



# IHK-Außenwirtschaftsmitteilung

April 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 .....	3
IM BLICKPUNKT .....	4
Ergebnisse Umfrage Going International 2024 .....	4
2023: Baden-Württembergs Exporte sinken um 6,9 Prozent zum Vorjahr / Erstes Vorjahresminus seit pandemiebedingtem Rückgang 2020 .....	5
LÄNDER UND MÄRKTE .....	7
Umsetzungsbericht zum EU-UK Handelsabkommen .....	7
Konsultation zum UK CBAM bis 13. Juni .....	7
EU-Neuseeland Handelsabkommen ab 1. Mai in Kraft .....	7
BW INTERNATIONAL .....	8
MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER .....	9
RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN .....	11
Drittes Maßnahmenpaket des BMWK und des BAFA zur Beschleunigung der Genehmigungsverfahren .....	11
Neue WTO-Regeln zur Vereinfachung des Handels mit Dienstleistungen treten in Kraft .....	11
EU-NACHRICHTEN .....	12
Einigung zum EU-Verbot für Produkte aus Zwangsarbeit .....	12
Wiederaufnahme der EU-Philippinen Handelsverhandlungen .....	12
Rat stimmt EU-Chile Handelsabkommen zu .....	12
KOOPERATIONEN/GESCHÄFTSPARTNERVERMITTLUNG .....	13
ANLAGEN .....	14

## VERANSTALTUNGSKALENDER/WICHTIGE HINWEISE/MERKBLÄTTER

### Veranstaltungskalender:

- 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)
- 11. Juli 2024 USA- Haftungsfragen, Montage, Visum, Steuerrecht u.w. (Haus der Wirtschaft)

### 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](mailto:hermle@vs.ihk.de) angefordert werden. Außerdem ist das Magazin Online auf der IHK-Website eingestellt.

IHK-Außenstelle BBT-Tuttlingen

02. bis 05. und 18. April 2024 geschlossen.

### 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

### Ergebnisse Umfrage Going International 2024

#### Handelshemmnisse bremsen deutsche Unternehmen aus – Adrian: "Der zunehmende Protektionismus drückt aufs internationale Geschäft"

(DIHK) Deutsche Unternehmen sehen sich in ihrem internationalen Geschäft mit immer mehr Handelshemmnissen konfrontiert. Das geht aus der aktuellen Umfrage „Going International“ der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) unter knapp 2.400 Unternehmen hervor. Die Ergebnisse haben DIHK-Präsident Peter Adrian und Außenwirtschaftsexpertin Melanie Vogelbach am Freitag (15.3.) in Berlin vorgestellt.

61 Prozent der Unternehmen – so viele wie noch nie bei der Erhebung – beklagen eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften. Damit setzt sich der Trend zunehmender Handelsbarrieren fort. „Auf vielen wichtigen Auslandsmärkten treffen die Betriebe auf Hemmnisse. Das bremst zusätzlich den dringend erforderlichen Exportaufschwung“, sagt Peter Adrian. „Die Betriebe sind gleich von zwei Seiten getroffen: Im Inland sinkt die Wettbewerbsfähigkeit. Hohe Energiepreise belasten die Unternehmen zusätzlich. Dazu kommt noch der zunehmende Protektionismus, der das internationale Geschäft erschwert.“

Der Wirtschaft kommen allerdings nicht nur die internationale Politik und Handelskonflikte in die Quere: „Den Unternehmen machen insbesondere lokale Zertifizierungs- und verstärkte Sicherheitsanforderungen zu schaffen,“ ergänzt Melanie Vogelbach. „Das führt zu zusätzlicher Bürokratie und Reibungsverlust im grenzüberschreitenden Handel.“ Auch klagen immer mehr Unternehmen darüber, dass sie den Überblick über komplexe Gesetzgebungen, bürokratische und komplizierte Zollvorschriften und Local Content Vorgaben verlieren.

Vier von fünf Unternehmen (81 Prozent) sehen darüber hinaus weitere Herausforderungen aus Deutschland und Europa bei ihrem grenzüberschreitenden Geschäft: 60 Prozent davon beklagen bürokratische Hürden und Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen, wie etwa des CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichsystems (Carbon Border Adjustment Mechanism – CBAM) oder dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Über die Hälfte (57 Prozent) haben Probleme bei der Abwicklung ihres Auslandsgeschäfts, etwa durch lange Genehmigungszeiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder durch komplexe Verfahren bei der Zollabwicklung. Dies trägt auch dazu bei, dass die deutschen Unternehmen von der zumindest moderat wachsenden Weltwirtschaft derzeit nur wenig profitieren können. Sie bewerten ihre Exporterwartungen<sup>1</sup> für das laufende Jahr weiterhin negativ. Das spiegelt sich auch in den globalen Geschäftsperspektiven wider. 26 Prozent der Unternehmen gehen von einer Verschlechterung der Auslandsgeschäfte im laufenden Jahr aus, lediglich 13 Prozent erwarten eine Aufhellung. „Unter den aktuellen Umständen können wir froh sein, wenn es in diesem Jahr überhaupt für ein kleines Exportwachstum reicht“, so DIHK-Präsident Peter Adrian.

Ein kleiner Hoffnungsschimmer ist das US-Geschäft. Hier erwarten die Unternehmen überwiegend eine Verbesserung ihrer Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten. In allen anderen Weltregionen überwiegen die negativen Aussichten. Diese Divergenz zwischen den Regionen war selten so groß.

---

<sup>1</sup> [DIHK-Konjunkturumfrage Jahresbeginn 2024](#)

Die DIHK fordert angesichts dieser besorgniserregenden Entwicklung dringend den Abbau von Handelshemmnissen sowie mehr Engagement beim Abschluss von Handelsabkommen. "Die bürokratischen Hürden in der Außenwirtschaft müssen zeitnah angegangen werden, besser heute als morgen", drängt Melanie Vogelbach. "Das globale Umfeld ist schon herausfordernd genug. Wir müssen uns doch nicht noch selbst Steine in Form von zu viel Bürokratie in den Weg legen."

#### Infobox

Die Umfrageergebnisse finden Sie hier:

[www.dihk.de/resource/blob/115020/ad77921edd0fc548bf1fd97c8b1d8375/international-going-international-2024-data.pdf](http://www.dihk.de/resource/blob/115020/ad77921edd0fc548bf1fd97c8b1d8375/international-going-international-2024-data.pdf)

## 2023: Baden-Württembergs Exporte sinken um 6,9 Prozent zum Vorjahr / Erstes Vorjahresminus seit pandemiebedingtem Rückgang 2020

Im Jahr 2023 exportierten die Unternehmen des Südwestens Waren im Wert von insgesamt 247,6 Milliarden (Mrd.) Euro über die Landesgrenzen hinweg ins Ausland. Wie das Statistische Landesamt nach vorläufigen Ergebnissen der Außenhandelsstatistik mitteilt, waren das rund 18,5 Mrd. Euro bzw. 6,9 Prozent weniger als 2022. Damit zeichnete sich der erste Vorjahresrückgang seit drei Jahren ab, der allerdings um 0,5 Prozentpunkte schwächer ausfiel als 2020. Damals war der baden-württembergische Ausfuhrwert binnen Jahresfrist um rund 7,5 Prozent zurückgegangen, weil die globalen Handelsbeziehungen stark unter den Einschränkungen der Corona-Pandemie gelitten hatten. Ursächlich für die Negativentwicklung 2023 ist unter anderem das stark nachlassende Auslandsgeschäft der hiesigen Chemie- und Pharmaindustrie. Die Exportentwicklung Deutschlands insgesamt war ebenfalls rückläufig: Im Vergleich zu 2022 verringerten sich die Ausfuhren um 31,7 Mrd. Euro auf 1 562,4 Mrd. Euro. Mit einem Minus von 2,0 Prozent war der Rückgang jedoch lediglich knapp ein Drittel so stark wie im ausfuhrorientierten Südwesten.

Die Importe nach Baden-Württemberg fielen 2023 verglichen zum Vorjahr um 34,9 Mrd. Euro bzw. 13,3 Prozent auf 227,3 Mrd. Euro. Somit war der Rückgang importseitig fast doppelt so hoch wie bei den Exporten.

### Exporthandel mit wichtigsten Abnahmeländern nimmt ab

Im Hinblick auf den Exportwert verzeichnete die Südwestwirtschaft 2023 bei den sieben bedeutendsten Zielländern negative Veränderungsrate zum Vorjahr. Die Vereinigten Staaten, seit 2010 in der Rangliste ununterbrochen auf Platz 1, lagen mit einem Anteil von 14,7 Prozent bei den Südwest-Exporten erneut ganz vorne. In die größte Volkswirtschaft der Welt gingen baden-württembergische Waren im Wert von insgesamt 36,4 Mrd. Euro, allerdings waren das fast 3 Mrd. Euro bzw. 7,5 Prozent weniger als ein Jahr zuvor. Dahinter auf Platz 2 folgte China mit 18,8 Mrd. Euro. Gegenüber 2022 verbesserte sich die Volksrepublik dabei trotz eines Rückgangs von 7,0 Prozent um einen Platz in der Rangfolge. Dem zugrunde liegen starke Verluste bei den Ausfuhren in die Schweiz, die sich gegenüber dem Vorjahr um 12,9 Prozent auf 18,1 Mrd. Euro reduzierten. Dadurch fielen die Schweizer Nachbarn um zwei Positionen auf Rang 4 zurück. Zwischen China und der Schweiz, auf Platz 3 der wichtigsten Zielländer, reihte sich Frankreich mit 18,4 Mrd. Euro ein (-2,7 Prozent zum Vorjahr). Mit einem Ausfuhrwert von 12,9 Mrd. Euro (-0,8 Prozent) schlossen die Niederlande wie schon in den Vorjahren auf Platz 5 ab. Positive Zuwachsraten verzeichneten unter den zehn wichtigsten Bestimmungsländern nur das Vereinigte Königreich (+6,2 Prozent), Polen (+4,6 Prozent) und Spanien (+7,7 Prozent). Auffallend hohe Einbußen von rund einem Drittel (33,2 Prozent) registrierte Baden-Württemberg bei den Ausfuhren ins deutsche Nachbarland Belgien, das gegenüber 2022 mit einem Wert von 6,9 Mrd. Euro von Platz 8 auf Platz 11 abrutschte. Verantwortlich hierfür ist vorwiegend die enorm rückläufige Nachfrage nach chemischen und pharmazeutischen Erzeugnissen.

## Handelsbeziehungen zu Russland verlieren an Bedeutung

Der Ukraine-Krieg und die daraus resultierenden Sanktionen gegen Russland hatten auch 2023 schwerwiegende Folgen für den Handel mit der Russischen Föderation. Gegenüber dem Vorjahr reduzierte sich der Wert der baden-württembergischen Exporte nach Russland insgesamt um 39,9 Prozent auf 1,1 Mrd. Euro. Im Jahr 2021 betrug der Wert der nach Russland gelieferten Güter mit 3,8 Mrd. Euro noch das über Dreifache. Importseitig stellen sich die Auswirkungen aufgrund Russlands vormaliger Rolle als Energielieferant für Baden-Württemberg noch deutlicher dar. Mit einer Abnahme von 90,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr sank der Wert aller russischen Einfuhren insgesamt von 2,8 Mrd. Euro auf lediglich 275,4 Mill. Euro. In der Rangliste der wichtigsten Zielländer des Südwestens belegte die Russische Föderation im Jahr 2023 Platz 32 (2022: Platz 26), während sie bei den Herkunftsländern binnen Jahresfrist um ganze 38 Positionen von Platz 20 auf Platz 58 abstürzte.

## Rückläufige Exportmenge in ausfuhrstarken Güterabteilungen

Seit 2010 hat die Reihenfolge der drei gefragtesten baden-württembergischen Exportgüter zum jeweiligen Jahresende Bestand. So weist der Bereich Fahrzeugbau seitdem das höchste jährliche Exportvolumen auf und zeigt die Bedeutung des Industriestandorts Baden-Württemberg. Im Jahr 2023 lagen die Ausfuhren von „Kraftwagen und Kraftwagenteilen“ bei 56,4 Mrd. Euro, mit einem Plus von 0,5 Prozent aber nur geringfügig über dem Vorjahreswert. Demgegenüber stand sogar ein Mengenrückgang von 2,2 Prozent. Auf Güterebene stellten sich 2023 im baden-württembergischen Export in allen Abteilungen fast ausschließlich Mengenrückgänge zum Vorjahr dar. Die zweitwichtigsten Exportgüter waren „Maschinen“, deren Ausfuhrwert um 5,4 Prozent anstieg, während sich die entsprechende Exportmenge jedoch um 4,0 Prozent reduzierte. Auf Platz 3 landeten wieder „Pharmazeutische Erzeugnisse“, die sich gegenüber dem Vorjahr sowohl im Exportwert um 29,0 Prozent als auch in der ausgeführten Menge um 21,0 Prozent verringerten. Zusammengenommen entfiel über die Hälfte (54,7 Prozent) des baden-württembergischen Gesamtexports auf die drei genannten Güterabteilungen. Nach den „Pharmazeutischen Erzeugnissen“ verzeichnete die Südwestindustrie 2023 mit „Chemischen Erzeugnissen“ (Platz 6) wert- sowie mengenmäßig die höchsten Exportverluste (–25,8 Prozent bzw. –11,4 Prozent). Importseitig belegten die „Kraftwagen und Kraftwagenteile“ 2023 ebenfalls den Spitzenplatz. Gegenüber 2022 gab es hier einen Anstieg um 15,2 Prozent auf 32,9 Mrd. Euro (Menge: +8,7 Prozent). Die Güterabteilung „Maschinen“ rückte verglichen zum Vorjahr trotz ihres um 2,6 Prozent gesunkenen Einfuhrwerts von Platz 4 auf Platz 2 vor (Menge: –7,6 Prozent). Bedingt wurde dies durch die negative Importentwicklung in der Chemie- und Pharmabranche: Die Einfuhren im Bereich „Chemische Erzeugnisse“ fielen mit einem wertmäßigen Minus um 47,3 Prozent (Menge: –11,8 Prozent) von Platz 1 auf Platz 3, die Importe des Bereichs „Pharmazeutische Erzeugnisse“ aufgrund eines Rückgangs um 23,2 Prozent (Menge: –6,2 Prozent) von Platz 3 auf 5.

### Detaillierte Informationen mit Grafiken und Tabellen:

<https://www.statistik-bw.de/Presse/Pressemitteilungen/2024035>

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

## LÄNDER UND MÄRKTE

### Umsetzungsbericht zum EU-UK Handelsabkommen

Am 21.03.2024 hat die EU-Kommission ihren dritten Jahresbericht über die Durchführung und die Anwendung des Abkommens über Handel und Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und dem Vereinigten Königreich Großbritannien und Nordirland (TCA) veröffentlicht. Im Jahr 2023 waren die EU-UK Beziehungen geprägt von der Annahme des Windsor-Rahmens. Es fanden 30 Sitzungen zu allen vom Abkommen abgedeckten Politikbereichen statt. 2023 wurden zudem zwei Verordnungen erlassen, um es der EU zu ermöglichen, ihre Rechte bei der Durchführung und Durchsetzung der mit dem UK geschlossenen Abkommen wirksam und rechtzeitig auszuüben. Damit kann die EU-Kommission in bestimmten Fällen einseitig handeln, um die Interessen der EU zu schützen, ohne zuvor ein Schiedsverfahren einzuleiten, wenn beispielsweise die Gefahr besteht, dass eine Subvention im UK erhebliche negative Auswirkungen auf den Handel oder die Investitionen zwischen den Vertragsparteien hat. Die Nutzungsraten der Handelspräferenzen gehören im Vergleich mit anderen EU-Abkommen zu den höchsten und liegen bei 88,4 % für EU-Exporte ins UK.

Zum Thema Ursprungsregeln hat der Partnerschaftsrat am 21. Dezember 2023 einen Beschluss angenommen, mit dem die derzeitigen erzeugnisspezifischen Ursprungsregeln für Batterien und Elektrofahrzeuge um drei Jahre – bis zum 31. Dezember 2026 – verlängert werden. Am 1. August 2023 kündigte das britische Ministerium für Wirtschaft und Handel eine unbegrenzte Ausweitung der Verwendung der CE-Kennzeichnung für 18 Produktkategorien an, die in seinen Zuständigkeitsbereich fallen. Schließlich trat das UK zum 1. Januar 2024 dem wichtigen Forschungsprogramm Horizon Europe wieder bei. Für die EU war zudem das Gesetz für die Rücknahme des beibehaltenen EU-Rechts (Retained EU Law (Revocation and Reform) Act54) relevant, das am 29. Juni 2023 verabschiedet wurde.

Zum Bericht gelangen Sie [hier](#).

### Konsultation zum UK CBAM bis 13. Juni

Das Vereinigte Königreich konsultiert bis zum 13. Juni zur Einführung des UK CBAMs. Dieses soll ab 01.01.2027 Importe von Aluminium, Stahl, Eisen, Zement, Dünger, Keramik, Glas und Wasserstoff betreffen. Zur Konsultation gelangen Sie [hier](#).

### EU-Neuseeland Handelsabkommen ab 1. Mai in Kraft

Das EU-Neuseeland Handelsabkommen wird am 01.05.2024 in Kraft treten und somit für deutsche Unternehmen nutzbar. Das neuseeländische Parlament hat am 25.03.2024 dem Abkommen zugestimmt, nachdem es bereits von EU-Seite ratifiziert worden war. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

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](http://www.bw-i.de)

## MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER



### 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 Marktkenntnisse 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 – Nearshoring-Sourcing von IT-Dienstleistungen in Kroatien und Slowenien vom 3. bis 5. Juni 2024 nach Zagreb und Ljubljana](#)

Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern bieten eine Geschäftsanhaltungsreise nach Kroatien und Slowenien vom 3. bis 5. Juni 2024 zum Thema Sourcing von IT-Dienstleistungen an.

Die EU-Mitgliedsstaaten Kroatien und Slowenien verfügen über einen sich dynamisch entwickelnden IT- und IKT-Bereich, der sich innerhalb des für Unternehmen vertrauten Umfeldes der EU befindet. Dies haben bereits namhafte deutsche Unternehmen erkannt und entsprechende IT-Entwicklungszentren gegründet. Kroatische und slowenische IT-Dienstleister bieten gerne ihre kompetenten Dienste im Rahmen von Nearshoring für internationale Unternehmen an. Hier besteht ein großes Potenzial für deutsche Unternehmen auf der Suche nach Lieferanten aus dem europäischen Ausland.

Ziel ist es baden-württembergische Unternehmen die großen Marktpotentiale darzustellen und einen optimalen Einstieg in Kroatien und Slowenien zu ermöglichen. Im Rahmen der Reise erhalten die teilnehmenden deutschen Unternehmen konkrete Informationen über die Leistungsfähigkeit der kroatischen und slowenischen IT-Wirtschaft sowie Geschäftskontakte.

**Teilnahmeentgelt:**  
770 Euro zzgl. MwSt.

**Detaillierte Informationen und Anmeldung:**  
[https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche\\_massnahme/5724](https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/5724)

**Anmeldeschluss: 12. April 2024**

## Geschäftsanhaltungsreise mit Kooperationsbörse – Bahntechnik und Schienenverkehr Italien vom 10. bis 12. Juni 2024 nach Florenz/Pistoia, Rom und Mailand

Lernen Sie wichtige Akteure des italienischen Bahnmarktes kennen und verschaffen Sie sich einen Eindruck über das Marktpotential und wie Sie es effizient nutzen können.

Während der dreitägigen Geschäftsanhaltungsreise besuchen wir die beiden größten italienischen Transportunternehmen, den staatlichen Eisenbahnkonzern Ferrovie dello Stato Italiane (FS) und Trenord, führend im Öffentlichen Personennahverkehr. Die Einkaufsleitungen der beiden Unternehmen werden uns ihre Einkaufsstrategie vorstellen, darstellen, welche Anforderungen sie an ihre Lieferanten haben und uns ihre aktuellen Investitionsvorhaben und ihren Einkaufsbedarf präsentieren.

FS Italia hat in seiner Unternehmensstrategie für die nächsten zehn Jahre angekündigt bis 2031 über 190 Milliarden Euro zu investieren.

Ein weiterer Programmpunkt ist ein Unternehmensbesuch bei Hitachi Rail Italia. Am Produktionsstandort Pistoia erhalten Sie einen Einblick in die Beschaffungsstrategie und - Politik von Hitachi Rail und in aktuelle Projekte und den aktuellen Einkaufsbedarf.

Hitachi Rail hat 2015 den italienischen Schienenfahrzeughersteller Ansaldo Breda übernommen und gehört heute zu den wichtigsten Zugherstellern für den italienischen Bahnmarkt. Ende letzten Jahres unterzeichnete Trenitalia einen Vertrag mit Hitachi über 40 Frecciarossa im Wert von über einer Milliarde Euro.

Bei gezielten B2B Gesprächen mit nach den Anforderungen der Teilnehmer ausgesuchten italienischen Gesprächspartnern können Sie konkrete Kooperationsmöglichkeiten ausloten.

Abgerundet wird die Reise mit Briefings zum italienischen Bahnmarkt, zum Vertriebsaufbau und den Erfolgsfaktoren auf dem italienischen Bahnmarkt sowie einem informellen Austausch mit Vertretern deutscher und italienischer Unternehmen, die bereits auf dem italienischen Bahnmarkt erfolgreich sind.

### **Teilnahmeentgelt:**

950 Euro zzgl. MwSt.

### **Detaillierte Informationen und Anmeldung:**

[https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche\\_massnahme/5728](https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/5728)

**Anmeldeschluss: 26. April 2024**

## RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN

### Drittes Maßnahmenpaket des BMWK und des BAFA zur Beschleunigung der Genehmigungsverfahren

Das BMWK wird zusammen mit dem BAFA im März 2024 weitere Maßnahmen zur Beschleunigung und Optimierung der Verfahren in der Exportkontrolle in Kraft setzen.

Unter anderem werden die Entscheidungsbefugnisse des BAFA, die es ohne Beteiligung des BMWK für die Erteilung von Ausfuhrgenehmigungen ausüben kann, nochmals erweitert, um die Genehmigungsverfahren zu vereinfachen und zu verkürzen. Zudem werden sämtliche AGGs um ein Jahr bis 31. März 2025 verlängert.

Weitere Informationen finden Sie unter: [BAFA - Pressemitteilungen - Exportkontrolle: Drittes Maßnahmenpaket des BMWK und des BAFA zur Beschleunigung der Genehmigungsverfahren](#)

### Neue WTO-Regeln zur Vereinfachung des Handels mit Dienstleistungen treten in Kraft

Durch eine neue Vereinbarung in der Welthandelsorganisation zur internen Regulierung von Dienstleistungen werden in vielen Ländern die Genehmigungsanforderungen gestrafft und Erleichterungen für verfahrenstechnische Hürden eingeführt, mit denen Unternehmen konfrontiert sind. Dieses Übereinkommen wird laut WTO dazu beitragen, die Kosten des globalen Handels mit Dienstleistungen um mehr als 110 Milliarden Euro jährlich zu senken, indem die Transparenz, Effizienz und Vorhersehbarkeit der Genehmigungs- und Qualifikationsanforderungen und -verfahren gewährleistet werden. Die neuen Vorschriften gelten für 71 WTO-Mitglieder, darunter die EU, auf die zusammengenommen 92 % des weltweiten Handels mit Dienstleistungen entfallen.

Die weltweiten Ausfuhren von Dienstleistungen belaufen sich auf mehr als sechs Billionen Euro, was 23 % des Gesamtwelthandels entspricht. Jedes WTO-Mitglied geht im Rahmen der WTO-Verpflichtungen ein, und in der sogenannten Liste der spezifischen Verpflichtungen wird dargelegt, welche Behandlung es ausländischen Dienstleistern zukommen lässt. Die Mitglieder, die sich an dieser gemeinsamen Initiative beteiligen, haben ihre Listen durch die Integration der neuen Vorschriften zur internen Regulierung erweitert. Die neuen Vorschriften, die auf dem sogenannten Meistbegünstigungsprinzip beruhen, kommen Dienstleistern aller WTO-Mitgliedsländer zugute.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

## EU-NACHRICHTEN

### Einigung zum EU-Verbot für Produkte aus Zwangsarbeit

(DIHK) Die Europäische Union will die Einfuhr, Ausfuhr und das Inverkehrbringen von Produkten aus Zwangsarbeit auf dem EU-Binnenmarkt verbieten. Nach der vorläufigen Einigung im Trilog zum Verbot von in Zwangsarbeit hergestellten Produkten Anfang März, haben die EU-Botschafter der Mitgliedsstaaten den Kompromiss am 13.03. bestätigt. Die Kritikpunkte der Wirtschaft wurden gehört, das Verhandlungsergebnis verbessert die bisherigen Entwürfe den Europäischen Parlamentes, Rates und Kommission in einigen Punkten.

Weitere Informationen: [www.dihk.de](http://www.dihk.de)

### EU und Schweiz nehmen Verhandlungen zur Vertiefung der Beziehungen auf

(DIHK) Am 18.03.2024 haben die EU und die Schweiz die Verhandlungen zur Vertiefung der Beziehungen wieder aufgenommen. Zuvor hatten beide Seiten ihre jeweiligen Verhandlungsmandate am 08. bzw. 12. März festgelegt. Beide Seiten wollen die Verhandlungen noch 2024 abschließen. Ziel der Verhandlungen ist es, die bilateralen Beziehungen zwischen der EU und der Schweiz zu modernisieren und zu vertiefen, einen fairen Wettbewerb zwischen den im Binnenmarkt tätigen Unternehmen aus der EU und der Schweiz zu gewährleisten und den Schutz der Rechte von EU-Bürgern in der Schweiz zu garantieren. Weitere Informationen finden Sie [hier](#)

### Wiederaufnahme der EU-Philippinen Handelsverhandlungen

Am 18.03.2024 haben die EU und die Philippinen die 2017 pausierten Handelsverhandlungen wieder aufgenommen. Die EU strebt ein umfassendes Freihandelsabkommen mit den Philippinen an, das einen ehrgeizigen Marktzugang für Waren, Dienstleistungen, Investitionen und das öffentliche Beschaffungswesen, die Beseitigung von Hindernissen für den digitalen Handel und den Handel mit Energie und Rohstoffen und damit die Unterstützung des digitalen und umweltfreundlichen Übergangs, zügige und wirksame gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Verfahren, nachhaltige Lebensmittelsysteme, den Schutz der Rechte an geistigem Eigentum, einschließlich geografischer Angaben, sowie robuste und durchsetzbare Disziplinen für Handel und nachhaltige Entwicklung umfasst. Die EU und die Philippinen hatten zuvor 2015 Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen aufgenommen. Die Philippinen genießen derzeit Handelspräferenzen im Rahmen des Allgemeinen Präferenzschemas+ der EU, einer Sonderregelung zur Förderung der nachhaltigen Entwicklung und der verantwortungsvollen Staatsführung, die für zwei Drittel der Zolllinien zollfreien Zugang zum EU-Markt gewährt. Dieser erweiterte Zugang ist an die Bedingung geknüpft, dass die Philippinen eine Reihe von internationalen Übereinkommen zu Themen wie Menschen- und Arbeitnehmerrechte, verantwortungsvolle Staatsführung und Umweltschutz umsetzen. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

### Rat stimmt EU-Chile Handelsabkommen zu

Der Rat hat am 18.03.2024 dem EU-Chile Handelsabkommen zugestimmt. Das modernisierte Abkommen soll den bilateralen Marktzugang für Unternehmen in beide Richtungen erleichtern. Sobald Chile das Abkommen ratifiziert hat, kann es in Kraft treten. Weitere Informationen finden 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](http://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](http://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: <a href="mailto:info@vs.ihk.de">info@vs.ihk.de</a> <a href="http://www.ihk.de/sbh">www.ihk.de/sbh</a>
Redaktion	Ingrid Schatter und Jörg Hermlé (Geschäftsbereich International)
Stand	Februar 2023
Bildnachweis	Titelbilder: <a href="http://de.fotolia.com">de.fotolia.com</a>
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.

## Veröffentlichungen im Außenwirtschafts- und Zollrecht

(Nachfolgende Print-Produkte werden u.a. als E-Book / Online-Anwendung angeboten)

- **Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Ausgabe 2024**
  - Reguvis Fachmedien GmbH, Amsterdamer Straße 192, 50735 Köln,
  - Formularverlag CW Niemeyer GmbH & Co. KG, Stüvestraße 41, 31785 Hameln,
  - Wilhelm Köhler Verlag GmbH & Co. KG, Brückenkopf 2a, 32423 Minden,
  - Mendel Verlag GmbH & Co. KG, Wasserstr. 223, 44799 Bochum , 44 €
- **HADDEX, Handbuch der deutschen Exportkontrolle, Loseblattwerk**  
*Nationales und internationales Exportkontrollrecht*  
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
  - Reguvis, 220 € (Grundwerk)
- **Zollrecht, Recht des grenzüberschreitenden Warenverkehrs**  
*Kommentar Dorsch – Reinhart Rüsken (Hrsg.)*
  - Stollfuß Medien GmbH & Co. KG, Postfach 2428, 53014 Bonn, C.H.Beck  
216 € zzgl. MwSt (Loseblattwerk mit Fortsetzungsbezug)
- **AWR-Kommentar, EU-Recht und nationales Recht, Loseblattwerk**  
*Kommentar für das gesamte Außenwirtschaftsrecht, Wolfgang / Rogmann/Pietsch*
  - Reguvis, 220 € (Grundwerk)
- **Unionszollkodex - UZK – Kommentar, 2021**  
*mit DVO, Delegierte VO, Übergangsbestimmungen, Wolfgang / Jatzke (Hrsg.)*
  - Verlag Dr. Otto Schmidt KG, Köln, Verlag C.H. Beck, 189 € inkl. MwSt
- **UZK - Zollkodex der Union – Kommentar, 8. Auflage, 2022**  
*mit Delegierungs- und Durchführungsrechtsakten, ZollbefreiungsVO - Witte (Hrsg.)*
  - Verlag C.H.Beck, 249 € inkl. MwSt (in Leinen)
- **Zollrecht – Verordnungen, Gesetze, Leitlinien – EU und Deutschland**  
*UZK, DA, TDA und IA mit Anhängen, Zollverwaltungsgesetz, Zollverordnung*
  - Mendel Verlag, 68 € inkl. MwSt (Loseblattwerk in 2 Ordnern)
- **Der Unionszollkodex (UZK), Praxiskommentar**  
*Das Handbuch für Praktiker, Teibinger - Gellert*
  - Verlag Kitzler GmbH, Uraniastraße 4, A-1010 Wien, 99 € (inkl. MwSt)
- **Praxishandbuch Internationale Geschäfte**  
*Von der Geschäftsanbahnung bis zur Abwicklung, von Bernstorff (Hrsg.)*
  - Reguvis, 243 € (Online-Datenbank)
- **Workbook Monitoring von Zollprozessen**  
*Fragebogen, Bewilligungen, Unterrichtung der Zollverwaltung, Witte - Weiß - Friese*
  - Reguvis, CW Niemeyer, 79 €
- **BAFA - Praxis der Exportkontrolle, 5. Auflage, 2022**  
*Risiken erkennen – Probleme lösen – Verantwortlich exportieren*
  - Reguvis, CW Niemeyer, Wilhelm Köhler, 52 €
- **Praxis der US-(Re-)Exportkontrolle, 4. Auflage, 2024**  
*Die US-Regelungen zu EAR und-OFAC –sicher beherrschen*  
Hohmann – Jasper – Linnemann
  - Reguvis, CW Niemeyer, 59 €

- **Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – LkSG, 2022**  
*Umsetzung und Auswirkungen des LkSG in der Praxis, Harings – Jürgens*  
- Reguvis, CW Niemeyer, Wilhelm Köhler, 49,80 €
- **Praxisleitfaden Supply Chain Compliance, 2023**  
*Anforderungen / Hinweise zur Umsetzung der Sorgfaltspflichten in der Lieferkette - Schröder – Schulz*  
- Reguvis, 49 €
- **Lieferketten in der Unternehmenspraxis, 2023**  
*LkSG Best Practice, Praktikerhandbuch, Pelz / Kraiss*  
- C.F. Müller GmbH, 69123 Heidelberg, 69 €
- **Der Exportvertrag mit Erläuterungen zu Vertragsklauseln, 4. Auflage, 2020**  
*Vorteile nutzen – Risiken vermeiden – Abschluss sichern, von Bernstorff (Hrsg.)*  
- Reguvis, 42 €
- **Sammlung Güterlisten, Ausgabe 2023 (E-Book)**  
*Anhänge der Dual-use-VO, Ausfuhrliste, Umschlüsselungsverzeichnis*  
- Reguvis, CW Niemeyer, Wilhelm Köhler, 42,80 €
- **Der Ausfuhrverantwortliche – 6. Auflage, 2019**  
*Aufgaben und Haftung im exportierenden Unternehmen, Klaus Pottmeyer*  
- Reguvis, CW Niemeyer, Wilhelm Köhler, 48 €
- **Praxishandbuch Export- und Zollmanagement**  
*Rechtliche Vorgaben korrekt umsetzen und Prozesse optimal gestalten, Witte (Hrsg.)*  
- Reguvis, CW Niemeyer, 180 € (Grundwerk)
- **K und M – Konsulats- und Mustervorschriften, 45. Auflage, 2023/2024**  
*Export-Nachschlagewerk der Handelskammer Hamburg*  
- Mendel Verlag, Wilhelm Köhler, 114 €
- **Zollwert für Praktiker – 1. Auflage, 2022**  
*Basiswissen für Einstieg und Weiterbildung, Stefan Vonderbank*  
- Reguvis, 44 €
- **Workbook Zollrechtliche Bewilligungen, 2. Auflage, April 2024**  
*Vorteile und Gestaltungsmöglichkeiten nutzen und pflegen,, Weiß – Witte - Friese*  
- Reguvis, CW Niemeyer, 79 €
- **Lehrbuch des Zollrechts der Europäischen Union, 10. Auflage, 2021**  
*Unionszollkodex, Delegierte-/Durchführungsverordnung, Witte – Wolfgang (Hrsg.)*  
- NWB Verlag, Eschstraße 22, 44629 Herne, 53,90 €
- **Praktische Arbeitshilfe Export/Import, 21. Auflage, 2022**  
*Herausgegeben von den IHK in Nordrhein-Westfalen*  
- Mendel Verlag, CW Niemeyer, Wilhelm Köhler, 49,90 €
- **Exportkontrollrecht, Loseblatt-Nachschlagewerk**  
*Sammlung außenwirtschaftsrechtlicher Vorschriften für die Exportwirtschaft*  
- Mendel Verlag, 47 € (Grundwerk in 2 Ordnern)
- **Basiswissen Import, 2022**  
*Schritt-für-Schritt durch die Einfuhr, Schick / Sausen / Grubert*  
- Reguvis, CW Niemeyer, 44 €
- **Basiswissen Export, Oktober 2023**  
*Schritt-für-Schritt durch die Ausfuhr, Grubert / Sausen / Schick*  
- Reguvis, 52 €

- **UZK kompakt & praxisnah strukturiert**, *Textsammlung*, 3. Auflage, 2022  
*Unionszollkodex, DurchführungsVO, Delegierte VO, Gellert - Weiß*  
- Reguvis, CW Niemeyer, 42,80 €
- **Textsammlung Zollrecht**, *Erg.-Lfg 11/2023*  
*Europäisches und nationales Zollrecht in 4 Ordnern*  
- Reguvis, CW Niemeyer, 120 €
- **Warenursprung und Präferenzen**, 10. Auflage, Dezember 2023  
*Handbuch und systematische Darstellung, Möller / Schumann*  
- Reguvis, CW Niemeyer, Wilhelm Köhler, C.H. Beck, 52 €
- **Lieferantenerklärungen**, 7. Auflage, 2020  
*Optimal ausstellen und managen, Martin / Thorwesten*  
- Reguvis, CW Niemeyer, Wilhelm Köhler, 48 €
- **Abgabenordnung – Finanzgerichtsordnung**, *Kommentar*  
*Hübschmann/Hepp/Spitaler, Söhn – Heuermann - Wolfgang (Hrsg.)*  
- Dr. Otto Schmidt KG, C.H. Beck, 349 € (17 Ordner, Fortsetzungsbezug)
- **Zölle und Verbrauchsteuern**, *Gesetzestext*, 42. Erg.-Lfg, 2024  
*EU-Zollrecht, Nationale Zollvorschriften, Verbrauchsteuerrecht*  
- C.H. Beck, ca. 45 €
- **Zollrecht für Praktiker**, 3. Auflage, 2023  
*Basiswissen für Einstieg und Weiterbildung in der Zollabwicklung*  
*Schick – Wolfsteller – Grubert*  
- Reguvis, 52 €
- **Zoll und Umsatzsteuer**, 2. Auflage, 2021  
*Praxisleitfaden zu Einfuhr, Ausfuhr, VSt, E-Commerce, Lux / Schrömbges*  
- Reguvis, 52 €
- **Energiesteuer, Stromsteuer, Zolltarif**, *Loseblatt*, 19. Auflage, 2023  
*Kommentar zum Energiesteuerrecht, Bongartz/Jatzke/Schröer-Schallenberg*  
- Verlag Franz Vahlen GmbH, Verlag C.H. Beck, 99 € (Fortsetzungsbezug)
- **Incoterms 2020 der Internationalen Handelskammer (ICC)**, 2. Aufl., 2023  
*Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk, Graf von Bernstorff*  
- Reguvis, Mendel Verlag, 74 €
- **Exportkontrolle für Praktiker**, 2. Auflage, 2024  
*Basiswissen für Einstieg und Weiterbildung, Schick – Wolfsteller - Grubert*  
- Reguvis, 54 €
- **Der Zoll-Profi ! Export - Import - Steuern**  
*Informationsdienst - Kompakt für den Praktiker - monatlich -*  
- Reguvis, Jahresabo: 195 € inkl. MwSt./Versandkosten
- **AW-Prax - Außenwirtschaftliche Praxis**  
*Herausgegeben in Verbindung mit dem Europäischen Forum für Außenwirtschaft, Verbrauchsteuern und Zoll e.V. (EFA)*  
- Reguvis, Jahresabo 393 € inkl. MwSt./Versandkosten
- **Zeitschrift für Zölle und Verbrauchsteuern (ZfZ)**  
- Stollfuß Medien, Jahresabo 438 € inkl. MwSt. + Versandkosten
- **Vorschriftensammlung Bundesfinanzverwaltung**  
*VSF, E-VSF, E-VSF-Nachrichten, VSF-Portal.de*  
- Reguvis, Preis auf Anfrage (Tel. 0221 / 97668-8500)



Einladung

## Nearshoring

Sourcing von IT-Dienstleistungen in  
Kroatien und Slowenien

**03. bis 05. Juni 2024**  
**Kroatien und Slowenien**

## Wichtige Hinweise

### Termin

03. bis 05. Juni 2024

### Teilnahmekosten

Der Preis für Unternehmen aus Baden-Württemberg beträgt pro Person 770 EUR zzgl. Mehrwertsteuer

### Enthaltene Leistungen

- Unternehmensbesuche
- Verpflegung
- (Bus-) Transfers im Rahmen des Programms
- Betreuung durch AHK-IHK-Mitarbeiter/-innen
- Teilnahme an Kontakt- und Kooperationsbörse

### Nicht enthaltene Leistungen

- Individuelle An- und Abreise
- Hotelübernachtungen (Empfehlung möglich)

### Fragen zum Programm

Prof. Dr. Uwe Böhm, Telefon +49 (7622) 3907-218

[uwe.boehm@konstanz.ihk.de](mailto:uwe.boehm@konstanz.ihk.de)

Michael Baukloh, Telefon +49 (721) 174-138

[michael.baukloh@karlsruhe.ihk.de](mailto:michael.baukloh@karlsruhe.ihk.de)

### Veranstalter

IHK-Exportakademie GmbH,  
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart

### Projektleitende IHK

IHK Hochrhein-Bodensee und IHK Karlsruhe

### Anmeldung und weitere Informationen:



Anmeldeschluss: **12. April 2024**

Wir empfehlen den Abschluss einer Reise-rücktritts-, Reisekranken- und Unfallversicherung. Bitte beachten Sie die Einreisebestimmungen und die medizinischen Hinweise unter [www.auswaertiges-amt.de](http://www.auswaertiges-amt.de)

## Nearshoring von IT-Dienstleistungen

---

Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern organisieren eine Geschäftsanbahnungsreise nach Kroatien und Slowenien vom 03 bis 05. Juni 2024 zum Thema Sourcing von IT-Dienstleistungen.

Die EU-Mitgliedsstaaten Kroatien und Slowenien verfügen über einen sich dynamisch entwickelnden IT- und IKT-Bereich, der sich innerhalb des für Unternehmen vertrauten Umfeldes der EU befindet.

Kroatische und slowenische IT-Dienstleister bieten gerne ihre kompetenten Dienste im Rahmen von Nearshoring für internationale Unternehmen an und verfügen über entsprechendes Expertenwissen. Hier besteht ein großes Potential für deutsche Unternehmen auf der Suche nach Lieferanten und Kooperationsmöglichkeiten aus dem europäischen Ausland.

Ziel ist es, baden-württembergischen Unternehmen die großen Marktpotentiale darzustellen und einen optimalen Einstieg in Kroatien und Slowenien zu ermöglichen. Im Rahmen der Reise erhalten die teilnehmenden deutschen Unternehmen konkrete Informationen über die Leistungsfähigkeit der kroatischen und slowenischen IT-Wirtschaft sowie Geschäftskontakte.

## Programm

---

Änderungen vorbehalten

### Montag, 3. Juni 2024

Individuelle Anreise

#### **16.00 Uhr bis 17.30 Uhr**

Delegationsbriefing, Moderation durch die AHK Slowenien

#### **18.30 Uhr bis 20.30 Uhr**

Abendessen mit relevanten Unternehmensvertretern

## Programm

---

Änderungen vorbehalten

### Dienstag, 4. Juni 2024

#### **8:30 – 9:30 Uhr**

Besuch des Tehnološki Park Ljubljana, des Innovations- und Technologiezentrums in Ljubljana sowie die Möglichkeit von Erstkontaktgesprächen mit den dort ansässigen Start-ups

#### **9:30 – 12:30 Uhr**

B2B -Konferenz

#### **12:30 – 14:00 Uhr**

Mittagessen mit einer Feedbackrunde, anschließend Fahrt nach Zagreb

#### **16:00-17:30 Uhr**

Briefing zu wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in Kroatien

#### **18:30-20:30 Uhr**

Networking-Abendessen mit relevanten Unternehmensvertretern und Vorständen der AHK

### Mittwoch, 5. Juni 2024

#### **08:30-09:30 Uhr**

Rundgang durch das Zagreber Innovations- und Technologiezentrum oder den IT-Hub Algebra Lab und Erstkontaktgespräche mit den dort ansässigen Unternehmen und Start-ups

#### **09:30-12:30 Uhr**

Individuell vereinbarte Geschäftstermine mit ausgewählten kroatischen IT-Unternehmen

#### **12:30-14:00 Uhr**

Mittagessen

#### **14:30-16:00 Uhr**

Unternehmensbesuch bei einem ausgewählten IT-Unternehmen

Ab 16:00 Uhr Abreise der deutschen Teilnehmer



# Going International 2024

Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im  
Auslandsgeschäft – Ergebnisse einer Unternehmensumfrage

 **GemeinsamWeltweit**

## Inhalt

Die wesentlichen Ergebnisse.....	3
Weltweite Handelshemmnisse.....	4
Herausforderungen aus Deutschland und der EU.....	7
Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen.....	9
Fragebogen.....	13
Methodik.....	15

## Impressum

### **Ansprechpartnerin in der DIHK:**

Carolin Herweg  
Herweg.carolin@dihk.de  
+49 30 20308 2309

© Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) | Berlin | Brüssel

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Postanschrift: 11052 Berlin |  
Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte  
Telefon: 030 20308-0

### **DIHK Online**

[Homepage](#) | [Facebook](#) | [X \(Twitter\)](#) | [LinkedIn](#) | [Instagram](#) | [Youtube](#)

**Redaktion:** Carolin Herweg

**Grafik:** Friedemann Encke, Sebastian Titze, DIHK

**Stand:** März 2024

## Die wesentlichen Ergebnisse

1. Deutsche Unternehmen sehen sich in ihrem internationalen Geschäft mit immer mehr Handelshemmnissen konfrontiert. 61 Prozent der Unternehmen – so viele wie noch nie bei der Erhebung – haben in den vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften registriert. Damit setzt sich der Trend steigender Handelsbarrieren der vergangenen Jahre fort.
2. Weiterhin machen den Unternehmen insbesondere lokale Zertifizierungsanforderungen und verstärkte Sicherheitsanforderungen zu schaffen, die den Planungs- und Kostenaufwand für den grenzüberschreitenden Handel erhöhen. Hinzu kommen Sanktionen, insbesondere im Russlandgeschäft, intransparente Gesetzgebung, höhere Zölle und Local-Content-Vorschriften.
3. Neben den Herausforderungen auf ausländischen Märkten rücken auch Hemmnisse aus Deutschland und Europa immer stärker ins Blickfeld. 81 Prozent der Unternehmen berichten von heimischen Herausforderungen beim internationalen Geschäft. 60 Prozent davon beklagen bürokratische Hürden und Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen, wie etwa dem EU-CO2 Grenzausgleich CBAM oder dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). 57 Prozent haben Probleme bei der Abwicklung ihres Auslandsgeschäfts etwa durch lange Genehmigungszeiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder durch komplexe Verfahren bei der Zollabwicklung.
4. Von der zumindest moderat wachsenden Weltwirtschaft können die deutschen Unternehmen derzeit nur wenig profitieren. Sie bewerten ihre Exporterwartungen<sup>1</sup> für das laufende Jahr weiterhin negativ. Das spiegelt sich auch in den globalen Geschäftsperspektiven wider. 26 Prozent der Unternehmen gehen von einer Verschlechterung der Auslandsgeschäfte im laufenden Jahr aus, lediglich 13 Prozent erwarten eine Aufhellung.
5. Lediglich für ihr US-Geschäft erwarten die Unternehmen eine Verbesserung ihrer Geschäfte in den kommenden zwölf Monaten. In allen anderen Weltregionen überwiegen die negativen Aussichten. Selten gab es dabei aber eine so große Divergenz zwischen den Regionen. Die Geschäftsperspektive im laufenden Jahr wird zudem schlechter als die aktuelle Geschäftssituation bewertet.

---

<sup>1</sup> [DIHK-Konjunkturumfrage Jahresbeginn 2024](#)

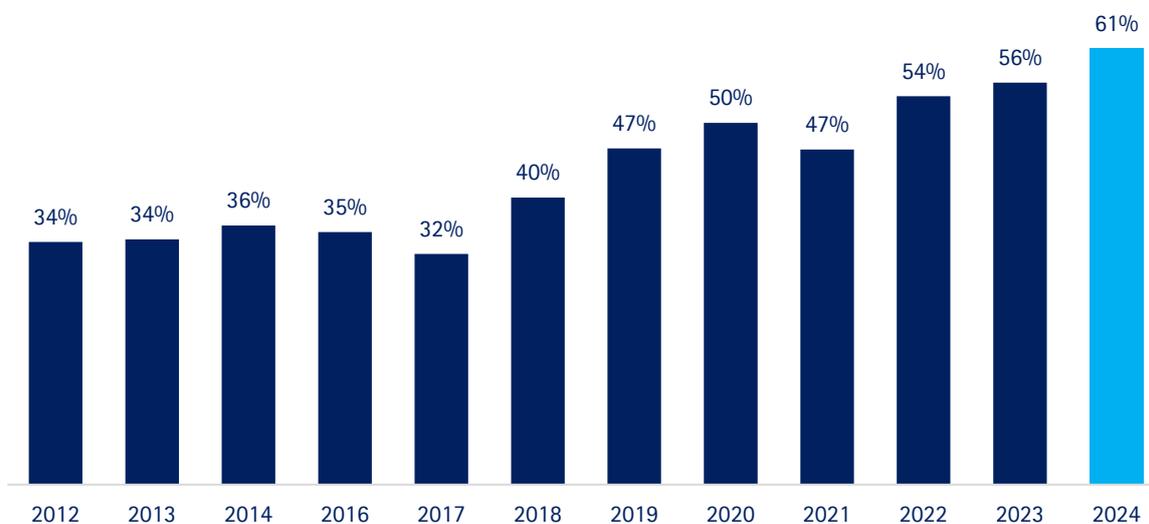
## Weltweite Handelshemmnisse

Der internationale Waren- und Dienstleistungsverkehr wird aus Sicht der Unternehmen durch immer mehr Handelshemmnisse erschwert. 61 Prozent der Unternehmen haben im vergangenen Jahr eine Zunahme von Handelshürden bei ihren internationalen Geschäften festgestellt, so viele wie noch nie seit Beginn der Erhebung der Handelshemmnisse in der Umfrage von 2012. Damit setzt sich der Trend steigender Handelsbarrieren der vergangenen Jahre fort. Waren es 2017 noch 32 Prozent der Unternehmen, die eine Zunahme wahrgenommen hatten, sind es nun mit 61 Prozent fast doppelt so viele. Zunehmender Protektionismus und die Fragmentierung der Weltwirtschaft in einzelne Blöcke ist für die Wirtschaft immer spürbarer.

Große Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten haben mit einem Anteil von 78 Prozent noch häufiger eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften registriert als kleine und mittelgroße Unternehmen bis 249 Beschäftigte, von denen 58 Prozent dies angeben. Große Unternehmen sind häufiger in vielen verschiedenen Märkten aktiv und damit häufiger mit unterschiedlichen Handelshemmnissen in verschiedenen Regionen konfrontiert. Gleichzeitig gelten bestimmte Regulierungen, wie etwa das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, das aufgrund der bürokratischen Vorgaben von Unternehmen als Handelshemmnis wahrgenommen wird, derzeit ab einer Unternehmensgröße von 1.000 Mitarbeitenden.

### Anteil der Unternehmen, die eine Zunahme von Hemmnissen bei ihren internationalen Geschäften gespürt haben

in Prozent



Weiterhin erschweren insbesondere nicht-tarifäre Handelshemmnisse in Form von lokalen Zertifizierungsanforderungen und verstärkten Sicherheitsanforderungen den Unternehmen die Abwicklung ihrer internationalen Geschäfte. Fast jedes zweite Unternehmen (48 Prozent, Vorumfrage 47 Prozent), das eine Zunahme von Handelshemmnissen wahrgenommen hat, beobachtet dies bei lokalen Zertifizierungsanforderungen. Auch verstärkte Sicherheitsanforderungen sind für viele Unternehmen (40 Prozent, Vorumfrage 42 Prozent) eine Herausforderung. Vorgaben zur Produktsicherheit – etwa für elektronische Geräte, Chemikalien oder Lebensmittel – oder zum Datenschutz unterscheiden sich häufig zwischen den Ländern oder müssen gesondert geprüft und zertifiziert werden. Unternehmen müssen die Zertifikate vorweisen, bevor sie bestimmte Produkte oder Dienstleistungen in einem Land auf den Markt bringen dürfen. Das sorgt für zusätzlichen Kosten- und Zeitaufwand. So hatte etwa das Vereinigte Königreich im Zuge seines EU-Austritts angekündigt, die CE-Kennzeichnung nicht mehr anzuerkennen und stattdessen eine neue nationale Kennzeichnung (UKCA)

vorgeschrieben. Auch mit den zuletzt vom UK angekündigten Ausnahmen bleibt noch eine erhebliche Hürde für betroffene Unternehmen im UK-Geschäft. In den USA bringen lokale Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen zusätzlichen Aufwand mit sich. Dies betrifft insbesondere die Hersteller von chemischen, pharmazeutischen und Kunststoffherzeugnissen, Hersteller von Elektrotechnik und Agrarbetriebe.

Auch im Jahr 2023 haben Unternehmen, die eine Zunahme von Handelsbarrieren beobachtet haben, insbesondere zusätzliche Sanktionen registriert. Fast jedes zweite Unternehmen (48 Prozent) nennt die Befolgung von Sanktionen als Herausforderung, und das vor allem im Russlandgeschäft, im Vorjahr hatten noch 57 Prozent eine Zunahme von Sanktionen angegeben. Neben der Verlängerung der bestehenden neun Sanktionspakete hat die EU 2023 im Zusammenhang mit dem russischen Krieg in der Ukraine drei weitere Sanktionspakete gegen Russland und teilweise gegen Belarus auf den Weg gebracht. Diese umfassen etwa weitere Personenlistungen, Exportverbote für Dual-Use- und Advanced-Tech-Güter sowie geistiges Eigentum und Importverbote bestimmter Rohstoffe. Auch Unternehmen ohne eigenes Russlandgeschäft müssen nun vermehrt prüfen, ob sie von den Sanktionsregelungen betroffen sind. So muss im Zuge der Maßnahmen zur Verhinderung von Sanktionsumgehung bei bestimmten Exporten in Drittländer eine sogenannte „No Russia-Clause“ in Verträgen eingefügt werden.

### Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft

in Prozent, Mehrfachantworten möglich, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben



Ein Drittel der Unternehmen (33 Prozent, Vorumfrage 30 Prozent) beklagt bei seinen internationalen Geschäften eine intransparente Gesetzgebung. Für deutsche Unternehmen kann es an ihren ausländischen Standorten schwierig sein, lokale Gesetzesänderungen oder neue Regulierungen nachzuvollziehen. Dies haben Unternehmen vor allem in China und in der Eurozone angegeben.

Rund jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent, Vorumfrage 22 Prozent), das im vergangenen Jahr eine Zunahme von Handelsbarrieren wahrgenommen hat, beklagt höhere Zölle bei der Ausfuhr und Einfuhr seiner Waren. Höhere Zölle nennen Unternehmen insbesondere beim Warenhandel mit dem UK, Nordamerika und China. So hat beispielsweise Mexiko 2023 auf über 500 Produkte im Stahl-, Chemie- und Textilsektor mit gerade einmal zwei Wochen Vorwarnung Zölle von bis zu 25 Prozent eingeführt.

16 Prozent der Unternehmen (Vorumfrage 19 Prozent), die eine Zunahme von Barrieren bei ihren internationalen Geschäften registriert haben, sehen eine Zunahme von Local-Content-Vorschriften. Damit werden Unternehmen gezwungen, einen festgelegten Anteil der Wertschöpfung vor Ort zu tätigen – andernfalls werden ihre Waren mit Zöllen belegt, von Vergünstigungen ausgeschlossen oder gänzlich vom Markt ausgeschlossen. Von diesen Einschränkungen

berichten insbesondere Maschinenbauer und Fahrzeughersteller und Zulieferbetriebe. Zwang zu Local Content beobachten die Unternehmen insbesondere in China und in den USA. In China wird die Lokalisierung der Produktion vorangetrieben. Ausländische Firmen müssen zunehmend vor Ort zu produzieren, um ihre Produkte weiterhin im Land verkaufen zu können. Das dämpft den bilateralen Handel zwischen Deutschland und China. Der US Inflation Reduction Act (IRA) enthält etwa Local-Content-Vorschriften, an die staatliche Steuervergünstigungen in Bereichen wie der Automobilindustrie oder erneuerbaren Energien gebunden sind. Auch für ihre Geschäfte im Asien-Pazifik-Raum geben Unternehmen häufiger an, dass sie auf Local-Content-Vorschriften stoßen, z.B. verfolgt Indien mit seiner Initiative „Make in India“ eine zunehmende Lokalisierung von Produktion vor Ort.

Jedes zehnte Unternehmen (elf Prozent, Vorumfrage zehn Prozent) sieht sich mit einem erschwerten Zugang zu öffentlichen Aufträgen und damit einer Benachteiligung gegenüber lokalen Unternehmen konfrontiert. Öfter berichten davon etwa Unternehmen für ihr China-Geschäft.<sup>2</sup>

Sechs Prozent – und damit ähnlich viele wie in der Vorumfrage (sieben Prozent) – der international aktiven deutschen Unternehmen mit einem beobachteten Zuwachs an Handelsbarrieren sorgt sich um Vorgaben zum Technologietransfer, vornehmlich bei ihren Geschäften mit China.

Neben den genannten Antwortoptionen hat jedes fünfte Unternehmen das Freitextfeld genutzt, um weitere Handelshemmnisse zu benennen. Dabei wird vielfach ein erhöhter Bürokratieaufwand bei der Umsetzung von Regulierungen, z.B. das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz oder CBAM als Handelshemmnis wahrgenommen. Auch Probleme bei der Abwicklung der Auslandsgeschäfte, etwa aufgrund langer Bearbeitungszeiten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder bei der Zollabfertigung, werden häufig als Hürde genannt. Darauf geht die folgende Frage zu den weiteren Herausforderungen im internationalen Geschäft näher ein. Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zum Vereinigten Königreich weisen zudem auf Schwierigkeiten aufgrund des Austritts aus dem EU-Binnenmarkt hin, z.B. ein Aufwand für den Import und die Zollabfertigung von Waren aus UK.

---

<sup>2</sup> Im [Business Confidence Survey 2023/2024](#) der AHK Greater China hatten in China ansässige deutsche Unternehmen den ungleichen Zugang zu öffentlichen Aufträgen ebenfalls als regulatorisches Hemmnis angegeben (neun Prozent). Andere Herausforderungen wurden allerdings noch häufiger genannt.

## Herausforderungen aus Deutschland und der EU

Neben Handelshemmnissen, denen Unternehmen insbesondere bei der Abwicklung ihrer Geschäfte in den Zielregionen begegnen, erschweren auch überwiegend hausgemachte Herausforderungen ihre internationalen Geschäfte. Davon sehen sich 81 Prozent der international aktiven deutschen Unternehmen betroffen.

Von den Unternehmen, die Herausforderungen im internationalen Geschäft haben, beklagen 60 Prozent bürokratische Hürden oder Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen hierzulande. Dazu zählen etwa umfangreiche Berichtspflichten, die Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) und die CBAM-Umsetzung. Die Berichtspflichten führen u.a. dazu, dass Unternehmen immer mehr Angaben zu Geschäftspartnern und Lieferanten machen müssen. Zwar geben große Unternehmen ab 1.000 Beschäftigte am häufigsten an, Schwierigkeiten bei den Regulierungen des LkSG zu haben. Allerdings sehen auch kleine und mittelgroße Unternehmen unter 1.000 Beschäftigte eine Hürde darin. Obwohl sie nach derzeitigem Stand nicht direkt von dem Gesetz betroffen sein sollten, werden sie als Zulieferer großer Unternehmen oftmals mit Fragebögen für deren Berichtspflichten konfrontiert.

### (Weitere) Herausforderungen im internationalen Geschäft

in Prozent, Mehrfachnennung möglich; die Prozentangaben in der rechten Grafik basieren auf der Grundgesamtheit der Unternehmen, die Herausforderungen haben (81 Prozent)



Hinzu kommt ein zeitlicher und bürokratischer Aufwand für die Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner. Im Freitextfeld weisen Unternehmen zudem auf Schwierigkeiten bei der Umsetzung der EU-Verordnung über entwaldungsfreie Lieferketten hin. Häufig bereitet auch die unterschiedliche Auslegung von Mitgliedstaaten der EU-Verordnung über Verpackungen und Verpackungsabfälle Unternehmen Probleme. Insgesamt zeigt sich in den Antworten, dass Unternehmen eine große Menge an Vorschriften beachten müssen und Unsicherheit darüber besteht, ob alle notwendigen Unterlagen korrekt eingereicht werden.

Mit 57 Prozent geben beinahe ebenso viele Unternehmen, die generell Herausforderungen im internationalen Geschäft haben, an, dass sie Hürden bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts durch Ausfuhrbehörden erfahren. So verzögern sich etwa Genehmigungen des BAFA um viele Monate. Insbesondere für die Genehmigung von Dual-Use-Gütern oder Ausfuhrgüter nach China berichten Unternehmen von Wartezeiten, die mehrere Monate, teilweise sogar ein Jahr dauern können. Auch die Ausstellung von sogenannten Null-Bescheiden dauerte zuletzt länger als üblich.

Des Weiteren klagen Unternehmen über das komplexe Zollrecht, undurchsichtige Zolltarife und die zeitraubenden und komplizierten Zollabfertigerungsverfahren, die von häufigen Änderungen der Zolldokumente und -vorgaben begleitet werden. Diese ständigen Anpassungen erschweren den Prozess und hinterlassen die Unsicherheit, ob alle erforderlichen Dokumente korrekt eingereicht wurden. Oft werden zudem Schwierigkeiten bei der Verwendung des aktualisierten elektronischen Zollsystems ATLAS (Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklungs-System) genannt, welches im letzten Jahr umgestellt wurde. Aus Sicht der Unternehmen gibt es technische Störungen und Anwendungsprobleme. Auch vier Jahre nach dem Austritt des Vereinigten Königreichs sorgt der Brexit für Schwierigkeiten, etwa bei der Zollabwicklung. Auch Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zur Schweiz klagen häufig über Probleme bei der Zollabwicklung.

Mehr als ein Viertel der Unternehmen (27 Prozent) sieht sich bei seinen Geschäften innerhalb des EU-Binnenmarkts mit Einschränkungen im freien Waren- und Dienstleistungsverkehr konfrontiert. Das beinhaltet etwa die Entsendung von Mitarbeitern ins EU-Ausland und Meldepflichten, da es kein einheitliches Meldeportal gibt. Insbesondere für kurzfristige Entsendungen und Serviceeinsätze von Mitarbeitern beispielsweise für die Installation oder Instandhaltung von Maschinen dauert der Prozess für einige Unternehmen zu lang. Wie bei den bürokratischen Hürden, wird auch hier mehrfach von den Unternehmen auf die EU-Verordnung über Verpackungen und Verpackungsabfälle hingewiesen, die durch die unterschiedliche Auslegung der Mitgliedstaaten als Hindernis im EU-Binnenmarkt wahrgenommen wird. Auch komplexe Steuervorgaben einzelner Länder stellen Unternehmen bei der Abwicklung von Geschäften im EU-Binnenmarkt vor Herausforderungen.

Jedes zehnte Unternehmen (elf Prozent), das Herausforderungen im internationalen Geschäft hat, gibt Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt an.

Einige Unternehmen haben zudem das Freitextfeld genutzt, um weitere Herausforderungen im internationalen Geschäft anzugeben. Die derzeit schwächelnde Nachfrage aus dem Ausland sorgt für wenig Neuaufträge. Zudem schwächen hohe Energiepreise hierzulande und weitere Kostensteigerungen die internationale Wettbewerbsposition der deutschen Unternehmen. Vor dem Hintergrund geopolitischer Risiken und der aktuellen Situation im Roten Meer sorgen sich die Unternehmen vor unsicheren Transportwegen und beklagen hohe Frachtkosten. Auch Währungsschwankungen führen bei Unternehmen vereinzelt zu Schwierigkeiten, z.B. bei Geschäften mit der Türkei aufgrund der dort hohen Inflation.

## Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen

Das internationale Geschäft ist aus Sicht der Unternehmen von vielen Herausforderungen geprägt, die zu einer überwiegend negativen Beurteilung der aktuellen Geschäftssituation führen. Zunehmende Handelsbarrieren, ein noch immer hohes Zinsniveau in wichtigen Absatzmärkten, welches die Nachfrage bremst, die lediglich moderate Entwicklung der Weltwirtschaft und geopolitische Risiken verhindern derzeit bessere Geschäfte. Hinzu kommen bürokratische Belastungen bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts und eine hohe Kostenbelastung am deutschen Standort, die die internationale Wettbewerbsposition schwächt. Aktuell beurteilen 23 Prozent der Unternehmen ihr Auslandsgeschäft als gut und 47 Prozent als befriedigend. Drei von zehn Unternehmen (30 Prozent) berichten von einer schlechten Geschäftssituation. Der Saldo aus gut und schlecht Bewertungen sinkt damit von sieben Punkten in der Vorumfrage auf minus sieben Punkte.

Während sich bei der Beurteilung der aktuellen Geschäftssituation bei großen Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten positive und negative Stimmen noch beinahe die Waage halten (Saldo ein Punkt), fällt die Geschäftsbeurteilung der kleinen und mittelgroßen Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten deutlich negativer aus (Saldo minus zehn Punkte). Große Unternehmen sind tendenziell international breiter diversifiziert, sodass eine schwächere Entwicklung eines Marktes nicht so stark ins Gewicht fällt wie bei Unternehmen, die stärker auf einen Markt konzentriert sind.

Auch für die Entwicklung des Auslandsgeschäfts im laufenden Jahr 2024 sind die Erwartungen der international agierenden deutschen Unternehmen gedämpft. Ein Viertel der auslandaktiven Unternehmen (26 Prozent) erwartet schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr. Lediglich 13 Prozent erwarten eine Verbesserung. 61 Prozent rechnen mit einer konstanten Entwicklung ihrer bilateralen Geschäftsbeziehungen. Der resultierende Saldo aus besser und schlechter Bewertungen sinkt von minus zwei auf minus 13 Punkte. Damit beurteilen die Unternehmen ihre Geschäftsperspektive unter dem Strich negativer als ihre derzeitige Geschäftssituation. Große Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten (Saldo minus zehn Punkte) haben eine etwas positivere Geschäftsperspektive als kleine und mittelgroße Unternehmen bis 249 Beschäftigte (Saldo minus 15 Punkte).

### Globale Geschäftsperspektive (Weltweit)

Saldo in Punkten aus "besser" minus "schlechter"-Meldungen



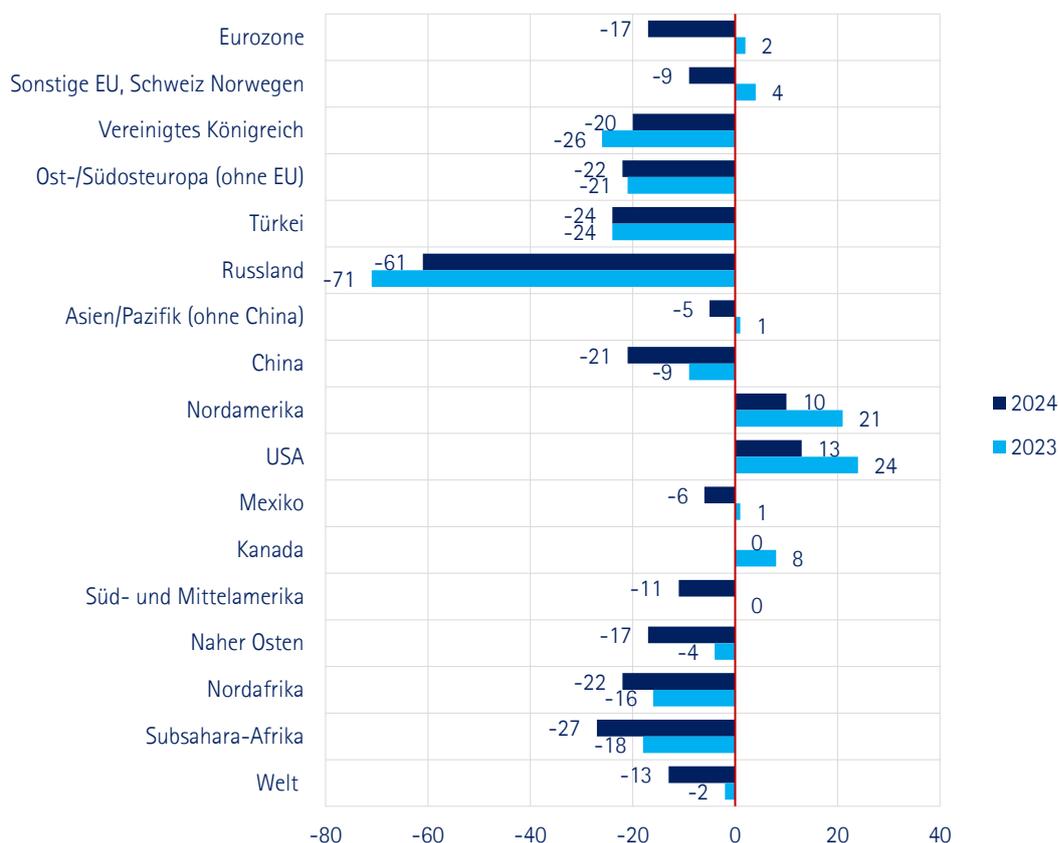
### Positive Perspektive für das US-Geschäft

In den meisten Weltregionen gehen die Unternehmen vornehmlich von einer Verschlechterung ihrer Geschäfte im Laufe von 2024 aus. Für ihr US-Geschäft allerdings erwarten Unternehmen überwiegend – und ausgehend von der ohnehin positiven Geschäftssituation aktuell – eine bessere Entwicklung ihrer Geschäfte im laufenden Jahr: 28 Prozent der Unternehmen erwarten bessere, 15 Prozent schlechtere Geschäfte (Saldo 13 Punkte nach zuvor 24 Punkten). Trotz der Zinssteigerungen der US-Notenbank Fed zur Bekämpfung der hohen Inflationsraten hat sich die US-Wirtschaft

robust entwickelt. Davon können auch die deutschen Exporteure profitieren. In Kanada halten sich die positiven und negativen Erwartungen die Waage, der Saldo sinkt von acht Punkten in der Vorumfrage auf null Punkte. Für ihr Mexiko-Geschäft überwiegen die negativen Erwartungen leicht, der Saldo aus besser und schlechter Erwartungen sinkt von einem Punkt in der Vorumfrage auf minus sechs Punkte. Insgesamt werten Unternehmen ihre Geschäftsperspektive auf dem nordamerikanischen Kontinent damit positiver als in anderen Weltregionen.

## Geschäftsperspektive in den Weltregionen

Saldo in Punkten aus "besser" minus "schlechter"-Meldungen



## Noch aktuell gute Geschäfte in Europa halten sich nicht

Deutsche Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu Nachbarländern in Europa berichten aktuell überwiegend noch von einer guten Geschäftssituation. In der Eurozone fällt der Saldo allerdings von 37 Punkten in der Vorumfrage, um 26 Punkte auf aktuell elf Punkte. In keiner anderen Region fällt der Saldo so stark im Vergleich zu Vorumfrage. Zudem sind die Erwartungen für die Entwicklung der Geschäfte in den kommenden Monaten deutlich pessimistischer. Für ihre Geschäfte in der Eurozone rechnet lediglich jedes achte Unternehmen mit einer Verbesserung (zwölf Prozent) im Jahr 2024, 29 Prozent erwarten hingegen eine Verschlechterung (Saldo minus 17 Punkte nach zuvor zwei Punkten). Im internationalen Vergleich hohe Energiepreise und das noch immer hohe Zinsniveau dämpfen die wirtschaftliche Dynamik in der Eurozone.

Ein ähnliches Bild zeigt sich für die Geschäfte der Unternehmen in den EU-Ländern außerhalb des gemeinsamen Währungsraums sowie Schweiz und Norwegen. Zwar bewerten die Unternehmen ihre aktuelle Geschäftssituation noch überwiegend gut (Saldo acht Punkte). Die Geschäftsperspektive ist allerdings eingetrübt. Hier erwarten elf Prozent eine Verbesserung, jedes fünfte Unternehmen (20 Prozent) eine Verschlechterung (Saldo minus neun Punkte nach zuvor vier Punkten).

Für ihre Geschäfte mit den ost- und südosteuropäischen Staaten (ohne EU) überwiegt der Anteil der Unternehmen mit negativen Perspektiven noch etwas deutlicher. Das Verhältnis von optimistischen und pessimistischen Erwartungen ändert sich im Vergleich zum Vorjahr aber nur minimal: Während neun Prozent bessere Geschäfte erwarten, rechnen 31 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo minus 22 Punkte nach zuvor minus 21 Punkten). Damit erwarten die Unternehmen in dieser Region unter dem Strich zumindest etwas bessere Geschäfte in den kommenden Monaten als in der aktuellen Geschäftssituation (Saldo minus 26 Punkte).

Für ihre Geschäfte mit der Türkei bleibt die Perspektive unverändert zur Vorumfrage auf niedrigem Niveau. Lediglich zehn Prozent der Unternehmen erwarten eine Verbesserung ihrer Geschäfte, ein Drittel (34 Prozent) rechnet mit schlechteren Geschäften in den kommenden Monaten (Saldo gleichbleibend minus 24 Punkte). Zuletzt ist die Inflationsrate im Land wieder gestiegen und verteuert durch die schwache Währung importierte Güter und Dienstleistungen.

Wirtschaftliche Sanktionen der EU und anderer Staaten gegen Russland sowie russische Gegensanktionen haben zu einem deutlichen Rückgang der bilateralen Geschäftsbeziehungen geführt. Lediglich zwei Prozent der Unternehmen, die noch weiterhin in den nicht sanktionierten Bereichen auf dem russischen Markt aktiv sind, erwarten vor diesem Hintergrund vermehrte Geschäfte in den kommenden Monaten, 63 Prozent gehen von weniger Geschäfte aus.

## Brexit schwächt weiterhin deutsch-britische Geschäftsbeziehungen

Auch für das Vereinigte Königreich bleibt die Geschäftsperspektive negativ, verbessert sich gegenüber dem Vorjahr allerdings leicht (Saldo minus 27 Punkte). Jedes zehnte Unternehmen (zehn Prozent) erwartet eine Verbesserung seiner Geschäfte im laufenden Jahr, drei von zehn Unternehmen (30 Prozent) eine Verschlechterung (Saldo minus 20 Punkte nach zuvor minus 26 Punkte). Vier Jahre nach dem Brexit bleiben die deutsch-britischen Geschäftsbeziehungen damit herausfordernd. Hinzu kommt die schwache Konjunkturlage im Land aufgrund hoher Inflationsraten und Zinsen.

## Licht und Schatten in Asien-Pazifik und China

Bei der Beurteilung der Geschäftsperspektive für Asien-Pazifik (ohne China) überwiegen zwar ebenfalls die Unternehmen, die von einer Verschlechterung ausgehen, allerdings nicht ganz so deutlich, wie in anderen Weltregionen. Während jedes fünfte Unternehmen schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr erwartet, rechnen 15 Prozent mit einer Verbesserung. Der Saldo aus besser und schlechter Erwartungen sinkt auf minus fünf Punkte (Vorumfrage Saldo ein Punkt). Auch die aktuelle Geschäftssituation wird nicht so pessimistisch wie in anderen Weltregionen beurteilt (Saldo minus drei Punkte). Die Region kann von der Diversifizierung der Lieferketten von Unternehmen profitieren. Einige der in China tätigen deutschen Unternehmen erweitern etwa im Rahmen einer „China +1 Strategie“ ihr Lieferantennetzwerk oder ihre Standorte im Asien-Pazifik-Raum. Insbesondere Indien verzeichnete zuletzt ein kräftiges Wirtschaftswachstum.

Deutlich pessimistischer blicken die Unternehmen hingegen auf ihre Geschäfte mit China. Hier erwarten zwar auch 14 Prozent eine Verbesserung in den kommenden Monaten, mehr als ein Drittel (35 Prozent) geht derweil von einer Verschlechterung aus (Saldo minus 21 nach zuvor minus neun Punkten). Damit fallen die Erwartungen schlechter aus als die aktuelle Geschäftssituation (Saldo minus 17 Punkte). Die konjunkturelle Schwäche Chinas sowie zunehmende Handelsbarrieren, wie Lokalisierungsvorgaben, erschweren den bilateralen Handel.

## Herausforderndes Umfeld in Afrika, Nah- und Mittelost

Deutlich pessimistisch fallen die Einschätzungen der Unternehmen über ihre künftigen Geschäfte auf dem afrikanischen Kontinent aus. Für Nordafrika rechnen acht Prozent mit einer Verbesserung ihrer Geschäfte, 30 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo minus 22 Punkte nach zuvor minus 16 Punkten). Für Subsahara-Afrika erwarten ebenfalls acht Prozent eine Verbesserung, aber 35 Prozent eine Verschlechterung (Saldo minus 27 Punkte nach zuvor minus 18 Punkte).

Die Geschäftsperspektive im Nahen Osten verschlechtert sich gegenüber der Vorumfrage etwas deutlicher. Hier gehen 13 Prozent der Unternehmen davon aus, dass sich ihre Geschäfte im laufenden Jahr verbessern, aber 30 Prozent, dass sie sich verschlechtern werden (Saldo minus 17 Punkte nach zuvor minus vier Punkten). Der anhaltende Konflikt zwischen Israel und der Hamas führt zu Unsicherheit in der Region.

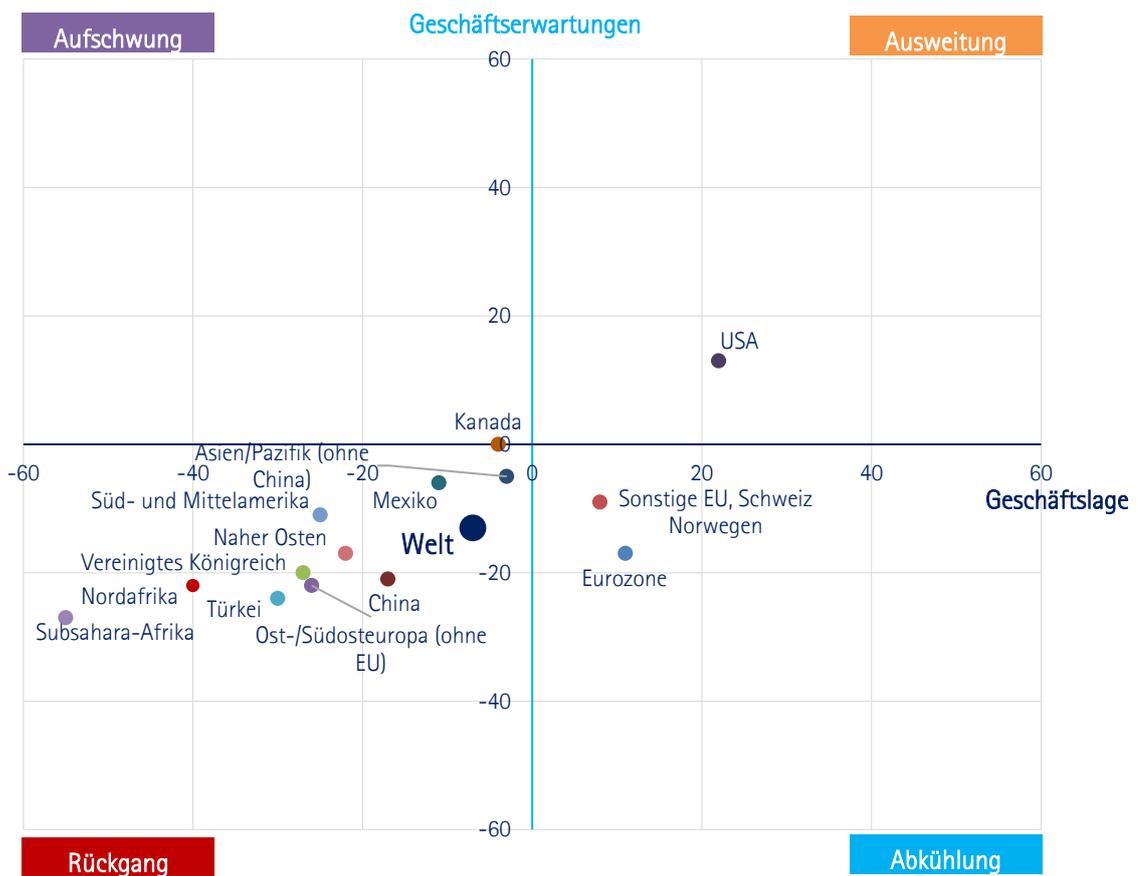
### Trübe Geschäftssituation, aber bessere Perspektive in Süd- und Mittelamerika

Etwas besser als im globalen Durchschnitt schätzen Unternehmen ihre Geschäftsperspektive in Süd- und Mittelamerika ein. Elf Prozent der Unternehmen erwarten bessere Geschäfte, doppelt so viele (22 Prozent) hingegen schlechte. Der Saldo sinkt von Null Punkten in der Vorumfrage auf minus elf Punkte. Die zukünftigen Geschäftschancen werden damit allerdings deutlich besser als die aktuelle Geschäftssituation eingeschätzt (Saldo minus 25 Punkte).

### Geschäftslage und -perspektive in den Weltregionen

Saldo in Punkten aus „gut“ minus „schlecht“ bzw. „besser“ minus „schlechter“-Meldungen

Bildet man die jeweiligen Saldopunkte der Länder und Weltregionen in einem Koordinatensystem bestehend aus der Geschäftslage und den Geschäftserwartungen ab, ergibt sich ein Vergleich der Regionen aus Sicht der deutschen Unternehmen.



## Fragebogen

### 1. Wie beurteilen Sie Ihre aktuelle Geschäftssituation in Ihren Zielregionen?

(Antwort: Gut/Befriedigend/Schlecht/in dieser Region nicht aktiv)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik (ohne China)
- China
- Nordamerika
  - Davon: USA
  - Davon: Mexiko
  - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

### 2. Wie beurteilen Sie die Geschäftsperspektiven in diesem Jahr (2024) in Ihren Zielregionen?

(Antwort: Besser/Gleichbleibend/Schlechter/in dieser Region nicht aktiv)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik (ohne China)
- China
- Nordamerika
  - Davon: USA
  - Davon: Mexiko
  - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

### 3. Haben Sie 2023 eine Zunahme von Hemmnissen bei Ihren internationalen Geschäften gespürt?

- Ja
- Nein

Falls 3. „Ja“ **3.1. Auf welche Barrieren treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften?** (Mehrfachnennung möglich)

- Höhere Zölle
- Verstärkte Sicherheitsanforderungen
- Lokale Zertifizierungsanforderungen
- Zwang zu Local Content (Produktion vor Ort)
- Vorgaben zum Technologietransfer
- Erschwerter Zugang zu öffentlichen Aufträgen
- Sanktionen
- Intransparente Gesetzgebung
- Sonstiges

Falls 3.1. „Höhere Zölle“ (sowie für jedes einzelne Hemmnis) **3.1.a In welchen Staaten/Regionen war dies vornehmlich der Fall?** (Mehrfachnennung möglich)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik (ohne China)
- China
- Nordamerika
  - Davon: USA
  - Davon: Mexiko
  - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

**3.2. Auf welche (weiteren) Herausforderungen treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften?** (Mehrfachnennung möglich, außer bei „keine Herausforderungen“)

- keine Herausforderungen
- Hürden bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts durch Ausfuhrbehörden (z.B. BAFA-Genehmigungen, Exportkontrollen, Zoll)
  - Wenn ja, welche: Freitext
- Bürokratische Hürden oder Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen
  - Umfangreiche Berichtspflichten
  - Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes
  - Umsetzung des CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichsmechanismus der EU (CBAM)
  - Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner
  - Sonstige, und zwar (Freitext)
- Einschränkungen beim freien Waren- und Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt (z.B. Entsendungen/Dienstreisen, Meldepflichten innerhalb der EU)
  - Wenn ja, welche: Freitext
- Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt
- Sonstige

## Methodik

Die bundesweite Umfrage „Going International 2024“ der DIHK ist mit Unterstützung der 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland erstellt worden. An der Befragung vom 25. Januar bis zum 11. Februar 2024 haben sich knapp 2.400 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt.

Die Unternehmensantworten verteilen sich nach Unternehmensgrößenklasse wie folgt: 77 Prozent der Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigte, neun Prozent 250-499 Beschäftigte, fünf Prozent 500-999 Beschäftigte, neun Prozent mehr als 1.000 Beschäftigte. Von den Unternehmensantworten sind 56 Prozent Industrieunternehmen, drei Prozent kommen aus dem Baugewerbe, 17 Prozent aus dem Handel, elf Prozent aus den Dienstleistungsbereichen, zwölf Prozent sind Sonstige.

Die Unternehmen agieren in ihrem Auslandsgeschäft dabei folgendermaßen: 85 Prozent exportieren aus Deutschland, 31 Prozent haben Tochterunternehmen oder Niederlassungen im Ausland, 30 Prozent importieren nach Deutschland zum Verkauf, 19 Prozent sourcen im Ausland für die Produktion in Deutschland, 18 Prozent unterhalten eine Repräsentanz oder Vertriebsbüro im Ausland, 17 Prozent sind selbstständige Kooperationspartner, neun Prozent haben ein Joint Venture/Allianz, sieben Prozent haben Forschung und Entwicklung, sieben Prozent sind über E-Commerce im Ausland aktiv, vier Prozent haben einen Transithandel und zwei Prozent ein Einkaufsbüro im Ausland.



# DELEGATIONSREISE NACH FRANKREICH

unter der Leitung des Staatssekretärs im  
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus,  
Dr. Patrick Rapp MdL

**Anmeldeschluss:**  
**01.05.2024**

**Themen:**  
Satelliten und zugehörige Komponenten (Raumfahrt)  
Elektromobilität und Batterietechnologie (Mobilität)

 26.06. – 28.06.2024       Auvergne-Rhône-Alpes

**Delegationsreise nach Frankreich**  
**unter Leitung des Staatssekretärs im Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und**  
**Tourismus, Dr. Patrick Rapp MdL**

Die starken Technologiezentren Lyon und Grenoble zeichnen die Region Auvergne-Rhône-Alpes als eine der führenden innovativen Industrielandschaften Frankreichs aus. Entdecken Sie mit BW\_i eines der zwei Zukunftsthemen der Region: Raumfahrt und Mobilität.



**Delegationsreise nach Frankreich**  
**unter der Leitung des Staatssekretärs im Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und**  
**Tourismus, Dr. Patrick Rapp MdL**  
**zu den Themen „Satelliten und zugehörige Komponenten“ & „Elektromobilität und**  
**Batterietechnologie“**  
**26.06. – 28.06.2024**

Wissen Sie, welche Region Frankreichs nicht nur mit den wichtigsten Sektoren des produzierenden Gewerbes das industrielle Herz Frankreich bildet, sondern auch im Bereich der Forschung mit einem Anteil von 20% an den französischen Forschungseinrichtungen an der Spitze steht?

Die Region Auvergne-Rhône-Alpes, mit einem Bruttoinlandsprodukt von 270 Milliarden Euro, stellt die zweitwichtigste wirtschaftliche Region Frankreichs dar. Mit rund 350 Unternehmen in der Raumfahrtindustrie, über 2.000 Forschenden im Bereich Luft- und Raumfahrt sowie mehr als 1.200 Unternehmen in der Automobiltechnologie, ist sie ein bedeutendes Zentrum für beide Branchen.

**Kommen Sie mit uns auf Delegationsreise in die führende französische Region Auvergne-Rhône-Alpes.**

- ▶ Unternehmensbesuche gewähren Ihnen einen **direkten Einblick**
- ▶ **Expertengespräche** bieten Ihnen die neusten Informationen und Trends
- ▶ Networking-Veranstaltungen sorgen für **neue, wertvolle Kontakte**

Stärken Sie Ihre wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Beziehungen und gewinnen Sie neue Kooperationskontakte.

Sie möchten Teil der Delegationsreise nach Frankreich sein?

**Dann melden Sie sich bis zum 01. Mai 2024 an.**

Weitere Details und das Programm finden Sie auf der **[Eventseite](#)**.



## Generalkonsulat der Republik Türkiye

Büro des Handelsattachés

Mittelweg 13 • 20148 Hamburg • Telefon: 040 44 44 66 • Fax: 040 44 01 47 • E-Mail: [hamburg@ticaret.gov.tr](mailto:hamburg@ticaret.gov.tr)

Unser Zeichen:51515372.300-25

Hamburg, 26.03.2024

### **„Buyer Mission Program“ International Hardware Eurasia Fair**

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Handelsministerium der Republik Türkiye organisiert, im Rahmen der oben genannten Veranstaltung, ein „Buyer Mission Program“. Dieses Programm ermöglicht Unternehmen aus aller Welt, direkten Kontakt mit den Teilnehmern und Besuchern der Veranstaltung aufzunehmen. Es würde uns freuen, wenn Sie Ihre Mitglieder über dieses Programm informieren würden.

Das Programm wird vom 8. bis zum 11. Mai 2024 organisiert und verfolgt das Ziel ausgewählten Unternehmen aus verschiedenen Ländern und Regionen eine zielgerichtete Geschäftsreise nach Türkiye zu ermöglichen. Dabei wird der gesamte Aufenthalt mit den Unternehmen im Einzelnen durch das Handelsministerium der Republik Türkiye geplant. So werden unter anderem:

- Gespräche mit potentiellen Handelspartnern,
- der Besuch der Veranstaltung,
- Informationsveranstaltungen,
- sowie u.U. Firmenbesuche

organisiert.

Hierbei bietet sich die Möglichkeit an, direkten Kontakt zu Herstellern und Lieferanten zu finden.

Die Kosten für die Übernachtung, während des “Buyer Mission Programs”, werden durch das Handelsministerium getragen.

Für Fragen zur Planung und Anmeldung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

**E. Pelin Ferah**  
Handelsattaché

## **1. Programm**

<b>“BUYER MISSION PROGRAM”</b> International Hardware Eurasia Fair (8. – 11. Mai 2024, İstanbul)  PROGRAMM SKIZZE	
8. Mai 2024, Mittwoch	Anreise nach İstanbul
9. Mai 2024, Donnerstag	Besuch der Messe
10. Mai 2024, Freitag	Bilaterale Treffen mit türkischen Unternehmen
11. Mai 2024, Samstag	Abreise

Die Übernachtungskosten werden für den Zeitraum  
vom **8. bis zum 11. Mai 2024** übernommen.  
Anmeldeschluss ist der 24. April 2024:

---

## **2. Informationen**

### **International Hardware Eurasia Fair**

Nähere Angaben zur Veranstaltung finden Sie unter:

<https://www.hardwareeurasia.com/en/>

---

## **3: Kontaktdaten**

Herr Adem BORA – Fachreferent  
Generalkonsulat der Republik Türkiye  
Büro des Handelsattachés  
Mittelweg 13  
D-20148 Hamburg  
Tel: 040 44 44 66  
Fax: 040 44 01 47  
E-Mail: [hamburg@ticaret.gov.tr](mailto:hamburg@ticaret.gov.tr)