

# Außenwirtschaft aktuell

04 - 05/2024

## Europawahl:

Was Sie vor der  
Wahl 2024  
wissen müssen

Europawahl 2024: Bedeutung für die Interessenvertretung Seite 3

Silicon-Valley-Effekt: Wie Unternehmen die Zukunft meistern Seite 12

Afrika: Mit der IHK afrikanische Märkte erschließen Seite 15



# Inhalt

## Außenwirtschaft Spezial

Europawahl 2024: Bedeutung für die Interessenvertretung der Unternehmen 3

## Titelthema

Die Europäische Union – Friedensprojekt und starker Wirtschaftsraum mit Perspektiven 4–7

Internationaler Warenverkehr 8–11

## Branchen International

Der Silicon-Valley-Effekt: Wie Unternehmen die Zukunft meistern 12–14

## Länder und Märkte

Deutsche Exporte nach Afrika 2023 auf Rekordniveau 15

Mit der IHK afrikanische Märkte erschließen 16–17

## Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Remote Work in Spanien 18–19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen 20

## International erfolgreich

Interview mit der Firma Karl Dungs GmbH & Co. KG über Nachhaltigkeit entlang der Lieferkette 21–22

Impressum 22

## Kurz vor Schluss

Stage bei der AHK Indonesien 23



Foto: gettyimages

4



Foto: gettyimages

12



Foto: iJla - stockadobe.com

18



Foto: gettyimages

23



**Tipp: Europawahl  
am 9. Juni 2024**

# Europawahl 2024: Bedeutung für die Interessenvertretung der Unternehmen

Am Sonntag, den 9. Juni, wird in Deutschland das Europäische Parlament gewählt. Es ist die einzige direkt gewählte Institution und aufgrund seiner weitreichenden Kompetenzen einer der wichtigsten Entscheidungsträger in der EU. Ein Aufruf zu mehr Wahlbeteiligung.

Die meisten in den EU-Verträgen festgelegten Rechtsakte, die auf europäischer Ebene beschlossen und festgelegt werden, haben auch Auswirkung auf die Gestaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Deutschland und auf seine Unternehmen.

Anhand der EU-Richtlinie CSDDD (EU-Richtlinie zu Sorgfaltspflichten von Unternehmen im Hinblick auf Nachhaltigkeit) wird jedoch erkennbar, dass die Interessen der deutschen Wirtschaft, insbesondere kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU), wohl nicht immer ausreichend berücksichtigt wurden. Dies muss sich zukünftig ändern.



Die finale Abstimmung zur EU-Richtlinie CSDDD wurde nun auf unbestimmte Zeit verschoben. Damit ist die Diskussion wieder eröffnet und die Möglichkeit gegeben, Anpassungen vorzunehmen – entweder vor oder nach der Europawahl. Das Beispiel macht deutlich, eine umfassende Vertretung der Interessen der deutschen Wirtschaft beginnt bereits auf europäischer Ebene im Europäischen Parlament. Daher sollten sich alle Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmerinnen und Unternehmer der Europäischen Union an der Direktwahl des Europäischen Parlaments beteiligen. ■

Felix José Pfeffer Esteves, IHK Region Stuttgart

## Folgen für die Interessenvertretung am Beispiel der Lieferkettengesetzgebung

Bereits jetzt zeichnet sich ab, dass die EU-Richtlinie CSDDD anders als das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) den persönlichen Anwendungsbereich erheblich erweitert, und außerdem eine zivilrechtliche Haftung der Unternehmen einführt. Damit können Geschädigte unmittelbar, unter Umgehung von Zwischenlieferanten, Ansprüche direkt gegen Unternehmen geltend machen, sofern diese in den Einflussbereich der Richtlinie fallen.

Dies stellt die Unternehmen vor unkalkulierbare Risiken. Die Überlegung des deutschen Gesetzgebers, keine zivilrechtliche Haftung für die Unternehmen im LkSG zu verankern, wird durch die Richtlinie hinfällig. Denn die Umsetzung der Richtlinie lässt keinen Spielraum zu (siehe Kasten). Zudem werden berechnete Interessen der deutschen Wirtschaft, eine Mehrbelastung auf ein angemessenes Maß zu begrenzen, durch den derzeitigen Entwurf nicht ausreichend berücksichtigt.

## Beschlussfassung in der EU

Richtlinienvorschläge werden von der Europäischen Kommission entworfen und durch das Europäische Parlament und den Rat der Europäischen Union erlassen. Die drei Organe erörtern in den sogenannten Trilog-Verhandlungen den Vorschlag. In der nun stattfindenden Phase wird der Richtlinientext finalisiert und im Anschluss vom Parlament und dem Rat der Europäischen Union angenommen. Richtlinien sind anders als Verordnungen nicht unmittelbar gültig, sondern müssen von den Mitgliedstaaten innerhalb von zwei Jahren in nationales Recht umgesetzt werden.

## Weitere Infos

Infos zur Europawahl unter [www.ihk.de/stuttgart/europawahlen](http://www.ihk.de/stuttgart/europawahlen). Mehr über das Erfolgsmodell Europäische Union auf Seite 4. Interview mit der Firma Karl Dungs über das LkSG auf Seite 21.



Die IHK-Organisation setzt sich unter anderem für eine bessere Gesetzgebung auf europäischer Ebene ein. Der Dialog über die Politik-Ausrichtung sollte organisatorisch und praxisnah umsetzbare Lösungsansätze beinhalten.

# Die Europäische Union – Friedensprojekt und starker Wirtschaftsraum mit Perspektiven!

Die EU ist ein Erfolgsmodell, denn sie fördert politische Stabilität in Europa und schafft ein Umfeld, das es deutschen Unternehmen ermöglicht, in einem großen und integrierten Binnenmarkt zu agieren. Allerdings ist dieser Erfolg bis heute nicht selbstverständlich.

Als komplexes politisches Gebilde bedarf die EU ständiger Anpassung und Weiterentwicklung. Die Überwindung von aktuellen Herausforderungen erfordert Engagement, Zusammenarbeit und einen kontinuierlichen Dialog zwischen den Mitgliedstaaten und ihren Bürgern. Auch deutsche Unternehmen können sich für die Stärkung und Weiterentwicklung der EU einsetzen. Eine Chance hierzu bietet in diesem Jahr wieder die Europawahl.

## Allianz der 27 Mitgliedstaaten

Die Union hat aktuell 27 Mitgliedstaaten. Mit rund 450 Millionen Einwohnern und einem Brutto sozialprodukt (BSP) von rund 16 Billionen Euro ist sie das größte Kooperationsprojekt der Welt. Danach erst folgt die nordamerikanische Freihandelszone USMCA (United States Mexico Canada Agreement) mit einem BSP von 29,1 Billionen Euro (davon USA 26 Billionen). China folgt mit 18 Billionen Euro. Europa ist durch den Außenhandel mit diesen Wirtschaftsräumen verbunden und hat als Verhandlungspartner entsprechendes Gewicht.

## Etappenreicher Weg zum gemeinsamen Binnenmarkt

Vor mehr als 70 Jahren hatten mutige Männer und Frauen aus verschiedenen europäischen Ländern die Vision, durch eine Zusammenarbeit in den Bereichen Wirtschaft und Politik künftige Kriege zu verhindern. So entstand 1951 die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS).

Mit dem 1957 abgeschlossenen Römischen Vertrag und der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) vereinbarten die sechs Länder Frankreich, Deutschland, Belgien, Niederlande, Luxemburg und Italien eine noch engere Zusammenarbeit.



Fünf Meilensteine markieren den Ausbau der Europäischen Union. Zum einen das Schengen-Abkommen im Jahr 1985. Initiiert wurde es von Deutschland, Frankreich und den BENELUX-Ländern. Aktuell haben 27 europäische Länder, darunter die Schweiz, Norwegen und Liechtenstein, das Abkommen unterzeichnet. Seitdem gibt es keine Grenzkontrollen mehr an den Binnengrenzen und gleichzeitig wurde eine gemeinsame Außengrenze geschaffen. Davon haben Bürger und Unternehmen gleichermaßen erheblich profitiert.

Mit dem Vertrag von Maastricht wurde 1992 die Kooperation auf die Außen- und Sicherheitspolitik sowie in den Bereichen Justiz und Inneres ausgedehnt. Die Einführung des Euro 2002, der mittlerweile in 20 der 27 Mitgliedsländer gilt, sorgte für einen weiteren Schub bei der wirtschaftlichen Integration. Mit den EU-Erweiterungsrunden in Mittel- und Südost-Europa in den Jahren 2004, 2007 und 2013 verdoppelte sich der Binnenmarkt und bot Unternehmen, insbesondere auch aus Baden-Württemberg, neue Absatzmärkte und Kooperations- und Investitionsmöglichkeiten.

2009 trat dann der Vertrag von Lissabon in Kraft mit dem erklärten Ziel, die EU demokratischer, effizienter und transparenter zu machen, um sich im Wettbewerb gegen die USA und vor allem gegen das aufstrebende China besser zu positionieren. Die Staatengemeinschaft sollte außerdem stark genug werden, um Herausforderungen wie Klimawandel, Sicherheit und nachhaltige Entwicklung zu begegnen.

## Europäische Erfolgsstory durch klare gesetzliche Rahmenbedingungen

Die EU-Länder sind für viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) als Absatz- und Beschaffungsmarkt sehr wichtig. Dazu tragen die exzellenten Rahmenbedingungen im innergemeinschaftlichen Warenverkehr mit der gemeinsamen Zoll-Außengrenze bei. Aber auch die Möglichkeit, über die Grenzen hinweg Handwerks- und Dienstleistungen zu erbringen.

So werden rund zwei Drittel des baden-württembergischen Außenhandels mit EU-Ländern abgewickelt – ohne Zollformalitäten und Kursschwankungen. Zudem sorgt die Rechtssicherheit dafür, dass Investitionen in Fertigungsstätten im EU-Ausland noch vor der deutschen Wiedervereinigung 1990 um rund 33 Prozent stiegen. Auch die Unternehmenszusammenschlüsse und Übernahmen von Firmen in der EU verdreifachten sich in dieser Zeit.

### Praxisferne EU-Vorgaben lähmen Entwicklung

Der Brexit vor vier Jahren und das Erstarken EU- und euroskeptischer Parteien haben Kräfte zu Tage gebracht, die eine starke Europäisierung der nationalen Entscheidungs- und Gesetzgebungsprozesse hinterfragen. Je nach Politikbereich haben 60 bis 80 Prozent der Gesetze ihren Ursprung auf EU-Ebene. Harmonisierungsbestrebungen sind wichtig, allerdings sorgt die Flut an neuen Initiativen und deren wenig praxistaugliche Umsetzbarkeit für wenig Verständnis bei Unternehmen. Erwähnt werden muss aber auch, dass nationale Egoismen den Alltag von im EU-Ausland tätigen Unternehmen behindern. Sei es bei der Firmengründung, beim Warenverkehr oder bei der Erbringung von Dienstleistungen.

### Das Verlassen der EU ist nachweislich kein guter Weg

Dass weniger EU keine Lösung ist, zeigt der im Jahr 2020 vollzogene Brexit. Darüber klagen nicht nur britische Unternehmen. Der Zugang zum EU-Binnenmarkt ist seitdem erschwert, teurer und geht außerdem mit einem Wohlstandverlust einher. Zu diesem Schluss kommt eine aktuelle Studie, die im Januar 2024 von Cambridge Econometrics vorgelegt wurde. Demnach hat der Brexit die Wirtschaftsleistung im Vereinigten Königreich um sechs Prozent geschmälert, was jährlich 140 Milliarden Pfund (163 Milliarden Euro) entspricht.

## Der Global Player EU, ein Handelsblock mit Gewicht

Die EU spielt eine bedeutende Rolle in internationalen Organisationen, bei der Verhandlung von Handelsabkommen oder bei der Einigung auf Standards. Außerdem arbeiten die Mitgliedstaaten an Strategien, um ihre Außenwirtschaft zu stärken.

Ein gutes Beispiel ist die 2021 gestartete Initiative „Global Gateway“. Mit dieser geopolitischen Infrastrukturinitiative sollen bis 2027 rund 300 Milliarden Euro in weltweite Projekte zur Anpassung an den Klimawandel, zur Verbesserung des Umweltschutzes sowie in Infrastruktur investiert werden. Das Ziel ist eine Verbesserung der Handelsströme, was deutschen und europäischen Unternehmen nützt. Die meisten Projekte fördern die physische, greifbare Infrastruktur sei es ein Digitalkabel, ein Kraftwerk oder die Eisenbahn. Allein die Hälfte der Investitionen sind für afrikanische Projekte vorgesehen.

### EU-Fokus liegt auf dem Mittelstand

Schon lange machen viele KMU aus Baden-Württemberg erfolgreich Geschäfte innerhalb des europäischen Wirtschaftsraums. Das klappt an vielen Stellen sehr gut. Trotzdem gibt es in den einzelnen EU-Ländern bei der Abwicklung von Aufträgen immer wieder Hemmnisse vor allem bürokratischer Art. Die EU hat das Dilemma erkannt und im Interesse der KMU schon 2008 ein Unterstützungsprojekt ins Leben gerufen: das Enterprise Europe Network (EEN).

## Weit gespanntes Netz für kleinere und mittlere Unternehmen: Das Enterprise Europe Network (EEN)

In diesem Netzwerk sind rund 500 Institutionen aus der ganzen Europäischen Union als Partner gelistet, die bei individuellen Anliegen und Fragen zu ausländischen Märkten weiterhelfen können. Durch die enge internationale Vernetzung sind länderspezifische Marktinformationen oder der Kontakt zu Expertinnen und Experten kein Problem. Das Netzwerk ist weit gespannt und die Partner stehen im direkten Kontakt mit Brüssel. Das ist besonders hilfreich bei Problemen im grenzüberschreitenden Geschäft, die aus der EU-Gesetzgebung heraus resultieren. Das Netzwerk dient dann als direktes „Sprachrohr“ zu den EU-Organen und hilft, zukünftige Hemmnisse zu vermeiden. Das baden-württembergische Enterprise Europe Network besteht aus verschiedenen Industrie- und Handelskammern

und weiteren Institutionen wie dem Wirtschaftsministerium, Steinbeis Europa Zentrum, Handwerk International sowie Baden-Württemberg International. Dieser Mix stellt sicher, dass Unternehmen aus Handel, Industrie oder Handwerk, aber auch Universitäten und Forschungseinrichtungen passend beraten werden.

Die IHK Region Stuttgart ist von Anfang an mit dabei und unterstützt als lokaler Ansprechpartner Unternehmen individuell in allen Phasen des Auslandsgeschäfts. Folgende Leistungen werden kostenfrei angeboten:

- Informationen zum europäischen Binnenmarkt beziehungsweise länderspezifische Marktinformationen
- Kontakte zu Experten in den Regionen des Binnenmarkts
- Hilfe bei der Suche nach internationalen Geschäftspartnern über die europäische Kooperationsdatenbank oder über im Netzwerk organisierte B2B-Gespräche
- Beratung zu Finanzierungsfragen und EU-Förderprogrammen
- Unterstützung bei der Suche nach öffentlichen Aufträgen oder bei Fragen zu den Formalitäten des Vergaberechts
- Wenn die EU-Gesetzgebung zum Hemmschuh für die Auftragsabwicklung wird, ist die IHK ein Sprachrohr für Unternehmen.

Suchen Sie potenzielle internationale Geschäftspartner oder Zugang zu europäischen Märkten? Sprechen Sie uns an – wir freuen uns, Sie unterstützen zu können! ■

Thomas Bittner und Dagmar Jost,  
IHK Region Stuttgart

#### Ihre IHK-Ansprechpartner

Dagmar Jost  
Telefon 0711 2005-1419  
dagmar.jost@stuttgart.ihk.de

Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230, thomas.bittner@stuttgart.ihk.de

Social Media: #EENCanHelp. Infos der IHK unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 75517.  
Webseite EEN: <https://enterprise-europe-bw.de/ueber-uns/das-netzwerk>



Foto: istock

# Internationaler Warenverkehr

## Digitalisierung der Zollabfertigung: T2L und ICS2

Nachdem 2023 das Ausfuhrverfahren und das Versandverfahren (AES 3.0 und NCTS5) erneuert worden sind, stehen 2024 kleinere Schritte an: Der Nachweis des Unionscharakters T2L wird seit März 2024 in ein digitales Verfahren überführt.

Bei Unternehmen mit Bewilligung (vorabgestempelte T2L) wird die Bewilligung in das EU-Trader-Portal und das Zollentscheidungssystem der EU (CDMS) überführt. Das T2L wird bei Lieferungen in der EU benötigt, die ein abweichendes Umsatzsteuersystem haben (unter anderem Kanarische Inseln, französische Überseedepartements).

Ebenfalls 2024 wird das neue Importkontrollsystem der EU (ICS2) auf weitere Verkehrsträger ausgeweitet: Ab Juni auf Importe per Schiff, ab April 2025 auf Landverkehre. Die Auswirkungen auf Importeure dürften sich auf die Herausgabe der EORI für diese Verwendung beschränken. Einzelheiten zu den Meldungen finden sich im Merkblatt zu Zollanmeldungen Fassung 2024.

Weitere lesenswerte Einzelheiten, Updates und Informationen finden Sie im Internet auf unseren Webseiten unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 9615 und unter Nr. 5662414. ■

## PEM – Chancen durch großzügigere Regeln

Das regionale Übereinkommen oder auch die Pan-Euro-Med-Zone (PEM) bildet eine Zone mit einheitlichen Ursprungs- und Verfahrensregeln die präferenzielle Regeln auch beim indirekten Export sowie bei verteilter Produktion ermöglichen. Ab 2025 gelten in der PEM ausnahmslos die seit 2021 blockierten modernisierten und vereinfachten Regeln. Dies führt zu einer deutlichen Verbesserung in der Handhabung des präferenziellen Ursprungs.

Bis Ende 2024 gelten die alten und neuen Regeln (Transitional Rules/Übergangsregeln) in der Pan-Euro-Med-Zone parallel, ab 2025 gelten dann nur noch einheitlich in allen Ländern die Übergangsregeln als einziger Regelsatz. Die IHK hält Sie zu diesem Thema auf dem Laufenden. Weitere Infos erhalten Sie auf unserer Webseite unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 16267. ■

## Umsichtig mit der EORI-Nummer umgehen

Die EORI wird ungern an Dienstleister herausgegeben, um deren fehlerhaften Einsatz möglichst zu verhindern. Allerdings gibt es Fälle, in denen die Herausgabe vorgesehen ist. Das gilt für Beförderer bei der Ausfuhr und Importeure bei der Einfuhr im Rahmen des ICS2.

Die Kontrolle der Importbelege bleibt wichtig, weil damit Einfuhrabgaben einhergehen und Importeure zu Steuerschuldnern werden können. Ein fehlerhafter Einsatz im Export ist hingegen kaum zu erkennen. Hier bleibt bis auf weiteres nur die gebührenpflichtige Informationsabfrage bei den einzelnen Hauptzollämtern. Das bietet sich nur in Verdachtsfällen an. ■





Veranstaltungstipp: Jahrestreffen Zoll und Wirtschaft

## CBAM – zweiter Durchgang nach verpuschtem Start

Die Meldung der ersten Quartalsberichte im Rahmen des neuen EU-CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichs ist gründlich schief gegangen: Zahlreiche technische Probleme und ungeklärte inhaltliche Fragen haben manche Unternehmen fast zur Verzweiflung gebracht.

Nachdem nun technisch umfangreich nachgebessert worden ist und die Informationsmaterialien auch von Seiten der in Deutschland zuständigen Deutschen Emissionshandelsstelle (DEHSt) verbessert worden sind, steht im April die zweite Auflage bevor. Besser wird sie werden, aber vermutlich noch lange nicht gut.

Umfangreiche Infos zu CBAM hat die IHK unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 5761850 zusammengestellt. ■

## Neuerungen bei Handelsabkommen: Neuseeland/Chile

Das seit langem angekündigte Handelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland wird zum Juni 2024 in Kraft treten.

Es handelt sich um ein umfassendes Handelsabkommen. Im Zollbereich wird es großzügige Ursprungsregeln und eine einfache Handhabung von Umladungen während des Transports geben. Ursprungsnachweise sind Erklärung zum Ursprung, ab 6.000 Euro ergänzt durch eine REX-Bewilligung.

Das modernisierte Handelsabkommen mit Chile tritt ebenfalls in diesem Jahr in Kraft. Noch bestehende Zölle werden weitestgehend abgebaut. Die produktspezifischen Ursprungsregeln sind deutlich großzügiger als bisher und die geforderten Präferenznachweise wurden modernisiert. So werden für den Warenverkehr mit Chile nach den neuen Regeln statt der EUR.1 und dem Ermächtigten Ausführer künftig die Ursprungserklärung eines Registrierten Exporteurs (REX) als Nachweis akzeptiert. ■

## Peru akzeptiert Carnet ATA-Zollverfahren ab 30. April 2024

Der peruanische Zoll akzeptiert ab 30. April 2024 für vorübergehende Einfuhren von Messe- und Ausstellungsware sowie von Berufsausrüstung Carnets ATA. Das Zollpassierscheinheft Carnet ATA (Admission temporaire/Temporary Admission) dient als Zollanmeldung – sowohl in der EU als auch im Drittland – und erleichtert den vorübergehenden Import von Ware in Ländern außerhalb der EU. Ein weiterer Vorteil: Mit Carnet werden weder Einfuhrabgaben noch die Hinterlegung einer Sicherheit erforderlich, da das Carnet als Bürgschein dient. Es sichert das Risiko ab, dass die Ware entgegen der ursprünglichen Absicht doch im Importland verbleibt und damit Importabgaben fällig werden.

Welche Voraussetzungen Sie erfüllen müssen, um ein Carnet nutzen zu können, welche Länder außer Peru dieses Zollverfahren anerkennen, und wie Sie ein Carnet bei der IHK beantragen können, erfahren Sie unter [www.ihk.de/stuttgart/carnet](http://www.ihk.de/stuttgart/carnet). ■

Jahrestreffen Zoll und Wirtschaft: 11. September 2024

Die Zoll-Community der Region trifft sich einmal jährlich in der IHK.

Seien Sie dabei und diskutieren Sie mit Unternehmen und Zoll aktuelle Entwicklungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. Mehr Informationen und die Anmeldung finden Sie unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 6083170.

## Herausforderungen des Russland-Embargos

Das Russland-Embargo, Verordnung (EU) Nr. 833/2014, ist längst bei allen Unternehmen angekommen, die international aufgestellt sind – auch dann, wenn sie eigentlich kein Russland-Geschäft (mehr) betreiben. Denn die Sanktionen sind umfassend und betreffen viel mehr als den reinen Export. Importeure von Eisen- und Stahl(-erzeugnissen) sind ebenso betroffen wie Exporteure bestimmter sensibler Güter, die sicherstellen müssen, dass ihre Waren nicht auf Umwegen nach Russland gelangen. Hierzu legt das Embargo bestimmte Transitverbote fest sowie Maßnahmen, um die Weiterlieferung dieser definierten Güter nach Russland zu vermeiden.

### Umgehungsgeschäfte vermeiden – No-Russia Klausel

EU-Exporteure sind seit 20. März 2024 verpflichtet, den Re-Export sensibler Güter nach Russland oder zur Verwendung in

Russland vertraglich zu untersagen (Artikel 12g des Russland-Embargos, sog. No-Russia-Klausel).

Betroffen sind folgende Güter: Luftfahrzeuge und -zubehör (Anhang XI), Flugturbinenkraftstoffe (Anhang XX), Feuerwaffen (Anhang XXXV), bestimmte Güter aus den Kapiteln 84, 85, 88 und 90.

Ausgenommen sind Exporte in folgende Länder (gemäß Anhang VIII): USA, Kanada, Vereinigtes Königreich, Australien, Neuseeland, Japan, Südkorea, Norwegen, Schweiz.

Die EU-Kommission hat hierzu Leitlinien veröffentlicht. Informationen finden Sie unter [www.https://germany.representation.ec.europa.eu](https://germany.representation.ec.europa.eu).

### Risiken mindern – „Red Flags“ beachten

Hinweise zu sogenannten Red Flags, also Warnindikatoren, die auf mögliche Umgehungsgeschäfte hinweisen könnten, finden Sie in folgenden Publikationen:

- Leitfaden der EU-Kommission: EU Guidance for EU Operators: Implementing Enhanced Due Diligence to Shield Against Russia Sanctions Circumvention (<https://finance.ec.europa.eu>)
- Hinweispapier des BMWK zur Unterstützung von Unternehmen beim Umgang mit warenverkehrsbezogenen Sanktionen ([www.bmwk.de](http://www.bmwk.de))

### Transitverbot

Die Durchfuhr folgender Güter durch russisches Staatsgebiet ist verboten: Gelistete Dual-Use-Güter, High-Tech-Güter (Anhang VII), Luftfahrzeuge und -zubehör (Anhang XI), Feuerwaffen (Anhang XXXV), bestimmte Güter, die zur Stärkung der industriellen Kapazitäten Russlands dienen, aus den Kapiteln 84, 85, 88 und 90 (Anhang XXXVII).

Bitte beachten Sie, dass das Durchfuhrverbot für Ausfuhren aus der EU gilt, unabhängig von der gewählten Lieferbedingung. Also auch dann, wenn der EU-Exporteur ex works liefert und keinen Einfluss auf den Spediteur oder die Reisroute nehmen kann.

### Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die Europäische Union kann Anti-dumping- und Antisubventionszölle verhängen, um die heimische Industrie vor gedumpten Waren zu schützen.

Eine umfassende und aktuelle Information über Antidumping-Maßnahmen finden Sie im Antidumpingregister der Handelskammer Hamburg und der Handelskammer Bremen.

Weitere Infos auf unserer Webseite unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 10588.

### Ihre IHK-Ansprechpartner

Das Team Zoll und Exportkontrolle der IHK Region Stuttgart stellt alle wichtigen Neuerungen rund um den internationalen Warenverkehr für das Magazin Außenwirtschaft aktuell zusammen und informiert Sie fortlaufend auf unserer Webseite.

### Team Zoll und Exportkontrolle

Telefon 0711 2005-1466  
[auwi@stuttgart.ihk.de](mailto:auwi@stuttgart.ihk.de)

Eine Zusammenstellung der Sanktionsbestimmungen der Europäischen Union und der USA gegenüber Russland (und Belarus) finden Sie online

auf unserer Webseite unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 137203. ■

## Verbrauchssteuer

Kaffee, Wein, Zigaretten und Mineralöl – sie alle unterliegen der Verbrauchssteuer. Was es damit auf sich hat und welche Pflichten beim grenzüberschreitenden Transport dieser Waren zu beachten sind, erläutert die IHK in ihrem neuen Internetartikel „Verbrauchssteuern“. Speziell für Weinhändler stellt die IHK den Artikel „Wein und Verbrauchssteuern“ bereit.

Beides finden Sie auf unserer Webseite [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 6025326. Ansprechpartnerin bei der IHK Region Stuttgart ist Anja Wollpert, [anja.wollpert@stuttgart.ihk.de](mailto:anja.wollpert@stuttgart.ihk.de). ■

## Großbritannien: Stufenweise Kontrolle beim Import von pflanzlichen und tierischen Produkten aus der EU

Großbritannien führt mit dem Border Target Operating Model (BTOM) dreistufige Zollkontrollen bei der Einfuhr von pflanzlichen und tierischen Produkten ein:

1. Stufe ab 31. Januar 2024: Einführung von Gesundheitszertifikaten für den Import von Tierprodukten mit mittlerem Risiko, Pflanzen, Pflanzenprodukten und hochriskanten Lebensmitteln (und Futtermitteln) nicht-tierischen Ursprungs aus der EU.

2. Stufe ab 30. April 2024: Einführung von dokumentarischen sowie risikobasierten Identitäts- und physischen Kontrollen für Tierprodukte, Pflanzen und Pflanzenprodukte mittleren Risikos und hochriskante Lebensmittel (und Futtermittel) nicht-tierischen Ursprungs aus der EU.

3. Stufe ab 31. Oktober 2024: Sicherheits- und Schutzanmeldungen für EU-Importe treten ab dem 31. Oktober 2024 in Kraft. Parallel dazu führt die Regierung einen reduzierten Datensatz für Importe ein.

Nutzen Sie die zum Border Target Operating Model gehörenden Leitfäden. Die Broschüren decken eine Reihe von Themen ab, einschließlich:

- Grenzkontrollposten – Pflanzen und Pflanzenprodukte
- Entscheidungsbäume für zusammengesetzte Lebensmittelprodukte
- Gesundheitszertifikate
- Importbenachrichtigungen unter Verwendung von IPAFFS
- Pflanzengesundheitszertifikate

Das Border Target Operating Model und die Leitfäden finden Sie unter [www.gov.uk](http://www.gov.uk). ■





## Silicon Valley: Wie Unternehmen die Zukunft meistern

Ein Interview mit Simone Friese, Innovation Scout für Baden-Württemberg bei der AHK San Francisco, über den Silicon Valley-Effekt oder darüber, wie deutsche KMU zukunftsicher und KI-bereit werden.

**Frau Friese, wie wichtig ist es Ihrer Meinung nach für Unternehmen, Entwicklungen und Trends in ihrer Branche zu verfolgen und aufzunehmen?**

**Simone Friese:** Veränderung und Wandel passieren im Jahr 2024 mit exponentieller Geschwindigkeit. Das heißt, Unternehmen müssen in der Lage sein, ihre Geschäftsmodelle und Produkte entsprechend immer schneller anzupassen. Allerdings kann man keine neuen Geschäftsfelder entdecken und innovative Lösungen vorantreiben, wenn man nicht versteht, wo die Zukunft hingehen könnte.

Ein Verständnis für die Zukunft, oder auch „Futures Literacy“, entwickeln Unternehmen dann, wenn sie kontinuierlich und mit Weitsicht Signale und Trends, sowie aufkommende Technologien auch in anderen Industrien und Regionen der Welt beobachten. Dies kann ihnen dabei helfen, Chancen frühzeitig zu erkennen und Risiken entgegenzuwirken.

**Wie können Unternehmen sicherstellen, dass ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über ausreichend „Future Literacy“ verfügen, um aktiv an Innovationsprozessen teilzunehmen und diese zusätzlich zu pushen?**

**Friese:** Die UNESCO definiert „Futures Literacy“ als „eine Fähigkeit“, die es den Menschen ermöglicht, die Zukunft besser zu ver-

stehen, sich auf Veränderungen vorzubereiten und dadurch die Zukunft proaktiv mitzugestalten. Der erste Schritt um „Futures Literacy“ im Unternehmen zu fördern, ist das kontinuierliche Beobachten und Bewerten von Trends. Im zweiten Schritt geht es darum, aus den Erkenntnissen mehrere Zukunftsszenarien zu entwickeln. Dabei liegt die Betonung auf „mehrere“, denn niemand kann die Zukunft voraussagen. Die verschiedenen Szenarien können für die tatsächliche Zukunft wie eine Art Baukasten fungieren, aus dem einzelne Elemente dann leichter herangezogen werden können.

Kreativität und Offenheit sind das A und O beim Entwickeln der Zukunftsszenarien. Daher hier ein paar Tipps, mit denen Unternehmen „Futures Literacy“ fördern können:

1. Die plausibelste Zukunft hinterfragen: wie ein Science-Fiction Autor sollte man auch unwahrscheinlichere Szenarien mit Fantasie in Betracht ziehen.
2. Diversität: Unternehmen sollten diverse Perspektiven von Mitarbeitenden aus verschiedenen Abteilungen und Hintergründen einfließen lassen.
3. Enthusiasmus entwickeln: Unternehmen könnten überlegen, welche Rolle sie in der Zukunft spielen möchten.
4. Inspiration holen über den eigenen Tellerrand hinweg: Man könnte sich an Regionen der Welt begeben, an denen man

die Zukunft jetzt schon erleben kann, wie in das Silicon Valley.

**Welche Rolle spielt das Silicon Valley dabei, die Zukunft besser zu verstehen? Gibt es konkrete Beispiele für zukünftige Technologien und Megatrends, die anderswo noch nicht in gleicher Weise präsent sind?**

**Frieze:** Das Silicon Valley ist auch im Jahr 2024 das weltführende Innovationsökosystem. Nirgendwo sonst auf der Welt werden Zukunfts-Technologien und Disruptionen in demselben Umfang und mit derselben Geschwindigkeit auf die Straße gebracht. In der Regel ist der Stand der Technologie hier im Silicon Valley fünf bis zehn Jahre der Welt voraus. Das betrifft vor allem auch den Bereich der künstlichen Intelligenz (KI). Das Silicon Valley ist das globale KI-Epizentrum, von dem aus die KI-Revolution vorangetrieben wird.

Während Deutschland noch digitalisiert, kognifiziert das Silicon Valley bereits. 54 Prozent der globalen KI-Investitionen flossen 2023 ins Silicon Valley. Acht der dreizehn KI-Unicorns haben hier ihren Hauptsitz, darunter OpenAI, Anthropic und DeepMind. Die fortgeschrittenen KI-Lösungen aus dem Silicon Valley finden dabei bereits auch Einzug bei großen Playern. IBM beispielsweise verkündete Mitte letzte Jahres keine IT-Ingenieure mehr einzustellen, deren Aufgaben von KI ersetzt werden kann.

#### **Best Practice: Autonomes Fahren**

Ein anschauliches Beispiel für eine Technologie, die hier schon der Öffentlichkeit zugänglich ist, während sie in Deutschland oft noch als unmöglich tituiert wird, ist autonomes Fahren. Die sogenannten Robotaxis fahren uneingeschränkt durch ganz San Francisco und sind per App von jedem rund um die Uhr buchbar. Wer schon mal in einem Robotaxi mitgefahren ist, kann besser erahnen, wie sich unser (Mobilitäts-)Verhalten in der Zukunft ändern wird, und welche Chancen und Herausforderungen das für bestehende Geschäftsmodelle im Mobilitätssektor bedeutet.

#### **Wichtig für Innovationen: Zukunftsdenken (Futures Literacy)**

Egal ob bereits im Einsatz oder als Prototyp in der Entwicklung im Austausch mit etablierten Unternehmen, Start-ups, Forschungs-

einrichtungen und Investoren kann man in dieser Region wörtlich die Zukunft zum Anfassen erleben. Das hilft dabei, eine Vorstellungskraft zu entwickeln für das, was in der Zukunft möglich sein wird. Dabei leben die Menschen und Unternehmen im Silicon Valley vor, wie man durch Voraussicht (Foresight) und Zukunftsdenken (Futures Literacy) immer wieder Innovationen entwickelt, die ganze Industrien disruptieren. Bestehende Systeme und Produkte werden stets hinterfragt und es wird nach Lösungen gesucht, die Veränderung und Wandel proaktiv vorantreiben. Dieses Mindset ist ansteckend und kann auch hierzulande angewandt werden.

#### **Zukunfts-Technologien, die bereits im Silicon Valley im Einsatz sind**

**AI Pin von Humane** – das bildschirmfreie, freihändige und ohne App zu bedienende KI-Wearable: Lediglich mit Sprachbedienung via Mikrofon und Knopf im Ohr und dem Display von Inhalten direkt auf die Handfläche kann in alle Sprachen der Welt simultan übersetzt werden.

**Brain-Computer Interfaces von Neuralink:** Ende Januar wurde ein Chip bei einem ersten Versuch am Menschen im Gehirn implantiert. Dies eröffnet neue Möglichkeiten, wie der Mensch die Leistung von Computern und KI mit direkter Anbindung an das Gehirn nutzen kann.

**Super Tree von Living Carbon:** Das Startup Living Carbon, beispielsweise, hat einen Baum mit verbesserter Photosynthese gezüchtet, der schneller wächst, bei hohen Temperaturen widerstandsfähig ist und mehr CO<sub>2</sub> absorbiert als andere Bäume.

#### **Weitere Technologien**

**Gesundheitswesen:** Ärzte, die ihre Patientenakten mit KI pflegen und diese zur Hilfestellung von Diagnosen heranziehen.

**Produktion:** Digital Twin Technologien – das virtuelle Abbilden, Steuern und Optimieren von Maschinen und Produktionsprozessen.



eine riesige Rolle – das inspiriert und motiviert.

Unser Programm, das wieder im Juni startet, hilft Unternehmen in Baden-Württemberg in das weltführende Ökosystem einzutauchen und zusammen mit renommierten Mentoren konkrete Lösungen zu entwickeln – vor allem aber auch, sich wichtige Aspekte des Mindsets, wie Futures Literacy und Foresight, anzueignen.

Was daraus entsteht, sind nicht nur einzelne Innovationsprojekte. Die Teilnehmenden werden dazu „empowert“, ihr Geschäft nachhaltig zu transformieren, indem sie mit dem richtigen Spirit, viel Inspiration und Zukunftsverständnis zu Hause Veränderung proaktiv vorantreiben. ■

Das Interview führte Dorothee Minne,  
IHK Region Stuttgart

**Können Foresight und Futures Literacy auch dabei helfen, KI-Kompetenz aufzubauen und haben Sie konkrete Tipps, wie Unternehmen KI-Lösungen integrieren können?**

**Frieze:** Durch den technologischen Vorsprung und das breite Angebot an KI-Lösungen im Silicon Valley, können sich Unternehmen Inspiration und Vorstellungskraft dafür holen, was durch den Einsatz von KI jetzt schon möglich ist oder in der Zukunft möglich sein wird.

Mit diesen Erkenntnissen im Gepäck haben Unternehmen zurück zu Hause die Möglichkeit besser einzuschätzen, welche Chancen sich in einer KI-Welt für ihr Geschäft ergeben. Szenario-Planung hilft dabei, mögliche KI-Anwendungen in die Unternehmensstrategie mit aufzunehmen und vor allem auch erste Experimente mit KI-Lösungen zu starten.

**Also würden Sie sagen, dass baden-württembergische Unternehmen im Zuge des InnovationCamps Foresight und KI-Kompetenz erhalten können, was auch auf ihre langfristige Innovationskraft einzahlt?**

**Frieze:** Das Silicon Valley ist nicht nur ein Ort, an dem man Zukunftstrends miterleben kann. Hier tummeln sich die Weltmeister der Innovation, die einen jahrzehntelangen Streckenrekord darin haben, disruptive Lösungen tatsächlich auch in die Tat umzusetzen. Dabei spielt das einzigartige Silicon Valley Mindset

#### **InnovationCamp BW Silicon Valley**

Bootcamp: 3. bis 14. Juni 2024

Matchmaking: 10. bis 14. Juni 2024

Die Bewerbungsphase für das InnoCamp startet jetzt und geht bis zum 28. April 2024.

Infos unter <https://innovationcampbw.de>,  
Anmeldung bis zum 28. April 2024 unter  
<https://t1p.de/bpwku>.

#### **Ihre IHK-Ansprechpartnerin**

Dorothee Minne, Telefon: 0711 2005-1236  
[dorothee.minne@stuttgart.ihk.de](mailto:dorothee.minne@stuttgart.ihk.de)

# Deutsche Exporte nach Afrika 2023 auf Rekordniveau

Der deutsche Außenhandelsumsatz mit dem afrikanischen Kontinent legt weiter zu. Dabei verschieben sich die Schwerpunkte.

Der deutsche Außenhandel mit Afrika ist 2023 nominal um 0,9 Prozent auf einen neuen Rekordwert von 61,2 Milliarden Euro gestiegen. Das zeigen Zahlen von Destatis. Während die deutschen Exporte um 8,3 Prozent zulegten, gaben die Importe um 4,9 Prozent nach. Ein Grund hierfür sind die 2023 teilweise deutlich gesunkenen Rohstoffpreise.

## Stagnation bei den Exporten im Süden, Zuwachs im Norden

Die deutschen Exporte nach Afrika entwickelten sich 2023 regional unterschiedlich. Besonders hohes Wachstum verzeichneten die Ausfuhren nach Nordafrika. Nach Ägypten erhöhten sich die deutschen Lieferungen im Jahresvergleich um mehr als ein Viertel auf 5,3 Milliarden Euro. Besonders stark nachgefragt waren Maschinen, Kraftfahrzeuge und Flugzeuge. Auch die Exporte nach Algerien, die um mehr als ein Fünftel auf 2,1 Milliarden Euro zulegten, profitierten von einer verstärkten Nachfrage von Maschinen und Kraftfahrzeugen. Der Wert der nach Marokko gelieferten Waren erhöhte sich um 14,1 Prozent auf 3,2 Milliarden Euro. Dort waren Kraftfahrzeugteile und elektrische Ausrüstungen die wichtigsten Warengruppen.

## Exporte nach Südafrika stagnieren

Weniger dynamisch entwickelte sich der Export in die anderen Regionen. Die Ausfuhren in das Südliche Afrika verzeichneten lediglich ein Plus von 2,1 Prozent auf 10,8 Milliarden Euro. Der wichtigste Exportmarkt für deutsche Unternehmen in Afrika – die Republik Südafrika – stagnierte praktisch. Während der Absatz von Maschinen um ein Fünftel zulegen konnte, ging der Verkauf von Kraftfahrzeugen und deren Teile leicht zurück.

## Importe gehen zurück

Im Gegensatz zum kräftigen Exportwachstum gingen die deutschen Importe aus Afrika im Wert um 4,9 Prozent auf 32,6 Milliarden Euro zurück. Die Rohstoffpreise lagen 2023 teilweise deutlich unter dem

Niveau von 2022, weshalb sich vor allem der Warenwert reduzierte, während die importierten Mengen sogar teilweise zunahmen.

Allein aus der Republik Südafrika importierte Deutschland Waren im Wert von 12,1 Milliarden Euro. Besonders gefragt waren dabei Erze im Wert von 2,6 Milliarden Euro sowie Kfz und Kfz-Teile im Wert von 4,6 Milliarden Euro. Wichtige Einfuhrländer waren auch 2023 die Erdölförderländer Libyen mit Importen in Höhe von 4,8 Milliarden Euro, Nigeria mit einem Importwert in Höhe von 1,9 Milliarden Euro und Algerien mit einem Wert von 1,5 Milliarden Euro.

Weitere wichtige Einfuhrländer sind Marokko und Tunesien, in denen deutsche Unternehmen mit eigenen Produktionsstätten vertreten sind. Aus diesen Ländern importierte Deutschland jeweils Waren im Wert von 2,8 Milliarden Euro. Wichtige Importgüter aus den beiden Ländern sind Kfz-Teile, elektronische Erzeugnisse und Bekleidung. Der Importwert aus Ägypten belief sich auf 1,5 Milliarden Euro. Die Importe aus Côte d'Ivoire, hauptsächlich Kakao, erreichten einen Wert in Höhe von 970 Millionen Euro. ■

Michael Monnerjahn, Manager,  
gtai Germany Trade & Invest, Wirtschaftsnetzwerk Afrika  
[www.africa-business-guide.de/wna](http://www.africa-business-guide.de/wna)



Tipp: IHK-Geschäfts-  
anbahnungsreise Afrika



## Mit der IHK afrikanische Märkte erschließen

Für eine erste Sondierung und um sich auf den gewünschten Markt vorzubereiten, bietet die IHK neben Beratungsangeboten zusätzliche Möglichkeiten, um mit ausländischen Unternehmen aus Afrika in Kontakt zu kommen.

Afrika gilt als einer der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsräume der Welt. Bereits seit einigen Jahren steigt das Interesse von Unternehmen, afrikanische Märkte zu entwickeln und zu erschließen: als Absatzmärkte für Produkte, aber auch als Beschaffungsmarkt oder Fertigungsstandort. Insbesondere die geopolitischen Veränderungen und Probleme bei Lieferketten nehmen Unternehmen als Anlass, um regionale Lieferkettennetzwerke, auch in Afrika, aufzubauen.

### IHK-Geschäftsanbahnungsreise nach Ghana und Nigeria

Mit der branchenoffenen IHK-Geschäftsanbahnungsreise ist es möglich, die Wirtschaftskontakte vor Ort auszubauen und erste Schritte der Auslandsmarkterschließung zu unternehmen. Die zwei westafrikanischen und englischsprachigen Länder haben enormes Potenzial und bieten sich für eine erste Markterkundung an.



Ghana

### Kleiner Markt mit großer politischer Stabilität

Ghana ist mit rund 30 Millionen Einwohnern ein beliebter und interessanter Einstiegsmarkt für deutsche Firmen, unter anderem weil es ein positives Beispiel für Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und Stabilität ist. Bereits seit 2010 ist Ghana als „Middle Income Country“ klassifiziert. Herausforderungen sind weiterhin die Staatsverschuldung und



Nigeria

### Das bevölkerungs- reichste Land Afrikas

Nigeria ist mit rund 220 Millionen Einwohnerinnen und Einwohnern der bevölkerungsreichste Staat Afrikas. In 2023 ist Nigeria mittlerweile zur größten Volkswirtschaft Afrikas aufgestiegen. Mit seiner wachsenden Mittelschicht ist das Land ein enormer Absatzmarkt und bietet aufgrund seiner diver-

sifizierten und wachsenden produzierenden Industrie gute Kooperations-Chancen, unter anderem für Hersteller von Maschinen und Anlagen sowie für Entwickler von erneuerbaren Energieprojekten. Das Land gilt jedoch als schwierig zu erschließender Markt in Afrika. Die Inflation in der größten Volkswirtschaft und dem wichtigsten Ölproduzenten Afrikas liegt im zweistelligen Bereich. Die Sicherheitslage im Nordosten des Landes bereitet weitere Probleme.

Mit beiden Ländern gibt es interessante Initiativen im Bereich der beruflichen Qualifizierung. Etwa mit dem Stipendium der Baden-Württemberg-Stiftung für Berufseinsteiger im Kfz-Gewerbe aus Ghana oder mit der Projekt-Idee GLORIA (German Lagos Organisation Real knowledge transfer and dual vocational training In Africa). ■

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

### IHK-Geschäftsanbahnungsreise Ghana und Nigeria

Zeitraum: 23. bis 29. Juni 2024  
[www.ihk-exportakademie.de/bw-ihk-sonderprojekte-2024](http://www.ihk-exportakademie.de/bw-ihk-sonderprojekte-2024)

### Ihr IHK-Ansprechpartner

Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230, [thomas.bittner@stuttgart.ihk.de](mailto:thomas.bittner@stuttgart.ihk.de)

### Partnering in Business with Germany (PG)

In 2024 unterstützt die IHK Region Stuttgart lokale Unternehmen bei der Geschäftsanbahnung mit afrikanischen Unternehmen außerdem mit einem weiteren Projekt:

PG, früher bekannt als Managerfortbildungsprogramm, ist ein globales Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) zur Außenwirtschaftsförderung. Unter dem Motto „Fit for

Partnership with Germany" bereitet das PG Führungskräfte ausländischer Unternehmen gezielt auf die Geschäftsanbahnung und Wirtschaftskooperation mit deutschen Unternehmen vor – mit Erfolg für beide Seiten.

#### Win-Win für beide Seiten

Jedes Jahr werden rund 1.000 ausländische Führungskräfte aus Afrika, Asien und Lateinamerika auf den Markteintritt nach Deutschland vorbereitet. Es werden gezielt B2B-Kontakte zu deutschen Unternehmen hergestellt, die ihrerseits für sich neue Märkte erschließen wollen. Durch diesen partnerschaftlichen Ansatz entstehen langfristige Geschäftsbeziehungen und ein globales Netzwerk international agierender kleiner, mittlerer und mittelständischer Unternehmen.

In 2024 werden zwei Delegationen aus Afrika erwartet: aus Südafrika und Ägypten. Im

Rahmen eines zweiwöchigen Aufenthalts werden diese beiden Gruppen mit jeweils 20 Führungskräften in Baden-Württemberg auf den Markteintritt in Deutschland vorbereitet. Die Delegation der anreisenden Manager aus Südafrika ist branchenübergreifend. Die Führungskräfte aus Ägypten vertreten die Branchen Gesundheitswirtschaft und Verpackungstechnik. Das PG-Programm orientiert sich am Bedarf der deutschen Wirtschaft und steht allen KMU, allen Branchen und Sektoren offen.

#### IHK-Geschäftsanbahnung mit Unternehmen aus Südafrika und Ägypten im Rahmen des Programms „Partnering in Business with Germany“

Besuch von jeweils einer Unternehmergruppe (circa 15 bis 20 Personen) aus:  
Südafrika: 6. bis 17. Mai 2024 (branchenübergreifend)  
Ägypten: 11. bis 22. November 2024 (Gesundheitswirtschaft und Verpackungstechnik)  
Informationen unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 4345710.

#### Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Nahida Amado, Telefon 0711 2005-1920, [nahida.amado@stuttgart.ihk.de](mailto:nahida.amado@stuttgart.ihk.de)

#### Der Programmablauf

Das Programm findet in einem hybriden Format statt. Teilnehmende Unternehmen aus Baden-Württemberg haben die Möglichkeit, ihre Dienstleistungen, Produkte und die Produktionsstätte ihres Unternehmens den ausländischen Managern virtuell oder in Präsenz vorzustellen. Dabei bietet sich an, ins direkte Gespräch zu kommen, sich auszutauschen und bei Bedarf nach gemeinsamen Lösungen für eine Zusammenarbeit zu suchen.

Die IHK unterstützt bei der Vereinbarung individueller Gesprächstermine mit einem konkreten Geschäftspartner aus der gewünschten Branche. ■

Nahida Amado,  
IHK Region Stuttgart

## Remote Work in Spanien

Immer häufiger werden deutsche Unternehmen mit dem Wunsch von Mitarbeitenden konfrontiert, dauerhaft oder längerfristig aus dem Homeoffice zu arbeiten.

Die hohe Lebensqualität und die niedrigeren Lebenshaltungskosten sind die hauptsächlichen Beweggründe für den Wunsch, dort zu arbeiten, wo traditionell nur Urlaub gemacht wird. In solchen Fällen spricht man von Remote Work, einer Konstellation, die sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer eine Reihe von rechtlichen und steuerlichen Herausforderungen mit sich bringt.

### Ist deutsches Arbeitsrecht anwendbar?

Gemäß Art. 8.1 der Verordnung (EG) Nr. 593/2008 (ROM-I-VO) kann generell die Anwendung des deutschen Arbeitsrechts auf einen in Spanien auszuführenden Arbeitsvertrag gewählt werden. Dies ist insbesondere dann sinnvoll, wenn bereits in Deutschland tätige Arbeitnehmer in ein Remote Work Arbeitsverhältnis wechseln. Die Vereinbarung deutschen Rechts ist aber auch bei Abschluss eines neuen Arbeitsvertrages möglich. Im Interesse der Rechtssicherheit sollte daher stets eine Rechtswahl getroffen werden, da andernfalls spanisches Arbeitsrecht gilt (Art. 8.2).

Aber Achtung! Die zwingenden Schutzbestimmungen des spanischen Arbeitsrechts gelten bei Kollision mit dem gewählten deutschen Recht (Art. 8.1). Obwohl das deutsche Arbeitsrecht Arbeitnehmern im Allgemeinen ein gleiches oder höheres Maß an Schutz bietet als das spanische (zum Beispiel in Bezug auf Urlaubsansprüche), kann es zu Konflikten etwa bei den in Spanien sehr restriktiven Kündigungsgründen und -fristen kommen. Im Allgemeinen ist es daher ratsam, spanisches Rechts zu wählen und den Vertrag bei Bedarf an die Regelungen des deutschen Arbeitsrechts so weit wie möglich anzulehnen.

### In welchem Land sind Sozialversicherungsbeiträge fällig?

Gemäß Verordnung (EG) Nr. 883/2004 (Art. 11.3) ist das Sozialversicherungsrecht des Staates anwendbar, in dem Arbeitnehmer



die Beschäftigung ausüben, sprich das Sozialversicherungsrecht Spaniens bei vollständigem oder überwiegendem (über 50 Prozent) Remote Work in Spanien. Die Sonderregelung des Art. 12 zur Beibehaltung der deutschen Versicherung für vorübergehend (maximal 24 Monate) entsandte Arbeitnehmer ist bei dauerhaftem Remote Work in Spanien ausgeschlossen, kann allerdings bei sporadischer Arbeitstätigkeit in Verbindung mit einem Urlaub (oft „Workation“ genannt) angewendet werden (vergleiche Leitlinien zu Telearbeit der EU-Kommission).

### Mit welchen steuerlichen Folgen hat der Arbeitgeber zu rechnen?

Sofern Arbeitnehmer die steuerliche Ansässigkeit in Spanien erwerben, was in der Regel geschieht, wenn sie sich dort länger als 183 Tage im Kalenderjahr aufhalten, hat dies weitreichende steuerliche Folgen für die Arbeitgeber:



a) Lohnsteuerabzug: Unabhängig von den konkreten Tätigkeiten, die Arbeitnehmer in Spanien ausüben, sind Arbeitgeber verpflichtet, den Lohnsteuerabzug in Spanien vorzunehmen. Dies bedeutet, sie müssen die Lohnsteuer vom Gehalt einbehalten und beim spanischen Finanzamt erklären und abführen. In diesen Fällen liegt eine sogenannte „lohnsteuerliche Betriebsstätte“ der Arbeitgeber in Spanien vor.

b) Körperschaftssteuer: Begründung einer gewinnsteuerlichen Betriebsstätte. Unternehmen, die in Spanien über eine feste Geschäftseinrichtung verfügen, über die ihre Geschäftstätigkeit ganz oder teilweise ausgeübt wird, begründen eine sogenannte „gewinnsteuerliche Betriebsstätte“ und müssen in Spanien Körperschaftssteuer auf den der Betriebsstätte (im Zuge einer Gewinnabgrenzung beziehungsweise Festlegung der Verrechnungspreise) zuzurechnenden Gewinn zahlen. Sowohl das spanische Steuergesetz als auch das deutsch-spanische DBA legen eine Reihe von Kriterien fest, um zu klären, wann eine Betriebsstätte vorliegt. Je nach Art der Tätigkeiten der Arbeitnehmer, ihrer Verantwortlichkeiten und Funktionen im Unternehmen oder der Tatsache, dass sie befugt sind, Verträge im Namen des Arbeitgebers abzuschließen, begründen die Unternehmen möglicherweise eine Betriebsstätte in Spanien. Dies sollte von Fall zu Fall sehr sorgfältig geprüft werden.

c) Umsatzsteuerpflicht: Soweit der Wohnsitz oder das Homeoffice von in Spanien ansässigen Arbeitnehmern von in Deutschland ansässigen Unternehmen eine gewinnsteuerliche Betriebsstätte begründen, müssen sie sich in der Regel umsatzsteuerlich in Spanien registrieren lassen.

## Steuerliche Folgen für Arbeitnehmer

Remote Work in Spanien löst eine unbeschränkte Einkommens- und Vermögenssteuerpflicht von Arbeitnehmern in Spanien aus, also die Pflicht, das jeweilige Welteinkommen und -vermögen in Spanien zu versteuern. Zudem sind Arbeitnehmer in Spanien auch noch unbeschränkt erbschafts- und schenkungssteuerpflichtig und unterliegen verschiedenen (formellen) Steuerpflichten wie beispielsweise die Pflicht zur Offenlegung des jeweiligen Auslandsvermögens.

Dort, wo viele Arbeitnehmer früher nur Urlaub gemacht haben, möchten sie nun auch vermehrt arbeiten. Ermöglichen Arbeitgeber dies, erhöhen sie zwar die Attraktivität des Arbeitsplatzes – gleichzeitig stellen sich jedoch eine Vielzahl komplexer Rechts- und Steuerfragen, die Unternehmen vorab klären müssen. ■

Fernando Lozano,  
Lozano Schindhelm, S.L.P., Valencia, Spanien

### Veranstaltungshinweis: Mitarbeitereinsatz in den Benelux-Staaten (Webinar)

Datum: 14. Mai 2024  
Ansprechpartner: Tim Hagemann  
Telefon 0711 2005-1269

### Ihre IHK-Ansprechpartner der Stabsstelle Internationales Wirtschaftsrecht und Handelspolitik

Silke Helmholz, Syndikusrechtsanwältin  
Telefon 0711 2005-1533  
silke.helmholz@stuttgart.ihk.de

Tim Hagemann, Rechtsassessor  
Telefon 0711 2005-1269  
tim.hagemann@stuttgart.ihk.de

Mehr Informationen rund um das Internationale Wirtschaftsrecht unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 16597.

# Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Attraktive Deckungsmöglichkeiten für klimafreundliche Geschäfte; neue Ideenwettbewerbe im Rahmen von develoPPP Classic und develoPPP Ventures

## Attraktive Deckungsmöglichkeiten für klimafreundliche Geschäfte

Die Exportkreditgarantien des Bundes sind ein zentrales Element der Exportfinanzierung und sichern Unternehmen gegen Forderungsausfälle ab. Nun wurden sie mit Blick auf den Klimaschutz und die anstehende Dekarbonisierung der Wirtschaft entscheidend weiterentwickelt. Seit dem vergangenen Jahr können Exporteure klimafreundliche Exporte zu besonders günstigen Konditionen absichern und finanzieren. Grundlage hierfür ist die Klimastrategie, die der Bund im November 2023 verabschiedet hat. Mit seiner Klimastrategie richtet der Bund seine Förderinstrumente konsequent am Pariser 1,5 Grad Ziel aus.

Neben den Klimastrategien für die Export- und Investitionsgarantien hat der Bund auch einen KLIMA-UFK (Garantien für Ungebundene Finanzkredite). Diese unterstützen die Fremdfinanzierung förderungswürdiger Rohstoffprojekte im Ausland und sichern die Rohstoffversorgung der deutschen Industrie. Davon profitieren Vorhaben im Bereich nachhaltiger Energieträger – zum Beispiel grüner Wasserstoff – oder aber Batterietechnologien. Mehr Informationen finden Sie auf der Webseite des Wirtschaftsministeriums (BMWi) unter [www.exportkreditgarantien.de](http://www.exportkreditgarantien.de). Ansprechpartnerin für Exportkreditgarantien der Bundesrepublik ist Natalja Forstmeier, Firmenberaterin Region Stuttgart, Euler Hermes AG.

## Ideenwettbewerb im Rahmen von develoPPP Classic

Vom 15. Februar 2024 bis 31. März 2024 können erneut Projektvorschläge für das Programm develoPPP Classic eingereicht

werden. Der Wettbewerb richtet sich an alle Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern aktiv werden und ihr Engagement nachhaltig gestalten wollen.

Projektvorschläge können insbesondere für folgende Maßnahmen eingereicht werden:

- Die Verbesserung von Umwelt- und Sozialstandards in Lieferketten
- Die Schaffung guter Arbeitsplätze sowie die Verbesserung von Arbeitsbedingungen
- Die Förderung speziell von Frauen und marginalisierten Gruppen in Beruf und Unternehmertum
- Maßnahmen, die zur Abschwächung des Klimawandels beziehungsweise zur Anpassung an die Folgen des Klimawandels beitragen
- Maßnahmen zum Schutz der natürlichen Umwelt, beispielsweise durch nachhaltige Anbaumethoden, Wassereinsparung in Produktionsprozessen oder die Vermeidung und Wiederaufbereitung von Müll
- Die Schaffung von Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen

Das Programm bietet gute Möglichkeiten, Nachhaltigkeitsstandards entlang der bestehenden internationalen Lieferketten einzuführen. Weitere Informationen zum aktuellen Ideenwettbewerb sowie Projektbeispiele finden sich auf der Webseite unter [www.developpp.de/foerderprogramm/unternehmen](http://www.developpp.de/foerderprogramm/unternehmen).

## develoPPP Ventures

Ebenfalls vom 15. Februar 2024 bis 31. März 2024 geöffnet ist der letzte Ideenwettbewerb im Rahmen der Programmvariante

develoPPP Ventures. Sie richtet sich an junge Unternehmen, die mit einem innovativen Geschäftsmodell die Lebensbedingungen in einem Entwicklungs- oder Schwellenland verbessern und skalieren wollen. Im Rahmen eines Matching-Funds-Modells stellt das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) einen Zuschuss von bis zu 100.000 Euro für geeignete Wachstumsinvestitionen zur Verfügung.

Aktuell ist das Programm für Projekte in Ghana, Kenia, Nigeria und Tansania geöffnet. Weitere Informationen zum Ideenwettbewerb sowie Projektbeispiele finden Sie auf der Webseite von develoPPP Ventures unter [www.developpp.de/foerderprogramm/startups](http://www.developpp.de/foerderprogramm/startups). ■

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

## GTAI-Datenbank Internationale Ausschreibungen und Projekte

Sie möchten sich tagesaktuell und gezielt nach Ihrem Interessengebiet über internationale Ausschreibungen und Projekte informieren? Nutzen Sie den kostenlosen personalisierten E-Mail-Service „Tenders & Projects Daily“ unseres Kooperationspartners Germany Trade & Invest: [www.gtai.de/de/trade/service/newsletter](http://www.gtai.de/de/trade/service/newsletter).

## Ihr IHK-Ansprechpartner

Thomas Bittner  
Telefon 0711 2005-1230  
[thomas.bittner@stuttgart.ihk.de](mailto:thomas.bittner@stuttgart.ihk.de)  
[www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 676362

# Nachhaltigkeit entlang der Lieferkette

Wie sich die Karl Dungs GmbH & Co. KG als mittelständisches Unternehmen mit der Umsetzung der geplanten EU-Lieferketten-Richtlinie (CSDDD) auseinandersetzt.

Die Unternehmen in unserer Region leben in besonderem Maße von den internationalen Beziehungen. Das Thema Nachhaltigkeit spielt daher nicht nur am Unternehmenssitz eine Rolle, sondern setzt sich in den internationalen Geschäftsbeziehungen entlang der Wertschöpfungskette fort. Diese ist allerdings mitunter sehr komplex, was die Erfassung entsprechender Informationen aufwendig macht.

Wir sprachen darüber mit Tanja Czaker. Sie ist strategische Einkäuferin bei der Karl Dungs GmbH & Co. KG. Das Unternehmen mit Sitz in Urbach entwickelt und fertigt Systemlösungen für die Heiz- und Prozesswärme-Industrie, die auch für den Wasserstoffeinsatz geeignet sind. Die Karl Dungs GmbH hat Fertigungsstätten im Vereinigten Königreich, in den USA und in Indien. Dazu kommen zwölf Vertriebsniederlassungen.

**Frau Czaker, die Karl Dungs GmbH & Co. KG ist ein mittelständisches, international agierendes Familienunternehmen mit rund 600 Lieferanten. Registrieren Sie, dass vermehrt Kunden Informationen über Menschenrechts- oder Umweltaspekte in der Lieferkette abfragen?**

**Tanja Czaker:** Das ist in der Tat so. Die Fülle regulatorischer Anforderungen steigt stetig. Viele unserer Kunden wollen ihre Prozesse nachhaltiger und CO<sub>2</sub>-neutraler machen und von Gas auf Wasserstoff umstellen. Mit unseren rund 700 Mitarbeitenden sind wir zwar (noch) nicht unmittelbar berichtspflichtig. Aber wir sehen, dass die Nachhaltigkeitsberichterstattung an Bedeutung gewinnt. Es gibt Pläne, die Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) auf Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten auszuweiten. Auch die neue Corporate Social Responsibility Directive (CSRD) beobachten wir genau.



Karl Dungs GmbH & Co. KG, Urbach

**Welches sind für Sie aktuell die großen Herausforderungen? Sehen Sie auch Chancen?**

**Czaker:** Unsere größte Herausforderung ist momentan, uns mit den neuen gesetzlichen Anforderungen auseinander zu setzen. Wir müssen unser bestehendes Risiko- und Lieferantenmanagement-System anpassen und uns organisatorisch neu ausrichten. Seit einem Jahr betreue ich das Thema Nachhaltigkeit als strategische Einkäuferin. Was die Chancen angeht: diese sehen wir durchaus, wenn es gelingt mit digitalen Lösungen Risiken effizient und zuverlässig zu identifizieren und zu bewerten. Das hilft beim Zugang zu Kapital und verbessert die Kundenbindung.

**Wie bewerten Sie denn die Unterstützung für Unternehmen seitens der IHK?**

**Czaker:** Sehr positiv. Die IHK setzt sich stark dafür ein, dass die Umsetzung des LkSG und CSDD mit weniger Bürokratie und ohne zusätzliche Risiken (zum Beispiel Haftungsrisiken) umgesetzt wird. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) bietet die IHK wertvolle Hinweise auf Infoportale, Initiativen, Siegel, Standards und Leitfäden.

Hilfreich war für mich persönlich der IHK-Hinweis auf einen Zertifikatslehrgang „Nachhaltiges Lieferkettenmanagement“ und die Einladung, am IHK-Round-Table LkSG mitzuwirken.

Interessant ist sicherlich auch der KMU-Praxisleitfaden zum Lieferkettengesetz. Dieser bietet kleinen und mittleren Unternehmen oder auch mittelständischen Unternehmen wie uns Hilfestellung, welche

Pflichten Betriebe in der Lieferkette übernehmen müssen und welche nicht. Außerdem gibt er praktische Hinweise, wie Unternehmen sich bei Vertragsverhandlungen zu den Verpflichtungs- beziehungsweise Weitergabeklauseln verhalten sollen. ■

Das Interview führte Thomas Bittner,  
IHK Region Stuttgart

#### LkSG-Praxisleitfaden für KMU

Als Download verfügbar unter  
[www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 6043324  
oder per E-Mail anfordern unter  
[sc.recht.international@stuttgart.ihk.de](mailto:sc.recht.international@stuttgart.ihk.de).



#### Ausblick

Das Magazin Wirtschaft und unsere Außenwirtschaft aktuell bieten Ihnen im monatlichen Wechsel Einblicke in die aktuellen Themen der Wirtschaft und des Außenhandels. Das neue Magazin Wirtschaft für den Monat Mai bis Juni 2024 finden Sie ab 1. Mai 2024 unter [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 5353812. ■

## Impressum

#### Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart  
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart,  
Telefon 0711 2005-0  
[www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), [info@stuttgart.ihk.de](mailto:info@stuttgart.ihk.de)

#### Konzeption

Geschäftsbereich International

#### Verantwortung Inhalt und Herausgabe

Dorothee Minne, Tassilo Zywiets

#### Redaktion

Silke Taubert-Vikuk

#### Design, Satz und Layout

SANSHINE Communications GmbH

#### Bilder

gettyimages (Titel, Seite 3), Fecsku – stock.adobe.com (Seite 18),  
Creaiva Images – stock.adobe.com (Seite 23), Fotolia (Seite 24)

#### Druck

Druckhaus Götz GmbH

#### IHK Region Stuttgart

Alle Rechte vorbehalten.  
Nachdruck oder Vervielfältigung  
auf Papier und elektronischen Daten-  
trägern sowie Einspeisungen in  
Datennetze nur mit Genehmigung  
des Herausgebers.

Die Außenwirtschaftsnachrichten der  
Industrie- und Handelskammer Region  
Stuttgart werden unter anderem in Zusam-  
menarbeit mit Germany Trade und Invest  
(GTAI) verfasst.

#### **GTAI** GERMANY TRADE & INVEST

Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des In-  
halts sowie für zwischenzeitliche Änderungen  
übernimmt die Industrie- und Handelskammer  
Region Stuttgart keine Gewähr.

Das Magazin Außenwirtschaft aktuell können  
Sie auf unserer Webseite unter  
[www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart), Nr. 5359684 bestellen.

## Stage bei der AHK Indonesien in Jakarta

Im Gespräch mit dem Geschäftsführer Jan Rönnefeld erhalten wir Einblicke in mögliche Marktchancen für kleine und mittlere Unternehmen in Indonesien.

Unsere Trainee und zukünftige Länderreferentin, Dilara Baran, verbrachte zwei Monate bei der AHK Indonesien. Im Interview mit dem Geschäftsführer Jan Rönnefeld erhalten wir Einblicke in das Leben und die Wirtschaft in Indonesien.

**Herr Rönnefeld, Sie sind seit circa 26 Jahren in Indonesien. Wie macht sich Ihrer Meinung nach die kulturelle und religiöse Vielfalt in Indonesien im Alltag bemerkbar?**

**Jan Rönnefeld:** Mit über 17.000 Inseln, davon etwa 7.000 bewohnt, ist Indonesien der weltweit größte Archipel. Hier gibt es eine Vielzahl von Kulturen und über 600 Sprachen mit vielen Dialekten. Trotzdem herrscht eine bemerkenswerte Toleranz, besonders in Jakarta, der zweitgrößten Metropole der Welt, was zu einem friedlichen Miteinander führt.

**Was macht eine Investition in Indonesien für KMU attraktiv?**

**Rönnefeld:** Was Indonesien attraktiv macht, ist seine Größe, das hohe Marktpotenzial und die Vielfalt der Ressourcen, von Mineralien bis zu Öl, Gas und Nickel. Es verfügt zudem über fruchtbare Böden für die Landwirtschaft und ist der größte Palmölproduzent sowie der zweitgrößte Naturkautschukproduzent, drittgrößte Kakao- und viertgrößte Kaffeebohnenhersteller.

Als riesiger Archipel bietet es auch einen bedeutenden Markt für Aquamarintechnologien. Die potenzielle Kundenbasis wird zukünftig über 300 Millionen Menschen umfassen. Aktuell wird die neue grüne Hauptstadt Nusantara auf der Insel Kalimantan gebaut. Beim Bau werden grüne und nachhaltige Technologien für Wohnungsbau, Ver- und Entsorgungsinfrastruktur, Verkehr und Energieversorgung gebraucht.

**Zu Nusantara: Wo und wann sehen Sie mögliche Kooperationswege für deutsche KMU in diesen Branchen?**

**Rönnefeld:** Die Entwicklung einer neuen Hauptstadt ist ein politisches Projekt, das zunächst von indonesischen Unternehmen umgesetzt wird. Die Bauprojekte sind in einer frühen Phase. Es gibt erste Planungen und Infrastrukturprojekte wie Straßen, Abwasserentsorgung, Abfallmanagement und Stromversorgung werden realisiert. Vor sechs Monaten wurden Wohnkomplexe für 7.000 bis 8.000 Bauarbeiter fertiggestellt, weitere werden folgen.

**Sonderwirtschaftszone Nusantara**

Die Hauptstadtregion ist als Sonderwirtschaftszone konzipiert, in der kommunale Staatsunternehmen (PT Bina Karya) die Koordination der wirtschaftlichen Entwicklung und der Partner übernehmen. Bisher



Jan Rönnefeld, Geschäftsführer AHK Indonesien, und Dilara Baran, Trainee IHK Region Stuttgart (rechts).

haben sich hauptsächlich große Unternehmen aus Deutschland registriert. Die Hauptstadt wird im Sommer 2024 umziehen. Weitere Ministerien und Institutionen könnten in den nächsten zwei bis drei Jahren folgen, abhängig von der Fortsetzung der Bemühungen. Es bleibt abzuwarten, ob indonesische Staatsunternehmen bedeutende Niederlassungen gründen.

Jakarta, mit einer Metropolregion von 35 Millionen Einwohnern und ihren Familien, wird weiterhin florieren. Diese Faktoren werden die zukünftige Entwicklung und staatliche Investitionen beeinflussen.

Die Bundesregierung bietet über die KfW finanzielle Instrumente für Bereiche wie grüne Industrie und umweltbezogene Investitionen an. Dies könnte deutschen Unternehmen helfen, in Nusantara zu investieren. ■

Das Interview führte Dilara Baran, AHK Indonesien

## Veranstaltungshinweise

Die Veranstaltungen der IHK Region Stuttgart finden als Präsenzveranstaltungen, in virtueller oder in hybrider Form statt. Wir behalten uns vor, die Veranstaltungsform anzupassen. Auf unserer Webseite [www.ihk.de/stuttgart](http://www.ihk.de/stuttgart) finden Sie unter dem Suchbegriff „Veranstaltungen“ stets aktuelle Informationen. Weitere Angebote finden Sie unter [www.bw.ihk.de/taetigkeitsfelder/veranstaltungen/international](http://www.bw.ihk.de/taetigkeitsfelder/veranstaltungen/international), weitere Angebote der IHK-Exportakademie unter [www.ihk-exportakademie.de](http://www.ihk-exportakademie.de).

|                   | Veranstaltung                                                                                            | Ansprechpartnerin/Ansprechpartner                                                                                                             |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>April 2024</b> |                                                                                                          |                                                                                                                                               |
| 10. April         | Meldepflichten bei grenzüberschreitenden Zahlungen                                                       | Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230<br><a href="mailto:thomas.bittner@stuttgart.ihk.de">thomas.bittner@stuttgart.ihk.de</a>                |
| 17. April         | Beratertag Exportkreditgarantien – Hermes-Deckungen in der Praxis                                        | Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230<br><a href="mailto:thomas.bittner@stuttgart.ihk.de">thomas.bittner@stuttgart.ihk.de</a>                |
| 23. April         | Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz für kleine und mittlere Unternehmen                             | Silke Helmholz, Telefon 0711 2005-1533<br><a href="mailto:silke.helmholz@stuttgart.ihk.de">silke.helmholz@stuttgart.ihk.de</a>                |
| 23. April         | Branchentalk International: E-Commerce – Märkte der Zukunft (Webinar)                                    | Ulrike Modery, Telefon 0711 2005-1243<br><a href="mailto:ulrike.modery@stuttgart.ihk.de">ulrike.modery@stuttgart.ihk.de</a>                   |
| <b>Mai 2024</b>   |                                                                                                          |                                                                                                                                               |
| 7.–10. Mai        | IHK-Exportakademie GmbH: Geschäfts-anbahnungsreise mit Kooperationsbörse – Gesundheitswirtschaft Vietnam | Sandra Schorrer, Telefon 07121 201-221<br><a href="mailto:schorrer@reutlingen.ihk.de">schorrer@reutlingen.ihk.de</a>                          |
| 15. Mai           | Häufige Fragen bei Zollanmeldungen (Webinar)                                                             | Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207<br><a href="mailto:petra.lau@stuttgart.ihk.de">petra.lau@stuttgart.ihk.de</a>                               |
| 20.–24. Mai       | IHK-Exportakademie GmbH: Geschäfts-anbahnungsreise mit Kooperationsbörse – Marktchancen Brasilien        | Ulrike Modery, Telefon 0711 2005-1243<br><a href="mailto:ulrike.modery@stuttgart.ihk.de">ulrike.modery@stuttgart.ihk.de</a>                   |
| <b>Juni 2024</b>  |                                                                                                          |                                                                                                                                               |
| 6. Juni           | Ukraine – aktuelle Lage (Webinar)                                                                        | Barbara Effenberger, Telefon 0711 2005-1407<br><a href="mailto:barbara.effenberger@stuttgart.ihk.de">barbara.effenberger@stuttgart.ihk.de</a> |
| 6. Juni           | Ermittlung der richtigen Warennummer (Webinar)                                                           | Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207<br><a href="mailto:petra.lau@stuttgart.ihk.de">petra.lau@stuttgart.ihk.de</a>                               |
| 11. Juni          | Branchenfokus Medizintechnik China                                                                       | Dorothee Minne, Telefon 0711 2005-1236<br><a href="mailto:dorothee.minne@stuttgart.ihk.de">dorothee.minne@stuttgart.ihk.de</a>                |
| 27. Juni          | Rechtliche Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches US-Geschäft (Webinar)                                 | Tim Hagemann, Telefon 0711 2005-1269<br><a href="mailto:tim.hagemann@stuttgart.ihk.de">tim.hagemann@stuttgart.ihk.de</a>                      |

Bitte beachten Sie, dass es sich bei den obigen Veranstaltungshinweisen nicht um abschließende Empfehlungen handelt. Wir weisen vielmehr ausdrücklich darauf hin, dass es eine Vielzahl weiterer Anbieter und Angebote gibt.

## Newsletter



Mit unserem Newsletter-Service erhalten Sie die neuesten IHK-Wirtschaftsinformationen zu von Ihnen gewählten Themengebieten tagesaktuell per E-Mail: [www.ihk.de/stuttgart/newsletter](http://www.ihk.de/stuttgart/newsletter)

## Online-Magazin Außenwirtschaft aktuell



Aktuelle Themen, interaktive Services, weiterführende Informationen – das und mehr finden Sie auf unserer Webseite unter: [www.ihk.de/stuttgart/aussenwirtschaft-aktuell](http://www.ihk.de/stuttgart/aussenwirtschaft-aktuell)