

Außenwirtschaft aktuell

02 - 03/2025

Unser Magazin
wird digital

Jetzt anmelden!
Infos auf Seite 23

Markteintritt Afrika: Konzept der Firma Ensinger GmbH Seite 4

GreenTech China und Indien: Das grüne Wettrennen läuft Seite 12

Wirtschaftstalk Italia: Entwicklung des Auslandsgeschäfts mit Italien Seite 15



Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Erschließung neuer Märkte mit Wachstumspotenzial 3

Titelthema

Perspektive Afrika: Interview mit der Ensinger GmbH
über das Projekt Africa Academy 4–7

Internationaler Warenverkehr 8–11

Branchen International

GreenTech China und Indien: Das grüne Wettrennen läuft 12–13

Länder und Märkte

Pakistan: Modernisierung der Textilindustrie 14

Wirtschaftstalk Italia: Info- und Netzwerkabend 15

Singapur: Strategischer Standort für Südostasien 16–17

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

„battle of forms“: AGB im internationalen Handel 18–19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen 20

International erfolgreich

Handelspartner Schweiz: Interview mit der Handelskammer
Deutschland-Schweiz zum Schweizer Zuliefertag 21–22

Impressum 22

Kurz vor Schluss

Das digitale Magazin kommt: Jetzt registrieren und anmelden! 23



Erschließung neuer Märkte mit Wachstumspotenzial

Das Programm „Partnering in Business with Germany“ (PG) ermöglicht die Geschäftsanbahnung zu ausländischen Unternehmen aus 18 Wachstumsmärkten.

Für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind Auslandsgeschäfte oft mit einem höheren Aufwand verbunden. Es gilt, Zielmärkte zu identifizieren und zu erschließen, die Produkte müssen die Import- oder Exportanforderungen erfüllen und finanzielle Risiken müssen sorgfältig abgewogen werden. Unterschiedliche Geschäftskulturen und Rahmenbedingungen sind weitere Herausforderungen für wirtschaftliche Kooperationen. Auch die aktuelle weltwirtschaftliche und geopolitische Lage kann die Suche nach Geschäftspartnern im Ausland erschweren.

Außenwirtschaftsförderung für KMU

Das Programm „Partnering in Business with Germany“ (PG) unterstützt deutsche KMU dabei, diese Herausforderungen zu meistern. Als Außenwirtschaftsförderinstrument des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) zielt es darauf ab, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zwischen KMU aus Entwicklungs- und Schwellenländern (zum Beispiel aus Vietnam, Indien, Mexiko, Südafrika) und KMU aus Deutschland zu etablieren und gezielt langfristige Partnerschaften und Netzwerke aufzubauen.

Wie funktioniert die Geschäftsanbahnung?

Sie findet in erster Linie über Delegationsreisen statt. Über die Unternehmensbesuche der ausländischen Delegationen in Deutschland entstehen für die deutschen Unternehmen Direktkontakte zu jeweils rund 20 ausländischen Führungskräften. Deutsche und ausländische Unternehmen erhalten dabei die Möglichkeit, ihre Produkte und Services gegenseitig vorzustellen. In vielen Fällen kommt es durch den direkten Austausch und die Gesprächsmöglichkeiten oft zu Vertragsabschlüssen, da beide Seiten über das Programm direkte Einblicke in die Geschäftspraktiken des jeweils anderen Unternehmens erhalten.

Während die Führungskräfte der ausländischen Unternehmen den deutschen Markt erkunden und mögliche Kooperationen für ihr Geschäft entwickeln, bietet das Programm für die deutschen KMU eine Plattform, um neue Absatzmärkte zu erschließen.



Um ihre Handlungskompetenzen zur Geschäftsanbahnung mit deutschen Unternehmen zu erweitern, erhalten die ausländischen Führungskräfte bei der IHK Region Stuttgart Trainings wie Verhandlungsführung, Internationalisierung und globale Geschäftsprozesse. Die Erschließung neuer Märkte und Zielgruppen steht bei dem Programm im Vordergrund. Ausländische Delegationen kommen unter anderem aus den Sektoren Automobilindustrie, Maschinenbau, Gesundheitswirtschaft, erneuerbare Energien und Energieeffizienz, Industrie 4.0/Automatisierung, Nahrungsmittel- und Verpackungsindustrie, Kreislaufwirtschaft sowie Umwelttechnologien oder Wasser- und Abfallwirtschaft. In der Region Stuttgart haben schon zahlreiche deutsche Unternehmen am Programm teilgenommen. ■

Dr. Nahida Amado, Dilara Baran, Ulrike Modery,
PG-Programm, IHK Region Stuttgart

IHK Region Stuttgart: PG-Business Development Centre

Delegationen 2025:

Mai 2025: Delegation aus der Türkei;

September 2025: Delegation aus Mexiko,
Schwerpunkt Automotive

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Dr. Nahida Amado

Telefon 0711 2005 1920, nahida.amado@stuttgart.ihk.de

Weitere Infos unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 4345710.



Die aktuellen geopolitischen Veränderungen sind ein wesentlicher Treiber. Afrika wird für deutsche Unternehmen an Bedeutung gewinnen. Nicht zuletzt um Abhängigkeiten von Märkten wie etwa China, aber auch den USA zu verringern.

Perspektive Afrika

Wir begegnen Firmen aus der Region und wollen wissen, was macht sie für ihre afrikanischen Partner interessant. Mit welchen Lösungen oder Konzepten gelingt der Markteintritt?
Im Interview: Jan van Schaik, Ensinger GmbH, Teilnehmer des Arbeitskreises Afrika

Afrikas Bevölkerung wird bis 2050 von 1,5 auf 2,5 Milliarden Menschen anwachsen, was laut Prognosen einem Viertel der Weltbevölkerung entsprechen wird. Auch die wirtschaftliche und strategische Bedeutung des 54 Länder umfassenden Kontinents für Europa nimmt zu. Angesichts geopolitischer Veränderungen und protektionistischer Tendenzen wird der Auf- und Ausbau von regionalen Produktions- und Lieferanten-Netzwerken immer wichtiger.

Allerdings sind die Rahmenbedingungen für den Handel mit afrikanischen Ländern nicht einfach. Die logistische und finanzielle Abwicklung von Exporten ist nicht trivial. Sie erfordert erhebliche Ressourcen auf Seiten des deutschen Exporteurs – trotz Außenwirtschaftsförderinstrumenten wie den Exportkreditgarantien des Bundes.

Afrikanische Kunden schätzen zwar die Qualität von deutschen Produkten, den exzellenten technischen Support und After-Sales, bevorzugen allerdings oft angesichts höherer Anfangsinvestitionen günstigere Produkte oder Maschinen aus China, Indien oder der Türkei. Neue Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Afrika sind daher eine wichtige politische Flankierung, um den bilateralen Handel weiter zu verbessern. Sie dürfen jedoch die regionale Integration nicht behindern.

Großes Potenzial für die baden-württembergische Wirtschaft: Das Panafrikanische Freihandelsabkommen AfCFTA

Ein bedeutendes Integrationsprojekt ist das Panafrikanische Freihandelsabkommen (AfCFTA), das Afrika zu einem interessanten Investitionsstandort macht und damit für einen echten Schub bei der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung Afrikas sorgen könnte. Die Verfügbarkeit von frischem Obst und Gemüse und anderen Produkten der Agrar- und Holzwirtschaft ist groß. Sie werden

zunehmend vor Ort industriell weiterverarbeitet. Auch die vorhandenen kritischen Rohstoffe und klimaneutrale Energieträger, etwa Wasserstoff, bieten Chancen, um lokale Wertschöpfungsketten aufzubauen. Das gleiche gilt für Kfz und Kfz-Teile oder die Ersatzteilerfertigung für Maschinenbau-Unternehmen, insbesondere in der Lebensmittelverarbeitenden Industrie. Enormes Potenzial bietet auch die junge Bevölkerung. Gerade die Informationstechnologie zeigt auf, wie eine Win-Win-Situation entstehen kann: der Aufbau von lokalen Arbeitsplätzen durch Outsourcing-Aktivitäten in Afrika einerseits und die Lösung eines Fachkräfte-Mangels in Europa andererseits.

Die Chancen, die sich in Afrika bieten, haben auch Länder wie China, Indien, die Türkei oder die Vereinigten Arabischen Emirate erkannt. Auch sie erweitern ihre Präsenz in Afrika, nicht nur mit Blick auf Infrastruktur- und Rohstoffprojekte.

Interview mit Jan van Schaik, Leiter des Geschäftsbereichs Halbzeuge, Ensinger GmbH

Die Ensinger Gruppe aus Nufringen bei Stuttgart gehört zu den weltweit führenden Unternehmen bei Halbzeugen und Zuschnitten aus technischen Kunststoffen, aus denen Zahnräder, Gleitschienen, Düsen und Tausende andere Teile hergestellt werden. Jan van Schaik verantwortet in dem Familienunternehmen mit 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und 616 Millionen Euro Umsatz den Geschäftsbereich Halbzeuge, gemeinsam mit Firmemiteigentümer Thomas Ensinger. Der 45-jährige Niederländer treibt zudem die Markterschließung Afrikas voran. Er erklärt hier, welche Rolle deutsche Abfüllmaschinen dabei spielen und wieso ihn Erfahrungen aus Brasilien zuversichtlich machen.

Projekt Africa Academy in Nairobi, Kenia

Im Maschinenbau ist Afrika ein fast unbeschriebenes Blatt. Trotzdem investiert die Ensinger GmbH als deutscher Zulieferer jetzt in ein Projektteam in Kenia: Die Ensinger Africa Academy in Nairobi, Kenia.

Herr van Schaik, ein wichtiger Kunde für Sie ist der Maschinenbau; eine Branche, die es in Afrika kaum gibt. Warum ist das so?

Jan van Schaik: Es stimmt, Afrika steht für weniger als fünf Prozent unserer direkten Umsätze. Perspektivisch sehen wir dort aber einen nicht zu unterschätzenden Bedarf. Wichtigster Absatzmarkt auf dem Kontinent ist bisher Südafrika, wo es viele Maschinenbau-Unternehmen gibt. Danach kommt Ägypten, wo sich die Branche ebenfalls entwickelt, gefolgt von Marokko, Algerien und Tunesien. Sonst gibt es in Afrika tatsächlich kaum Maschinenbau.

In Kenia allerdings gibt es einen Bedarf an Ersatz- und Verschleißteilen namentlich durch die Anlagen, in denen unsere Komponenten verbaut sind. Bei der Versorgung mit Ersatz- und Verschleißteilen „brennt“ es in Afrika oft, sie wollen wir verbessern.

Ein Beispiel: Die Abfüllanlagen von deutschen Herstellern sind im Einsatz bei Coca-Cola und den globalen Biergiganten, die auch in Afrika dominieren. Krones oder Maschinenbauer wie KHS, GEA, Marel und Tetra Pack verbauen in ihren Anlagen vielfältige Kunststoffteile, etwa Abfülldüsen. Die Düse kann von uns direkt stammen oder von Firmen, die dafür unsere Halbzeuge – Rohre, Platten, Stäbe – verarbeitet haben. Wenn nur eine bestimmte Abfülldüse ausfällt, steht die gesamte Anlage. Und das kommt sehr teuer. Coca-Cola, die Brauerei oder der Ketchup-Hersteller wollen das also schnell in den Griff bekommen, ebenso der Lieferant der Abfüllanlage.



Ensinger möchte sich in Kenia mit Garantie und Service von der Konkurrenz abheben. Die Kunden brauchen also eine rasche Verfügbarkeit.

Van Schaik: Es gibt im Land zwar Ersatzteillager, die sind aber klein. Und es wird immer das benötigt, was nicht da ist. Einfache Produkte wie Gleitschienen können die Kunden selbst lokal beschaffen und anpassen, manche produzieren sie selbst mit 3D-Druckern. Das meiste muss aber kostspielig aus dem Ausland als Originalteil eingeflogen werden. Auch deshalb übrigens, weil die Anwender damit Service und Garantie durch den Anlagenbauer sicherstellen. Das dauert aber und kostet, und immer wieder bleiben Sendungen im Zoll hängen.

Eine Belieferung durch lokale Hersteller ist bisher nicht möglich?

Van Schaik: Unsere Kunden berichten uns, dass sie vor Ort bisher nur schwer das richtige Material und auch kaum Firmen finden, die das Halbzeug zur Düse oder zum Zahnrad verarbeiten können. Es gibt in Kenia zwar Dreh- oder Fräsbetriebe, die unsere Rohre, Stäbe und Platten zerspanen könnten. Diese Firmen sind aber nicht wettbewerbsfähig und bieten keine akzeptable Qualität. Dabei klemmt es vor allem an der Ausbildung der Leute.

Deshalb wollen Sie die Teile künftig selbst in Kenia herstellen?

Van Schaik: Ja. Wenn wir die Komponenten aus lokaler Produktion liefern können, sind wir mit unseren Halbzeugen und Fertigteilen nachhaltig im Geschäft. Außerdem stärken wir damit die Markstellung der deutschen Maschinenbauer: Sie können sich mit einer umfassenden und vor allem prompten Ersatzteilversorgung von Konkurrenten absetzen, die einfachere Anlagen mit weniger Service anbieten.

Ausbildung in Eigenregie: Zerspanungsmechaniker

Eine Nachfrage für Ihre Teile haben Sie also festgestellt. Was war Ihr nächster Schritt für die Markterschließung?

Van Schaik: Vor etwa drei Jahren schauten wir uns selbst Firmen an, die als Zulieferer in Frage kommen: Da passt wirklich keiner zu



uns. Deshalb haben wir im April dieses Jahres damit begonnen, in Nairobi Schulungen für Zerspanungsmechaniker zu organisieren.

Was finden Sie in den Berufsschulen vor?

Van Schaik: Dass es vieles nicht gibt, was die Wirtschaft bräuchte, zum Beispiel eine brauchbare Ausbildung für die Zerspanung. In diese Lücken gehen wir rein. Über die von uns gegründete Africa Academy in Nairobi bilden wir also Lehrer aus und tragen die Strom- und Unterhaltskosten für die Ausbildungsmaschinen. Die Schüler zerspanen damit Kunststoffe, „unser“ Material. Die Berufsschulen sind überraschend gut ausgestattet. Da stehen fast neue Dreh- und Fräsmaschinen – die kaum benutzt werden, weil dafür eben kein Geld da ist oder Lehrer fehlen. Die Maschinen stammen meistens aus China, aus einem umfangreichen Programm, das finanziert, aber offenkundig nicht nachhaltig weitergeführt wurde.

Sparen Sie durch eine lokale Produktion Einfuhrzölle?

Van Schaik: Im Gegenteil, Kenia lässt Fertigteile zollfrei ins Land, erhebt aber auf Halbzeuge 30 Prozent. Erklären kann mir das niemand. Kenia will ja wie so viele andere Länder die Produktion im Land unterstützen.

Langfrist-Strategie ist Voraussetzung für den Erfolg

In Brasilien bewährte sich Langfrist-Strategie. Das ist alles recht viel Aufwand für Sie. Wird sich der mal lohnen?

Van Schaik: In Brasilien sind wir vor 25 Jahren mit einer ähnlichen Strategie in den Markt gegangen. Dort war die Branche damals ebenfalls kaum entwickelt. Wir haben also erst in die Ausbildung sowie Beratung der Kunden investiert – diese Faktoren machen den großen Unterschied. Heute sind wir in Brasilien sehr gut aufgestellt

und das Geschäft dort ist profitabel. In Afrika haben wir die Absicht, in zehn Jahren profitabel zu sein. So ein langfristiger Horizont ist nur in einem Unternehmen wie unserem denkbar. Es ist vollständig im Besitz der Familie Ensinger, die auch bestimmte gesellschaftliche Werte vertritt und umsetzt.

Fachkräfte allein machen jedoch noch keine gute Zulieferstruktur.

Van Schaik: Deshalb müssen die Maschinenanbieter und andere Kunden auch in Kenia die Bereitschaft mitbringen, am Aufbau eines Fertigungskreislaufs mitzuarbeiten. Wir gehen dabei gerne voran und sind bereits in guten Gesprächen mit Firmen, die schwerpunktmäßig aus Deutschland stammen. Auch unser Erfolg in Brasilien damals basierte auf einer Zusammenarbeit mit Partnern, beispielsweise mit Nahrungsmittelverarbeitern und Landmaschinenherstellern.

Ein Pilotprojekt für den Kontinent. Wie bearbeiten Sie Ihre Märkte in Afrika bisher?

Van Schaik: In Nord- und in Südafrika haben wir externe Vertriebspartner, die teilweise auch selbst Fertigteile aus unseren Halbzeugen produzieren. Eine eigene Niederlassung haben wir nicht auf dem Kontinent. Das Projekt Africa Academy betreuen aktuell drei Mitarbeiter. Kenia sehen wir in Afrika jenseits unserer bestehenden Absatzmärkte als jenes Land, in dem wir am ehesten einen Markt aufbauen können. Später dehnen wir das Projekt dort eventuell auf andere Länder aus.

Wer sind Ihre bisherigen Kunden in Afrika?

Van Schaik: In Südafrika der Maschinenbau sowie eine Vielzahl von Unternehmen aus der dort recht breit aufgestellten Industrie. In Nordafrika beliefern wir vor allem die Near-Shoring-Industrie, die etwa Kfz- oder Luftfahrzeug-Teile für Europa produziert. ■

Das Interview führte Ulrich Binkert, Germany Trade & Invest

Internationaler Warenverkehr

Elektronische Zollverfahren/ATLAS 2025 – Was ist neu?

ATLAS Ausfuhr: Die endgültige Umstellung auf AES 3.0 ist im Februar 2025 vorgesehen. Eine erneute Verschiebung wegen Umstellungsverzögerung in mehreren Mitgliedstaaten bis Ende 2025 ist wahrscheinlich, zum Redaktionsschluss aber noch nicht beschlossen. Die Vorlagefrist von Alternativnachweisen bei of-

fenen Ausgangsvermerken wurde Ende 2024 wieder auf 150 Tage verkürzt.

Im Lauf des Jahres 2025 sind kleinere Umstellungen angekündigt, unter anderem sind Ausweitungen bei den Feldlängen der einzelnen Datenfelder vorgesehen. Auch das Feld für die Warenbeschreibung wird länger.

NCTS/Versandverfahren: Umstellung auf NCTS5 erfolgt im Januar 2025, damit ist unter anderem die Angabe des sechsstelligen HS-Codes erforderlich. Falls zahlreiche Ausfuhrsendungen beim Transport von Sammelgütern

vom Spediteur in ein Versandverfahren konsolidiert werden, sind genauere Angaben der Ausfuhranmeldungen erforderlich. Dies kann über das ABD oder die neue Nachricht EX_CUS_REL einfacher gestaltet werden.

Importkontrollsystem ICS2: Ausweitung auf Landverkehre 2025, bestehende Probleme bei Luftfracht und Kuriersendungen sind nur unzureichend gelöst. Zusätzliche Daten müssen bereitgestellt werden.

Proof of Union Status (PoUS): Im August 2025 geht die zweite Stufe mit der Umsetzung der Manifeste und einer Schnittstelle online. Die Schnittstelle für den Bereich T2L ist konzipiert, aber haushaltstechnisch noch nicht bewilligt. ■

ATLAS-Kalender mit Umstellungsterminen veröffentlicht

Die unterschiedlichen Module von ATLAS werden zu unterschiedlichen und auch variablen Terminen angepasst. Es ist dabei nicht einfach, die Übersicht zu behalten.

Der Bundesverband der Zollsoftware-Hersteller (BZSH) veröffentlicht und aktualisiert auf seiner Homepage unter der Rubrik News einen ATLAS-Kalender mit den einzelnen Terminen: <https://bvzh-verband.de/blog>. ■

Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr (CCI)

Es könnte so schön sein, wenn die Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr reibungslos funktionieren würde. Bis dahin wird es allerdings noch ein wenig dauern und der Weg dorthin ist noch mit der ein oder anderen Herausforderung verbunden. Aber diese anzugehen, lohnt sich: nicht umsonst zählt die Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr (englisch: Centralised Clearance Import, kurz CCI) zu den wichtigsten künftigen Vereinfachungen in der Zollabwicklung.

Mit CCI wird die Importabwicklung zentralisiert. Doch wie läuft CCI konkret? Die Idee dahinter ist, dass alle Importanmeldungen eines Unternehmens in einem zentralen überwachenden Zollamt am Sitz des Unternehmens zusammenlaufen, unabhängig davon, an welchem Zollamt in der EU die Ware ankommt. Damit wird die Kommunikation zwischen Unternehmen und Behörde wesentlich erleichtert. Das überwachende Zollamt ist zentraler Ansprechpartner für alle Fragen im Zusammenhang mit der Einfuhr. Grenzzollstellen und überwachende Zollstelle wiederum tauschen die für die Freigabe der Ware erforderlichen Daten miteinander aus. Die sonst üblichen Transitverfahren werden überflüssig.

Fallbeispiel

Ein Unternehmen mit Sitz in Stuttgart importiert Ware aus den USA. Diese kommt per Seefracht in Rotterdam an. Eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter des Unternehmens erstellt eine ATLAS-Importanmeldung und schickt diese an das kontrollierende Zollamt

(Supervising Customs Office, kurz SCI) in Stuttgart. Nach dort erfolgter Prüfung und Kontrolle werden die Daten an das Zollamt in Rotterdam (Presentation Customs Office, kurz PCI) geschickt. Rotterdam prüft auf eventuelle national erforderliche Codierungen und schickt die Daten wieder zurück an das SCI nach Stuttgart. Dort wird die Ware frei gegeben, das Unternehmen kann sofort über die Ware verfügen.

Vorteile der CCI

Die Vorteile der Zentrale Zollabwicklung bei der Einfuhr (Centralised Clearance Import, kurz CCI) liegen auf der Hand.

- Unternehmen benötigen Zollpersonal nur noch an einem Standort.
- Die Zollabwicklung liegt vollständig in der Hand der Unternehmen und muss nicht über Dienstleister abgewickelt werden. Die Steuerung und Kontrolle der Dienstleister und die Kosten für diese entfallen.
- Alle Daten sind in einem System und von dort aus abzugreifen. Das erleichtert es Unternehmen, Berichtspflichten im Zusammenhang mit dem Import zu erfüllen (zum Beispiel CBAM, EUDR, LKSPG und andere).
- Versandverfahren sind nicht mehr notwendig.
- Unternehmen gewinnen an Flexibilität. Sie können schneller über die Ware verfügen und ihre Logistikprozesse optimieren.
- Betriebsprüfungen finden nur an einem Standort statt.

Demgegenüber stehen aber auch Nachteile:

- Unternehmen benötigen für die Nutzung von CCI eine Bewilligung. Hierzu ist das EU-Trader-Portal zu nutzen, das nicht besonders anwenderfreundlich ist.
- Es handelt sich um ein komplexes IT-Verfahren und wie alle IT-Verfahren kostet die Umsetzung Zeit und Geld.
- In der Zentrale fällt mehr Arbeit an, gegebenenfalls muss Personal aufgestockt werden.
- Noch nicht alle EU-Mitgliedsstaaten nehmen an CCI teil.
- Noch nicht alle Verfahren sind möglich.
- Größter Stolperstein ist momentan noch die Einfuhrumsatzsteuer. Das Verfahren befreit (noch?) nicht von der EUST-Meldepflicht.

Die IHK informiert ausführlich über CCI unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6370126. ■

Ihre IHK-Ansprechpartner

Das Team Zoll und Exportkontrolle stellt alle wichtigen Neuerungen für die Außenwirtschaft aktuell zusammen und informiert Sie fortlaufend auf unserer Webseite www.ihk.de/stuttgart, Nr. 28545.

Team Zoll und Exportkontrolle

Telefon 0711 2005-1466
auwi@stuttgart.ihk.de



Photo: gettyimages

Informationen zu TARIC-Änderungen

Der EU-Zolltarif ändert sich häufig und auch überraschend. Informationen über die Änderungen sind schwierig zu erhalten. Nach Beschwerden der IHK-Organisation gibt die EU nun ein TARIC-Public-Bulletin heraus, mit dessen Hilfe man eine Übersicht zu Änderungen erhalten kann. Man benötigt hierzu einen Zugang zum EU-Informationssystem CIRCABC, die Gruppe TARIC ist offen. Für automatische Updates muss man sich registrieren. Einzelheiten finden Sie unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 4783. ■

Neues ICC-Logo auf Carnet ATA-Formularen

Seit 1. Januar 2024 müssen Carnet ATA-Formulare das neue Logo der ICC (International Chamber Commerce) tragen. In der elektronischen Variante ist die Umstellung vom alten auf das neue Logo bereits vollzogen. Wer aber noch Papierformulare besitzt und diese verwenden möchte, muss auf

das korrekte Logo achten. Grundsätzlich empfiehlt die IHK die elektronische Antragstellung. Antworten auf alle Fragen zum Carnet finden Sie auf der Webseite der IHK unter www.ihk.de/stuttgart/carnet. ■

Keine Zeit verlieren: Jetzt Antrag zum „Zugelassenen CBAM-Anmelder“ stellen

Das Jahr 2025 sollten berichtspflichtige Unternehmen dazu nutzen, einen Antrag auf die Zulassung als CBAM-Anmelder zu stellen. Denn ab 1. Januar 2026 dürfen nur zugelassene CBAM-Anmelder CBAM-Ware zum Import anmelden. Wer sich zu spät anmeldet, läuft Gefahr, dass sein Antrag nicht rechtzeitig bewilligt wird! Zuständige Behörde ist die Deutsche Emissionshandelsstelle (DEHSt) im Umweltbundesamt. Die Bearbeitungszeit dort liegt bei maximal 120 Tagen, diese Frist kann jedoch auf 180 Tage ausgedehnt werden.

Der Aufwand für die Unternehmen, den Antrag zu stellen, darf nicht unterschätzt werden. Das gilt auch für den Aufwand für die DEHSt, diesen zu bearbeiten und zu bewilligen. Insbesondere die Berechnung und Festlegung von Sicherheitsleistungen ist komplex und kostet Zeit.

Inhaber eines AEO C (Authorised Economic Operator, Customs) haben einen Vorteil. Die IHK informiert über den aktuellen Stand von CBAM auf der Webseite unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5761850. ■

Auswirkungen der eRechnung auf Einzellieferantenerklärungen

Seit Januar 2025 müssen Unternehmen eRechnungen empfangen können. Falls eine eRechnung auch eine Einzellieferantenerklärung enthält, müssen die Informationen in dem Freitextfeld des Programms enthalten sein. Wenn die übermittelten XML-Dateien mit einem Umwandlungsprogramm in eine normale Ansicht verwandelt werden, muss die Lieferantenerklärung „normal“ aussehen, das heißt, die üblichen formellen Vorgaben für Lieferantenerklärungen einhalten. ■

Lieferantenerklärungen: Japan fehlt häufig

Die Europäische Union hat mit zahlreichen Ländern Handelsabkommen geschlossen, diese werden möglichst vollständig auf Lieferantenerklärungen als präferenziertes Ziel land genannt. Auffällig ist, dass Japan oft fehlt, obwohl dieses Abkommen bereits 2019 in Kraft getreten ist. Dies liegt mit hoher Wahrscheinlichkeit daran, dass es im Abkommen mit Japan erforderlich ist, zusätzlich die verwendete Ursprungsregel anzugeben. Diese Information fehlt oft, daher entfällt oft auch die Angabe des Landes ganz. ■

Warenverkehrsbescheinigung A.TR: QR-Code oder Nassstempel? Beides möglich!

Trotz grundsätzlicher Umstellung auf elektronisch ausgestellte A.TR mit QR-Code, stellt die Administration in der Türkei weiterhin Warenverkehrsbescheinigungen A.TR mit Nassstempel aus. Hintergrund ist, dass Zolllager und Freihandelszonen nicht in das elektronische System MEDOS integriert sind und entsprechende A.TR mit QR-Code nicht generiert werden können. In diesen Fällen ist während einer Übergangszeit auch eine manuelle Ausstellung mit sogenanntem Nassstempel möglich. ■

Erleichterungen bei Endverbleibserklärungen

Das BAFA informierte im Dezember 2024 über eine weitere konkrete Maßnahme zur Verschlankung und Entbürokratisierung von Prozessen. So gibt es Erleichterungen bei den Anforderungen für Endverbleibserklärungen. Wo bisher ein Firmenstempel und eine handschriftliche Unterschrift erforderlich war, ist nun eine eingescannte handschriftliche Unterschrift oder eine fortgeschrittene elektronische Signatur möglich. Auf den Firmenstempel kann verzichtet werden, wenn die Erklärung auf eindeutigem Firmenpapier mit Briefkopf steht. Die Pflicht, die EVEs in Papierform aufzubewahren entfällt. Ein lesbares PDF-Dokument reicht aus. Die IHK hatte sich in ihrem Ideenpapier für diese Erleichterungen stark gemacht. ■



Foto: gettyimages

Großbritannien: „Safety and Security“-Zollanmeldung für Einfuhren aus der EU

Seit 31. Januar 2025 sind „Safety and Security declarations“ (Summarische Eingangszollanmeldungen, kurz ESumA) bei Importen von Waren aus der EU nach Großbritannien verpflichtend. Im Gegensatz zu Importen aus anderen Staaten genießen EU-Einfuhren jedoch deutliche Vorteile.

Die „Safety und Security declarations“ sind zwar jetzt abzugeben, aber es handelt sich um einen reduzierten Datenkranz, sprich es sind weniger Daten verpflichtend anzugeben als bei Importen aus anderen Staaten. So handelt es sich zum Beispiel bei der Angabe des HS-Codes um ein freiwilliges Feld. Wie in der EU dienen die Summarischen Eingangsanmeldungen dem Schutz vor unerwünschten Einfuhren. Die britische Regierung informiert im Internet:

- “Safety and Security declarations – new requirements from 31 January 2025”
- “New Safety and Security GB dataset”. ■

USA lehnt ungenaue Warenbeschreibungen ab

Der US-Zoll (US Customs & Border Protection) achtet bei Import- und Transitsendungen verstärkt auf genaue und spezifische Warenbeschreibungen. Bereits seit November 2024 gilt, dass allgemeine und ungenaue Warenbeschreibungen im Air Cargo Advanced Screening (ACAS) abgelehnt werden und es in diesem Fall zu Verzögerungen in der Abfertigung kommen kann. Wer also Waren nach oder durch USA liefert, sollte die Ware möglichst genau und spezifisch beschreiben.

Weitere Informationen finden Sie im Leitfaden für akzeptable und inakzeptable Beschreibungen auf der Webseite des US-Zolls unter <https://t1p.de/eunh6>. ■

Zollaussetzungen und Zollkontingente

Für bestimmte, genau definierte Waren können bei Einfuhr in die Europäische Union Zollbefreiungen genutzt werden: Diese Aussetzungen werden in jedem Halbjahr angepasst.

Mehr Informationen unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 675240.

China und Indien – das grüne Wettrennen läuft

Das Reich der Mitte geht in Sachen GreenTech voran, aber Indien versucht, China die Vormachtstellung streitig zu machen.

Seit Jahren arbeitet China daran, die eigenen sowie globalen Wertschöpfungsketten grüner Technologien zu dominieren – mit Erfolg. Seine selbst gesteckten grünen Ziele hat es bereits frühzeitig erfüllt: Ursprünglich waren bis 2030 rund 1.200 Gigawatt aus erneuerbaren Energien anvisiert. Doch schon Ende 2024 wird die installierte Leistung diesen Richtwert übertreffen und bei rund 1.300 Gigawatt liegen. Das Land will zudem noch vor 2030 seinen Höhepunkt bei den CO₂-Emissionen erreichen.

Was die Dominanz für die GreenTech-Branche 2030 weltweit bedeutet, ist jedem Chinakenner klar: Je früher der eigene Markt gesättigt ist, desto aggressiver nehmen Chinas Branchenführer bei Solar- und Windenergie, aber auch bei Wasserstoffkomponenten den Weltmarkt ins Visier. Bereits jetzt ist China unangefochten der größte Solar- und Batterieproduzent weltweit. Auch bei Windkraft und Wasserstoffkomponenten mischen chinesische Firmen ganz vorn mit.

GreenTech-Primus China treibt mit seinen durch Subventionen entstandenen Skaleneffekten zwar weltweit die grüne Transformation voran, zieht aber gleichzeitig die eigene wie die globale

Branche in die roten Zahlen. Kein Wunder also, dass sich außerhalb der Nation Widerstand regt. Die USA haben bereits Strafzölle auf Solarmodule aus dem Reich der Mitte verhängt. Chinas Branchenführer, wie etwa Longi und Trina Solar, wappnen sich durch vorgezogene Auslandsinvestitionen. Die Frage ist, ob China seine Dominanz bis 2030 ausbauen kann oder Rückschläge hinnehmen muss.

Strom aus der Wüste und aus dem Meer

Auch Indien, in Asien nach China der zweitgrößte CO₂-Emittent, hat ambitionierte Ziele, was die erneuerbaren Energien angeht: Bis 2030 sollen die Kapazitäten von Wind, Sonne, Wasser und Biomasse von derzeit etwa 200 Gigawatt auf 450 Gigawatt steigen. Im Finanzjahr 2023/2024 (1. April bis 31. März) kamen gut 18 Gigawatt neu dazu – dreimal so viel wie bei Kohle und Gas. Um die anvisierten 50 Gigawatt pro Jahr zu erreichen, hat die Regierung die Förderung für private Fotovoltaik- (PV-) Aufdachanlagen hochgefahren. Zudem will sie das bislang noch ungenutzte Offshore-Windpotenzial heben. Für die ersten beiden Windparks vor der indischen Küste mit je 500 Megawatt werden Finanzmittel von 900 Millionen US-Dollar bereitgestellt.





Indien hat sich eine Verdreifachung der Ausbaugeschwindigkeit bei PV und Windkraft verordnet. Auch die Produktion von Solarzellen und Solarpaneelen boomt mit zweistelligen Wachstumsraten. Da gibt es ein enormes Potenzial – auch für deutsche Unternehmen“, sagt Tobias Winter, Leiter des Indo-German Energy Forums in Neu-Delhi. Geschäftschancen bieten sich nicht nur bei der Projektentwicklung, sondern auch bei der Produktion von Solarmodulen.

Diese werden bislang aus Kostengründen oft noch aus China importiert. Doch indische Industriekonzerne wie Adani und Reliance ziehen inzwischen eigene Fabriken für PV-Module hoch. „Deutsche Firmen verkaufen Maschinen für die indische Produktion von Solarmodulen oder auch Spezialbauteile“, erklärt Winter. Bis Ende 2027 sollen sich die Modulkapazitäten auf 100 Gigawatt verdoppeln – und damit wächst auch der Ausrüstungsbedarf der indischen Hersteller.

Gigawattprojekt in Gujarat, Indien

Indien treibt im Rahmen seiner Klimaziele Megaprojekte voran. So entsteht in der Salzwüste im westindischen Bundesstaat Gujarat auf einer Fläche von 538 Quadratkilometern einer der größten Solar- und Windparks der Welt.

Der Gujarat Hybrid Renewable Energy Park wird nach der Fertigstellung fünfmal so groß wie Paris sein. Mit einer Leistung von 30 Gigawatt soll er Strom für 16 Millionen Haushalte liefern. Der Großteil der installierten Kapazität wird mit 26 Gigawatt auf Solarenergie entfallen. Für die restlichen vier Gigawatt soll Windenergie sorgen. Für das Großprojekt, das binnen fünf Jahren fertiggestellt sein soll, sind 20 Milliarden US-Dollar veranschlagt. Federführend ist die Adani Green

Energy Limited (AGEL). Sie gehört zum

Mischkonzern Adani Group, die wiederum indische Flug- und Seehäfen betreibt und der größte Kohleimporteur des Landes ist. ■

Corinne Abele und Boris Alex,
GTAI Germany Trade & Invest

Klimatrends

China ist nicht nur größter CO₂-Emittent, sondern auch GreenTech-Primus. Chinesische Überkapazitäten bei PV-Anlagen treiben den Weltmarkt in die roten Zahlen.

Indien baut erneuerbare Energien im Land massiv aus. Mit eigener PV-Produktion will Indien China Paroli bieten.

Weiterführende Links

Chinas Rolle beim Klimaschutz:
Globale Erfolge gelingen nur mit China, das den eigenen Nutzen fest im Blick hat.
www.tinyurl.com/Klimawende-China

Dekarbonisierung in Indien:
Indien setzt beim Klimaschutz auf erneuerbare Energien.
www.tinyurl.com/Erneuerbare-Indien

Kreislaufwirtschaft weltweit:
Wo deutsche Umwelttechnik perspektivisch gefragt ist.
www.tinyurl.com/Recycling-global

Pakistan: Modernisierung der Textilindustrie

Die Partnerschaft zwischen Pakistan und Deutschland hat großen Einfluss auf die Textilproduktion in Pakistan. Deutschland gilt als bevorzugter Lieferant für High-End-Maschinen und Technologie.

Pakistan, ein strategisch bedeutendes Land in Südasien, verfügt über eine vielfältige Wirtschaft und eine dynamische Bevölkerungsstruktur mit über 240 Millionen Menschen. Dies macht es zu einem wichtigen Markt und einer bedeutenden Produktionsstätte. Für das Finanzjahr 2024/2025 wird ein moderates Wirtschaftswachstum von etwa 2,8 Prozent prognostiziert. Dies zeigt eine positive Entwicklung, auch wenn das Wachstumspotenzial noch nicht vollständig ausgeschöpft ist.

Eckpfeiler der pakistanischen Wirtschaft: die Textilindustrie

Die Textilindustrie ist ein zentraler Sektor Pakistans, der erheblich zu den Exporteinnahmen beiträgt und das Rückgrat der Wirtschaft bildet. Im Finanzjahr 2021/2022 generierte die Textilindustrie etwa ein Viertel der industriellen Wertschöpfung. Mit einem Anteil von 3,4 Prozent am Bruttoinlandsprodukt und 40 Prozent der Ar-

beitsplätze in der verarbeitenden Industrie ist dieser Sektor nicht nur ein bedeutender Arbeitgeber, sondern auch ein zentraler Wachstumsmotor. Angesichts wirtschaftlicher Herausforderungen hat die pakistanische Regierung Reformen eingeleitet. Dazu gehören Maßnahmen zur Verbesserung der Energieinfrastruktur, Anreize für Investitionen in moderne Technologien und Bemühungen zur Stabilisierung der politischen Lage. Diese Reformen sind entscheidend für die Modernisierung der Textilwirtschaft, da sie darauf abzielen, Herstellungskosten zu senken, die Produktivität zu steigern und das Vertrauen internationaler Investoren zu gewinnen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Produktion hochwertiger Textilien.

Trendwende in der Textilindustrie mit deutscher High-End-Technologie

Deutschland spielt in diesem Modernisierungsprozess eine zentrale Rolle. Als einer der wichtigsten Handelspartner liefert Deutschland hochmoderne Textilmaschinen und Technologien, die für die Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung der Textilproduktion in Pakistan unerlässlich sind. Diese Maschinen machen etwa ein Viertel der deutschen Exporte nach Pakistan aus und unterstreichen den hohen Bedarf Pakistans an fortschrittlicher Technologie.

Die überwiegende Mehrheit dieser essenziellen High-End-Technologien wird importiert. Deutschland hat sich als bevorzugter Lieferant etabliert

und unterstützt Pakistan bei der technologischen Aufrüstung seiner Textilproduktion.

Die Partnerschaft zwischen Pakistan und Deutschland bietet nicht nur erhebliche Chancen für die deutsche Industrie, sondern ermutigt gleichzeitig zur Verbesserung der Produktionsstandards und unterstützt damit auch Pakistans Bestrebungen, die Textilproduktion effizienter und nachhaltiger zu gestalten.

Die Umsetzung nachhaltiger Praktiken, gefördert durch Initiativen wie die „Better Cotton Initiative“, sowie die Anpassung an den EU Green Deal könnten Pakistans internationale Marktchancen weiter erhöhen. Mit einer starken Exportbasis und einer vertikal integrierten Produktionskette ist Pakistan gut positioniert, um seine Rolle auf dem globalen Textilmarkt zu stärken, neue Arbeitsplätze zu schaffen und seine internationale Wettbewerbsfähigkeit zu fördern. ■

Florian Walther,
Representative der AHK Pakistan

Webinar „Textilbranche Pakistan“

Datum: 2. April 2025
11.00 bis 12.00 Uhr
Relevante Wirtschaftsakteure geben Einblicke in Pakistans Textilbranche.

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Verena Zimmer
Telefon 0711-2005 1263
verena.zimmer@stuttgart.ihk.de
www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6419910

Wirtschaftstalk Italia

Bei dem Info- und Netzwerkabend stehen die wirtschaftlichen Entwicklungen in Italien sowie spannende Diskussionspanel mit erfolgreichen Unternehmen auf dem Programm.



Die Wirtschaftsbeziehungen zu Italien mit Baden-Württemberg sind traditionell eng und zeichnen sich durch die Zusammenarbeit in zahlreichen Branchen aus.

Im Bereich der Importe rangiert Italien auf einem starken vierten Platz, hinter China, der Schweiz und den USA. Besonders Kraftwagen und Kraftwagenteile dominieren mit einem Importvolumen von über 5 Milliarden Euro, gefolgt von Maschinen, Metallen und Nahrungsmitteln. Bei den Exporten nimmt Italien seit Jahren einen stabilen sechsten Platz unter den wichtigsten Handelspartnern Baden-Württembergs ein. Die Exporte sind vielfältig: Pharmazeutische Erzeugnisse stehen an erster Stelle, gefolgt von Maschinen sowie Kraftwagen und deren Teilen.

Die wirtschaftliche Stabilisierung Italiens hat die Grundlage für die enge Partnerschaft gestärkt

Unter Mario Draghi als ehemaligem Ministerpräsidenten und vormalig Präsidenten der Europäischen Zentralbank kam es zu einer Erholung im schuldengeplagten Italien, das von Regierungskrisen gebeutelt war. Der Finanzprofi setzte wichtige Reformen

im Justizwesen und der Finanzpolitik um und trieb die Wettbewerbsfähigkeit Italiens voran. Bis heute agiert er im Auftrag der EU und präsentierte unlängst einen Bericht zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der EU. Dort fordert er einen dringenden Kurswechsel der EU und eine deutliche Steigerung der Investitionen in Forschung und Innovation.

Auslandsgeschäft mit Wachstumspotenzial für die baden-württembergische Wirtschaft

Seit Herbst 2022 führt Giorgia Meloni als Regierungschefin das Land. Trotz anfänglicher Skepsis agiert ihre Regierung außen- und innenpolitisch stabil, sodass Italien weiterhin ein verlässlicher Partner für die EU, die NATO und auch Baden-Württemberg bleibt.

Baden-Württemberg ist Partnerland der Lombardei mit Mailand als Hauptstadt und wirtschaftlichem Zentrum. Diese Schlüsselregion Italiens ist für Branchen wie Automotive, Maschinenbau und Digitalisierung von zentraler Bedeutung. Bereits Ende 2023 wurden gemeinsam in einer Reise unter der Leitung von Staatssekretär Dr. Rapp Möglichkeiten einer vertieften Zusammenarbeit ausgelotet.

Parallel dazu organisierte die IHK Region Stuttgart im Dezember 2023 zusammen mit den baden-württembergischen IHKs eine Unternehmerreise nach Mailand, um gezielte

Kooperationen zwischen baden-württembergischen und italienischen Unternehmen zu fördern. Auch der Besuch einer italienischen Delegation aus der Automobilindustrie in Stuttgart brachte wertvolle Impulse für beide Seiten.

Wirtschaftstalk Italia im April 2025 in der IHK Region Stuttgart

Am 10. April 2025 wird der Wirtschaftstalk Italia in der IHK Region Stuttgart stattfinden. Nach der Eröffnung durch die Wirtschaftsministerin Frau Hoffmeister-Kraut stehen spannende Diskussionspanel rund um wirtschaftliche Aktivitäten erfolgreicher deutscher Unternehmen in Italien auf dem Programm. Panelisten sind unter anderem Vertreterinnen und Vertreter von Porsche Consulting, Trumpf und B. Braun Aesculap. Beim anschließenden Get-together, können Diskussionen und individuelle Gespräche fortgesetzt werden. ■

Barbara Effenberger, IHK Region Stuttgart

**Info- und Netzwerkabend
„Wirtschaftstalk Italia“**

Datum: 10. April 2025
17.00 bis 21.30 Uhr
Ort: IHK Region Stuttgart

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Barbara Effenberger
Telefon 0711 2005-1407
barbara.effenberger@stuttgart.ihk.de
Infos unter www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 6357284.

Singapur: Strategischer Standort für Südostasien

Der sechs Millionen Einwohner umfassende Stadtstaat Singapur hat sich als einer der attraktivsten Wirtschaftsstandorte weltweit etabliert.

Singapur zeichnet sich durch eine hervorragende geographische Lage, wirtschaftliche und politische Stabilität, unternehmens- und innovationsfreundliche Rahmenbedingungen sowie eine klare Zukunftsvision aus.

Für deutsche Unternehmen, die ihre Präsenz in Südostasien und darüber hinaus ausbauen möchten, bietet der Inselstaat vielfältige Chancen. Bereits 2300 deutsche Unternehmen sind aktuell in Singapur aktiv. Unerwartet erweist sich der Inselstaat trotz seiner vergleichsweise kleinen Bevölkerung und einer Fläche, die der Größe Hamburgs entspricht,

als bedeutender Absatzmarkt für diverse Branchen (weitere Infos siehe Kasten).

Strategische Lage und erstklassige Infrastruktur: das Tor nach Südostasien

Singapur liegt im Herzen Südasiens und bietet eine hervorragende Ausgangsbasis für den Zugang zu den dynamischen Wachstumsmärkten in der ASEAN-Region. Die Nähe zu wichtigen Handelsrouten, verbunden mit einer hervorragenden Infrastruktur, macht Singapur zu einem globalen Drehkreuz für Logistik und Handel.

Obwohl der singapurische Hafen mit einer Kapazität bereits einer der größten

und modernsten der Welt ist, wird die Hafenlogistik im Rahmen des „Tuas Mega Port“-Projekts aktuell komplett neu aufgestellt. Die jährliche Kapazität des Hafens beträgt derzeit rund 41 Millionen Zwanzig-Fuß-Standardcontainer (TEU) und soll in Zukunft auf etwa 65 Millionen TEU erweitert werden (zum Vergleich: Die Kapazität von Hamburg liegt bei circa 15 Millionen TEU). Gleichzeitig entsteht mit dem Ausbauprojekt das weltweit größte automatisierte Containerterminal, womit der Hafen auch ein Vorzeigeprojekt im Bereich „Smart Logistics“ darstellt.

Globales Drehkreuz für den Warenhandel mit 27 Freihandelsabkommen

Ebenfalls zur absoluten Weltklasse zählt der singapurische Flughafen „Changi“, welcher mit seinen aktuell vier Terminals und einer jährlichen Maximalkapazität von circa 90 Millionen Passagieren bereits zwölfmal die Auszeichnung zum besten Flughafen der Welt erhalten hat. Der Bau von Terminal fünf, welcher 2025 beginnen soll, wird





diese Kapazität noch einmal um etwa 50 Millionen Passagiere erhöhen.

Singapurs Rolle als globales Drehkreuz für den Warenhandel wird zusätzlich durch ein weitreichendes Netzwerk an Freihandelsabkommen gestärkt. Mit derzeit 27 Abkommen, die etwa 95 Prozent der singapurischen Im- und Exporte abdecken, ermöglicht der Stadtstaat Unternehmen einen erleichterten Zugang zu internationalen Märkten und bietet damit optimale Bedingungen für grenzüberschreitende Geschäfte.

Unternehmens- und innovationsfreundliche Rahmenbedingungen

Singapur bietet ein besonders unternehmensfreundliches Umfeld, welches durch transparente und effiziente Prozesse besticht. Die in der Regel vollständig digitalisierten verwaltungstechnischen Abläufe ermöglichen eine unkomplizierte und schnelle Gründung von Unternehmen, selbst wenn man noch nicht vor Ort ist. Die Registrierung einer Firma dauert im Schnitt nur 15 Minuten. Innerhalb von 1,5 Tagen kann ein Unternehmen vollständig opera-

tiv sein – 17-mal schneller als der regionale Durchschnitt.

Die Kosten für die Firmengründung sind mit etwa 315 SGD (circa 220 EUR) gering und bereits ein Mindestkapital von 1 SGD (circa 0,70 EUR) reicht für die Registrierung eines lokalen Unternehmens aus. Es sind Faktoren wie diese, die dazu beitragen, dass Singapur bereits seit 15 Jahren von der Economist Intelligence Unit das „Weltweit beste Geschäftsumfeld mit Blick auf die kommenden fünf Jahre“ bescheinigt wurde und regelmäßig Topplatzierungen in den gängigen „Ease of Doing Business“-Rankings einnimmt.

Der Stadtstaat bietet zudem ein dynamisches Geschäftsumfeld mit über 3.000 Start-ups, die in ein globales Netzwerk von mehr als 500 Investoren und über 200 Inkubatoren und Acceleratoren eingebunden sind. Innovationszentren und Business Parks fördern die enge Zusammenarbeit zwischen Start-ups, multinationalen Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Diese Kollaboration ermöglicht es neue Lösungen schnell zu testen, zu kommerzialisieren und auf globale Märkte zu skalieren. Die Kombination aus Effizienz, Innovationskraft und anwendungsorientierter Forschung machen den Stadtstaat zu einem idealen Standort für Unternehmen jeder Größe.

Der kleine Riese: ein führender Industrie- und Produktionsstandort in Asien

Singapur hat sich als weltweit führender Standort für Industrie und Produktion

etabliert, der durch Innovation, Nachhaltigkeit und eine starke industrielle Basis besticht. Mit einem Anteil von 18,6 Prozent am nominalen Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2023 spielt das produzierende Gewerbe eine zentrale Rolle in der Wirtschaft des Stadtstaats. Singapur nimmt dabei auch global eine Führungsrolle im produzierenden Gewerbe ein. ■

Kai Neuber,
ASEAN Representative for the State of
Baden-Württemberg,
AHK Singapur

Singapur Facts

Exportnation Singapur:
Weltweit fünftgrößter Exporteur von Hightech-Gütern, Top-10-Exportnation für Maschinen und Ausrüstung.

Stärken in Biomedizin, Pharma und Medizintechnik:
Vier der fünf global umsatzstärksten Pharmaunternehmen betreiben Produktionsstätten in Singapur.

Präzisionstechnik und Halbleiter:
Singapur produziert zehn Prozent der globalen Chips und 20 Prozent der weltweiten Halbleiterfertigungsanlagen.

Infos dazu auf dem Singapur Roundtable am 7. März 2025 (in der IHK Region Stuttgart). Anmeldungen über www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5231148.

„battle of forms“ – Geschäftsbedingungen im internationalen Handel

Im B2B-Geschäft kann es im Rahmen eines Geschäftsabschlusses und des Ablaufs „Angebot–Bestellung–Auftragsbestätigung“ zu unterschiedlichen Geschäftsbedingungen kommen.

Wer im B2B-Bereich Waren verkauft, wird diesen Ablauf kennen: Der Verkäufer sendet ein Angebot mit den eigenen Verkaufsbedingungen, der Käufer nimmt das Angebot mit seinen eigenen Einkaufsbedingungen an und der Verkäufer bestätigt das Geschäft mit einer Auftragsbestätigung und wiederum den eigenen Verkaufsbedingungen.

Das „battle of forms“

Die Vertragsparteien produzieren hiermit das sogenannte „battle of forms“. Gemeint ist hiermit der Kampf der Bedingungen – Einkaufsbedingungen gegen Verkaufsbedingungen, und im Streitfall weiß keine der Parteien mehr, was noch gilt.

Das „battle of forms“ muss notwendigerweise entschieden werden, wenn es um Haftung, Verjährung oder Lieferbedingungen geht, die sich aus den Geschäftsbedingungen ergeben und sich widersprechen, aber ebenso, wenn es um Gerichtsstandsklauseln geht – Klauseln, nach denen die Gerichte meistens am Sitz des jeweiligen Verwenders der Geschäftsbedingungen zuständig sein sollen.



Johannes Brand,
Kanzlei BUSE

Die Frage, welche der Geschäftsbedingungen sich durchsetzen, lässt sich nicht allgemein beantworten, sondern muss differenziert werden – nach Gerichtsstandsklauseln, Rechtswahlklauseln und dem sonstigen Inhalt.

Welche Gerichtsstandsklausel setzt sich durch?

Im internationalen Kontext kann die Entscheidung dieser Frage gravierende Auswirkungen haben. Ob das heimische Gericht in oder beim Vertragspartner im Ausland zuständig ist, hat Einfluss auf Verfahrensdauer, Kosten, Sprache und damit verbundene Übersetzungen und die möglicherweise notwendige Einschaltung eines weiteren Anwalts im Ausland.

Die einfache Antwort hierauf lautet: Keine der beiden Gerichtsstandsklauseln setzt sich durch – weder die Gerichtsstandsklausel in den Verkaufsbedingungen noch jene in den Einkaufsbedingungen. Die rechtlichen Grundlagen sind dabei jedoch sehr unterschiedlich. Hat ein deutsches Gericht über widerstreitende Gerichtsstandsklauseln zu entscheiden, ist maßgeblich, ob der Beklagte aus einem EU-Staat oder einem Drittstaat kommt. Rein europäische Prozesse bestimmen sich nach der sogenannten Brüssel Ia-VO, in der unter anderem das Zuständigkeitsrecht vereinheitlicht ist. Eine Gerichtsstandsvereinbarung scheidet nach Art. 25 der Verordnung bei einem „battle of forms“ mangels echter Einigung aus.

Ähnlich sieht es gegenüber der Schweiz, Liechtenstein und Island aus, mit denen die EU das sogenannte Lugano-Übereinkommen geschlossen hat, das der Brüssel Ia-VO nachgebaut ist. Gegenüber Drittstaaten wenden deutsche Gerichte die Zuständigkeitsregeln der deutschen Zivilprozessordnung (ZPO) analog an. Auch hiernach kommt es bei einem „battle of forms“ nicht zu einer Gerichtsstandsvereinbarung.

Welche Rechtswahlklausel setzt sich durch?

Die Frage, welche Rechtswahlklausel sich durchsetzt, ist abstrakt kaum zu beantworten. Es kommt zunächst darauf an, welches Gericht über diese Frage entscheidet, denn die Bestimmung des anwendbaren Rechts – einschließlich der Rechtswahl – ist Sache des Kollisionsrechts, das wiederum nationalen Recht gehört. Innerhalb der EU ist das Kollisionsrecht in der Rom I-VO vereinheitlicht.

Dieses enthält in Art. 3 Regelungen zur Rechtswahl, kommentiert aber nicht explizit das „battle of forms“. Vereinfacht entscheidet die Rom I-VO das „battle of forms“ wie folgt: Die Wirksamkeit jeder der beiden Rechtswahlklauseln wird nach ihrem eigenen Recht beurteilt. Sind beide Klauseln nach ihrem eigenen Heimatrecht wirksam, scheidet eine Rechtswahlklausel aus. Ist nur eine der beiden Klauseln wirksam, ist das Ergebnis umstritten – ein unbefriedigendes Ergebnis, aber eine klarere Regelung existiert nicht.



Welche Klauseln setzen sich ansonsten durch?

AGB enthalten natürlich viel mehr als Gerichtsstandsklauseln und Rechtswahlklauseln. Lieferklauseln, Haftung, Verjährung – die Interessenlagen sind aus Käufer- und Verkäufersicht natürlich unterschiedlich.

Anders als bei Gerichtsstandsklauseln und Rechtswahlklauseln ist nun das materielle Recht – also beispielsweise deutsches Recht, UN-Kaufrecht oder niederländisches Recht ausschlaggebend.

Das deutsche Recht kennt die sogenannte „knock out rule“, nach der alle Klauseln unwirksam sind, die sich in den AGB beider Seiten widersprechen. Das UN-Kaufrecht dagegen kennt die „last shot rule“, nach der sich die zuletzt übersandten AGB durchsetzen. Und das niederländische Recht wiederum entscheidet das „battle of forms“ sogar nach der „first shot rule“, wonach sich die zuerst übersandten Geschäftsbedingungen durchsetzen.

Fazit und Maßnahmen

Das „battle of forms“ ist und bleibt ein Reizthema im internationalen Wirtschaftsrecht. Echte Gewissheit darüber, welche Geschäftsbedingungen sich durchsetzen, lässt sich kaum erlangen. Die Lösung ist relativ einfach: Wenn Gerichtsstands-, Rechtswahl- oder Haftungsklauseln verlässlich gelten sollen, sollten Unternehmen den Ablauf „Angebot–Bestellung–Auftragsbestätigung“ vermeiden und stattdessen Individualverträge abschließen.

Ist das aufgrund der Masse von Vorgängen nicht möglich, sollten Unternehmen ein professionelles Vertragsmanagement schaffen. Das bedeutet, Prozesse und Strukturen zu implementieren, die rechtssicher, effektiv und effizient auch grenzüberschreitende Vertragsschlüsse erlauben. Das „battle of forms“ mitzudenken, ist

Teil des Vertragsmanagements. Es lässt sich beispielsweise durch geschulte Mitarbeitende vermeiden, die es erkennen, adressieren und verhandeln oder aber durch gute Individualverträge oder Rahmenverträge, die dann auch Schiedsklauseln enthalten können. ■

Johannes Brand,
Kanzlei BUSE Rechtsanwälte Steuerberater

Ihre IHK–Ansprechpartner der Stabsstelle Internationales Wirtschaftsrecht und Handelspolitik

Silke Helmholz, Rechtsanwältin (Syndikusrechtsanwältin)
Telefon 0711 2005–1533, silke.helmholz@stuttgart.ihk.de

Tim Hagemann, Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)
Telefon 0711 2005–1269, tim.hagemann@stuttgart.ihk.de

Mehr Informationen zum neuen GesellschaftsG sowie Handlungsempfehlungen für Unternehmen finden Sie auf unserer Webseite unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6129058.

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Neues zur Übernahme von Exportkreditgarantien sowie zu den Förderinstrumenten develoPPP Classic und develoPPP Ventures des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung.

Exportkreditgarantien: vereinfachtes Prüfungsverfahren bei APG-Kleinlimiten

Mit den sogenannten Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen (APG) können Unternehmen kurzfristige Forderungen mit Zahlungsziel bis zu zwölf Monaten absichern. Seit November 2024 gibt es ein vereinfachtes Prüfungsverfahren für Kleinlimite unter der APG. Es gilt für Limitanträge von APG-Nehmern bis zu einem Betrag von 50.000 Euro. Die Zahlungsbedingungen für diese Geschäfte/Limite dürfen maximal eine Laufzeit von 180 Tagen haben. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen spezifische Informationen über den ausländischen Kunden zur Verfügung hat. Dazu gehören eigene Zahlungserfahrungen sowie Bonitätsauskünfte von Auskunftseien.

Das neue Verfahren für APG-Kleinlimite macht die Übernahme von Exportkreditgarantien einfacher, schneller und leichter handhabbar. Der Exporteur kann seinem ausländischen Kunden innerhalb kürzester Zeit ein Angebot unterbreiten. Die neue Regelung steht allen APG-Nehmern mit gutem Forderungs- und Schadenmanagement zur Verfügung. Weitere Informationen unter „EKG-Report 357“.

develoPPP.de: neue Ideenwettbewerbe ab 15. Februar 2025

Vom 15. Februar bis 31. März 2025 können 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. Förderwürdig sind insbesondere folgende Maßnahmen:

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

Das Programm bietet gute Möglichkeiten, Nachhaltigkeitsstandards entlang der bestehenden internationalen Lieferketten einzuführen. Weitere Infos zum aktuellen Ideenwettbewerb sowie Projektbeispiele finden sich unter www.developpp.de/foerderprogramm/unternehmen/.

develoPPP Ventures

Ebenfalls vom 15. Februar bis 31. März 2025 geöffnet ist der erste 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 Côte d'Ivoire, Ghana, Kenia, Nigeria, Ruanda, Südafrika und Tansania geöffnet. Weitere Informationen sowie Projektbeispiele finden Sie unter www.developpp.de/foerderprogramm/startups.

develoPPP Ventures – Wachstumsförderung für innovative Start-ups

Projekte können bei den zwei Durchführungsorganisationen DEG Impulse gGmbH und der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) eingereicht werden. Der develoPPP-Bewerbungsprozess wird zentral über ein eigenes Web-Portal abgewickelt: <https://oap.developpp.de>. ■

Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart



Wir stehen Unternehmen zur Seite

Die IHK Region Stuttgart ist Partner im EU-Beratungsnetzwerk Enterprise Europe Network zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, kofinanziert durch die Europäische Union. www.ihk.de/stuttgart, Nr. 75517

Ihr IHK-Ansprechpartner

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

Handelspartner Schweiz

Der Schweizer Zuliefertag bietet eine effiziente Plattform für deutsche Unternehmen, um mit potenziellen Schweizer Lieferanten in Kontakt zu treten.

Schokolade, Käse und Uhren werden mit der Schweiz assoziiert. Sie stehen für Qualität, Handwerkskunst und Exklusivität. Diese Beschreibung passt jedoch nicht nur zu den berühmten Schweizer Aushängeprodukten, sie lässt sich auch auf die Schweizer Zulieferindustrie übertragen.

Für den Südwesten Deutschlands ist die Schweiz ein bedeutender Handelspartner. Sowohl beim deutschen Exportmarkt sowie bei den Importen steht unser Nachbarland an zweiter Stelle. Die Einfuhren aus der Schweiz erreichten im dritten Quartal 2024 ein Volumen von 14,51 Milliarden Euro und lagen damit wertmäßig knapp hinter China (14,98 Milliarden Euro). Die größte Importgruppe stellen mit 27 Prozent die pharmazeutischen Erzeugnisse dar. Gefolgt wird die Gruppe von Maschinen, Metallen und der Energieversorgung mit jeweils knapp zehn Prozent.

Schweiz – attraktiver Zulieferstandort

Frau Verena Stübner (TBC), Leiterin des Geschäftsbereichs Markteinstieg & Geschäftsentwicklung der Handelskammer Deutschland-Schweiz, gibt eine Einschätzung über die Entwicklung des Deutsch-Schweizerischen Handels und dem Mehrwert für baden-württembergische Unternehmen.

Frau Stübner, es ist kein Geheimnis, dass das Preisniveau für Produkte und Dienstleistungen in der Schweiz im Vergleich zu anderen Sourcing-Standorten hoch ist. Was macht die Schweiz als Zulieferstandort für baden-württembergische Unternehmen trotzdem attraktiver als andere Länder?

Verena Stübner: Die Schweiz punktet vor allem durch Qualität, Zuverlässigkeit und Innovations-

kraft, gepaart mit geografischer Nähe und kultureller Kompatibilität. Viele Firmen sind Kleinunternehmen, die über eine hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit verfügen. Diese Faktoren können den höheren Preis rechtfertigen, da sie dazu beitragen, langfristige Kosten durch Effizienz, Qualität und Risikominimierung zu sparen. Unternehmen, die auf Premiumqualität und zuverlässige Partnerschaften angewiesen sind, finden in der Schweiz einen idealen Zulieferstandort.



Verena Stübner,
Handelskammer
Deutschland-Schweiz

Wie können deutsche Unternehmen vom Handel mit der Schweiz profitieren?

Stübner: Die Schweiz – als führendes Innovationsland – hat eines der höchsten Pro-Kopf-Einkommen weltweit und bietet ein stabiles und wachstumsorientiertes Wirtschaftsumfeld, das Sicherheit für Investitionen und Handel ermöglicht. Die verkehrstechnisch exzellente Anbindung, kulturelle Vertrautheit und enge wirtschaftliche Verflechtungen – Deutschland ist der wichtigste Handelspartner für die Schweiz – schaffen ideale Bedingungen für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen. Kooperationen mit Schweizer Unternehmen können zudem neue Märkte, technologische Fortschritte und nachhaltige Wettbewerbsvorteile erschliessen. ■

Das Interview führte Tamara Henle,
IHK Region Stuttgart

41. Schweizer Zuliefertag am 8. April 2024 in Esslingen

Um mit potenziellen Schweizer Lieferanten in Kontakt zu treten, bietet der 41. Schweizer Zuliefertag eine effiziente Plattform für deutsche Unternehmen.

Die Veranstaltung ermöglicht es den deutschen Teilnehmern, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erkunden und innovative Lösungen zu entdecken sowie strategische Partnerschaften mit Schweizer Lieferanten aufzubauen. Eingeladen sind industrielle Hersteller, technische Händler, Konstrukteure und Planer aus den in Baden-Württemberg stark vertretenen Schlüsselbranchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Automotive Bereich, der

Elektro- und Sensortechnik, Luft- und Raumfahrt, der Medizin-, Energie- und Umwelttechnik oder der Pharma- und Biotechnologie. Die regelmäßige Teilnahme prominenter Firmen aus dem Maschinen- und Nutzfahrzeugbau sowie der IT- und Elektrotechnik zeigt das Interesse und den Nutzen, den deutsche Hersteller aus der Zusammenarbeit mit Schweizer Zulieferern ziehen. ■



Anmeldung zum
Schweizer
Zuliefertag:
Einfach QR-Code
scannen!



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 März bis April 2025 finden Sie ab 1. März 2025 unter 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
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

Ensinger GmbH, gettyimages (Titel), One Pixel Studio – 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 and 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 digitale Magazin Außenwirtschaft aktuell
können Sie auf unserer Webseite unter
www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6315492 bestellen.

© 2025

Jetzt anmelden: die Außenwirtschaft aktuell per E-Mail

Vor rund 20 Jahren begann die Erfolgsgeschichte unseres Magazins „Außenwirtschaft aktuell“ – damals noch unter dem Titel „Außenwirtschaftsnachrichten“. Seitdem hat sich vieles verändert.

In den vergangenen zwei Jahrzehnten haben wir sowohl die Inhalte als auch die optische Gestaltung des Magazins stetig weiterentwickelt, um den Anforderungen der global agierenden Unternehmen aus unserer Region bestmöglich gerecht zu werden. Diese Entwicklung setzt sich nun mit einem weiteren Meilenstein fort: Ab April 2025 wird das Magazin ausschließlich digital verfügbar sein – über die Webseite und per E-Mail. Mit dieser Entscheidung endet zwar die Ära der Printausgabe, gleichzeitig eröffnen sich aber neue Möglichkeiten. Das digitale Magazin wird nicht nur im Design, sondern auch mit Blick auf die Nutzererfahrung sukzessive weiterentwickelt.

Melden Sie sich gerne jetzt schon über den abgebildeten QR-Code für die nächste digitale Ausgabe an, um die Außenwirtschaft aktuell ab April 2025 regelmäßig per E-Mail zu erhalten.

Von der Wordvorlage zum digitalen Magazin

Die Geschichte des Magazins reicht rund 20 Jahre zurück: Damals erschienen die ersten „Außenwirtschaftsnachrichten“ als Kompendium aus kurzen Nachrichtentexten in Schwarz-Weiß, gebunden in einem farbigen Einband. Die Themenauswahl orientierte sich schon damals an aktuellen Entwicklungen der Wirtschaftspolitik und bot Unternehmen eine kompakte Übersicht zu relevanten Fragen der Außenwirtschaft. Mit der Einführung eines festen Redaktionsteams im Jahr 2016 erhielt das Magazin ein neues Gesicht: Es wurde zum eigenständigen Kundenmagazin mit dem Namen „Außenwirtschaft aktuell“.

Mit einem frischen Layout, vertieften Informationen zu weiteren Leitthemen sowie der Etablierung eines Online-Kanals auf der IHK-Webseite wurde damals bereits der Grundstein für das heutige digitale Magazin gelegt.

Fokus auf Nachhaltigkeit und Barrierefreiheit

Ab Juli 2025 wird eine grundlegende Neuausrichtung erfolgen: Im neuen digitalen Look

soll die Außenwirtschaft aktuell vor allem den Lesekomfort in den Mittelpunkt stellen.

Das neue Design wird barrierefrei gestaltet und so optimiert sein, dass Inhalte auch auf mobilen Endgeräten besser lesbar sein werden. Zudem sollen die Beiträge durch Verlinkungen auf Webseiten aus der IHK- und AHK-Welt weiter vertieft werden können. Lassen Sie sich überraschen.

Ein Magazin für die Zukunft – praxisnah, informierend und wegweisend

Gleichzeitig bleibt das Magazin seiner Kernaufgabe treu: Wir möchten Unternehmen weiterhin praxisnahe, wertvolle Unterstützung zu vielfältigen Themenbereichen der Außenwirtschaft und Internationalisierung bieten.

Vielversprechende Auslandsmärkte, neue Branchentrends, wirtschaftsrelevante Änderungen im Warenverkehr sowie rechtliche und steuerliche Neuerungen im Auslandsgeschäft bleiben auch künftig als zentrale Themen im Fokus. Ergänzend informieren wir über ausgewählte Fachkongresse, Netzwerkveranstaltungen und Markterkundungsreisen aus der IHK-Welt, die neue Geschäftschancen eröffnen.

Haben Sie für die weitere Entwicklung Anmerkungen?

Dann lassen Sie uns Ihr Feedback dazu gerne zukommen unter der E-Mail-Adresse international@stuttgart.ihk.de. ■

Ihre Redaktion
Silke Taubert-Vikuk



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 finden Sie unter dem Suchbegriff „Veranstaltungen“ stets aktuelle Informationen. Weitere Angebote finden Sie unter www.bw.ihk.de/taetigkeitsfelder/veranstaltungen/international, weitere Angebote der IHK-Exportakademie unter www.ihk-exportakademie.de.

	Veranstaltung	Ansprechpartnerin/Ansprechpartner
Februar 2025		
13./14. Februar	Namibia – Kooperationspartner in den Sektoren Automotive, Energie und IT	Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230 thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
20. Februar	Access2Markets (Webinar)	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
25. Februar	Meldepflichten bei grenzüberschreitenden Zahlungen (Webinar)	Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230 thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
März 2025		
7. März	Roundtable Singapur	Verena Zimmer, Telefon 0711 2005-1263 verena.zimmer@stuttgart.ihk.de
19. März	Absicherung und Finanzierung von Auslandsgeschäften in turbulenten Zeiten	Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230 thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
19. März	IAA Plus – Korrekte Ausfuhranmeldungen erstellen (Webinar)	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
27. März	Quo Vadis Transatlantic Business? Perspektiven für Mexiko, USA und Kanada (Webinar)	Dilara Baran, Telefon 0711 2005-1915 dilara.baran@stuttgart.ihk.de
April 2025		
2. April	Textilbranche Pakistan (Webinar)	Verena Zimmer, Telefon 0711 2005-1263 verena.zimmer@stuttgart.ihk.de
10. April	Info- und Netzwerkabend „Wirtschaftstalk Italia“	Barbara Effenberger, Telefon 0711 2005-1407 barbara.effenberger@stuttgart.ihk.de
Mai 2024		
12. Mai	Ländertag Markteintritt USA	Dagmar Jost, Telefon 0711 2005-1419 dagmar.jost@stuttgart.ihk.de

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

Außenwirtschaft aktuell per E-Mail



Melden Sie sich gerne jetzt schon über den abgebildeten QR-Code für die nächste digitale Ausgabe an, um die Außenwirtschaft aktuell ab April 2025 regelmäßig per E-Mail zu erhalten.

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