

Außenwirtschaft aktuell

04 – 05/2025

Jetzt digitales
Magazin per E-Mail
bestellen!

Einfach hier anmelden!

Packaging Valley Germany: Hightech für globale Märkte Seite 4

Wasserstoff: Zukunftsmärkte in Norwegen und Nahost Seite 12

Partnering in Business with Germany: Win-Win für beide Seiten Seite 16



IHK

Region Stuttgart

Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

Indien: Schlüsselmarkt mit strategischer Bedeutung 3

Titelthema

Packaging Valley Germany e. V.: Schmiede für Hightech-Innovationen auf globalen Märkten 4–7

Internationaler Warenverkehr 8–11

Branchen International

Wasserstoff: Zukunftsmärkte in Norwegen und Nahost 12–13

China: Troubleshooting im Automobilsektor 14

Länder und Märkte

Malaysia: Strategische Bedeutung für deutsche Unternehmen 15

Partnering in Business with Germany 16–17

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

Die Rolle von Abwehr- und Sanktionsgesetzgebung 18–19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen 20

International erfolgreich

Access2Markets: Handel mit Drittländern 21–22

Impressum 22

Kurz vor Schluss

Expo 2025 Osaka: Zukunft ohne Müll? 23



4



12



18



23

Indien – Schlüsselmarkt mit strategischer Bedeutung

Die politischen und infrastrukturellen Verbesserungen der letzten Jahre haben die Rahmenbedingungen für Investitionen weiter gestärkt.

Indien ist längst mehr als nur ein riesiger Absatzmarkt. Mit beeindruckendem Wirtschaftswachstum, gezielten Reformen und einer dynamischen Bevölkerung entwickelt sich das Land zu einem unverzichtbaren strategischen Partner für deutsche Unternehmen.

Das Wirtschaftswachstum in Indien ist eine Erfolgsgeschichte: Mit prognostizierten sieben Prozent Wachstum im Finanzjahr 2024/2025 ist das Land die am schnellsten wachsende große Volkswirtschaft der Welt. Diese Dynamik wird durch ehrgeizige staatliche Förderprogramme wie die Production Linked Incentives (PLI) befeuert, die Investitionen in Zukunftsbranchen wie Batterieherstellung und Fotovoltaik vorantreiben. Gleichzeitig fließen Milliarden in den Ausbau der Infrastruktur – ein entscheidender Faktor für den Fortschritt im Industriesektor.

Für deutsche Unternehmen ist Indien ein Schlüsselmarkt mit strategischer Bedeutung. Die Kombination aus steigendem Konsum und politischen Initiativen macht das Land zu einer erstklassigen Alternative für Produktionsstandorte, insbesondere in Zeiten von „De-Risking“ gegenüber China. Ob Maschinenbau, Digitalisierung, erneuerbare Energien oder Gesundheitssektor: Indien wird als Investitionsmagnet immer attraktiver.

Laut „AHK Asien-Pazifik Business Outlook“ einer der attraktivsten Wirtschaftsstandorte

Die Ergebnisse des „AHK Asien-Pazifik Business Outlook Herbst 2024“ bestätigen diesen Trend. Indien führt die Liste der attraktivsten Investitionsstandorte in der Region an. Deutsche Unternehmen planen nicht nur, ihre Präsenz vor Ort auszubauen, sondern auch neue Arbeitsplätze zu schaffen. Besonders mittelständische Betriebe erkennen die Chancen, die Indien bietet.

Ein weiterer entscheidender Faktor für das Wachstum ist die zunehmende Konsumnachfrage, die insbesondere durch die wohlhabenderen Bevölkerungsschichten und den ländlichen Raum befeuert wird. Während die Investitionen in den Infrastrukturausbau und die staatlichen Förderprogramme weiter zunehmen, bleibt die

Kapazitätsauslastung in manchen Industriezweigen noch unter ihrem Potenzial. Dennoch bleibt der private Konsum mit einem prognostizierten Wachstum von 5,7 Prozent im Finanzjahr 2024/2025 eine tragende Säule der wirtschaftlichen Expansion.

Herausforderungen

Doch der Weg ist nicht ohne Hürden. Bürokratische Herausforderungen, hohe Zölle und eine komplexe Regulierung bremsen das volle Potenzial aus. Ein EU-Indien-Freihandelsabkommen wird dringend benötigt, um die Zusammenarbeit zu erleichtern und die wirtschaftlichen Barrieren zu senken.

Strategischer Hub mit langfristigen Wachstumschancen

Trotz allem ist der Blick nach vorn optimistisch. Indiens junge, konsumfreudige Bevölkerung und seine Innovationsbereitschaft machen das Land zu einem Partner, der für deutsche Unternehmen weit mehr sein kann als nur ein Markt. Die Zeit ist reif, Indien als strategischen Hub zu nutzen – ein Land, das sowohl wirtschaftliche als auch langfristige Wachstumschancen bietet. ■

Verena Zimmer,
IHK Region Stuttgart



Weiterführende Informationen

Weiterführende Informationen zu Indien in der Rubrik Länder und Märkte finden Sie online auf unserer IHK-Webseite unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 33437.



Die Schwellenländer Asiens,
Afrikas und Südamerikas bieten
immense Wachstumschancen für die
deutsche Verpackungsindustrie.

Packaging Valley Germany e. V. – Schmiede für Hightech-Innovationen auf globalen Märkten

Im weltweit einzigartigen Kompetenzzentrum für den Verpackungsmaschinenbau und die Automatisierungstechnik schlägt das Herz einer Branche, die weit über nationale Grenzen hinaus innovative, nachhaltige und technologische Lösungen liefert.

Das Cluster, bestehend aus Verpackungsmaschinenherstellern, Softwareanbietern und Automatisierungsexperten, verbindet deutschlandweit über 100 Unternehmen und Institutionen, die nicht nur einen Motor für die heimische Wirtschaft im Bereich der Verpackungstechnik darstellen, sondern mit beeindruckenden Exportquoten auch in internationalen Märkten eine wesentliche Rolle spielen. Mit Fokus auf maßgeschneiderte Lösungen für Branchen wie Pharma, Lebensmittel und Kosmetik bietet das Cluster Technologien, die den Anforderungen wachsender Märkte gerecht werden.

Eine exportorientierte Erfolgsregion

Die Verpackungsmaschinenindustrie in Deutschland erreichte 2023 einen weltweiten Exportwert von über 25,4 Milliarden Euro. Deutsche Hersteller behaupten sich mit einem Marktanteil von 24 Prozent weiterhin als globale Spitzenreiter, vor Italien (22 Prozent) und China (zehn Prozent). Hauptabsatzmärkte sind vor allem die USA, China und Mexiko sowie europäische Nachbarländer wie Frankreich, Großbritannien und Polen. Diese starke Ausrichtung auf den Export wird durch ein herausragendes technisches Know-how, die Spezialisierung auf das High-End-Segment sowie die Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche Marktanforderungen getragen.

Technologische Spitzenreiter mit nachhaltiger Vision

Das Packaging Valley Germany demonstriert, wie regionale Expertise genutzt werden kann, um auf globaler Ebene erfolgreich zu sein. Die Verpackungsmaschinenindustrie setzt weltweit Standards in Automatisierung und Nachhaltigkeit. Mitglieder des Packaging Valley entwickeln energieeffiziente Produktionsanlagen und Lösungen zur Verarbeitung nachhaltiger Materialien wie Monofolien, faserbasierte Stoffe und Bio-Kunststoffe.



Foto: Packaging Valley Germany e. V.

Diese Technologien sind essenziell, um den Anforderungen globaler Megatrends gerecht zu werden.

Ein Beispiel für die Innovationsfähigkeit der Branche ist das Konzept „Design for Recycling“, das den Einsatz recycelter Materialien in Verpackungen fördert und somit die Kreislaufwirtschaft unterstützt. Deutsche Maschinenbauer, die hier Vorreiterrollen einnehmen, profitieren von einem klaren Wettbewerbsvorteil.

Herausforderungen und Chancen auf globaler Ebene

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Maschinenbaus wird jedoch kontinuierlich auf die Probe gestellt. Einerseits drängen neue Hersteller zunehmend in globale Märkte und forcieren zum Teil staatlich unterstützte Strategien. Andererseits bedeuten politische Entwicklungen, wie steigender Protektionismus und geopolitische Krisen erschwerten Zugang zu Märkten. Auch zunehmende Regularien wie von Seiten der EU-Vorgaben bedeuten eine hohe Dynamik und fordern eine kontinuierliche Anpassungsfähigkeit der Unternehmen. Die Vernetzung innerhalb des Clusters eröffnet daher einzigartige Chancen für Innovationen und Wachstum. ■

Packaging Valley Germany e. V., Waiblingen

Wachstumsmärkte weltweit – nachhaltige Verpackungen

Europa ist führend in der Entwicklung nachhaltiger Verpackungen, stark getrieben durch steigende Vorgaben auf Grundlage des EU Green Deal. Die neue EU-Verpackungsverordnung setzt hohe Standards für Recyclingfähigkeit, den Einsatz von Rezyklaten und Mehrwegquoten. Unternehmen müssen bis 2030 sicherstellen, dass alle Verpackungen recycelbar sind und bestimmte Quoten für den Einsatz von recyceltem Material erfüllen.

Marktentwicklungen für nachhaltige Verpackungen

Wachstumsmärkte in Asien, Afrika und Südamerika bieten immense Chancen für die deutsche Verpackungsindustrie. Für den globalen Markt wird derzeit bis 2030 eine jährliche durchschnittliche Wachstumsrate von 6,7 Prozent prognostiziert. Die deutsche Verpackungsindustrie kann von dieser global steigenden Nachfrage profitieren, da sie führend in der Entwicklung umweltfreundlicher Verpackungslösungen ist. Hohe Qualitätsstandards sowie kontinuierliche Investitionen in Forschung und

Entwicklung sind weltweit anerkannt. Um den globalen Entwicklungstrend zu nutzen, können deutsche Unternehmen verschiedene Kooperationsformen wie strategische Partnerschaften, Joint Ventures, Zusammenarbeit mit Forschungsinstituten und Mitgliedschaften in internationalen Organisationen in Betracht ziehen. Diese Kooperationen stärken die Marktpresenz, eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten und fördern die Entwicklung innovativer sowie nachhaltiger Verpackungslösungen.

Südamerika

In Südamerika ist das Bewusstsein für nachhaltige Verpackungen ebenfalls gestiegen, insbesondere in Ländern wie Brasilien und Argentinien. Der Einsatz von biobasierten und biologisch abbaubaren Kunststoffen nimmt zu, wobei der Fokus auf der Reduzierung von Kunststoffabfällen und der Förderung von Recycling liegt. Verbraucher sind teilweise bereit, mehr für umweltfreundliche Verpackungen zu bezahlen, was den Markt weiter antreibt.

Packaging Valley Germany e. V. – Chancen durch Vernetzung und Kooperation

Im Packaging Valley profitieren Mitglieder von der Bündelung von Ressourcen, Know-how und Technologien, um innovative Lösungen schneller und effektiver zu entwickeln. Mit exklusiven Möglichkeiten für Networking mit anderen Branchenexpertinnen und -experten von Fachveranstaltungen über Workshops bis hin zu interaktiven Formaten – hier werden Impulse für Innovation und Wachstum gesetzt.

Innovation durch Kooperation

Durch die Vielfalt und Zusammenarbeit von Akteuren aus Industrie, Wissenschaft, Institutionen und Öffentlichkeit können wegweisende Projekte realisiert werden, die die gesamte Branche voranbringen. Ein herausragender Aspekt ist die Innovationsförderung durch Kooperation.

Die Bündelung von Ressourcen, Technologien und Know-how ermöglicht es, Projekte zu realisieren, die über die Kapazitäten einzelner Unternehmen hinausgehen. Zudem werden gemeinsam neue Talente gefördert:

Durch enge Zusammenarbeit mit Hochschulen und Initiativen wie dem Format Packaging Valley Makeathon finden frische Ideen und junge Fachkräfte ihren Weg in die Branche.

Präsenz auf wichtigen Branchenmessen: internationale Kunden im Blick

Ein Beispiel für die internationale Positionierung des Packaging Valley Germany e. V. ist die Präsenz auf wichtigen Branchenmessen wie der interpack und FACHPACK, wo das Netzwerk gemeinsam als Kompetenzzentrum auftritt und die Leistungsfähigkeit der deutschen Verpackungsindustrie eindrucksvoll demonstriert wird.

Weitere Links

Mehr Infos über das Netzwerk Packaging Valley Germany e. V. erfahren Sie auf der Webseite unter www.packaging-valley.com.



Brasilien, Chile und Kolumbien gelten als besonders fortschrittlich und bieten interessante Investitionsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen, sowohl im Bereich Recycling als auch bei der Entwicklung von biobasierten und recycelbaren Materialien.

Asien

Asien zeigt ein wachsendes Interesse an nachhaltigen Verpackungen, getrieben durch große Marken und staatliche Initiativen. Länder wie China, Indien und Indonesien haben ehrgeizige Ziele zur Reduzierung von Kunststoffverpackungen und setzen verstärkt auf recycelbare und biobasierte Materialien.

Der asiatisch-pazifische Raum entwickelt sich zum dynamischsten Verpackungsmarkt weltweit. Trotz globaler Trends ist in einigen asiatischen Ländern die Entwicklung nachhaltiger Verpackungen noch nicht fortgeschritten.

Auf den Philippinen ist die Einführung nachhaltiger Verpackungen noch begrenzt. Ein Hauptgrund ist die wirtschaftliche Lage, die es schwierig macht, in teurere, umweltfreundliche Alternativen zu investieren. Zudem fehlt es an strengen gesetzlichen Vorschriften und einer umfassenden Recyclinginfrastruktur.

In Vietnam sind nachhaltige Verpackungen ebenfalls noch nicht weit verbreitet. Die Industrie ist stark auf kostengünstige Kunststoffverpackungen angewiesen, und es gibt nur wenige Anreize oder Vorschriften, die den Wechsel zu nachhaltigeren Optionen fördern. Auch das Bewusstsein der Verbraucher für Umweltfragen ist noch nicht so ausgeprägt wie in anderen Ländern.

Obwohl Indonesien einige Fortschritte gemacht hat, bleibt die Verbreitung nachhaltiger Verpackungen begrenzt. Die großen Mengen an Plastikmüll und die unzureichende Abfallbewirtschaftung sind große Herausforderungen. Die Regierung hat zwar Initiativen gestartet, aber die Umsetzung ist oft schwierig.

Afrika

In Afrika ist der Markt für nachhaltige Verpackungen noch in den Anfängen. Die Prognosen für die Verpackungsindustrie in Afrika

sind vielversprechend. Der Markt wird sich von 2024 bis 2029 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von voraussichtlich 3,85 Prozent weiterentwickeln. Flexible Verpackungen gewinnen an Bedeutung, da sie kostengünstig und verbraucherfreundlich sind. Die steigende Nachfrage nach verpackten Lebensmitteln und die Notwendigkeit, Kosten niedrig zu halten, treiben die Entwicklung nachhaltiger Verpackungslösungen voran.

Staatliche Initiativen fördern erste Ansätze von Nachhaltigkeit

Nigeria, Südafrika, Kenia und Ägypten bieten aufgrund ihrer wirtschaftlichen Entwicklung großes Wachstumspotenzial für nachhaltige Verpackungen. Staatliche Initiativen zur Reduzierung von Umweltverschmutzung fördern die Erhöhung von Recyclingquoten und die Einführung von nachhaltigen Verpackungen.

Ruanda gilt als beispielhaft in der Entwicklung nachhaltiger Verpackungen. Das Land hat bereits 2008 ein umfassendes Verbot von Plastiktüten eingeführt und setzt stark auf umweltfreundliche Alternativen. Ruanda hat strenge Vorschriften zur Reduzierung von Plastikmüll und fördert aktiv die Kreislaufwirtschaft. Diese Maßnahmen haben dazu beigetragen, dass Kigali, die Hauptstadt Ruandas, als eine der saubersten Städte Afrikas gilt. ■

Ulrike Modery,
IHK Region Stuttgart

Weiterführende Links

Sie interessieren sich für globale Entwicklungen in der Verpackungsindustrie? Kommen Sie gerne auf uns zu!

Weitere Informationen über die Entwicklungen führender Branchen in der Region finden Sie unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5705232.

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Ulrike Modery, Telefon 0711 2005-1234
ulrike.modery@stuttgart.ihk.de

Internationaler Warenverkehr

Carnet ATA voll digital

Die Digitalisierung der Zollwelt schreitet auch beim Carnet ATA voran. Nachdem die elektronische Antragstellung seit gut einem Jahr die komplexen Papiervordrucke abgelöst und die Antragstellung auf Kundenseite deutlich vereinfacht hat, ist es nun Zeit für den nächsten Schritt: Die IHK-Organisation pilotiert im Augenblick die volldigitale Version des Carnet.

Pilotland ist die Schweiz, das Zielland der meisten in Deutschland erstellten Carnets. Mit im Boot sind die Zollverwaltungen Deutschlands, Österreichs und der Schweiz. Die Abfertigung erfolgt per App. Im Januar 2025 wurde bereits das erste volldigitale Carnet komplett abgefertigt – von Deutschland in die Schweiz und wieder zurück. Das ist ein weiterer wichtiger Schritt weg vom Papierdokument hin zur digitalen Anwendung. ■

Wieder verstärkt offene AGVs

Es gibt (wieder) verstärkt offene Ausgangsvermerke (AGV). Insbesondere

- bei Ausfuhren über Calais
- bei Ausfuhren mit Paketdiensten
- bei Ausfuhren über Dänemark nach Norwegen

Der Erledigungsprozess findet sich in der ATLAS-Verfahrensweisung. Wir sind in Kontakt mit den zuständigen Stellen. Ordnungswidrigkeitsverfahren sind nicht gerechtfertigt. ■

Handelsabkommen mit Chile modernisiert – Mexiko folgt: großzügigere Präferenzregeln, EUR.1 abgeschafft

Zeitgemäß und großzügig, so präsentiert sich das überarbeitete Abkommen der EU mit Chile. Auch Mexiko soll in diesem Jahr folgen.

Handelsabkommen mit Chile

Das neu ausgehandelte Abkommen beseitigt noch bestehende Zölle fast vollständig. Für die Bestimmung des präferenziellen Ursprungs gelten modernisierte und großzügigere Regeln als bisher. Neu sind auch die Präferenznachweise, die erbracht werden müssen. Die EUR.1 wurde abgeschafft, einziger Präferenznachweis ist nun die Ursprungserklärung auf einem Handelspapier, ab einem Wert an präferenzberechtigter Ware von 6.000 Euro anzufertigen von einem REX.

Die neuen Regeln und Nachweise gelten seit 1. Februar 2025 – ohne Übergangszeit. Die EU-Kommission hat auf ihrer Webseite „Warenverkehr mit Chile“ ein Guidance Document zur Erläuterung und Präzisierung der neuen Regeln veröffentlicht.

Handelsabkommen mit Mexico

Auch dieses Abkommen reduziert noch bestehende Zölle fast vollständig, insbesondere auf Agrarprodukte, führt großzügigere Ursprungsregeln ein und schafft die EUR.1 als Präferenznachweis ab. Zum Redaktionsschluss war nicht bekannt, ab wann die neuen Regeln greifen.

Hintergrund: Die Abkommen traten im Jahr 2000 (Mexiko) und 2002 (Chile) in Kraft und waren modernisierungsbedürftig. Die neu ausgehandelten Regeln sollen dazu beitragen, den bilateralen Handel zwischen den Partnern zu stärken.

Verhandlungsabschluss für das Abkommen mit Mercosur erlangt

Im Dezember 2024 haben sich nach jahrzehntelangen



Merkblatt zu Zollanmeldungen

Verhandlungen die EU und die Staaten des südamerikanischen Bündnisses Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) auf ein Freihandelsabkommen geeinigt. Nun müssen noch die einzelnen EU-Mitgliedsstaaten dem Abkommen politisch zustimmen. Insbesondere Frankreich, Italien und Polen hatten Bedenken angemeldet.

Die IHK rechnet im Falle der Zustimmung frühestens für das Jahr 2026 mit der Umsetzung. Das Abkommen würde eine Freihandelszone mit 700 Millionen Menschen umfassen und eine jährliche Einsparung von Zöllen in Höhe von vier Milliarden Euro bringen. Vor allem aber wäre das Abkommen geopolitisch für beide Partner von enormer Bedeutung. ■

Die neue Ausgabe des Merkblatts zu Zollanmeldungen, die offizielle Ausfüllanleitung für Zollanmeldungen liegt vor und ersetzt die Ausgabe von 2024. Erfreulich ist, dass der Zoll in diesem Jahr eine hilfreiche Übersicht über die wichtigsten Änderungen im neuen Merkblatt veröffentlicht hat und damit einen wesentlichen Schritt hin zur größeren Anwenderfreundlichkeit gegangen ist. Im Merkblatt selbst sind alle Änderungen gegenüber der Ausgabe 2024 durch kursive Schrift erkennbar. Es enthält unter anderem

- Informationen zu den neuen Regelungen des Betriebskontinuitätsverfahrens (Ausfallverfahrens) sowie
- Klarstellungen einzelner Datenanforderungen beispielsweise zu den Feldern Vertreter, Sicherheit und Ursprung. ■

NCTS5 – Stolperstein für betriebliche Abläufe?

NCTS/Versandverfahren: Die endgültige Umstellung auf NCTS5 erfolgte im Januar 2025. Eines der großen Probleme: das System verlangt neu den sechsstelligen HS-Code. Auch für den Transit durch die Schweiz sind diese Daten erforderlich. Erschwerend kommt hinzu, dass NCTS5 die nationalen Sammelnummern (Position 9990) nicht kennt.

Falls zahlreiche Ausfuhrsendungen vom Spediteur als Sammelsendung in ein Versandverfahren konsolidiert werden, sind die Daten des Ausfuhrbegleitdokuments oder der Überlassungsnachricht hilfreich, damit das Versandverfahren erstellt werden kann. Die Schnittstelle zwischen dem Ausfuhrverfahren (AES) und NCTS ist vorhanden, die Prozesse sind aber noch nicht eingespielt. Das alles stellt Exporteure wie Spediteure vor große Herausforderungen und ist für viele Unternehmen mit einem hohen Zeitbedarf und Kosten verbunden. Details zu den neuen Abläufen: www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5701942. ■



Foto: gettyimages



Intrahandelstatistik: Erhöhung der Meldeschwellen

Gute Nachricht: Die Meldeschwellen für die Intrahandelstatistik (Intrastat) wurden Ende Januar rückwirkend für 2025 erhöht. Die neuen Schwellen liegen für Versendungen bei einer Million Euro (bisher: 500.000 Euro) und für Eingänge bei drei Millionen Euro (bisher 800.000 Euro). Unternehmen, die diese Wertschwellen überschreiten, sind zur Meldung verpflichtet. Erreichen sie die Wertgrenze erst im laufenden Kalenderjahr, so beginnt die Meldepflicht in dem Monat, in dem die Schwelle überschritten wurde. Es muss nur die Verkehrsrichtung gemeldet werden, für die die Meldeschwelle überschritten wurde. Der noch erforderliche formale Beschluss des Bundesrats erfolgt im Februar. Informationen finden Sie auf der Webseite der IHK Region Stuttgart unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 8707. ■



BAFA erweitert und schafft neue AGG

Das BAFA hat weitere Verfahrenserleichterungen in Form von erweiterten und neuen Allgemeinen Genehmigungen geschaffen.

Seit 15. Januar 2025 gelten im Rüstungsbereich die überarbeiteten Allgemeinen Genehmigungen Nr. 25 (Güterkreis erweitert, Anpassung der Meldepflicht) und Nr. 33 (Güterkreis erweitert).

Im Bereich der Dual-Use-Güter gilt seit diesem Datum die geänderte Allgemeine Genehmigung Nr. 13 (Güterkreis erweitert). Neu geschaffen wurden für gelistete Dual-Use-Güter die AGG Nr. 43 (Wiederausfuhr nach Reparatur) und Nr. 44 (Übertragung von Software und Technologie auf Cloud-server).

Unternehmen mit laufenden Einzelgenehmigungsanträgen sollten prüfen, ob sie von den neuen oder geänderten AGG Gebrauch machen können.

Über den AGG-Finder des BAFA kann man für die meisten AGGs prüfen, ob diese für den konkreten Einzelfall nutzbar sind. ■

PEM, Transitional Rules, Revised Rules

Die Ursprungsregeln der Pan-Euro-Med-Zone wurden deutlich verbessert. Nach einer Übergangsphase, in der sowohl die alten als auch die neuen Regeln parallel galten, war zunächst geplant, dass das revidierte Übereinkommen der Pan-Med-Zone im Jahr 2025 vollständig in Kraft treten sollte. Da aber noch immer nicht alle teilnehmenden Staaten die neuen, revidierten Regeln akzeptieren, wurde die Übergangszeit für ein weiteres Jahr verlängert. Neu ab 2025 gilt jedoch, dass der Vermerk „Revised Rules“ den bisherigen Vermerk „Transitional Rules“ auf allen Präferenznachweisen ersetzt.

Dieser Vermerk ist dann notwendig, wenn erstens die neuen Regeln des revidierten Übereinkommens (das sind die bisherigen „Transitional Rules“) angewendet werden und zweitens in Zielländern beide Regelungen gelten und somit eine Verwechslungsgefahr besteht. Für das Jahr 2025 können in den meisten PEM-Staaten weiterhin die alten Regeln parallel zu den neuen angewendet werden. Details hat die IHK auf ihrer Webseite zusammengestellt unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 16267. ■

Golfstaaten führen zwölfstelligen Zolltarif ein

Die sechs Mitgliedstaaten des Golfkooperationsrates GCC (Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien und Vereinigte Arabische Emirate) haben zu unterschiedlichen Terminen, beginnend am 1. Januar 2025, einen zwölfstelligen Zolltarif eingeführt. Dieser ersetzt den bisherigen achtstelligen Tarif und beinhaltet nationale Besonderheiten der einzelnen Mitgliedsstaaten des GCC.

EU-Exporteure werden zunehmend aufgefordert, den neuen zwölfstelligen Tarif anzuwenden. Dieser Tarif wird schrittweise in die Access2Markets-Datenbank der EU eingearbeitet.

Welche Warennummern verwenden Exporteure?

Grundsätzlich wird weltweit das sechsstellige Harmonisierte System (HS) mit Stand

2022 angewendet. Darauf bauen alle Zolltarife weltweit auf, das heißt, sie werden bei Bedarf um entsprechende Ziffern verlängert. EU-Exporteure verwenden für die Ausfuhranmeldung und für die Handelspapiere meist die achtstellige Kombinierte Nomenklatur der EU (KN) oder Warennummer. Im Empfangsland wird diese Warennummer dann in die für ihren jeweiligen Importzolltarif richtige Nummer umgewandelt, wobei die ersten sechs Stellen, das HS, üblicherweise unverändert bleiben.

Einige Unternehmen verwenden zusätzlich zum Achtsteller auch ausländische Warennummern für einzelne Zielländer, beispielsweise die USA. Ob dieser Aufwand zur Umsetzung eines Kundenwunschs betrieben wird, hängt unter anderem von der Bedeutung des Ziellandes und den vereinbarten Lieferkonditionen ab. Erforderlich ist das definitiv nicht. ■

Abgestempelte A.TR auch für Duplikate möglich

Ermächtigte Ausführer, die vorabgestempelte A.TR nutzen, mussten bislang Duplikate einzeln vom Binnen Zollamt ausgestellt werden.

Nun können die vorabgestempelten Formulare auch für Duplikate verwendet werden. Details zu diesem Verfahren und weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 18673. ■

CBAM Registrierungsverfahren und Befreiungen

Die Einzelheiten zum Registrierungsverfahren für den Import ab 2026 sind noch offen. Gleichzeitig zeichnet sich ab, dass Importeure geringer Mengen von CBAM befreit werden sollen. Dies entspricht den Forderungen, die die DIHK und IHK Region Stuttgart in den Anhörungen erhoben haben. Einzelheiten waren zum Redaktionsschluss noch nicht bekannt. Die IHK informiert über den aktuellen Stand von CBAM unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5761850. ■

Ihre IHK-Ansprechpartner

Das Team Zoll und Exportkontrolle informiert Sie fortlaufend über Neuerungen unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 28545. Gerne geben wir Ihnen auch telefonisch Auskunft.

Team Zoll und Exportkontrolle

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

Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die Europäische Union kann Antidumping- und Antisubventionszölle verhängen, um die heimische Industrie vor gedumpten Waren zu schützen. Antidumpingzölle sollen dabei den zu niedrigen Preis ausgleichen.

Für Importeure ist es deshalb wichtig, rechtzeitig über geplante Antidumping-Maßnahmen informiert zu werden.

Eine umfassende und aktuelle Information über bestehende und geplante Antidumping-Maßnahmen finden Sie im Antidumpingregister der Handelskammer Hamburg und der Handelskammer Bremen. Die dort hinterlegten Erläuterungen helfen, die Tabelle zu verstehen.

Weitere Informationen unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 10588.

Wasserstoff: Zukunftsmärkte in Norwegen und Nahost

Geschäftsanhängerreisen in zwei unterschiedliche Weltregionen ermöglichen Unternehmen aus Baden-Württemberg exklusive Einblicke in aktuelle Entwicklungen der Wasserstofftechnologie. Nachfolgend eine Einführung in die Strategien von Norwegen, dem Oman und den VAE.

Grüner Wasserstoff, grüne Energie und grünes Licht für Investitionen. Das scheint in vielen Ländern weltweit das Gebot der Stunde zu sein.

Die globale Energiewende treibt den Ausbau der Wasserstoffwirtschaft voran, wobei sich unterschiedliche Länder mit ihren spezifischen Stärken positionieren. Während Norwegen durch seine natürlichen Ressourcen und bestehende grüne Energieinfrastruktur bereits ideale Voraussetzungen mitbringt, setzen die Golfstaaten Oman und VAE auf massive Investitionen in neue Technologien und Anlagen. Diese verschiedenen Entwicklungspfade eröffnen deutschen kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) vielfältige Marktchancen – von der Technologieberatung bis zur Anlageninstallation.

Geschäftsanhängerreisen

Wasserstofftechnologie, Norwegen/Stavanger

Zeitraum: 30. Juni bis 2. Juli 2025

Infos und Anmeldung: www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/5903

Produktion von grünem Wasserstoff

Oman / Vereinigte Arabische Emirate

Zeitraum: 20. bis 24. Oktober 2025

Infos und Anmeldung: www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/5921

Wasserstoffmesse hy-fcell

am 7. und 8. Oktober 2025 in Stuttgart

Das Enterprise Europe Network (EEN) unterstützt die Kontaktfindung mit einer Plattform für B2B-Gespräche. Mehr unter: <https://een-bb.de/v/hy-cell-b2b-meetings>



Norwegen

Entstehung neuer Industriezweige im Wasserstoffsektor

Norwegen ist bereits heute Pionier in Sachen erneuerbare Energien. Über 75 Prozent des gesamten Energieverbrauchs des Landes stammen 2023 aus erneuerbaren Quellen, von denen 86 Prozent aus Wasserkraft generiert werden. Zum Vergleich: in Deutschland stammten im selben Jahr 52,5 Prozent des Stromverbrauchs aus grünen Quellen. Die hervorragende Verfügbarkeit grüner Energie, gepaart mit einer ausgeprägten Technologieoffenheit bietet deutschen Unternehmen ideale Voraussetzungen ihre eigene Technologieentwicklung in Norwegen voranzutreiben.

Die norwegische Regierung verfolgt in ihrer Strategie einen ganzheitlichen Ansatz mit einer parallelen Entwicklung von der Produktion und Vertrieb von grünem Wasserstoff, Batterieherstellung und Recycling, Carbon Capture Storage und maritimer Wasserstoffinfrastruktur. Hierbei soll der Fokus auf der Entstehung von neuen Industriezweigen liegen. Besonders im maritimen Bereich ergeben sich erhebliche Potenziale. Die norwegischen Häfen und Flughäfen arbeiten an lokalen Energiesystemen, die an den zukünftigen Bedarf von Wasserstoff und elektrischen Kraftstoffen angepasst werden sollen.

Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen

In Norwegen erstrecken sich die Geschäftsmöglichkeiten über die gesamte Wasserstoff-Wertschöpfungskette: von der Produktion von Wasserstoff und seiner Derivate über Elektrolysetechnologien, Lösungen für Distribution und Speicherung sowie Fülltanktechnik und Verflüssigungslösungen. Auch Technologien wie LOHC (Liquid organic hydrogen carriers), Brennstoffzellen, Power-to-X, Instandhaltung, Sicherheitskomponenten sowie Messtechnik, Energie- und Lastenmanagementsysteme und Analysetools (Big data, digital twins) sind von Interesse. Wer hochent-

wickelte Lösungen und Technologien für Nischensektoren im Wasserstoffbereich entwickelt, der findet womöglich einen vielversprechenden Markt in Norwegen.



Oman und Vereinigte Arabische Emirate (VAE) **Im Fokus: Aufbau der Infrastruktur**

Auch im Nahen Osten werden ehrgeizige Ziele im Bereich der Wasserstoffproduktion verfolgt. Der Oman und die VAE planen, sich bis 2040 beziehungsweise 2050 als führende Anbieter von grünem Wasserstoff in der Region zu etablieren. Entgegen Norwegen sollen die Bedingungen für die Erzeugung grüner Energie jedoch erst noch geschaffen werden. Und das nicht zu knapp.

Der Oman strebt an, bis 2030 eine Produktionskapazität von bis zu 1,25 Millionen Tonnen Wasserstoff pro Jahr zu erreichen. Dieses Ziel entspricht in etwa der Nationalen Wasserstoffstrategie (NWS) Deutschlands, die bis zum Jahr 2030 eine eigene Wasserstoffproduktion von 1,15 bis 1,55 Millionen Tonnen vorsieht.

Dazu sind allein im Oman Solar- und Windkraftwerke mit einer Gesamtleistung von 20 Gigawatt notwendig. Zur Einordnung: in Deutschland

wurde im Jahr 2024 eine Gesamtleistung von rund 140 Gigawatt durch Wind- und Solarenergie erzeugt.

Bis 2050 soll die Wasserstoffproduktion im Oman und den VAE weiterhin deutlich ansteigen.

Beide Länder sind bei der Planung und dem Bau der gewaltigen Solar- und Windparks auf ausländische Unternehmen angewiesen, denn die Länder verfügen nur über begrenzte Kapazitäten, um die komplexen Technologien und Anlagen selbst zu produzieren.

Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen

Die deutsche Wasserstoffbranche genießt hohes Ansehen, und es wird zunehmend auf die Expertise der deutschen Akteure gesetzt. Besonders im Oman und den VAE bieten sich Chancen in der Beratung für die Planung und den Bau von Energieparks sowie Produktionsanlagen. Auch im Bereich der Energiespeicherung und -transport, besonders bei komplexen technischen Lösungen, dürften deutsche Anbieter gefragt sein. ■

Tamara Henle,
IHK Region Stuttgart

Foto: gettyimages

China: Troubleshooting im Automobilsektor

Die Beziehung zwischen der deutschen Automobilindustrie und China ist herausfordernd. Denn anstatt eines „Level Playing Fields“ finden deutsche Unternehmen in China zuletzt viel eher einen „Uneven Ground“ vor.

Die chinesische Automobilindustrie setzte in den letzten Jahren zunehmend Maßstäbe, insbesondere im Bereich der New Energy Vehicles (NEVs). Staatliche Subventionen beim Kauf von NEV und bei der Technologieentwicklung spielten hier eine entscheidende Rolle; zum Wohle aller heimischen Akteure. 2023 erfolgten mehrere Preisreduzierungsrunden, denen sich kaum ein Hersteller entziehen konnte. Infolge dessen erreichten sogar chinesische Hersteller teilweise nicht ihre Verkaufsziele und entließen Personal.

Dieser Preisdruck trifft auch Zulieferer ungebremst. Dank subventionierter Technologien und niedriger Produktionskosten können chinesische Anbieter äußerst attraktive Preise bieten. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, setzen viele deutsche Zulieferer auf die sogenannte Local-for-Local-Strategie. Diesen Trend bestätigt die Business Confidence Survey 2024/25 der AHK Greater China.

Internationalisierung chinesischer Unternehmen ermöglicht Lieferketten in Europa für Europa

Doch Local-for-Local bedeutet nicht nur In-China-for-China. In Anbetracht der zunehmenden internationalen Expansion chinesischer Firmen, kann diese Strategie für Zulieferer auch die Erweiterung des Kundenstamms global und vor der eigenen Haustür bedeuten. In der oben erwähnten Umfrage der AHK Greater China war die Internationalisierung chinesischer Unternehmen als Geschäftsmöglichkeit die einzige Kategorie, die im Vergleich zum Vorjahr ein Wachstum verzeichnete. Sie stellte sogar die führende Geschäftsmöglichkeit im China-Business der deutschen Unternehmen dar.

Deutsche Zulieferer können als Partner der chinesischen Firmen von deren Wachstum im internationalen Markt profitieren. So etwa durch eine intensivere Kooperation in Europa, wo China vorwiegend im Bereich der NEV-Wertschöpfungskette investiert. Ein Großteil der Direktinvestitionen (FDI) in diesem Bereich landeten 2023, laut Mercator Institute for China Studies (MERICS, in Ungarn).



Die chinesische Automobilindustrie wird in den kommenden Jahren wahrscheinlich eine noch dominantere Rolle spielen. Dies muss jedoch nicht zwangsläufig zu einer zunehmenden Abkapselung von China führen. Gemäß den Umfragen zum China-Geschäft der deutschen Firmen könne vielmehr eine verstärkte Kooperation sowohl in China als auch in Europa der Schlüssel sein, um sich weiterhin erfolgreich auf den Märkten zu behaupten.

Neue Chancen durch Diversifikation in andere Sektoren

Zwar bleibt der technologische Vorsprung chinesischer Hersteller im Bereich der Batterietechnologie und Elektromobilität ein schwerer Wettbewerbsfaktor, Fahrzeuge mit Brennstoffzellenantrieb spielen in China laut GTAI bislang jedoch höchstens eine Nischenrolle. Besonders bei der Elektrolyse oder im Anlagenbau für Infrastruktur und Transporttechnologien für Wasserstoff, eröffnen sich für deutsche Unternehmen neue Geschäftsfelder. Darüber hinaus eröffnet die Transformation in andere Industrien, wie etwa die Luft- und Raumfahrt oder die Rüstungsindustrie, neue Diversifikationsmöglichkeiten. Auch dieser Wandel kann als Antwort auf die wachsende Konkurrenz aus China dienen und neue Chancen für die deutsche Wirtschaft schaffen. ■

Tamara Henle, IHK Region Stuttgart

Weiterführende Links

- Business Confidence Survey 2024/25 der AHK Greater China
- Report by Rhodium Group and MERICS
- Analyse der GTAI
- GTAI: KFZ-Industrie China
- IHK-Webseite: Automotive Entwicklungen auf internationalen Märkten



Foto: gettyimages

Malaysia: Strategische Bedeutung für deutsche Unternehmen in ASEAN

Malaysia entwickelt sich zunehmend zu einem attraktiven Standort für deutsche Unternehmen in der ASEAN-Region. Im Interview: die malaysische Botschafterin, I.E. Datin Paduka Dr. Adina Kamarudin

Sehr geehrte Frau Botschafterin, warum könnte Malaysia ein strategischer Einstiegspunkt für deutsche Unternehmen in der ASEAN-Region sein?

Dr. Adina Kamarudin: Malaysia bietet als Herz Südostasiens hervorragende Verbindungen zu wichtigen ASEAN-Märkten wie Singapur, Thailand, Indonesien, Vietnam und den Philippinen. Die erstklassige Infrastruktur mit bedeutenden Häfen wie Port Klang und Port of Tanjung Pelepas sowie dem internationalen Flughafen Kuala Lumpur (KLIA) gewährleistet einen effizienten Waren- und Personenverkehr in der Region. Ein weiterer wichtiger Aspekt sind die 16 Freihandelsabkommen Malaysias, darunter das CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) und RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership), die deutschen Unternehmen Wettbewerbsvorteile durch reduzierte Zölle und Handelsbarrieren bieten. Die Kombination deutscher Technologie mit Malaysias kosteneffizienter Produktion schafft ideale Voraussetzungen für strategische Partnerschaften in Bereichen wie Elektronik, Medizintechnik und erneuerbaren Energien. Bereits über 700 deutsche Unternehmen nutzen erfolgreich den malaysischen Standort. Die Investitionszahlen sprechen für sich: Allein von Januar bis September 2024 sicherte sich Malaysia Investitionen in Höhe von 254,7 Milliarden RM (Malaysische Währung: Ringgit), wobei Deutschland mit 30,9 Milliarden RM der führende ausländische Investor war.

Was bedeutet der New Industrial Master Plan 2030 (NIMP 2030) für deutsche Unternehmen?

Kamarudin: Malaysias NIMP 2030 eröffnet deutschen KMU vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten im südostasiatischen Raum. Der im September 2023 eingeführte strategische Fahrplan zielt darauf ab, den industriellen Sektor des Landes durch Fokussierung auf wirtschaftliche Komplexität, hochwertige Arbeitsplätze, digitale Transformation und nachhaltige Praktiken weiterzuentwickeln.

Besonders attraktive Geschäftsfelder für deutsche Unternehmen finden sich im Bereich Elektronik und Elektrotechnik, wo Automatisierungslösungen, digitale Transformationstechnologien und Präzisionsfertigung gefragt sind. Im Sektor der nachhaltigen Technologien bieten sich Chancen in den Bereichen erneuerbare Energien, insbesondere Solar- und Wasserstofftechnologie, sowie in der Kreislaufwirtschaft und im Abfallmanagement. Die Automotive- und Maschinenbaubranche sucht nach hochwertigen Produktionsanlagen, Industrie 4.0 – Lösungen und Zulieferkomponenten. Auch der Medizintechnik- und Pharmasektor bietet mit der Nachfrage nach medizinischen Geräten, pharmazeutischer Produktion und innovativen Gesundheitstechnologien interessante Perspektiven.

Die malaysische Regierung unterstützt ausländische Investoren mit Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Subventionen.

„Das Land eignet sich hervorragend als Standort für Unternehmen, die ihre Produktion aus Hochkostenländern verlagern, den ASEAN-Markt erschließen oder resiliente Lieferketten aufbauen möchten.“
(Dr. Adina Kamarudin)

Durch vereinfachte Geschäftsprozesse, die Entwicklung qualifizierter Arbeitskräfte, moderne Infrastruktur und ein stabiles Finanzierungsumfeld schafft Malaysia optimale Rahmenbedingungen für deutsche KMU, die ihre Präsenz im asiatisch-pazifischen Raum ausbauen möchten. ■

Das Interview führte Barbara Effenberger, IHK Region Stuttgart

Weiterführende Links

Das vollständige Interview in Englisch finden Sie unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6497720.

Partnering in Business with Germany: Win-Win für beide Seiten

Während deutsche Unternehmen neue Absatzmärkte erschließen können, gewinnen die Partnerländer Zugang zu innovativen Technologien und Know-how aus Deutschland.

Partnering in Business with Germany ist ein Instrument der Außenwirtschaftsförderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). Das Programm schafft ideale Voraussetzungen für internationale Kooperationen. Es bringt deutsche Unternehmen mit gut vorbereiteten Führungskräften aus Partnerländern zusammen, um den Zugang zu neuen Märkten zu erleichtern und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten. Wir haben mit teilnehmenden deutschen Unternehmen über ihre bisherigen Erfahrungen aus dem Programm gesprochen:

Ausbau der Präsenz in Südostasien: FLÖTER Verpackungs-Service GmbH

FLÖTER ist ein Unternehmen der Verpackungsindustrie für nachhaltige Luftpolster und Verpackungslösungen. Es wurde 1978 gegründet, der Hauptsitz ist in Schwiebendingen und nach wie vor inhabergeführt. Das Unternehmen hat mittlerweile einen Produktionsstandort in den USA und Vertriebsstrukturen weltweit in ganz Europa, im Mittleren Osten, Asien-Pazifik, Kanada, Nordamerika und vereinzelt in Südamerika.

In all diesen Regionen besteht Interesse an weiteren Vertriebspartnern, um die umweltfreundlichen Verpackungstechnologien verstärkt auf die Märkte zu bringen.

Perspektivisch könnte der Fokus auch noch mehr auf Afrika und Südamerika gelenkt werden. Im Unternehmen wurden bisher zwei vietnamesische Gruppen, eine südafrikanische und eine ägyptische Gruppe empfangen.

Win-Win: Neuer Vertriebspartner in Vietnam

Über die vietnamesische Gruppe konnte das Unternehmen mit der Tin Thanh Phat Company einen neuen Vertriebspartner und offiziellen Repräsentanten in Vietnam gewinnen. Die Tin Thanh Phat Company ist auf Logistiklösungen mit dem Schwerpunkt Verpackungen spezialisiert und unterstützt FLÖTER bei der Marktentwicklung in Vietnam und auch in den aufstrebenden Wirtschaftszonen Kambodscha, Indonesien und Laos. Über die Kooperation wird die steigende Nachfrage in Südostasien nach innovativen Verpackungslösungen bedient – für FLÖTER ein effektiver

Weg für weiteres internationales Wachstum in Südostasien.

Auch ein Programmteilnehmer aus Südafrika hat mittlerweile Interesse an den Produkten von FLÖTER gezeigt. Die Geschäftsentwicklung braucht aber Zeit und die Kontakte sollten deshalb auch als langfristiger Mehrwert gesehen werden. Jürgen Epple, Business Development Manager FLÖTER Verpackungs-Service GmbH für die Regionen Mittlerer Osten und Asien-Pazifik, betont:

„Der Austausch mit den Gruppen ist immer sehr erkenntnisreich und liefert vor allem Insider-Informationen über aktuelle Marktentwicklungen in den verschiedenen Ländern, an die man sonst nicht so einfach kommen würde.“

Die entstehenden Kontakte seien wichtig und wertvoll für die weitere Entwicklung der Vertriebsstrukturen, so Epple weiter.





Auch die teilnehmenden ausländischen Unternehmen profitieren durch Direktkontakte in die deutsche Wirtschaft, durch erweiterte Marktkennntnisse und Kooperationsanbahnungen. ■

Ulrike Modery, IHK Region Stuttgart

Kooperation mit chilenischem Netzwerk DO! Smart City: BABLE Smart Cities

BABLE Smart Cities ist ein führender Anbieter von Produkten, Beratungsdienstleistungen und digitalen Plattformen zur Förderung intelligenter und klimaneutraler Städte. Das Unternehmen, das 2017 als Spin-off der Fraunhofer-Gesellschaft gegründet wurde, unterstützt Städte, Gemeinden und Unternehmen mit datengestütztem Fachwissen und innovativen Tools bei der Umsetzung nachhaltiger Smart-City-Lösungen. Im Rahmen einer Wirtschaftsdelegation der baden-württembergischen Ministerin für Wirt-

Kooperation ist es, innovative Smart-City-Lösungen zu fördern, die sowohl die Lebensqualität in Städten verbessern als auch nachhaltige Stadtentwicklung vorantreiben.

Alexander Schmidt, CEO von BABLE Smart Cities, freut sich über diese Entwicklung:

„Durch die enge Zusammenarbeit werden wir noch besser in der Lage sein, bestehende Lösungen weiter zu verbreiten und gemeinsam neue, zielgerichtete Projekte auf die Straße zu bringen. Dadurch ist unser Wirkungskreis nicht länger auf Europa beschränkt, sondern wir können nun auch in Chile durchstarten.“

Die Kooperation mit dem chilenischen Netzwerk DO! Smart Cities wurde im Rahmen des PG-Programms initiiert.

Sie begann mit der gemeinsamen Vision, digitale Technologien für urbane Herausforderungen einzusetzen. Dabei lag der Fokus auf der Anpassung deutscher Smart-City-Technologien an die spezifischen Be-

dürfnisse chilenischer Städte. Insbesondere in Bereichen wie Mobilität, Energieeffizienz und digitaler Verwaltung wurden erste Projekte definiert, die auf die lokalen Gegebenheiten abgestimmt sind.

dürfnisse chilenischer Städte. Insbesondere in Bereichen wie Mobilität, Energieeffizienz und digitaler Verwaltung wurden erste Projekte definiert, die auf die lokalen Gegebenheiten abgestimmt sind.

Win-Win: Modellprojekt in Temuco, Chile

Ein herausragendes Beispiel für die Zusammenarbeit ist das Projekt in Temuco, das darauf abzielt, die Stadt zur ersten Smart City Chiles zu entwickeln. Dieses Vorhaben dient als Modellprojekt für weitere Städte in der Region und zeigt das Potenzial der Partnerschaft. Es beinhaltet unter anderem den Einsatz von IoT-Technologien (Internet of Things) und datengetriebenen Lösungen zur Verbesserung städtischer Dienstleistungen. ■

Der Text wurde mit Unterstützung künstlicher Intelligenz (KI) erstellt.

Wirtschaftsdelegationen 2025

Delegation Türkei: Mai/Juni 2025
Delegation Mexico: September 2025
www.ihk.de/stuttgart, Nr. 4345710

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Dr. Nahida Amado
Telefon 0711-2005 1920
nahida.amado@stuttgart.ihk.de

Vertrauen in eine kooperative Zukunft: die Rolle von Abwehr- und Sanktionsgesetzgebung

Die Entwicklung einer sich verschärfenden Abwehr- und Sanktionsgesetzgebung der USA, der VR China und der EU prägt vermehrt Unternehmen in ihren Entscheidungen.

Friedrich Schiller traf den Nagel auf den Kopf: „Es kann der Frömmste nicht in Frieden bleiben, wenn es dem bösen Nachbar nicht gefällt.“ Dies zeigt sich auch in der Entwicklung einer sich verschärfenden Abwehr- und Sanktionsgesetzgebung der USA, der VR China und der EU, die vermehrt Unternehmen in ihren Entscheidungen prägt.



Silke Helmholz,
IHK Region Stuttgart

Was Schiller Wilhelm Tell in den Mund legte, ist auch heute noch relevant. Die globale Wirtschaft wird durch nationale Interessen fragmentiert, was die Dynamik der Globalisierung ersetzt. Streitpunkte sind oft dieselben, nur die Perspektive eine andere – eine Entwicklung, die zu einer Spirale der Polarisierung und Abschottung führt. Die Abwehr- und Sanktionsgesetzgebung erklärt Handelspartner zu Feinden, die es zwangsläufig nicht sind und Unternehmen müssen die schwierige Balance zwischen Kooperation und Konfrontation finden.

Abhängigkeiten bergen Risiken

Wirtschaftliche und militärische Abhängigkeiten bergen Risiken, wenn internationale Spannungen wie der Konfrontationskurs zwischen den USA und China die Beziehungen der Staaten umgestalten oder Ereignisse wie die Corona-Pandemie den reibungslosen Austausch von Waren behindern. Es ist legitim, Handelsbeziehungen zu hinterfragen, doch Polarisierung und Abschottung bieten wenig zielführende Lösungen. Wo die Politik versagt, müssen Unternehmen zunehmend die Kunst beherrschen zwischen unterschiedlichen Rechts- und Marktanforderungen zu navigieren, ohne ihre grundlegenden Werte aufzugeben. Damit befinden sie sich häufig in einer politisch bedingten Zwickmühle.

Das Dilemma mit der Abwehr- und Sanktionsgesetzgebung

Ein Dilemma stellt sich bei der Umsetzung europäischer Nachhaltigkeitsanforderungen. So fordert das deutsche „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)“ von Unternehmen, menschenrechtliche Standards in ihren Tochtergesellschaften und Lieferketten weltweit, auch in China, durchzusetzen. Gleichzeitig führt der „Uyghur Forced Labor Prevention Act“ in den USA eine widerlegbare Vermutung ein, dass alle Produkte aus Xinjiang mit Zwangsarbeit hergestellt wurden – der Importeur muss das Gegenteil beweisen. Die EU schlägt mit der „Verordnung zum Verbot von in Zwangsarbeit hergestellten Produkten“ ähnliche Regelungen vor.

Maßnahmen der VR China als Gegenreaktion

China hat mit seiner Abwehr- und Sanktionsgesetzgebung reagiert: Unternehmen, die den Handel mit chinesischen Firmen unterbrechen oder Verträge über Produkte aus Xinjiang kündigen, können nach den „Bestimmungen über die Liste der unzuverlässigen Unternehmen“ von 2020 auf eine „schwarze Liste“ gesetzt und Sanktionen unterworfen werden. 2021 sind die „Regeln zur Bekämpfung der ungerechtfertigten extraterritorialen Anwendung ausländischer Gesetze und anderer Maßnahmen“ erlassen worden, die sich am ehesten mit einem Antiboykott-Recht beschreiben lassen.

2021 trat auch das „Anti-Auslandssanktionsgesetz“ in Kraft, das erstmals eine Grundlage für Vergeltungsmaßnahmen gegen von ausländischen Regierungen verhängte Sanktionen schafft. Für deutsche Unternehmen stellt sich die Frage, wie sie reagieren sollen: Rückzug aus Xinjiang oder gar China, um Strafen des deutschen Rechts zu entgehen, oder das Risiko von Sanktionen seitens Chinas eingehen?



und Bürgern sowie Unternehmen das Recht einräumen, auf Unterlassung der Rechtsverletzung zu klagen sowie Schadensersatz zu verlangen.

Das „Anti-Auslandsanktionsgesetz“ der VR China

Das noch wenig bekannte „Anti-Auslandssanktionsgesetz“, das mit nur 16 Artikeln verhältnismäßig kurz ist, führt zu weiteren internationalen Konflikten. Es sieht vor, dass nicht nur die direkt betroffenen Akteure, wie Politiker und Wirtschaftsführer, sondern auch deren Familienangehörige auf eine Sanktionsliste gesetzt werden können. Zudem können leitende Führungskräfte und selbstständige Organisationen, an denen diese Personen beteiligt sind oder in denen sie engagiert sind, sanktioniert werden. Das Gesetz umfasst eine Vielzahl von Sanktionsmaßnahmen. Diese reichen von der Ablehnung der Visumerteilung über die Verweigerung der Einreise trotz eines gültigen Visums bis hin zur Annullierung von Visa und der Ausweisung aus China. Auch kann das Vermögen der betroffenen Personen innerhalb Chinas beschlagnahmt und eingezogen werden. Betroffene Personen oder Organisationen können daran gehindert werden, weiterhin Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Unternehmen oder Einzelpersonen zu pflegen.

Darüber hinaus wird chinesischen Organisationen und Einzelpersonen das Recht eingeräumt, gegen diskriminierende Maßnahmen, die ihre legitimen Rechte und Interessen verletzen, Klage vor den örtlichen Volksgerichten zu erheben und Unterlassung sowie Schadensersatz zu verlangen. So könnte eine vorzeitige Vertragsauflösung aufgrund von Kenntnis über Verletzungen der unternehmerischen Sorgfaltspflichten nach dem LkSG durch den Vertragspartner als diskriminierende Maßnahme angesehen werden. Dies würde chinesischen Bürgerinnen

Fazit

Sowohl chinesische als auch ausländisch investierte Unternehmen sowie Einzelpersonen müssen ihr eigenes Risiko sorgfältig abwägen, insbesondere diejenigen, die möglicherweise widersprüchlichen rechtlichen Verpflichtungen unterliegen, beispielsweise wenn sie in China und den USA tätig sind. Dabei hat die Wirtschaft seit jeher Brücken gebaut und Türen soweit möglich offengehalten, ohne die eigenen Prinzipien aufzugeben. Eine klare Compliance-Strategie sowie ein proaktives Risikomanagement sind essentiell, um handlungsfähig zu bleiben. Die Politik wiederum sollte Rahmenbedingungen schaffen, die realistische Handlungsoptionen ermöglichen – jenseits ideologischer Prinzipien. ■

Silke Helmholz, Syndikusrechtsanwältin,
IHK Region Stuttgart

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 rund um das Internationale
Wirtschaftsrecht unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 16597.

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Überarbeitetes Maßnahmenpaket zur Exportförderung; Förderprogramme ImpactConnect und develoPPP; neue Bewerbungsrunde des Renewable Energy Solutions (RES) – Programm

Exportkreditgarantien: Neues Maßnahmenpaket zur Stärkung von exportierenden Unternehmen

Die Bundesregierung hat ein überarbeitetes Maßnahmenpaket zur Exportförderung verabschiedet. Ziel ist es, deutschen Unternehmen mehr Flexibilität und bessere Finanzierungsmöglichkeiten zu bieten. Hervorzuheben ist der neue „flex&cover“-Ansatz, der nicht mehr nur den Ursprung der Produkte, sondern den „German Footprint“ eines Unternehmens in den Blick nimmt. Dies kommt exportierenden Unternehmen entgegen, die auf internationale Wertschöpfungsketten angewiesen sind. Des Weiteren umfasst das Maßnahmenpaket folgende Änderungen:

1. Verbesserte Shopping-Line-Deckung: Damit sollen Anreize für Importeure im Ausland geschaffen werden, ihre Zulieferbasis in Deutschland auszubauen. Dies erleichtert deutschen Unternehmen den Zugang zu internationalen Beschaffungsprogrammen und Großprojekten.

2. Optimierte Forfaitierungsgarantie: Diese erleichtert den Forderungsverkauf für mittelständische Exporteure und kann nun auch von Handelsunternehmen genutzt werden. Das führt zu einer erhöhten Liquidität und einem größeren finanziellen Handlungsspielraum.

3. Erhöhung Avalvolumen: der neue Rahmen in Höhe von 120 Millionen Euro soll deutschen Exporteuren mehr Flexibilität und finanzielle Spielräume im Auslandsgeschäft bieten.

4. Angepasste Deckungspolitik für die Verteidigungswirtschaft: Erweiterung der

Absicherungsmöglichkeiten für Rüstungsexporte, was eine umfassendere Genehmigung von Exporten ermöglicht.

5. Schnellere Verfahren: Um das Antragsverfahren weiter zu beschleunigen, werden die internen Prozesse der Umwelt-, Sozial- und Menschenrechtsprüfung (USM-Prüfung) vereinfacht.

Die komplette Übersicht des Maßnahmenpakets auf der Webseite des BMWK.

Förderprogramme ImpactConnect und develoPPP für Unternehmensprojekte in neuen Märkten

Das Förderprogramm ImpactConnect unterstützt europäische Unternehmen mit Darlehen bei Investitionen in ihre bestehenden oder zukünftigen Tochtergesellschaften in Schwellen- und Entwicklungsländern. Es wird aus Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanziert und von der DEG umgesetzt.

Während der Fokus des Programms bisher auf Afrika lag, wurde es 2024 auf weitere Partnerländer des BMZ in Amerika, Asien, Europa und Afrika ausgeweitet. Unternehmerisches Engagement mit entwicklungspolitischen Mehrwert wird durch attraktive Konditionen gefördert.

Das develoPPP-Programm ist ein weiteres Förderprogramm, welches Unternehmen mit Zuschüssen entwicklungspolitisch wirkungsvollen Projekten in Entwicklungs- und Schwellenländern unterstützt. Das von der DEG Impulse realisierte Förderprogramm gehört zum „Partners in Transformation“-

Angebot des BMZ. Eine Übersicht zu den Partnerländern des BMZ sowie weitere Informationen zu den Programmen sowie Projektbeispiele dazu finden sich auf den folgenden Webseiten:

- Länder | BMZ
- ImpactConnect | DEG
- develoPPP Classic – Projektförderung für etablierte Unternehmen
- Web-Portal für die Abwicklung des develoPPP-Bewerbungsprozesses

Neue Bewerbungsrunde des Renewable Energy Solutions (RES) – Programm

Projektvorschläge können bis 9. April 2025 eingereicht werden. Weitere Infos hier. ■

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

Unterstützung beim Handel mit Drittländern

Access2Markets, das Portal der Europäischen Union, wurde kontinuierlich weiterentwickelt und bietet seit 2025 einen noch umfassenderen Service mit neuen Features.

Die Datenbank deckt nun die Handelsbestimmungen von 147 Ländern ab und ermöglicht eine detaillierte Analyse auf Produktebene. Unternehmen können mit Access2Markets nicht nur Zollsätze ermitteln, sondern auch spezifische Anforderungen, Verfahren sowie Informationen zu Handelshemmnissen und Handelsstatistiken abrufen.

Detaillierte Einblicke in Zoll- und Handelsbestimmungen

Die Nutzung erfolgt über die Eingabe des HS-Codes (vier- oder sechsstellig), des Export- und des Importlandes. Der HS-Code, die internationale Warenklassifikation im Außenhandel, bildet die Grundlage für alle Zolltarife weltweit. Beispiel: Elektrische Rasenmäher haben den HS-Code **8433 11 10**. (Die gefetteten Ziffern sind der HS-Code). Mit dieser Angabe liefert Access2Markets eine präzise Übersicht über Zollsätze, erforderliche Dokumente und Zertifikate aus der Sicht des Importeurs. Besonders nützlich: Die Plattform zeigt an, ob ein Handelsabkommen Zollvergünstigungen ermöglicht.

Neue Funktionen ab 2025

Seit 2025 bietet Access2Markets zusätzliche Features, die den Mehrwert für Unternehmen erheblich steigern:

Dienstleistungsanforderungen: Unternehmen können jetzt auch prüfen, welche Formalitäten bei der Erbringung von Dienstleistungen im Ausland zu beachten sind. Dazu gehören Zulassungs-, Genehmigungs-, Qualifikations- und Registrierungsanforderungen in Drittstaaten.

Erweiterte Freihandelsabkommen: Die Datenbank umfasst alle für die EU relevanten Frei-



handelsabkommen und zeigt deren Vorteile auf einen Blick – etwa die Reduzierung von Zöllen, die Vereinfachung von Formalitäten oder technische Vorschriften.

Modul ROSA – Präferenzielle Ursprungsregeln leicht gemacht: Das integrierte Modul ROSA (Rules of Origin Self-Assessment) hilft Unternehmen dabei, die präferenziellen Ursprungsregeln der jeweiligen Freihandelsabkommen zu verstehen und anzuwenden. Dies erleichtert den Zugang zu Zollvergünstigungen und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Access2Markets ist vielseitig einsetzbar: Es unterstützt Exporte aus der EU, Importe in die EU sowie innergemeinschaftliche Lieferungen. Auch der Transithandel wird abgedeckt, da stets die Perspektive des Importeurs berücksichtigt wird. Darüber hinaus bietet der Bereich „Verfahren und Formalitäten“ wertvolle Informationen zu Zollverfahren, Verpackungs- und Etikettierungsvorschriften sowie spezifischen Anforderungen für Waren wie Gebrauchsgüter oder Lebensmittel.

Sprachunterstützung und Benutzerfreundlichkeit

Die Plattform ist in allen Amtssprachen der EU verfügbar, wobei Fachthemen überwiegend auf Englisch bereitgestellt werden. Durch ihre benutzerfreundliche Struktur – etwa die Möglichkeit zur Positionsübersicht mehrerer Warennummern – erleichtert Access2Markets den Zugang zu komplexen Informationen.

Ein unverzichtbares Tool für den internationalen Handel

Mit seiner umfassenden Datenbasis, den neuen Funktionen ab 2025 und der Integration von Freihandelsabkommen ist die Datenbank Access2Markets ein unverzichtbares Werkzeug für

Unternehmen, die global agieren möchten. Es bietet nicht nur Transparenz über Handelsbedingungen weltweit, sondern hilft auch dabei, Kosten zu senken und Marktchancen optimal zu nutzen. ■

Marc Bauer, IHK Region Stuttgart

Ihre IHK-Ansprechpartner

Team Zoll und Exportkontrolle
Telefon 0711 2005-1466
auwi@stuttgart.ihk.de



Ausblick

Das Magazin Wirtschaft und unsere Außenwirtschaft aktuell bieten Ihnen im monatlichen Wechsel Einblicke in die aktuellen Themen der Wirtschaft und des Außenhandels. Das neue Magazin Wirtschaft für den Monat Mai bis Juni 2025 finden Sie ab 1. Mai 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 Zywietz

Redaktion

Silke Taubert-Vikuk

Design, Satz und Layout

SANSHINE Communications GmbH

Bilder

gettyimages, DO! Smart City (Titel)
© MIR_LAVA_facts and fiction (S. 23)
Fotolia (S. 24)

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 Zusammenarbeit mit Germany Trade and Invest (GTAI) verfasst.

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

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

Das Magazin Außenwirtschaft aktuell können Sie auf unserer Webseite bestellen unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6315492.

© 2025

Expo 2025 in Osaka: Zukunft ohne Müll?

Deutschland setzt auf der Expo 2025 in Osaka ein Zeichen für die Kreislaufwirtschaft.

Für einen Tag eintauchen in eine futuristische Welt mit fliegenden Taxis, humanoiden Robotern und nahtloser Kommunikation – so stellten sich die Organisatoren in ihrer Kandidatur das Besuchererlebnis auf der Expo 2025 in Osaka vor.

Wenn die Weltausstellung im April in der zweitgrößten japanischen Stadt ihre Pforten öffnet, können Besucher aus aller Welt Teile dieser Vision hautnah erleben – anderes bleibt ihrer Vorstellungskraft überlassen.

Motto der Expo: „Designing Future Society for Our Lives“

Was die Weltausstellung jedoch zweifellos bieten wird, ist ein Blick in die Zukunft nachhaltiger Gesellschaften. Direkt an der Bucht von Osaka entsteht auf dem künstlichen Eiland Yumeshima, zu Deutsch „Trauminsel“, eine Plattform für Innovationen. Die Expo 2025 steht unter dem Motto „Designing Future Society for Our Lives“ und will nicht nur visionäre Technologien präsentieren, sondern auch Lösungen für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts aufzeigen.

Ein zentrales Thema ist dabei die Kreislaufwirtschaft. Mehrere Pavillons greifen dieses Konzept auf und zeigen, wie eine Welt ohne Müll funktionieren könnte – mit geschlossenen Stoffkreisläufen, ressourcenschonenden Produktionsmethoden und neuen Ansätzen für nachhaltiges Wirtschaften. Das japanische Unternehmen Sumitomo etwa will mit seinem Konzept „Unknown Forest“ das Bewusstsein der Besucher dafür schärfen, welche Rolle der Wald in einer nachhaltigen Gesellschaft hat. Japans offizieller Pavillon steht unter dem Motto „Between Lives“ und führt in die unsichtbare Welt der

Mikroorganismen ein. Ganz praktisch demonstriert wird dies anhand einer eigenen Biogasanlage, die organische Abfälle gleich an Ort und Stelle in Methangas umwandelt.



Marcus Schürmann,
AHK Japan

Deutscher Pavillon mit Wow-Faktor

Der deutsche Pavillon trägt den Titel „Wa! Germany“, ein Name, der gleich mehrere Botschaften transportiert: „Wa“ steht im Japanischen für Kreis, für Harmonie und für Staunen – alles Elemente, die auch das Konzept der Kreislaufwirtschaft prägen. Dieses Prinzip zieht sich nicht nur durch die Ausstellung, sondern auch durch die Architektur selbst.

Architektonisch setzt der Pavillon auf sieben kreisförmige Holzkonstruktionen, die miteinander verbunden sind. Dank geschlossener Materialkreisläufe dient der Pavillon als Exponat für nachhaltiges Bauen und zeigt, wie Gebäude

und Natur in einer zirkulären Gesellschaft zusammenwirken können.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, das den deutschen Auftritt in Osaka mit gut 50 Millionen Euro unterstützt, betont die Bedeutung der Kreislaufwirtschaft als Schlüssel für nachhaltiges Wirtschaften. Ziel ist es, eine Wirtschaft ohne Müll („Zero Waste“) zu schaffen, in der alle Verbrauchsmaterialien wieder in den Kreislauf eingespeist werden und der Ressourcenverbrauch radikal minimiert wird.

Die Expo 2025 wird nicht alle futuristischen Träume ihrer frühen Planer realisieren – fliegende Autos wird es, wenn überhaupt, nur zu Demonstrationszwecken geben. Doch sie bietet eine Bühne für Lösungen, die unsere Welt tatsächlich zum Positiven verändern könnten. ■

Marcus Schürmann, Geschäftsführer
Deutsche Industrie- und Handelskammer
in Japan



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
April 2025		
10. April	Info- und Netzwerkabend „Wirtschaftstalk Italia“	Barbara Effenberger, Telefon 0711 2005-1407 barbara.effenberger@stuttgart.ihk.de
29. April	Herausforderung Cybersicherheit – Kooperationen mit Israel (Webinar)	Ulrike Modery, Telefon 0711 2005-1243 ulrike.modery@stuttgart.ihk.de
Mai 2025		
6. Mai	Lieferantenerklärungen für Fortgeschrittene: Organisation im Unternehmen	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
12. Mai	Von A bis Z – Basics im USA-Geschäft	Dagmar Jost, Telefon 0711 2005-1419 dagmar.jost@stuttgart.ihk.de
20. Mai	Sprechttag Kanada	Dagmar Jost, Telefon 0711 2005-1419 dagmar.jost@stuttgart.ihk.de
27. Mai	Rechtssicher in Indien: Entsendung, mobile Arbeit und Firmengründung (Webinar)	Tim Hagemann, Telefon 0711 2005-1269 sc.recht.international@stuttgart.ihk.de
Juni 2025		
3. Juni	Ermittlung der richtigen Warennummer	Petra Lau, Telefon 0711 2005-1207 petra.lau@stuttgart.ihk.de
11. Juni	Lateinamerika – Gesundheitssektor	Dilara Baran, Telefon 0711 2005 -1915 dilara.baran@stuttgart.ihk.de
24. Juni	Vietnam Manufacturing Diversifikation Road Show	Verena Zimmer, Telefon 0711 2005-1263 verena.zimmer@stuttgart.ihk.de
Juli 2025		
2. Juli	Aufträge rund um Sicherheit und Verteidigung (Bundeswehr / NATO / EDA)	Thomas Bittner, Telefon 0711 2005-1230 thomas.bittner@stuttgart.ihk.de
22. Juli	Incoterms kompakt: Rechtssicher im Außenhandel (Webinar)	Tim Hagemann, Telefon 0711 2005-1269 sc.recht.international@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 jetzt schon für die nächste digitale Ausgabe an, um die Außenwirtschaft aktuell ab April 2025 regelmäßig per E-Mail zu erhalten. Dafür einfach hier oder auf das E-Mail-Icon klicken!

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