 Uhr	Mittagessen auf der IE Expo <u>Hinweis:</u> Auf eigene Kosten
13:00 – 16:00 Uhr	Individueller Besuch und eigene Termine auf der IE EXPO
16:00 – 17:00 Uhr	Bustransfer zum Hotel
17:00 – 18:00 Uhr	Abschlussgespräch <u>Ort:</u> Delegationshotel (tbc) <u>Ablauf:</u> tbd
18:00 – 18:30 Uhr	Bustransfer zum gemeinsamen Abendessen <u>Ort:</u> Lost Heaven Bar & Restaurant, 17 Yanan Dong Lu, near Sichuan Nan Lu, 延安东路17号, 近四川南路
18:30 – 20:00 Uhr	Gemeinsames Abendessen
Im Anschluss	Bustransfer zum Delegationshotel
Samstag, 20. April 2024, Shanghai	
	Individuelle Abreise z.B. LH733 um 23.50 Uhr, Ankunft in Frankfurt am Sonntag, 21. April, 07:25 Uhr oder CA935 um 11:35 Uhr, Ankunft in Frankfurt am Sonntag, 21. April, 17:20 Uhr

In Zusammenarbeit mit:



Änderungen vorbehalten: Aufgrund der örtlichen Gegebenheiten können sich jedoch oftmals noch kurzfristig Änderungen im Programmablauf ergeben.

Program

German-Philippine Business Forum

12 March 2024, 14:00 – 17:00 hrs.

**Venue: Marriott Hotel am Potsdamer Platz, Inge-Beisheim-
Platz 1 | 10785 Berlin, Ballroom Berlin 2&3**

- 14:00 - 14:25 Registration
- 14:30 - 15:05 Welcome Remarks
Dr. Roland Busch, APA Chairman; President & CEO Siemens AG
- Greeting Address
Dr. Robert Habeck, Federal Minister for Economic
Affairs and Climate Action, BMWK (tbc)
- Turnover of Letters of Intent
- Keynote Speech
H. E. Ferdinand R. Marcos Jr., President of the
Republic of the Philippines
- 15:05 - 15:45 Business Talk with Q&A on opportunities in German-Philippine
economic relations
Jaime Alfonso Zobel de Ayala, CEO AC Motors Group,
Ayala Group
Luc Quisthoudt, Vice President Operations, Continental
Temic microelectronic GmbH
- Moderated by:
Stefan Schmitz, President German-Philippine Chamber of
Commerce and Industry
- 15:45 - 17:00 *Networking Cocktails*
Sector-specific matchmaking with members of the Philippine
business delegation

Language: English

The Sultanate of Oman Delegation to the Senior Cross-Sectoral Business Roundtable

Location: The Chamber of Commerce and Industry (DIHK) in Berlin,
Breite Straße 29, 10178 Berlin

Date: 7th of March 2024

Time: 1 pm-2:30 pm

Followed by a light networking lunch.

Sr.	Designation	Name
1	Minister of the Ministry of Heritage and Tourism	H.E Salim Mohammed Al Mahruqi
2	Undersecretary of Heritage and Tourism for Tourism	H.E Azzan Qassim Al Busaidi
3	Advisor for Foreign Trade and International Cooperation	H.E Pankaj Kanaksi Khimji
4	The Sultanate of Oman's Ambassador to the Federal Republic of Germany	H.E Maitha Saif Al Mahrouqi
5	Director of Monitoring and Evaluating Investments Projects. Managing FDI Mega Projects.	Sheikh Faisal Ali Al Hinai
6	Responsible for Economic Affairs	Mr. Firas Mohsin Al Balushi
7	To be confirmed	To be confirmed
8	To be confirmed	To be confirmed
9	To be confirmed	To be confirmed
10	To be confirmed	To be confirmed

Sr.	Entity/Company Name	Salutation	Given name	Family name	Job title	E-Mail
11	Oman Investment Authority	Sheikh	Al Dhiya	Al Hinai	Senior Manager	aldhiya.alhinai@oia.gov.om
		Dr	Lubna	Al Mazroui	Manager	lubna.almazroei@oia.gov.om
		Mrs	Nisreen	Al Barwani	Associate	Nasreen.AlBarwani@oia.gov.om
		Mrs	Amani	Al Futaisi	Senior Associate	amani.alfutaisi@oia.gov.om
12	Oman Airports	Sheikh	Samer	Al Nabhani	Commercial Chief Officer	sameralnabhani@omanairports.com
		Mr.	Salim	Al-Shukaili	Route Development Airlines West Manager	salim.alshukaili@omanairports.com
13	Oman Air	Mr	Abdulaziz	Al Rashdi	VP- Special Tasks	AbdulAziz.AlRashdi@omanair.com
14	Omran	Dr	Hashil	Al Mahrouqi	Group CEO	shabib.almaamari@visitoman.om
15	Visit Oman	Mr	Shabib	Al Maamari	Managing Director	shabib.almaamari@visitoman.om
16	Oman Botanic Garden	Mrs	Raghad	Al Busaidi	Assistant Director for Admin and Finance	raghad.albusaidi@omanbotanicgarden.om
17	OQ	Mr	Sultan	Al Bartamani	VP Business Development Business Development	sultan.alburtmani@oq.com
18	Royal Opera House Muscat	Mr	Mansoor	Al Ghanboosi	Administration and Finance Director	m.ghanboosi@rohmuscat.org.om
		Mr	Ahmed	Al Balushi	Senior Sales & Events Officer	aa.balushi@rohmuscat.org.om
19	Jindal Shadeed	Mr	Harsha	Shetty	CEO	harsha.shetty@jindalshadeed.com
		Mr	Khalid	Al Jashmi	Senior Advisor	khalid.jashmi@vulcangreen.earth

Sr.	Entity/Company Name	Salutation	Given name	Family name	Job title	E-Mail
20	House of Travel LLC	Mr.	Cashio	Vettom	General Manager	c.vettom@kr.om
		Ms.	Malvika	Pankaj Khimji	Director	malvika@kr.om
21	Desert Flower Tours	Mr.	Said	Al Khatri	Partner	said@desertflowertours.co m
22	Old Muscat Tourism	Mr.	Khalid Ahmed Nasser	Al Rawahi	Managing Director/CEO	khalid@oldmuscattourism.co m
		Ms.	Katrina	Subido	Sales & Marketing Manager	katrina@oldmuscattourism.c om
23	Elite Travel & Tourism	Mr.	Amur	Hardan	Founder & Owner	Amur.hardan@elitetourism.c om
24	Sama Travel & Tourism LLC	Ms.	Sara	Chortani	General Manager	gm@samatraveloman.com
25	Happy Travels	Mr	Abdulaziz	Al Balushi	CEO	aziz@happytravelsoman.com
		Mrs	Bardot	Jade	Sales & Marketing Manager	sales@happytravelsoman.co m
26	Al Maamari Tours	Mr	Yasser	Al Maamari	Owner & General Manager	yasseralmaamari@gmail.com
27	Arabian Experience	Mr	Asif	Ali	GCC Manager Sales & Operations	Asif.ali@arabianexperience.com
		Mr	Lakshmy	Narayanan	Head of Sales – GCC	Lakshmy@arabianexperience.co m
28	Eihab Travels	Mr.	Dinesh	POOJARY	General Manager	dinesh@eihabtravels.com
29	Golden Tours Oman	Mr.	Humaid	Al Mujjaini	GM	gm@goldentoursoman.com
30	Arabica Orient Tours	Mr.	Bharat	Khatri	Manager Tours	Bharat@arabicaorient.com
		Mr.	Andreas	Niehoerster	German Representative	arabica@getitacross.de
31	Dunes Adventures & Tours L.L.C	Mr	Ahmed	Nashaat	General Manager	Info@dunesadventures.com
32	Air Travel & Tours / Al Maha Rent A Car	Mr	Shagiha n	A. Rahiman	Executive Director	shajihan.rahman@alhajiry.com
		Mr	Gijo	M George	General Manager	gijo.george@alhajiry.com
33	Bahwan Tourism	Mr	Arun	Kamboj	Business Development Manager	arun.k@bahwantourism.com
		Mr	Ibrahim	Al Kharusi	Executive	Ibrahim.rashid@bahwantourism.com

34	Sindbad Majan	Mr	Khalid	Al Aamri	CEO	alaamri@sindbad-majan.com
		Mr	Ammar	Alkendi	COO	alkendi@sindbad-majan.com
35	Dhow Khasab Tours	Mr	Ahmed	Al Dhahouri	CEO	info@dhowkhasabtours.com
36	Musandam Sea Adventure Travel & Tourism	Mr.	Abdulfattah	Al Shehhi	CEO	sea_adventure@msaoman.com
37	Abraj Salalah Tours	Mr.	Mohamed	El Kattan	Owner and General Manager	gm@abrajsalalah.com
		Mr.	Alaa	Essa	Regional Commercial Director	Alaa.essa@abrajsalalah.com
38	Magic Arabia	Mr	Abram	Magdy	Contracting Manager	abram@magic-arabia.com
		Mr	Walid	Fathy	Country Manager (Oman)	walid@magic-arabia.com
39	Infinite Tours	Mr	Saud	Al Junaidy	General Manager	saud@infinitetours.om
		Mr	Sajad	Beigh	Assistant Manager	sajad@infinitetours.om
40	ASSARAYA TRAVEL & TOURISM LLC	Mr	Santhosh	Kanakandth	Managing Director	santhosh@sttoman.co
		Mr	Sujith	Mohan	Senior Manager	assaraya@sttoman.co
41	AFAQ Travel & Tourism	Mr	Ali	Al Battashi	Director	info@afaqtourism.com
		Mr	Abhishek	Sawant	Sales & Marketing Manager	abhishek.sawant@afaqtourism.com
42	QTours.om	Mr	Yousuf	Al Hasani	Founder	Yousuf@qtours.om
		Mr	Abdullah	Al Hasani	Cofounder	Abdullah@qtours.om
43	Infinite Tours	Mr	Saud	Al Junaidy	General Manager	saud@infinitetours.om
		Mr	Sajad	Beigh	Assistant Manager	sajad@infinitetours.om
44	Mark Tours	Mr.	MKK	Mohamed	Partner/ General Manager	mohamed@marktoursoman.com
		Mr.	Mohamed	Al Rawahi	Business Development Manager	mrawahi@martktoursoman.com

Sr.	Entity/Company Name	Salutation	Given name	Family name	Job title	E-Mail
45	Shangri-la	Mr.	Nick	Flynn	Hotel Manager	nick.flynn@shangri-la.com
		Mr.	Hamed	Al Ghafri	Director of Sales	hamed.alghafri@shangri-la.com
46	The Chedi Muscat	Mr	Karim	Bizid	General Manager	kbizid@ghmhotels.com
		Mr	Deepak	Menon	Director of Sales & Marketing	dmenon@ghmhotels.com
47	Anantara Al Jabal Al Akhdar Resort	Mr.	Abdullatif	al Farsi	Resident Manager	aalfarsi@anantara.com
		Ms.	Christin	Reinhold	Senior Sales Manager	Creinhold@anantara.com
48	St. Regis Al Mouj Muscat Resort	Mr.	Tarek	Mourad	General Manager	Tarek.mourad@stregis.com
49	Fraser Suites Muscat	Mr.	Salim	Al-Busaidi	Director of Sales & Marketing	Salim.albusaidi@frasershospitality.com
50	Jumeirah Muscat Bay	Miss	Juliette	Schwartz	Executive Assistant Manager	Juliette.schwartz@jumeirah.com
51	Desert Nights Resort	Ms.	Rekha	Jayawardana	Head of Sales & Marketing	headofsales@alfalajhotel.com
52	Radisson Hotel Group Oman	Mr.	Panos	Panagis	General Manager and District Director Oman	panos.panagis@radissoncollection.com
		Mr.	Michael	Kasch	General Manager	michael.kasch@radissonblu.com
53	JW Marriott Hotel Muscat	Mrs	Juliana	Salla	General Manager	Juliana.Salla@jwmarriott.com
54	Barceló Mussanah Resort	Ms	Anna	Luttsau,	Director of Sales and Marketing,	mussanahresort.dsm@barcelo.com
		Ms	Hajer	Zadjali,	Assistant Sales Manager,	mussanahresort.sales3@barclo.com

55	dusitD2 Jabal Akhdar Naseem Resort	Mr.	Jagdeep	Thakral	General Manager	jagdeep.thakral@dusit.com
		Mr.	Mohamed	Shoeib	Director Of Sales	Mohamed.shoeib@dusit.com
56	Crowne Plaza Muscat OCEC	Mr	Manuel	Levonian	General Manager	manuel.levonian@ihg.com
57	IHG Oman Hotels	Mr	Daniel	Arbenz	Area General Manager	daniel.arbenz@ihg.com
58	Kempinski Hotel Muscat	Mr.	Nadine	Al Bulushi	Hotel Manager	Nadine.Albulushi@kempinski.com
		Mr.	Karim	El Berkchi	Director of Sales and Marketing	Karim.Elberkchi@Kempinski.com
59	Crowne Plaza	Mr.	Herve	Corvest	General Manager	herve.corvest@ihg.com
		Ms.	Maha	Atieh	DoSM	maha.atieh@ihg.com
60	Ramada Encore Muscat By Wyndham	Mr	Mohammad	Jabour	General Manager	gm@ramadaencoremuscat.com
		Mr	Oana	Rugina	Director of sales	oana.rugina@ramadaencoremuscat.com
61	Alila Jabal Akhdar	Mr	Puneet	Singh	General Manager	puneet.singh@alilahotels.com
62	Turtle Beach Resort	Dr.	Jamal	Al Alawi	CEO	jamal@tbroman.com
		Ms.	Luz	Panelo	Manager	info@tbroman.com
63	SAMA Resorts and Heritage	Ms	Marlene	Pamala Moras	Cluster sales Manager	sales@samaresorts.com
		Mr	Suhair	Vayalil	Reservation & Revenue Manager	rm@samaresorts.com

64	Grand Millennium & Millennium Executive Apartment Muscat	Mr	Husam	Zuaiter	Cluster Director of Sales & Marketing	h1201.sales@millenniumhotels.com
		Mr	Luca	Medda	Cluster General Manager	luca.medda@millenniumhotels.com