



IHK-Außenwirtschaftsmitteilung

Mai 2025

Ihre Ansprechpartner



Ihre Ansprechpartner:

Zoll | Außenwirtschaft
Referentin

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



Außenwirtschaft | Zoll
Referent

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

Inhaltsverzeichnis

VERANSTALTUNGSKALENDER/WICHTIGE HINWEISE/MERKBLÄTTER	4
IM BLICKPUNKT	5
DIHK-Umfrage.....	5
LBBW-Studie: Trump nach 100 Tagen: Radikaler Kurs, globale Unsicherheit	6
LÄNDER UND MÄRKTE.....	7
Indonesien- deutsche Geschäftspartnersuche.....	7
Saudi-Arabien- Konformitätserklärung.....	7
Vereinigtes Königreich- Frühjahrsumfrage.....	7
BW INTERNATIONAL.....	9
MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER	10
Sourcing Tour für deutsche Unternehmen zur Erschließung des Beschaffungsmarkts Ungarn	10
RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN.....	12
F-Gase: ATLAS – Versand: Codierungen, Allgemeine Hinweise zur Anmeldung von F-Gase und ozonabbauende Stoffe (ODS)	12
ATLAS – Neue Vorgaben für Versand (NCTS) und Ausfuhr (AES) 2025.....	12
EU-NACHRICHTEN	14
EU Sanctions Helpdesk	14
Europa „Vier Motoren für Europa“ sprechen sich für Freihandel aus.....	14
LITERATUR.....	15
Foreign Trade Magazin	15
KOOPERATIONEN/GESCHÄFTSPARTNERVERMITTLUNG.....	16
ANLAGEN.....	17

VERANSTALTUNGSKALENDER/WICHTIGE HINWEISE/MERKBLÄTTER

Veranstaltungskalender:

20. Mai 2025 Südkorea: Zertifizierung von Waren (Online)

21. Mai 2025 Algerien: Markteintritt/Marktstrategien und Zertifizierung von Waren (Online)

Zur besonderen Beachtung:

Bitte beachten Sie auch die Anhänge dieser Außenwirtschaftsmitteilungen:

Marktüberblick Indonesien

Rechnungsstellung in die USA

Einkaufstour nach Ungarn – Unternehmerreise

Überblick über zertifizierungspflichtige HS-Codes für Sendungen nach Saudi-Arabien

Literaturhinweis Foreign Trade Fachmagazin

Allgemeine Sprech- und Bescheinigungszeiten:

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

IM BLICKPUNKT

DIHK-Umfrage

„Going international 2025 – Auswertung für BW“: Geschäftserwartungen mit den USA brechen schon vor den Zoll-Ankündigungen ein

BWIIHK Vizepräsident Paal: „Wer nicht weiß, wohin der Kurs geht, wird kaum in die Zukunft investieren“

Die Zollpolitik von Donald Trump ist für Südwest-Unternehmen die Spitze des Eisbergs – Spuren hatte die protektionistische Wirtschaftspolitik des US-Präsidenten aber auch schon zuvor hinterlassen. So hat Anfang März mehr als jedes dritte Unternehmen die Geschäftserwartungen mit den USA für die kommenden zwölf Monate als düster eingestuft. Ein Jahr zuvor gaben das nur 14 Prozent der Befragten an. Das ist das Ergebnis der DIHK-Umfrage „Going international 2025“, die die IHK Region Stuttgart für Baden-Württemberg gesondert ausgewertet hat.

Demnach bezeichnet nur noch jedes vierte Unternehmen seine Geschäftserwartungen für die USA als gut, vor einem Jahr waren das noch 28 Prozent. „Für Unternehmen ist wirtschaftspolitische Unsicherheit wie dichter Nebel auf offener Straße – sie bremst Investitionen, lähmt Entscheidungsfreude und macht selbst vielversprechende Chancen zu unkalkulierbaren Risiken“, betont Claus Paal, Vizepräsident des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages (BWIIHK). „In den USA wirkt diese Unsicherheit derzeit wie Gift für die Geschäftserwartungen – denn wer nicht weiß, wohin der Kurs geht, wird kaum bereit sein, in die Zukunft zu investieren.“ Auch bei der aktuellen Geschäftslage trübt sich der Optimismus ein. Nur noch 31 Prozent der Unternehmen sagen, die Lage sei gut – vor einem Jahr waren das noch 44 Prozent der Betriebe.

„Es ist jetzt an der Zeit, zu zeigen, dass unsere Soziale Marktwirtschaft und unsere Werte das beste Gesellschafts- und Wirtschaftsmodell aller Zeiten sind“, so Paal. Die EU müsse erkennen, welche wichtige Rolle sie jetzt habe und mit einer sofortigen Kurskorrektur reagieren. „Dazu gehört für mich, sich auf Freihandel und offene Handelsgrenzen zu konzentrieren, auf Abkommen mit verhandlungsbereiten Ländern und Regionen, auf Investitionen in Bildung, auf Innovationen und auf Sicherheit.“ Unnötige Regulierungen sollten dagegen sofort abgeschafft werden, mitsamt der dafür geschaffenen Kontrollbehörden.

Klagen über Stolpersteine im eigenen Land

Laut „Going international“ klagen immer mehr baden-württembergische Unternehmen über Stolpersteine aus dem eigenen Land, die das internationale Geschäft erschweren. 86 Prozent der Betriebe sehen sich mit hausgemachten Herausforderungen konfrontiert – 2024 waren das noch 80 Prozent. Besonders bürokratische Hürden und Unsicherheiten bei der Umsetzung von Vorschriften wie dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, dem CO₂-Grenzausgleichsmechanismus sowie den steigenden Anforderungen durch die europäische Verpackungsrichtlinie sorgen für Kopfzerbrechen. „Die Unternehmen stehen vor enormen Herausforderungen im internationalen Geschäft, aber wir schaffen es hier am Standort, ihnen noch zusätzlich ein Bein zu stellen“, sagt Tassilo Zywietz, Leiter der Abteilung Außenwirtschaft in der IHK Region Stuttgart, welche im BWIIHK beim Thema Außenwirtschaft federführend ist. So beklagt fast jedes zweite betroffene Unternehmen die aufwändige Exportkontrolle bei der Ausfuhr von Waren. „Wir bremsen unsere Betriebe durch die komplexen Zollformalitäten und die lange Bearbeitungsdauer zusätzlich aus“, so Zywietz.

Nordamerika weiterhin positiv bewertet

Dabei ist die Lage generell angespannt: 40 Prozent der baden-württembergischen Unternehmen bewerten ihre aktuelle Geschäftslage im Ausland als schlecht, gut sagen lediglich 18 Prozent. Nur in der Europäischen Union und in Nordamerika gibt es noch etwas mehr positive Rückmeldungen zur Geschäftslage als negative Feedbacks – allerdings hier ebenso mit zurückgehender Tendenz, insbesondere für Nordamerika. Auch der Blick in die Zukunft macht wenig Hoffnung: Über alle Weltregionen hinweg erwarten 29 Prozent der Betriebe schlechtere Auslandsgeschäfte, während nur 13 Prozent von einer Verbesserung ausgehen.

Handelshemmnisse nehmen weiter zu

Der internationale Handel wird für BW-Unternehmen zunehmend zur Herausforderung: Rund 67 Prozent der Firmen berichten von einer Verschärfung der Handelshemmnisse – das sind fünf Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Während 2024 noch Sanktionen als größtes Hindernis galten (63 Prozent), rutschen diese 2025 mit 47 Prozent auf Platz drei. Stattdessen bereiten jetzt vor allem lokale Zertifizierungsanforderungen Kopfzerbrechen: Ihr Anteil ist von 46 Prozent in 2024 auf heuer 53 Prozent gestiegen – insbesondere beim Handel innerhalb der Eurozone und in China. Auch strengere Sicherheitsvorgaben für Produkte machen es Unternehmen schwer, was 53 Prozent der Betriebe sagen. Besonders betroffen sind die Geschäfte in der Eurozone, wo Unternehmen verstärkt auf Handelshürden stoßen.

Informationen zur Umfrage:

Für die DIHK-Umfrage ‚Going International‘ wurden im Februar/März (24.02.2025 bis 07.03.2025) bundesweit knapp 2.600 Unternehmen zu ihrer aktuellen Geschäftslage im Ausland, zu ihren Geschäftserwartungen für das laufende Jahr (2025) sowie zu Handelshemmnissen und Herausforderungen befragt. Aus Baden-Württemberg beteiligten sich knapp 250 Unternehmen. Deren Rückmeldungen wurden von der im BWIHK beim Thema federführenden IHK Region Stuttgart separat ausgewertet.

Quelle: Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag (BWIHK)

LBBW-Studie: Trump nach 100 Tagen: Radikaler Kurs, globale Unsicherheit

Die ersten 100 Tage von Trumps zweiter Amtszeit zeigen: Die USA setzen auf Konfrontation, Polarisierung und Abschottung – mit weltweiten Folgen.

Die ersten 100 Tage der zweiten Amtszeit von Präsident Donald Trump haben die Weltordnung erschüttert. Mit aggressivem Wirtschaftsnationalismus, massiven Einfuhrzöllen und einem Bruch mit internationalen Abkommen verfolgt Trump eine „America First“-Strategie, die die globale wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheit massiv erhöht hat.

Innenpolitisch verengt Trump die Macht auf das Weiße Haus, kürzt Umweltvorgaben und verschärft die Migrationspolitik. Wirtschaftlich dominieren erratische Zollentscheidungen, die Investitionen dämpfen und Rezessionsorgen schüren. Der S&P 500 verzeichnete den schlechtesten Quartalsstart einer US-Präsidentschaft seit Bestehen des Index. Der US-Dollar verlor an Wert, und die Renditen langfristiger US-Staatsanleihen zogen deutlich an – ein Indiz für schwindendes Vertrauen in die wirtschaftliche Stabilität der USA.

„Der wirtschaftliche Schaden ist spürbar. Die Stimmung bei Unternehmen und Verbrauchern ist im Sinkflug“, sagt Moritz Kraemer, Chefvolkswirt der LBBW und Leiter des LBBW Research.

International isoliert sich Trump zunehmend: Austritt aus dem Pariser Klimaabkommen, Rückzug aus der Entwicklungshilfe, Zollkonflikte mit China und Europa. Das Verhältnis zur NATO ist angespannt, die Bindung an traditionelle Allianzen bröckelt.

„Trump's Politik destabilisiert nicht nur die Weltmärkte, sie untergräbt auch das Vertrauen in die Führungsrolle der USA“, so Kraemer weiter.

Ob der Kurs langfristig tragfähig ist, wird sich spätestens bei den US-Zwischenwahlen zeigen. Die Märkte haben bereits reagiert – mit Abverkäufen, Kapitalflucht und steigenden Risikoauflagen.

Die Studie „100 Tage Trump: Die neue US-Politik verunsichert die Welt“ zum Download:

https://www.lbbw.de/artikel/pressemitteilung/trump-nach-100-tagen-radikaler-kurs-globale-unsicherheit_ajzakqa8ba_d.html

Quelle: LBBW

LÄNDER UND MÄRKTE

Indonesien- deutsche Geschäftspartnersuche

Die Indonesische Botschaft hat verschiedene Unternehmensprofile übermittelt, die deutsche Geschäftspartner suchen:

<https://kemend.ag/ComproBMAprilManuf>

Weitergehende Informationen zu den indonesischen Unternehmen über:

Botschaft der Republik Indonesien
Kontakt: Herr Aries Idris
Clara-Wieck-Str. 1
10785 Berlin
Germany
Tel : 0049-30-478 07 142
Fax : 0049-30-447 37 142
Email: trade@indonesian-embassy.de
Website: www.indonesian-embassy.de

Saudi-Arabien- Konformitätserklärung

SASO informiert, dass sich bei einigen Zolltarifnummern die Anforderungen ändern, statt einer Self Declaration wird zukünftig ein PCoC benötigt.

Bestimmte Zolltarifnummern unterliegen ab dem 17. April 2025 den Regulierungen über SASO. Es betrifft die technischen Vorschriften für Baustoffe - Teil 1: Die Bereiche Metalle und ihre Legierungen für Bauten und Konstruktionen.

Die beigefügte Liste (siehe Anhang in der AWM) auf, welche konkreten HS-Codes darunterfallen.

Es handelt um Produkte wie Drähte aller Art, Geflechte, sowie Befestigungsmaterial wie Schrauben, Bolzen und Stifte aus Stahl, Metall und Nickel.

Weitere Infos: SGS Germany GmbH, Heidenkampsweg 99, D-20097 Hamburg

Vereinigtes Königreich- Frühjahrsumfrage

Die deutsch-britische Business Community ist trotz der schwächelnden britischen Konjunktur weiterhin erfolgreich im Vereinigten Königreich tätig. Die globalen Herausforderungen nehmen aber zu und deswegen ist auch der Wunsch groß, dass die britische Regierung das Verhältnis zur EU weiter verbessert.

Die Ergebnisse der kürzlichen Frühjahrsumfrage der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer zeigen, dass, bezogen auf die gesamte britische Wirtschaft, mittlerweile nur mehr 10% der Firmen positive Zukunftserwartungen haben (im Herbst 2024 lag die Zahl noch bei 21% und im Frühjahr 2024 bei 34%). Dieses Ergebnis ist sicherlich auch den geopolitischen Entwicklungen geschuldet.

Im Gegensatz zur Einschätzung der gesamten volkswirtschaftlichen Entwicklung sind die Unternehmen in Bezug auf die Bewertung ihres eigenen gegenwärtigen Geschäftserfolgs deutlich freundlicher gestimmt. 47% bewerten diesen derzeit als positiv oder sehr positiv, 34% als stabil und nur 19% als negativ. Die Aussichten für die eigenen Aktivitäten in den nächsten zwölf Monaten sind ebenfalls von Optimismus geprägt.

Dies spiegelt sich auch in den Investitionen wider, denn 33% der Unternehmen wollen diese erhöhen. Des Weiteren planen über 30% der Firmen, neue Mitarbeiter einzustellen. Dies ist zwar weniger als vor sechs Monaten, aber insgesamt ist die Beschäftigungsbilanz weiterhin positiv. Hauptinvestitionsgrund für unsere Unternehmen ist weiterhin die Bedeutung des britischen Marktes (zwei Drittel wollen Verkaufs- und Marketingaktivitäten ausweiten). Vorteile des Vereinigten Königreichs als Produktions- und Forschungs-/Entwicklungsstandort sollten aber auch nicht außer Acht gelassen werden.

Von der neuen britischen Regierung erhoffen sich 83% der befragten Unternehmen eine weitere Verbesserung des Verhältnisses zur EU, denn Brexit-bedingte Handelsbarrieren und die US-Handelspolitik stellen große Herausforderungen dar.

Dr. Ulrich Hoppe, Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer, kommentiert: „Die Umfrageergebnisse zeigen, dass das Vereinigte Königreich trotz einiger Probleme weiterhin ein interessanter Standort für Unternehmen ist. Insbesondere und auch aufgrund der geopolitischen Entwicklungen wird weiterhin ein engeres Verhältnis zur EU gewünscht.“ Im Rahmen dieser Studie wurden 58 webbasierte Interviews mit Unternehmen der deutsch-britischen Wirtschaft, die im Vereinigten Königreich operativ aktiv sind, durchgeführt. Die Studie war Teil des *World Business Outlooks* der Deutschen Industrie- und Handelskammer. Der Durchführungszeitraum war vom 3. bis 11. April 2025. Die gesamten Ergebnisse sind unter <https://grossbritannien.ahk.de/de/market-info/german-british-business-outlook> abrufbar.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: Silke Schöling, Presse- & Öffentlichkeitsarbeit, Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer, 16 Buckingham Gate, London SW1E 6LB, Tel: +44 (0)20 7976 4113, Fax: +44 (0)20 7976 4101, Email: press@ahk-london.co.uk.

Informationen über den Herausgeber:

Die Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer in London wurde 1971 gegründet und ist eine business-to-business Organisation mit mehr als 800 deutschen und britischen Mitgliedsfirmen. Sie bietet Geschäftskontakte, Informationen und Ratschläge für tausende von Unternehmen in beiden Ländern an. Mehr Informationen können unter www.ahk-london.co.uk abgerufen werden.

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

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

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

Vom 29. Juni – 03. Juli 2025 plant BW_i eine

Delegationsreise nach Nordirland, Nordwales & Manchester mit den Schwerpunktthemen Dekarbonisierung, Abwasser- & Abluftaufbereitung und Kreislaufwirtschaft.

Die Reise richtet sich an Unternehmen, Start-ups, Multiplikatoren und Forschungseinrichtungen, die sich mit zukunftsweisenden Lösungen, z.B. in den Bereichen Luftreinhaltung, industrielle Abwasserbehandlung, Energieeffizienz, Dekarbonisierung und Kreislaufwirtschaft und weiteren nachhaltigen Technologien beschäftigen.

Im Rahmen der **Landeskampagne Start-up BW** bieten wir förderfähigen Start-ups außerdem die Möglichkeit, den Teilnahmebeitrag i.H.v. 420 EUR netto vollständig zu fördern.

Alle Reisedetails, das Programm sowie die Anmeldung finden Sie unter nachfolgendem Link:
https://bw-i.yve-tool.de/public_registration/24217?pw=Cf178212

Eine Anmeldung ist bis zum **09. Mai 2025** möglich.

Baden-Württemberg Pavillon auf der DMP – Greater Bay Area Industrial Expo vom 5. bis 8. November 2025 in Shenzhen, China

China ist der weltweit größte Markt für Maschinen und Anlagen und für den deutschen Maschinenbau von großer Bedeutung. Die Nachfrage nach hochwertigen Maschinen und Technologien, insbesondere in den Bereichen Automatisierung, Robotik und Industrie 4.0, nimmt stetig zu. Deutsche Maschinenbauer profitieren von Chinas Bestrebungen, die industrielle Produktion zu modernisieren und effizienter zu gestalten.

Präsentieren Sie sich mit uns und anderen innovativen Branchenvertretern am baden-württembergischen Gemeinschaftsstand auf der DMP – Greater Bay Area Industrial Expo in Shenzhen. Mit fast 2.000 Ausstellern und mehr als 146.000 Besuchern ist sie eine der wichtigsten Industriemessen in Südchina und im asiatisch-pazifischen Raum.

Weitere Informationen und Anmeldung:

<https://www.bw-i.de/veranstaltungen/event/dmp-expo-maschinenbau-china-november-2025>

Anmeldeschluss: 31. Mai 2025

MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER

Sourcing Tour für deutsche Unternehmen zur Erschließung des Beschaffungsmarkts Ungarn

Vom 03. bis zum 06.11.2025 führt die AHK Ungarn in Kooperation mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz, eine Sourcing Tour nach Ungarn durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU.

Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU). Detaillierte Informationen, insbesondere angesprochene Branchen finden Sie im Anhang dieser Außenwirtschaftsmittelungen.

Weitere Informationen:

Webinar: <https://www.ahkungarn.hu/de/events-details/sourcing-tour-fuer-deutsche-unternehmen-zur-erschliessung-des-beschaffungsmarkts-ungarn>



IHK-Auslandsprojekte

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

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

Zur Komplementierung des Landesangebots initiieren und fördern die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg eigene Projekte zur Markterschließung im Ausland. Die IHKs fördern auch 2025 verschiedene Projekte, um baden-württembergische Unternehmen beim Aufbau oder der Intensivierung ihres Auslandsengagements zu unterstützen. Eine Übersicht und die Möglichkeit zur Interessensbekundung finden Sie auf der Homepage: <https://www.ihk-exportakademie.de/Unternehmerreisen/>.

Nachfolgend finden Sie Informationen sowie die Ansprechpartner zu einzelnen Projekten:

Erkundungsreise Kanada für die Luft- und Raumfahrttechnik in Verbindung mit Wasserstoff vom 13. bis 17. Oktober 2025 nach Montreal

Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern bieten vom 13. - 17. Oktober 2025 eine Erkundungsreise nach Kanada zum Thema Luft- und Raumfahrt in Verbindung mit Wasserstoff an. Die Reise führt in den Großraum Montreal, einem der weltweit größten Zentren für Luft- und Raumfahrt mit einer Vielzahl von Original Equipment Manufacturers (OEM) und Zulieferern sowie einer starken Forschungs- und Entwicklungsinfrastruktur. Montreal ist Heimat von führenden Unternehmen, die Flugzeuge und Hubschrauber herstellen aber auch Triebwerke, Simulatoren und innovativen Luftfahrttechnologien entwickeln.

Deutsche Unternehmen, die in diesen Bereichen tätig sind, könnten von einer Partnerschaft mit kanadischen Firmen profitieren, um gemeinsam an nachhaltigen Lösungen zu arbeiten. Insbesondere

Unternehmen aus Baden-Württemberg könnten von den technologischen Fortschritten und den Kooperationsmöglichkeiten profitieren, die Montreal bietet.

Teilnahmeentgelt:

1.188 Euro zzgl. MwSt.

Detaillierte Informationen und Anmeldung

https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/5859

Anmeldeschluss: 30. August 2025

Markterkundungsreise Oman/VAE: Erneuerbare Energien und Produktion von grünem Wasserstoff vom 20. bis 24. Oktober 2025 nach Maskat, Abu Dhabi und Dubai

Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern bieten von 20. bis 24. Oktober 2025 eine Erkundungsreise nach Oman und VAE zum Thema „Erneuerbare Energien und Produktion von grünem Wasserstoff“ an.

Diese Markterkundungsreise bietet Ihnen die Möglichkeit, bei Firmenbesuchen und Projektbesichtigungen tiefere Einblicke in die Wasserstoffindustrie beider Länder zu gewinnen. Sie knüpfen wertvolle Kontakte zu lokalen Stakeholdern und erfahren aus erster Hand, welche Geschäftsmöglichkeiten in diesen dynamischen Märkten bestehen.

Teilnahmeentgelt:

1.300 Euro zzgl. MwSt.

Detaillierte Informationen und Anmeldung:

https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/5921

Anmeldeschluss: 31. Juli 2025

Ihre Ansprechpartner:

IHK Ulm

Amir Alizadeh,

Tel. 0731 173-351

alizadeh@ulm.ihk.de

RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN

F-Gase: ATLAS – Versand: Codierungen, Allgemeine Hinweise zur Anmeldung von F-Gase und ozonabbauende Stoffe (ODS)

Es sind die nachfolgenden Codierungen bei Anmeldungen zum Versandverfahren zu beachten, sofern die im Versandverfahren zu befördernde Ware diesen Warenkreis betreffen (Versandanmeldung E_DEP_DAT).

Diese Codierungen können in der Versandanmeldung unter "Unterlage" oder "sonstiger Verweis" angemeldet werden (siehe im Download von Codelisten NCTS/Versand für "Unterlage" die Codelisten I0923, I0925 & I0926 und für "Sonstiger Verweis" die Codelisten I0913, I0915 & I0916).

Einzelne Codierungen sind zusätzlich erläutert, sofern dies erforderlich erscheint. Erläuterungen sind i.d.R. dann unterblieben, wenn der jeweilige Langtext der Codierung selbsterklärend ist. In der Versandanmeldung obligatorisch anzugebende Codierungen, sofern diese für die Einfuhrware einschlägig sind, sind in Spalte 1 mit * markiert. Die übrigen zur Anmeldung verfügbaren Codierungen, können optional angemeldet werden.

Hinweis zur Angabe der Codierungen: Da im Bereich F-Gas/ODS häufig unter einer Warennummer sowohl von vorgenannten Verordnungen umfasste Waren, als auch nicht umfasste Waren anzumelden sind, ist es für die Abfertigung hilfreich, ein Nichtzutreffen der Verordnungen mittels den Codierungen Y160 (F-Gas) bzw. Y792 (ODS) anzuzeigen. Die Anmeldung der zutreffenden Codierungen in der Zollanmeldung wird dringend empfohlen, um den Abfertigungsprozess durch vermeidbare Nachfragen bzw. Überprüfungen nicht zu verzögern.

Die Codelisten sind in beiliegender ATLAS – Info 0771/25 abgebildet ([LINK](#)).

ATLAS – Neue Vorgaben für Versand (NCTS) und Ausfuhr (AES) 2025

Die Inbetriebnahme der Schnittstellen zum Datenabgleich zwischen den Systemen Versand (NCTS) und Ausfuhr (AES) wird verschoben.

Die Inbetriebnahme der Schnittstellen zum Datenabgleich zwischen den Systemen Versand (NCTS) und Ausfuhr (AES) wird verschoben. Ursprünglich für Mai 2025 geplant, startet der Abgleich nun zunächst im Probebetrieb ab Ende Mai 2025. Dies soll Unternehmen und Softwaredienstleistern ausreichend Zeit geben, die neuen Plausibilitäten ausführlich zu testen. Ein verbindlicher Termin folgt separat und wird über eine weitere ATLAS-Info bekanntgegeben.

Ein weiterer Schwerpunkt betrifft die Gestellung am Ausgang zur Versandweiterleitung, die seit Januar 2025 bereits möglich ist. Hier zeigt sich in der Praxis, dass Vorgaben teils nicht korrekt umgesetzt werden. Wichtig: Die Gestellungsanzeige E_EXT_PRE (mit Code „X1004“) darf nur an die Zollstelle gerichtet werden, an der auch das Versandverfahren eröffnet wird. Eine Abweichung der Zollstellen ist rechtlich unzulässig.

Falls dies dennoch geschieht, ist der Vorgang vor der Abgabe der Versandanmeldung zwingend abzubrechen – je nach Status über die Nachricht E_EXT_INF oder E_EXT_NOT – und korrekt neu zu eröffnen. Nur so ist eine rechtssichere Weiterleitung möglich.

Ein präziser Umgang mit den neuen Anforderungen sorgt für einen störungsfreien Ablauf im Zusammenspiel von Versand und Ausfuhr.

Die entsprechende ATLAS-Info 0767/25 vom 11. April 2025 finden sie hier: Zoll online - [Zoll online - Teilnehmerinformationen](#)

EU-NACHRICHTEN

EU Sanctions Helpdesk

Die Europäische Kommission hat den [EU Sanctions Helpdesk](#), insbesondere an KMU gerichtet, nun live geschaltet.

Europa „Vier Motoren für Europa“ sprechen sich für Freihandel aus

Europastaatssekretär Florian Hassler begrüßt die klare Positionierung der „Vier Motoren für Europa“ gegen die aktuelle Zollpolitik der US-Regierung. Die Regionen Lombardei (Italien), Katalonien (Spanien), Auvergne-Rhône-Alpes (Frankreich) und Baden-Württemberg sprachen sich in einer gemeinsamen Erklärung für Freihandel und für ein regelbasiertes globales Handelssystem aus. „Ich halte es für dringend geboten, dass wir uns als wirtschaftsstarke Regionen gemeinsam mit einer starken europäischen Stimme positionieren“, betonte Staatssekretär Hassler am Rande der Präsidentschaftsübergabe der Vier Motoren von der Lombardei an Katalonien. Die Europäische Union (EU) müsse mögliche Handelsumlenkungen genau beobachten und geeignete Maßnahmen prüfen, um die heimischen Unternehmen zu schützen, Arbeitsplätze zu sichern und negative Auswirkungen auf die Verbraucher abzumildern. Denn eines sei sicher, so Hassler: „Die Auswirkungen einer unberechenbaren Zollpolitik, wie wir sie aktuell erleben, werden uns hart treffen, wenn wir nicht gut vorbereitet sind und passende Antworten parat haben.“

Eine willkürliche Erhöhung der Zölle durch die US-amerikanische Regierung würde den Wohlstand in vielen Ländern gefährden und wäre ein unverantwortlicher Bruch mit den internationalen Handelspartnern, die seit vielen Jahrzehnten vertrauensvoll zusammenarbeiten, so Hassler: „Gerade exportstarke Regionen wie Baden-Württemberg wären davon besonders betroffen, nicht nur wegen der Zölle auf importierte Autos und Zulieferteile. Kooperationspartner wie die Vier Motoren müssen daher gemeinsam mit der EU geschlossen auftreten, um Stärke und Entschlossenheit zu demonstrieren. Gleichzeitig müssen wir die Bemühungen um eine vielfältigere Ausrichtung unserer Handelsbeziehungen mit Wertepartnern fortsetzen, um die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit zu stärken und mittelfristig für mehr Stabilität zu sorgen.“

Quelle: Staatsministerium Baden-Württemberg

LITERATUR

Foreign Trade Magazin

Im Anhang finden Sie einen Flyer für das aktuelle Foreign Trade Magazin.

KOOPERATIONEN/GESCHÄFTSPARTNERVERMITTLUNG

Außenwirtschaftsportal GTAI ExportGuide

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

Weitere Informationen: www.gtai-exportguide.de

Auslandshandelskammern (AHKs)

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

Weitere Informationen: www.ahk.de

Enterprise Europe Network (EEN)

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

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

Geschäftschancen bei den UN-Organisationen

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

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

ANLAGEN

Impressum

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

General Information

The Largest country and economy in the region, significant market size, strategic location, human and natural resource, and stable political and security stability

Landscape

- World's largest archipelago: 17,500 islands with +108,000 km of coastline

Population

- 4th largest globally: 278.7 million people (2023)
- Labour Force Participation Rate: 69.5%

Abundance Natural Resources

World's largest nickel and bauxite reserves

- Nickel: 5.24 billion ton (the world 1st largest)
- Bauxite: 3.13 billion ton

Major producer of natural resources

- CPO: 49.7 million ton (the world 1st largest)
- Seaweed: 9.2 million ton (the world 2nd largest)

High potentials from 6.4 million km of Indonesian sea

- 16% of world coral reefs
- Fishing potency: 12 million ton
- 25,000 species of flowers (10% of world)
- The widest mangrove forest: 3.36 million hectare



Sources:

BPS - Statistic Indonesia

Ministry of Investment and Downstream Industry (BKPM)

Political and Security Stability

Based on 2024 Global Peace Index, Indonesia ranks **48th out of 163** among the world's safest countries.

Indonesia plays active roles to maintain regional peace and stability, despite challenges such as regional geo-political tensions.

Over decades, Indonesia has been East Asia Pacific's most vibrant democracies. Registered voters in the 2024 general election was **204 million with 82% turn out**. In the same year, Indonesia organized 545 simultaneous local elections throughout the country.



Sources:

BPS-Statistics Indonesia

Worldbank

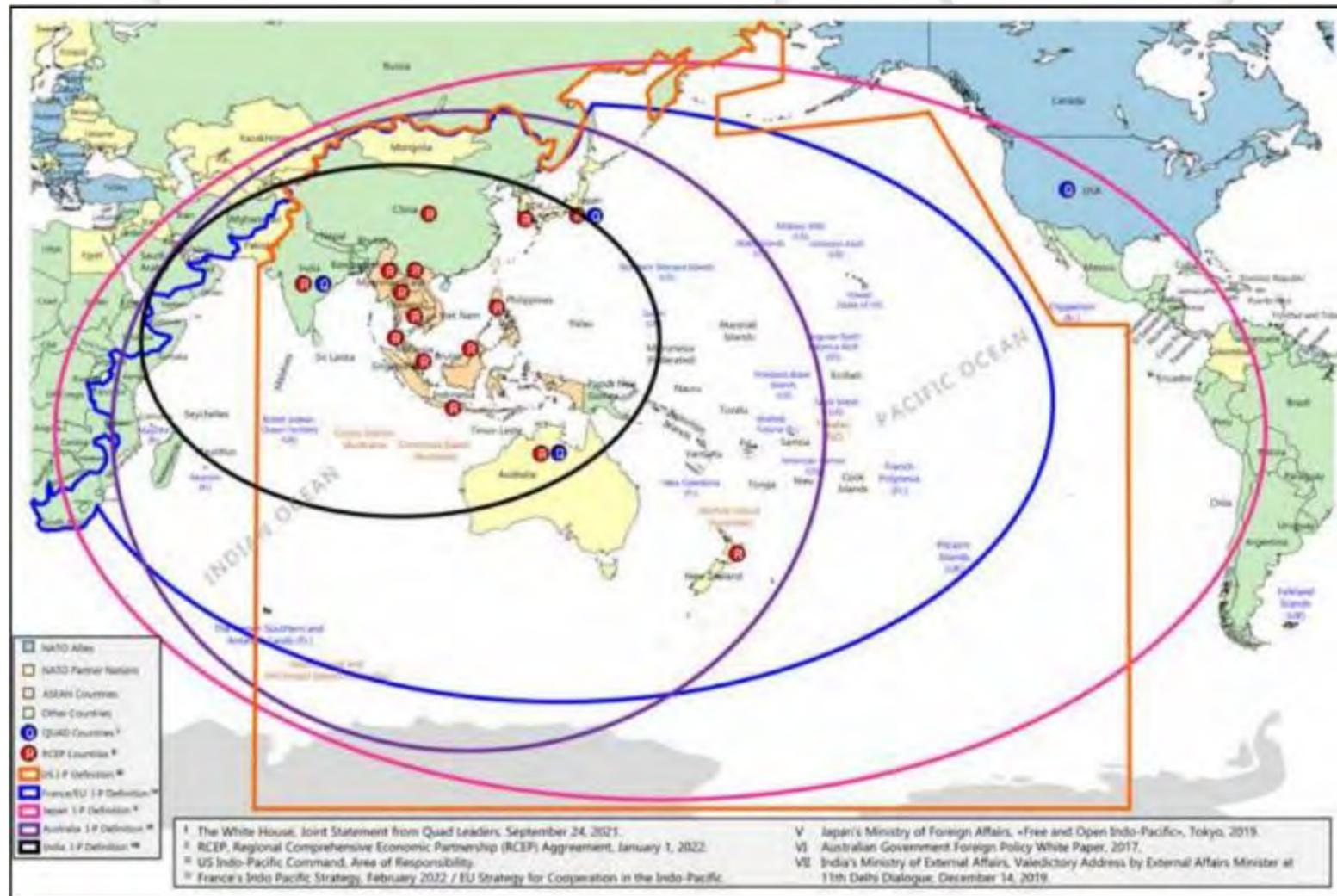
Indonesia Information Portal (indonesia.go.id)

INDONESIA AND GEO-POLITICAL TENSIONS

INDO-PACIFIC

The Indo-Pacific, identified as a geographic space that connects the Indian Ocean and the Pacific Ocean, is working as a strategic trading hub linked by the Strait of Malacca and a hot spot in the geo-political rivalries.

- Countries : 38 countries connecting the Indian and Pacific Oceans, covering South Asia, Southeast Asia, East Asia, Oceania, and parts of East Africa.
- Population: over 4 billion people, accounting for more than 60% of the world's population.
- Economy : accounts for 60% of the global GDP (approximately \$37 trillion USD).
- Trade : represent about 62% of global goods trade.
- Middle class population : estimated that 90% of the world's middle class in 2030
- Maritime routes : around 50% of the world's maritime trade passes through the Indo-Pacific region
- Strategies : Belt and Road Initiative, Free and Open Indo Pacific (FOIP), QUAD, AUKUS, ASEAN Outlook on Indo-Pacific (AOIP), Indo-Pacific Economic Framework
- Regional mechanisms : ASEAN Plus, APEC, ARF, ASEM, EAS
- Trade agreements : CPTPP, RCEP



FACTS AND FIGURES

Indonesia

- Population : approximately 281.6 million people (2024), the fourth world's most populous country.
- Economy: Southeast Asia's largest economy, GDP of around \$1.39 trillion USD (2023) and world's 16th largest economy.
- Trade and investment : import of US\$ 237 billion and export US\$ 291 billion (2022), investment inflow US\$ 25 billion (2022)

ASEAN

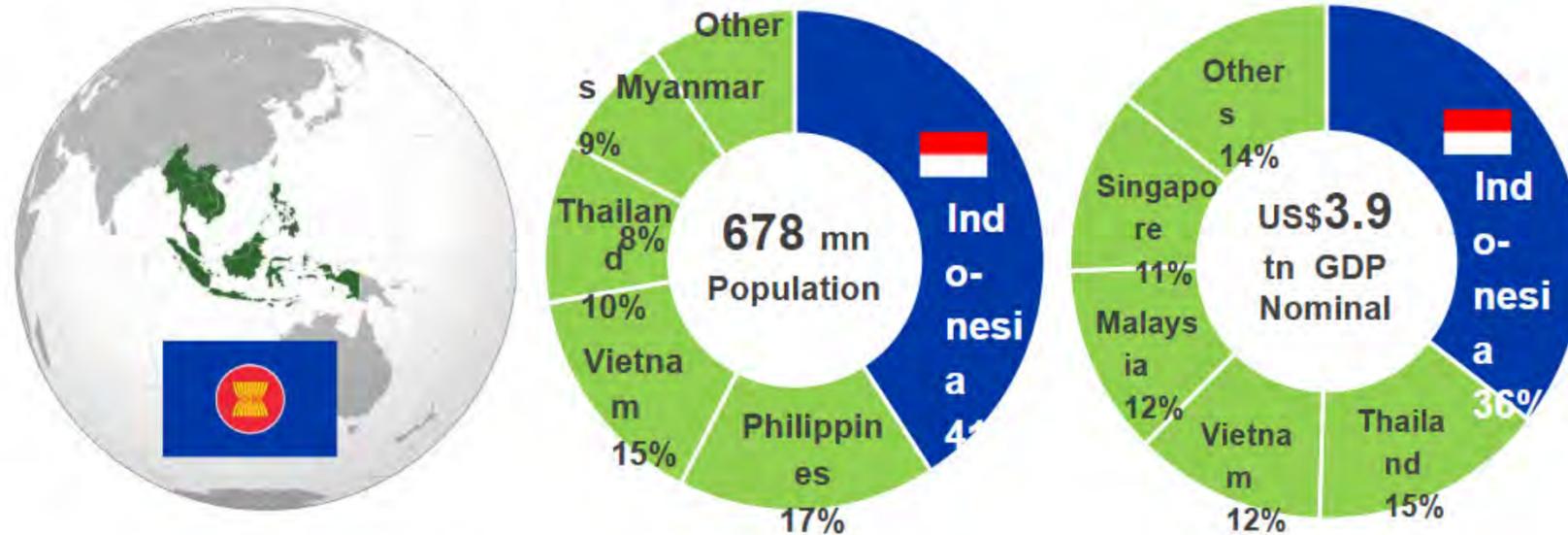
- Population : more than 678 million strong single market ASEAN and competitive production base, 65% of total population are middle income by 2030.
- Economy : represents a combined GDP of \$3.6 trillion USD, the 5th world's largest economy.
- FTA and CEPA : Australia and New Zealand, China (upgraded), India, Japan, ROK, Hongkong and RCEP.
- Trade : total trade of US\$ 3.8 trillion (2022), ASEAN-China trade US\$ 911 billion (2023), ASEAN-US US\$ 499 billion (2023), ASEAN-EU US\$ 279 billion (2023), ASEAN-Japan US\$ 241 billion (2023).

Besides a large domestic market, Indonesia is the gateway to Southeast Asia single market*

Indonesia is also a part of RCEP, the world's largest trade agreement covering one-third of global GDP

ASEAN* Population & GDP Nominal in 2023

Indonesia represents **41% population** and **36% economy** of the region.



35

trade
agreements
concluded/
Implemented

Beyond Southeast Asia, Indonesia is a production base for international market

Some FTAs are also under negotiation with EU, Mercosur (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay), Canada, Morocco, Tunisia

FTA	Partners
RCEP	ASEAN, China, Japan, South Korea, Australia, New Zealand
AANZFTA	ASEAN, Australia, New Zealand
ACFTA	ASEAN, China
AIFTA	ASEAN, India
AHKFTA	ASEAN, Hong Kong PRC
IJEPA	Japan (also AJFTA with ASEAN)
IK-CEPA	South Korea (also AKFTA with ASEAN)
D-8 PTA	Bangladesh, Egypt, Iran, Malaysia, Pakistan, Nigeria, Turkiye
IE-CEPA	Iceland, Liechtenstein, Norway, Switzerland (EFTA)
IA-CEPA	Australia
IP-PTA	Pakistan
IC-CEPA	Chile
IM-PTA	Mozambique

*) ASEAN: Association of Southeast Asian Nation. The ASEAN Economic Community (AEC) envisions ASEAN as a single market and production base. Tariff rates for over 96% of traded products among the ASEAN countries are zero. Source: IMF and ASEAN, 2023.

GOVERNMENT FOCUS

Vision of Golden Indonesia 2045: Sovereign, Developed & Sustainable Archipelagic Country

President Prabowo's Asta Cita & Nat'l Development Planning direct strategies for economic transformation

PRABOWO SUBIANTO'S
STRATEGIC CONCEPTS

STRATEGIES FOR NATIONAL TRANSFORMATION

TOWARDS GOLDEN INDONESIA 2045



INDONESIA BECOMES
A DEVELOPED AND
PROSPEROUS COUNTRY

Mission (Cita) 2

Strengthening national defense and security system and promoting national self-sufficiency through **food, energy, water, sharia economy, digital economy, green economy, and blue economy**

Mission (Cita) 3

Continuing **infrastructure development** and increasing quality employment opportunities, promoting entrepreneurship, developing the creative industry, and **expanding agro-maritime industry** in production centers through active role of cooperatives

Mission (Cita) 4

Strengthening human resource development, **science, technology, education, health**, sports achievements, gender equality, and enhancing the role of women, youth, and people with disabilities

Mission (Cita) 5

Continuing **downstream processing** and developing industries based on natural resources to increase added value within the country

5 Main Strategies of Indonesia's Economic Transformation

(National Dev't Planning/RPJMN 2025-2029)



Science, Technology Innovation
and Economic Productivity



Implementation of
Green Economy



Digital Transformation



Domestic and Global
Economic Integration



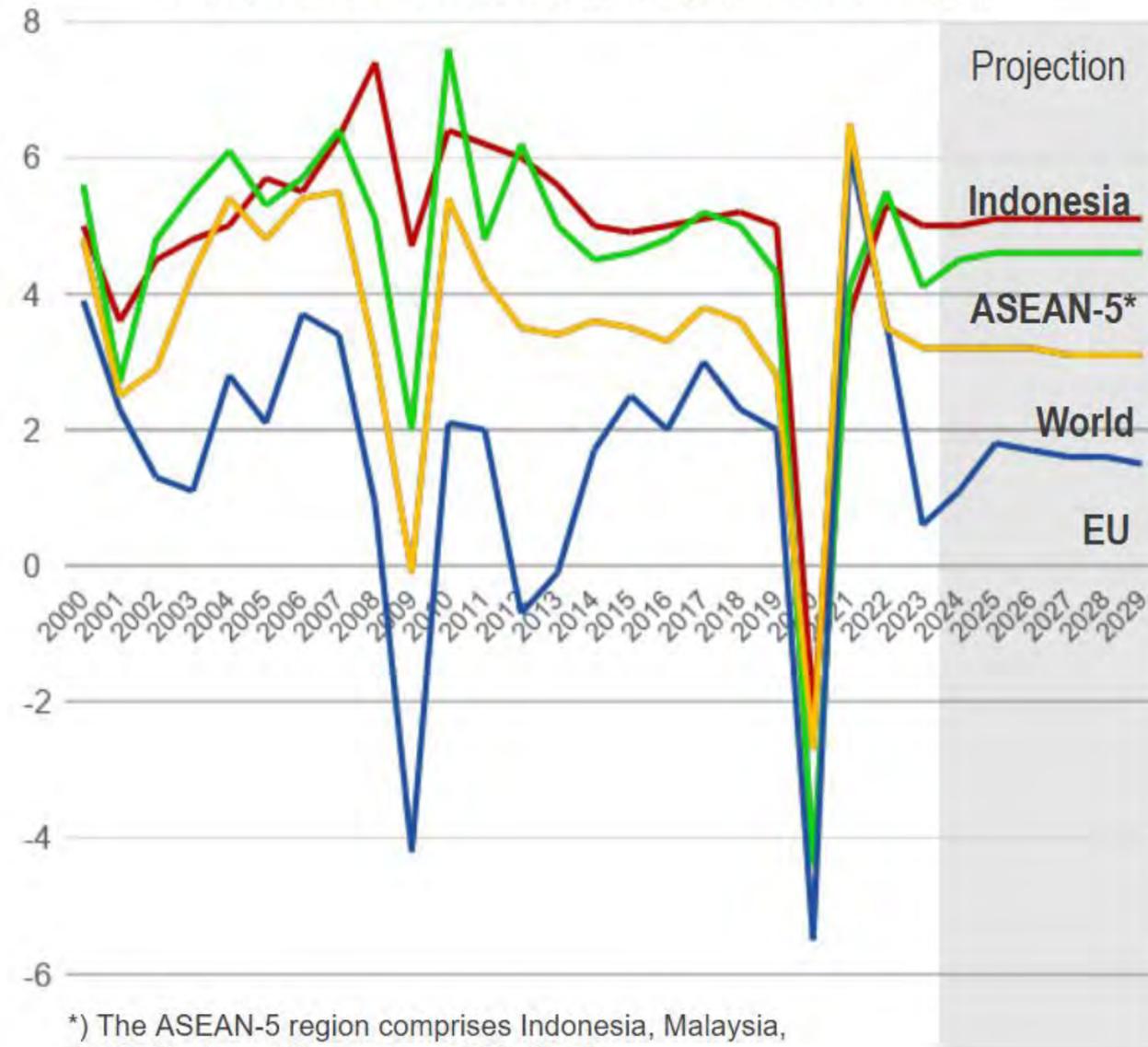
Cities as Centers of
Economic Growth

INDONESIA'S ECONOMIC GROWTH

Indonesia's GDP growth is projected above 5% p.a., higher than its G20 & ASEAN-5 peers

However, aiming a high-income status by 2045, Gol targets up to 8% growth annually driven by investments

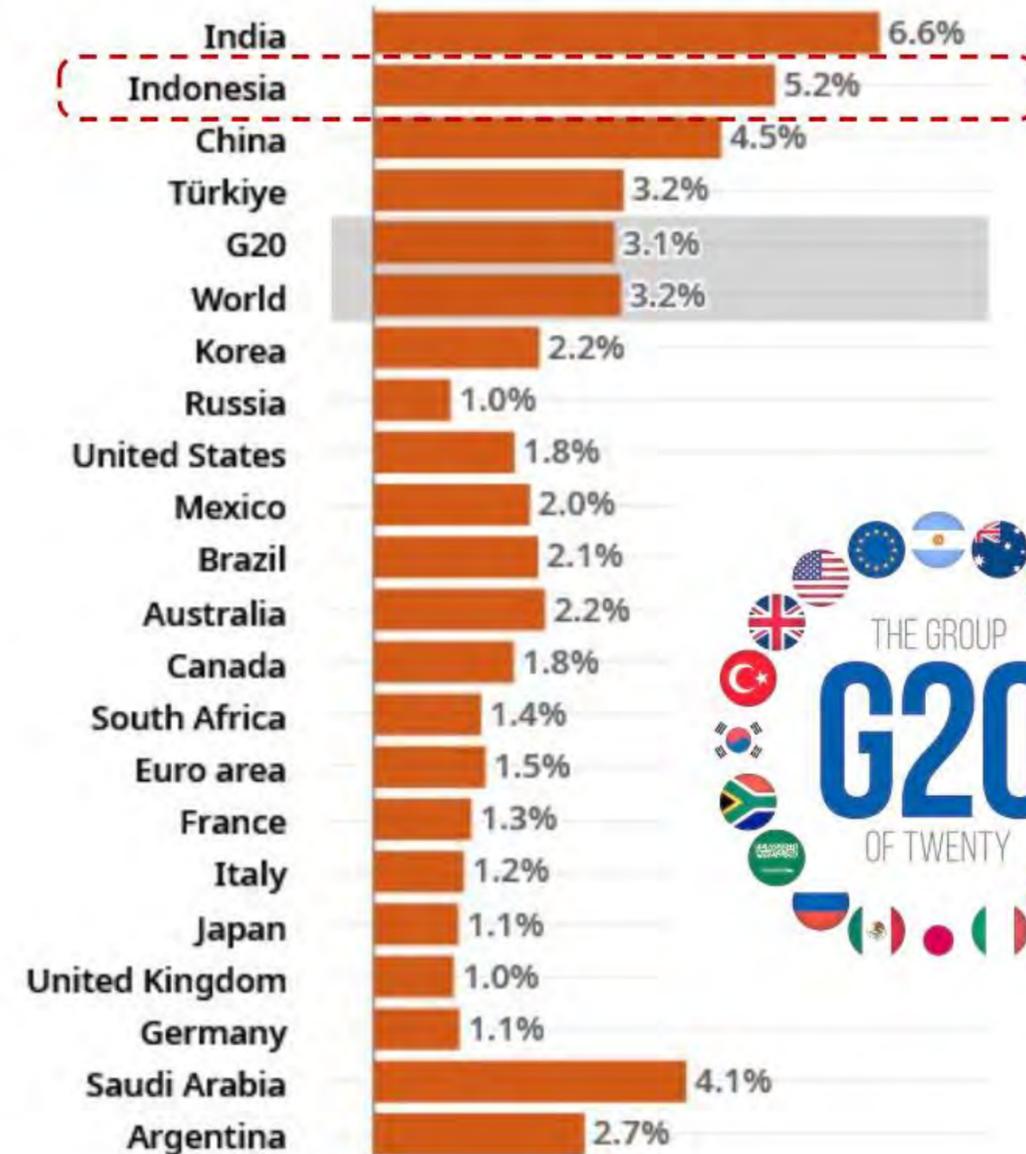
Real GDP Growth (Annual percent change)



*) The ASEAN-5 region comprises Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore, and Thailand.

Source: IMF, OECD, 2024.

GDP Growth for 2025 across G20 economies (projection)

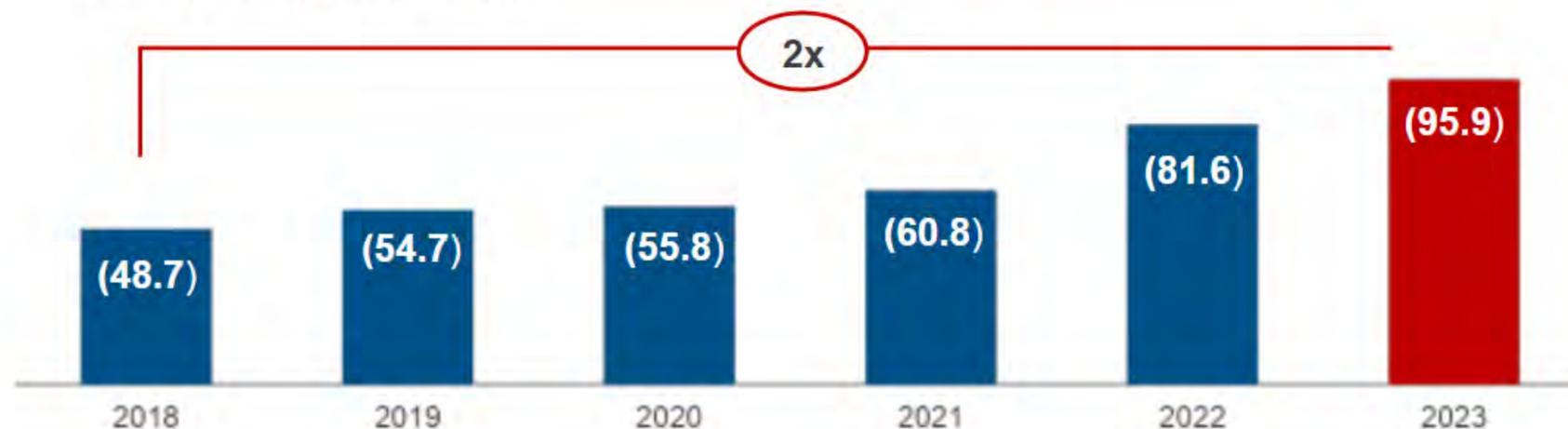


FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO INDONESIA

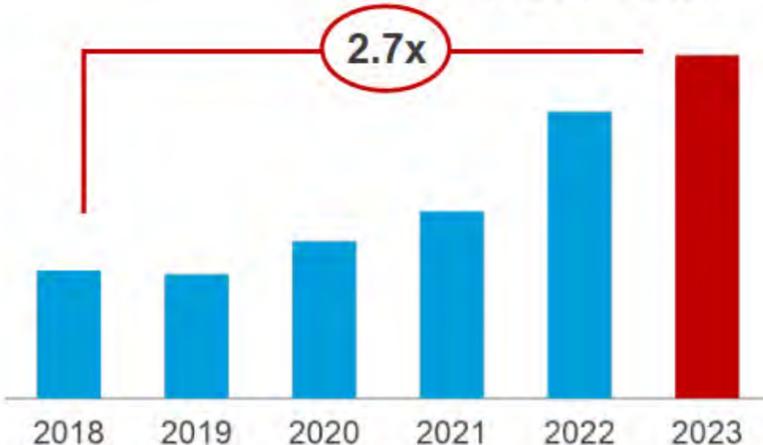
Indonesia is one of top global FDI destinations, #18 globally & #2 in Southeast Asia

In 2023, investment realization reached IDR1,418.9 trillion (US\$95.9 billion), grew at +17.5% (y/y)

Direct Investment Realization in Indonesia, 2018-2023
in IDR trillion (USD billion)

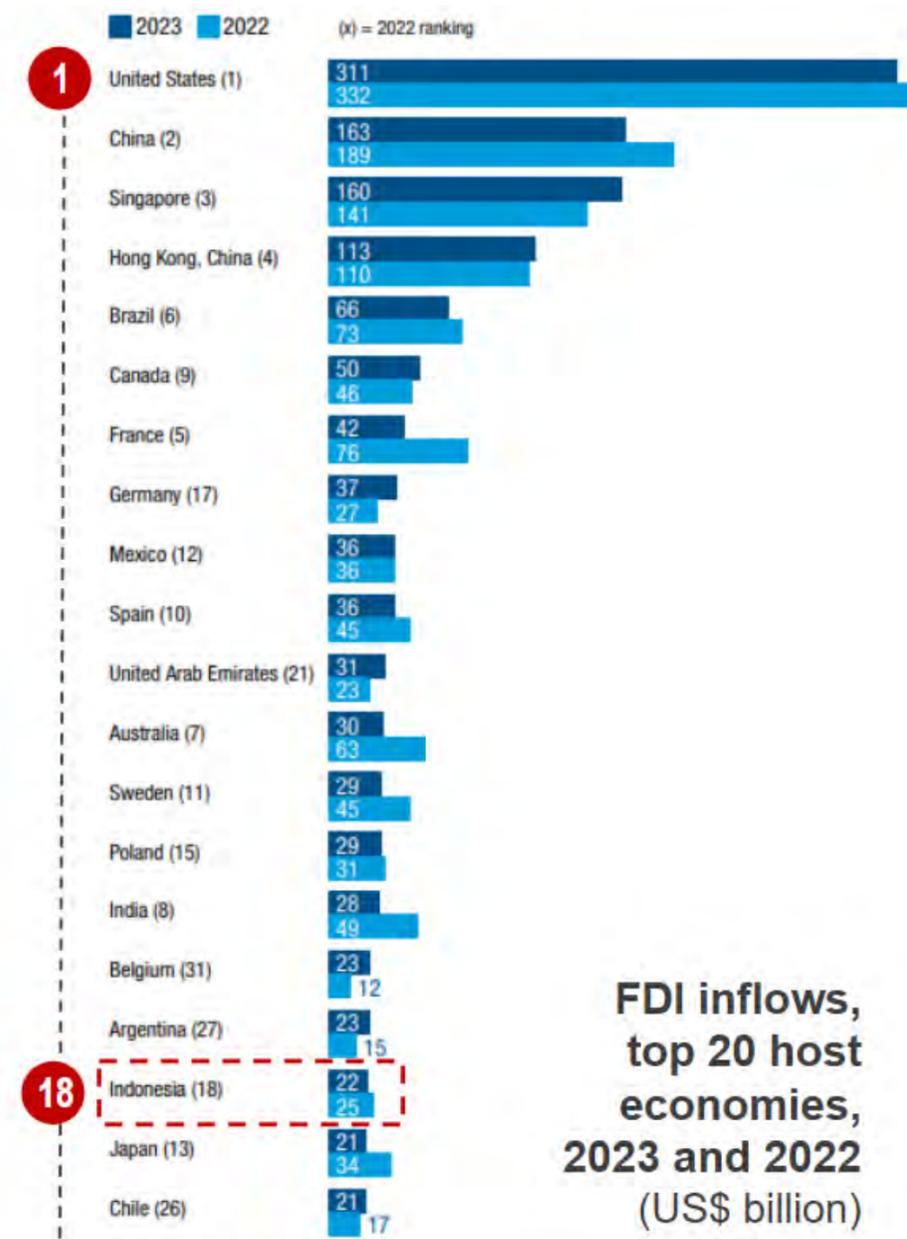


Direct Investment Realization in Manufacturing, 2018 - 2023
in USD billion



No.	Top 5 Business Field in Manufacturing (2018-2023)	Investment (USD billion)
1.	Metal & Non-Machinery Industry	46.0
2.	Food Industry	26.7
3.	Chemical & Pharma Industry	24.4
4.	Paper & Printing Industry	10.4
5.	Transportation Industry	8.7

Source: MoIDI/BKPM. Data does not include financial, upstream oil and gas sectors.



FDI inflows, top 20 host economies, 2023 and 2022 (US\$ billion)

Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org), Financial Times, FDI Markets (www.fdimarkets.com) and Refinitiv.

Indonesia is a global main producer of 28 strategic commodities across 8 sectors

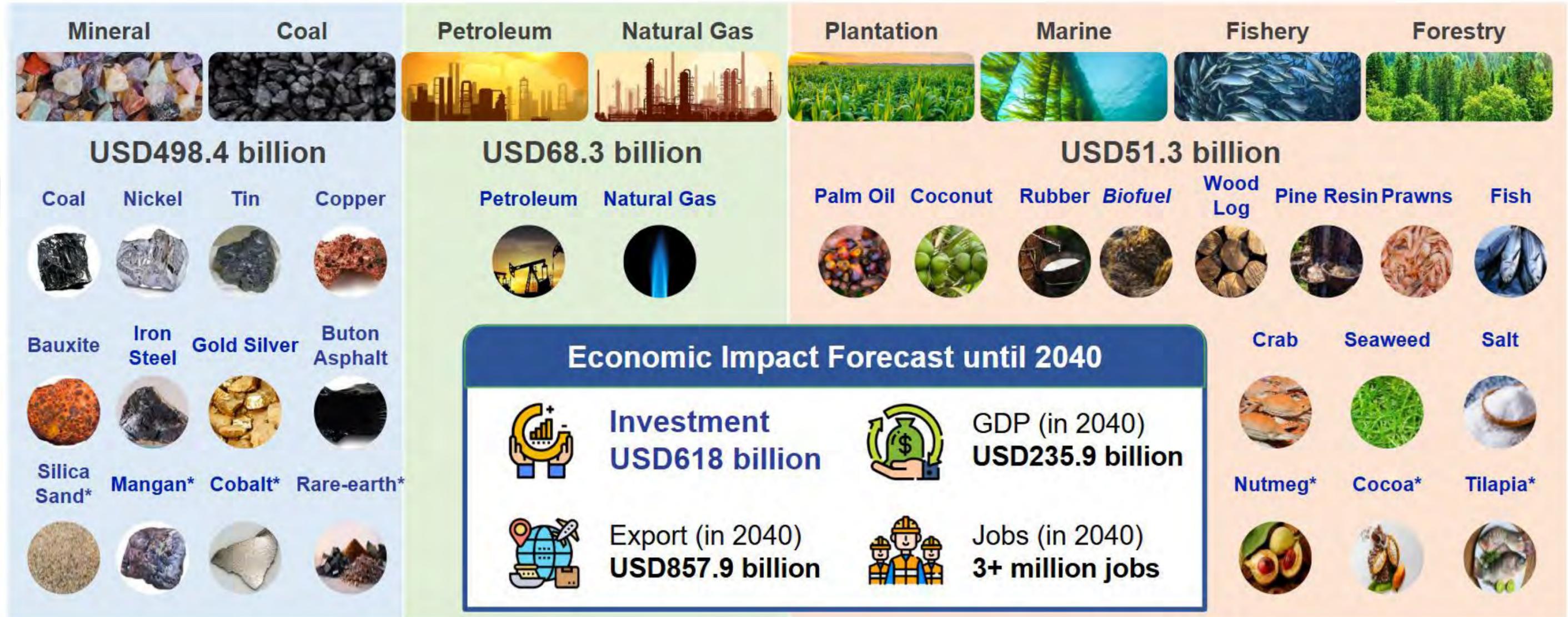
The Government designed roadmaps of downstream industries to optimize value-added for the people



■ Mineral
 ■ Coal
 ■ Oil and Gas
 ■ Plantation
 ■ Forestry
 ■ Fishery
 ■ Marine

Downstreaming aimed to optimize value-added, increase economic productivity & competitiveness

Indonesia upholds mutual respect in determining the direction of nations' respective investment policies



Strategic sectors for investment with the greatest potential to drive economic growth (1/2)

Asta Cita: Increasing added-value, promoting energy & food security, strengthening HR development



Downstream Industry

- Global **major producer** of strategic natural resources: Nickel (#1), tin (#2), bauxite (#6), palm oil (#1), rubber (#1), fish (#1), seaweed (#2).
- **Roadmap of downstream industries** for 28 strategic commodities, with a potential investment value of USD618 billion until 2040.



New and Renewable Energy

- Total potential of **~3,700 GW** (Solar: 3,294 GW; Wind: 155 GW; Hydro: 95 GW; Tidal: 63 GW; Bioenergy: 57 GW; and Geothermal: 23 GW).
- Current installed capacity of ~14 GW or only **less than 1%** of the potential.



Food (Agriculture and Food Industry)

- The world's **4th largest population** (~280 million) and large middle class.
- The world's **6th largest revenue of food market**, USD233 billion (2023).
- Ongoing **mega projects** include rice estate, sugar industry, and bioethanol industry in South Papua.



Health (Pharma, Medical Devices, and Healthcare)

- Impressive growth of **health expenditure** (from USD49 billion in 2024 to USD78 billion in 2030) and as a **share of GDP**.
- Deficit of active **pharmaceutical ingredients** and **medical devices**.
- **Healthcare SEZ** in Bali with an integrated end-to-end world-class healthcare facility to cater growing medical tourists.

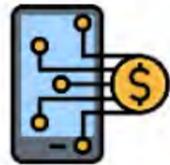


Education (Higher Education and Vocational)

- Needs for **talent development** and growing appetite for **quality higher education**.
- **Education SEZs** and **3 models for FDI in higher education** (stand-alone branch, partnership university, or joint study program).
- **Super tax deduction** for investment in vocational/training activities.

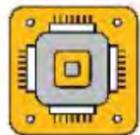
Strategic sectors for investment with the greatest potential to drive economic growth (2/2)

Economic transformation: Digital transformation, domestic & global econ integration, cities as growth center



Digital Economy (including Data Center)

- USD130 billion of **digital economy** by 2025 (representing 44% of Southeast Asia) and estimated to reach **USD220 to 360 billion** by 2030.
- **Data center** growing capacity of 514 MW (around 20% from a potential of **2.7 GW**).



Semiconductor

- Potential to develop **semiconductor ecosystem**, from mining (silica, copper, bauxite, gold), processing, wafer manufacturing, to semiconductor fabrication.
- **Growing demands** from domestic electronics and automotive industries, as well as global industries.



Nusantara Capital City (IKN)

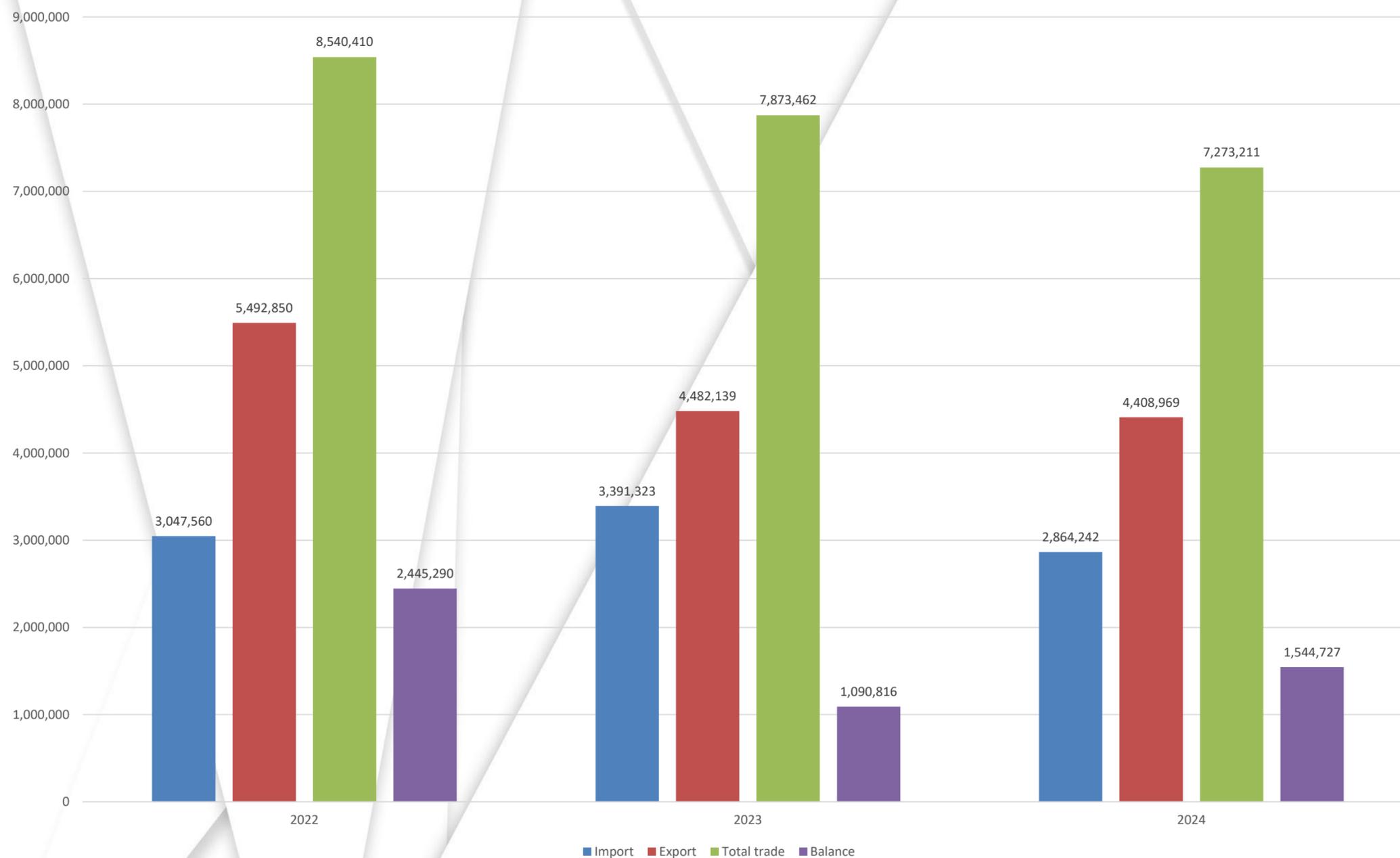
- **Investment opportunities** include housing, commercial, education, transport, hospital, telecom, renewable energy, hotel and tourism.
- **Various incentives** include tax holiday for up to 30 years, right to cultivate (HGU) for 95 years.



Export-Oriented Manufacturing Industry

- Potential to become a **regional hub** with abundant natural resources, large and growing domestic market, strategic location, and supporting infrastructures.
- **FTAs with global major markets**, including China, India, ASEAN, and Europe through EFTA.

INDONESIA – GERMANY TRADE



Source: Destatis

Indonesia 7 main export to Germany:

- Footwear, gaiters, and similar articles
- Electrical and electronic products
- Other clothing, clothing accessories
- Animal and vegetable fats, oils, wax
- Machinery, apparatus, and mechanical appliances
- Knitted or crocheted clothing, etc.
- Tanning substances, dyes, paints, varnishes, etc.

Indonesia 7 main import from Germany:

- Machinery, apparatus, and mechanical appliances
- Electrical and electronic products
- Articles of iron or steel
- Optical, photographic, etc., products
- Miscellaneous chemical products
- Plastics and articles thereof
- Pharmaceutical products

Rechnungsstellung in die USA – Relevante Hinweise für deutsche Unternehmen

Wenn deutsche Unternehmen in die USA Waren verkaufen oder dort Leistungen erbringen, kann für sie die sogenannte *Sales Tax* anfallen. Diese muss infolgedessen auf der Rechnung ausgewiesen und abgeführt werden.

Bei der *Sales Tax* handelt es sich um eine bundesstaatspezifische Umsatzsteuer, die grundsätzlich für Bruttoeinnahmen aus Verkäufen im jeweiligen US-Bundesstaat entsteht. Dabei ist zu beachten, dass die *Sales Tax* den Verkäufer trifft. Obgleich dieser die Steuer auf seinen Rechnungen ausweist und damit letztlich auf den Käufer weiterleiten kann, ist der Verkäufer Adressat der Steuerpflicht sowie einer entsprechenden Registrierungspflicht im jeweiligen US-Bundesstaat. Zu unterscheiden hiervon ist die *Use Tax*, die für Käufer anfällt, wenn das Kaufobjekt zur Nutzung in den jeweiligen US-Bundesstaat verbracht wird und zuvor keine *Sales Tax* erhoben wurde.

Anwendbar ist die *Sales Tax* grundsätzlich bei sogenannten Einzelhandelsverkäufen von körperlichen persönlichen Gegenständen. Sie kann indes ebenfalls für Dienstleistungen sowie den Verkauf von Softwareprodukten anfallen, wobei zu beachten ist, dass die spezifischen Regelungen bezüglich *Sales Tax*-pflichtiger Leistungen von Bundestaat zu Bundestaat variieren.

Von besonderer Relevanz für deutsche Unternehmen ist, dass die *Sales Tax* seit der Entscheidung des Supreme Courts in der Rechtssache *South Dakota v. Wayfair* aus dem Jahr 2018 nicht mehr nur in dem jeweiligen US-Bundesstaat ansässige, sondern ebenfalls ortsabwesende Verkäufer treffen kann. Wann dies der Fall ist und daher auch deutsche Unternehmen einen Nexus in dem jeweiligen US-Bundesstaat begründen, ist von verschiedenen Faktoren abhängig.

Darüber hinaus können besondere Regelungen greifen, wenn sich Verkäufer einer (Online-)Plattform (beispielsweise Amazon oder Etsy) zum Vertrieb bedienen. Da auch in einem solchen Fall Verkäufer einen Nexus begründen können, ist auch hier besondere Achtung auf die spezifischen Bestimmungen zur *Sales Tax* sowie zu den sogenannten Marketplaces (Plattformen) im jeweiligen US-Bundesstaat geboten.

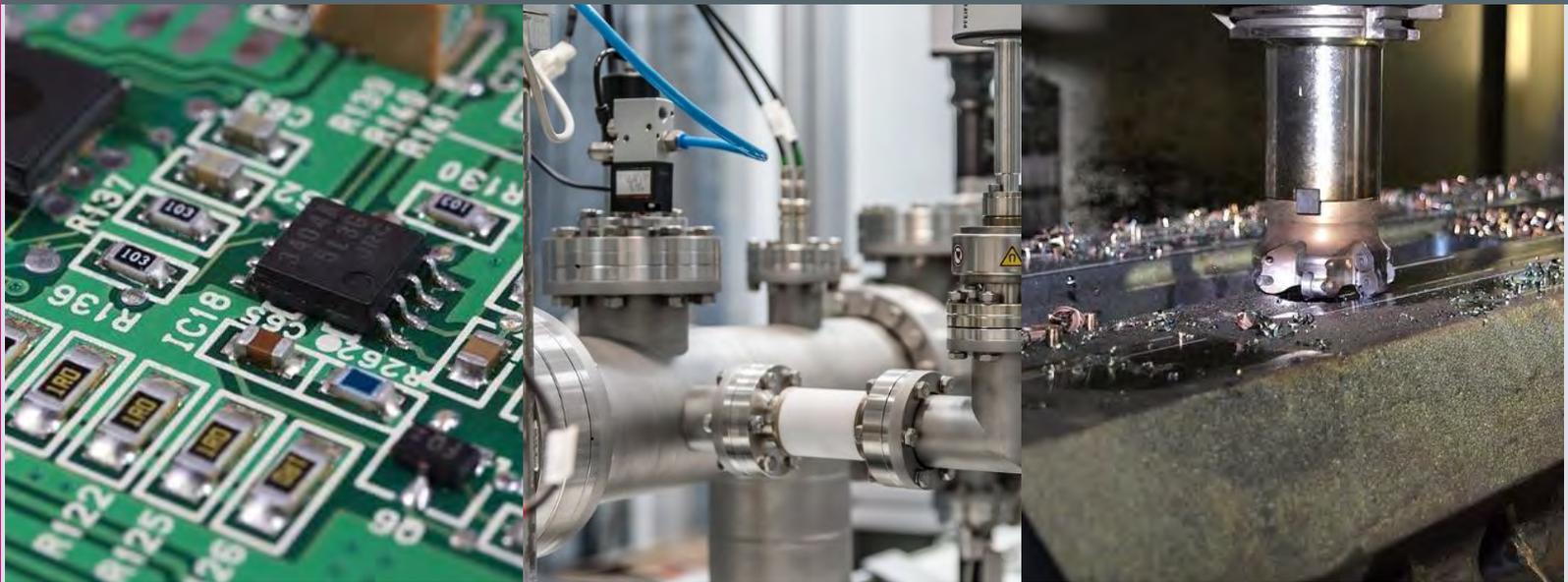
Aufgrund der Verschiedenartigkeit der Regelungen in den einzelnen US-Bundesstaaten ist deutschen Unternehmen, die in die USA verkaufen, zu empfehlen, sich mit den vor Ort geltenden Bestimmungen auseinander zu setzen. Dies ist umso wesentlicher, da die *Sales Tax* in allen bis auf fünf US-Bundesstaaten erhoben wird.

Die Rechtsabteilung der AHK USA – New York unterstützt deutsche Unternehmen bereits seit mehreren Jahren bei der Bearbeitung bundesstaatspezifischer *Sales Tax*-Anfragen. Bei Bedarf wenden Sie sich gerne per E-Mail an legalservices@gaccny.com oder besuchen Sie die [Webseite der AHK USA - New York](#) zum Erhalt weiterer Informationen über deren Dienstleistungen.

Bitte beachten Sie, dass die German American Chamber of Commerce, Inc. in New York (AHK USA – New York) eine Gesellschaft nach US-amerikanischem Recht ist, die gegen aufwandsorientierte Vergütung Auskünfte über den deutsch-amerikanischen Handel erteilt. Hierbei handelt es sich um keinen verbindlichen Rechtsrat. Wir bieten vielmehr eine allgemeine Beratung an, für deren inhaltliche Richtigkeit keine Haftung übernommen werden kann.

Sourcing Tour für deutsche Unternehmen zur Erschließung des Beschaffungsmarkts Ungarn

03.-06. November 2025 in Budapest / Ungarn



Vom 03. bis zum 06.11.2025 führt die AHK Ungarn in Kooperation mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz, eine Sourcing Tour nach Ungarn durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

Ziele und Inhalte des Projektes

Ungarn hat sich zu einem attraktiven Beschaffungsmarkt für deutsche Unternehmen entwickelt. Ungarische Unternehmen sind bereits strategisch in die Beschaffungsnetzwerke und Lieferketten deutscher Industriebetriebe integriert. Attraktive Standortbedingungen, ein wettbewerbsfähiger Arbeitsmarkt, eine gut ausgebaute Infrastruktur und die geografische Nähe machen das Land zu einem gefragten Partner für strategische Beschaffung und Nearshoring in Mitteleuropa.

Die Sourcing Tour nach Ungarn eröffnet deutschen Unternehmen direkte Zugänge zu potenziellen Zulieferern – gezielt, strukturiert und praxisnah.

Ein vorbereitender Informationsworkshop vermittelt detaillierte Informationen über den ungarischen Beschaffungsmarkt. In Budapest folgen vorab terminierte individuelle B2B-Gespräche mit potenziellen ungarischen Zulieferern, ein Networking-Event und Unternehmensbesichtigungen. So entstehen konkrete Geschäftschancen – vom ersten Kontakt bis zur Partnerschaft.

Durchführer

Zielgruppe

Diese Sourcing Tour richtet sich an deutsche Unternehmen, deren Ziel es ist, die Diversifizierung ihrer Lieferbezüge zu erhöhen und Beschaffungsrisiken durch die Qualifizierung neuer Zulieferer zu reduzieren.

Im Fokus steht die Verbesserung der Lieferketten durch die Erschließung des ungarischen Beschaffungsmarktes.

Zielgruppe dieser Sourcing Tour nach Ungarn sind Unternehmen aus den Branchen:

- Metallbe- und verarbeitung, Erzeugnisse aus Metall
- Maschinen- und Anlagenbau
- Elektronik und Elektrotechnik
- Kunststoff und Gummi
- IT-Dienstleistungen

Beschaffung in Ungarn

Der Außenhandel ist für Ungarn einer der wichtigsten Faktoren der wirtschaftlichen Entwicklung. Der Export von Waren und Leistungen entspricht 81 % des BIP (2023), was auch im internationalen Vergleich ein herausragender Wert ist. Deutschland nimmt bei den Importen und Exporten eine führende Position ein: Rund 25% der Exporte gehen nach Deutschland und rund 23% der ungarischen Importe stammen aus Deutschland.

Eine Reihe ungarischer Unternehmen ist bereits ein fester Bestandteil der Beschaffungsstrukturen und Lieferketten deutscher Unternehmen.

Deutschland ist Ungarns wichtigster Handelspartner.

In Ungarn besteht ein erhebliches Lieferantenpotenzial im Bereich der Metallverarbeitung und der Lieferung von Metallerzeugnissen. Die Branche ist stark exportorientiert. 2024 gingen 36% der Exportumsätze nach Deutschland. Die ungarischen Lieferanten decken ein breites Spektrum an Metallbearbeitungstechnologien ab.

Der Maschinenbau zeichnet sich ebenfalls durch seine Exportorientierung aus, wozu jedoch die Produktionsstandorte ausländischer Unternehmen erheblich beitragen. Mit einer erwarteten Wachstumsrate von 6,2 % pro Jahr zwischen 2024 und 2029 bleibt die Branche eine der dynamischsten Industrien in Ungarn.

Die Elektro- und Elektronikindustrie ist ein zentraler Industriezweig des Landes und trägt mit einer Leistung von 3,9% des BIP signifikant zur Wirtschaft bei. Die Branche ist geprägt durch eine hohe Exportorientierung. Das Potenzial der Branche als Beschaffungsmarkt zeigt sich vor allem in der Auftragsfertigung und der Lieferung von elektronischen Komponenten sowie Steuerungs- und Regelungssystemen.

Mit über 58.000 Beschäftigten und 3.500 Unternehmen ist Ungarn ein wichtiger Standort für die Herstellung von Gummi- und Kunststoffprodukten in Europa. Die Branche verzeichnete im Jahr 2024 Exporte von 4,9 Milliarden Euro. Die Branche spielt eine zentrale Rolle in der Lieferkette der Automobil-, Bau- und Verpackungsindustrie.

Die IT-Branche gehört zu den am schnellsten wachsenden Sektoren in Ungarn, besonders mit Cloud-Dienstleistungen, Cybersecurity und Softwareentwicklung kann der ungarische Markt die dynamisch wachsende Nachfrage nach digitalen Lösungen bedienen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen exportiert ihre Produkte ins Ausland.

Vorteile einer Teilnahme

- Teilnahme an einem digitalen Briefing, um Ihnen einen Einblick in die ungarische Wirtschaft und in den Beschaffungsmarkt Ungarns geben zu können
- Teilnahme an einem Networking-Event und Präsentation Ihres Unternehmens vor einem ausgewählten ungarischen Fachpublikum
- Individuelle Recherche nach und Auswahl von potenziellen ungarischen Geschäftspartnern auf Basis der von Ihnen angegebenen Parameter
- Individuelle Geschäftsgespräche mit potenziellen ungarischen Geschäftspartnern in Budapest, die nach Ihrem Beschaffungsbedarf bzw. Ihren individuellen Ansprüchen entsprechend ausgewählt werden
- Bei Bedarf Besuch von relevanten Stakeholdern bzw. Produktionsstandorten von potenziellen Lieferanten
- Fact Sheet mit den wichtigsten Zahlen, Daten und Fakten zu Ungarn; Hinweise zur Verhandlungspraxis
- Betreuung und Begleitung während des gesamten Projekts durch die fachkompetenten Mitarbeiter/-innen der AHK Ungarn

Vorläufiges Programm

Datum	Programmpunkt
27.10.2025	Digitales Briefing
03.11.2025	Individuelle Anreise der deutschen Teilnehmenden Briefing und gemeinsames Abendessen
04.11.2025	Networking-Event und Matchmaking Fachvorträge Präsentation der deutschen Unternehmen Individuelle Geschäftsgespräche
05.11.2025	Matchmaking-Veranstaltung Fortsetzung der vorab terminierten individuellen Geschäftsgespräche
06.11.2025	Objektbesuche Bei Bedarf Besuch von ausgewählten Stakeholdern, Lieferanten Individuelle Abreise der deutschen Unternehmen

Änderungen vorbehalten

Kosten und Teilnahmebedingungen

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- 125 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 2 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 10 Beschäftigten
- 425 EUR (netto) für Unternehmen mit weniger als 50 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 500 Beschäftigten
- 750 EUR (netto) für Unternehmen ab 50 Mio. EUR Jahresumsatz oder ab 500 Beschäftigten

Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen.

Für alle Teilnehmenden werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter www.gtai.de/mep abgerufen werden.

Durchführer

Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (AHK Ungarn)

Die Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (AHK Ungarn) ist Mitglied des weltweiten Netzes deutscher Auslandshandelskammern. Die AHK Ungarn wurde 1993 gegründet und zählt heute rund 900 Mitglieder. Die Hauptaufgabe der AHK Ungarn ist die Förderung der deutsch-ungarischen Wirtschaftsbeziehungen. Die AHK Ungarn hat in den vergangenen Jahren bereits einer großen Anzahl mittelständischer Produzenten und Dienstleister aus Deutschland erfolgreich geholfen, in den ungarischen Markt einzutreten. Das Projektteam der DUIHK verfügt über fundierte Marktkenntnisse und über ein breites Netzwerk an Kontakten zu Entscheidungsträgern zahlreicher Organisationen und Multiplikatoren sowie Unternehmen in Ungarn.

Projektpartner

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Der BME veranstaltet pro Jahr bis zu 20 B2B-Delegationsreisen, B2B-Sourcing Seminare und B2B-Konferenzen für Einkäufer in Süd- und Osteuropa, Nordafrika und ASEAN. Auf der [BME Matchmaking Plattform](#) können sich Einkäufer registrieren und ein Firmenprofil anlegen, mit dem BME und der AHK Ungarn den Markt prüfen und Lieferanten vorselektieren.

Anmeldung und Kontakt

Für die Planung des Programms entsprechend Ihrer Interessen und Ihrer Reiseorganisation bitten wir um frühzeitige Anmeldung. Bitte melden Sie sich über das **Anmeldeformular** an:

[Anmeldeformular herunterladen](#)

Anmeldeschluss: 04.08.2025

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Anmeldung:

Rosie Fontanilla | BME

Rosie.Fontanilla@bme.de, Tel.: +49 6196 5828 341

Projektorganisation:

Erika Szabó | AHK Ungarn

szabo@ahkungarn.hu, Tel.: +36 1 345 7618

Projektpartner



Mit der Durchführung dieses Projekts im Rahmen des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/ Markterschließungsprogramm beauftragt:



Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:



The HS codes below will be updated on Saber Platform to become subject to technical regulations within 30 days of the date of this notification (17-03-2025)

سريته تحت حيث لن يود لجرم لتي ة أن افهي نص قس بلر
ال لنتروي ق لصرح خضع ة للوئح هي ة ال ل 30 يوم
من تاري خ هذا الق عار) 17-03-2025

اللائحة الفنية باللغة الإنجليزية	اللائحة الفنية باللغة العربية	الصف بالغة الإنجليزية	الصف باللغة العربية	رمز النظام المنسق
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Barbed wire of iron or steel; twisted hoop or single flat wire, barbed or not, and loosely twisted double wire, of a kind used for fencing, of iron or steel.	أسلاك شائكة من حديد أو صلب؛ أسلاك مفتولة بشكل أطواق أو مفردة مسطحة، وإن كانت شائكة، وأسلاك مزدوجة أو مفتولة فتلاً رخواً، من الأنواع المستعملة في السياج، من حديد أو صلب	73130000000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	-- Endless bands for machinery, of stainless steel	-- أشرطة مقفلة بدون نهايات للآلات، من صلب مقاوم للصدأ	73141200000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	-- Other woven cloth, of stainless steel	-- نسيج معدنية منسوجة آخر، من صلب مقاوم للصدأ	73141400000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	-- Other	-- غيرها	73141900000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	- Grill, netting and fencing, welded at the intersection, of wire with a maximum cross-sectional dimension of 3 mm or more and having a mesh size of 100 cm ² or more	- شباك وسياج شبكية آخر، ملحومة عند نقاط التقاطع، من أسلاك مقاس أكبر مقطع عرضي لها يساوي 3 مم أو أكبر ومقاس عيونها 100 سم ² أو أكثر	73142000000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Covered with zinc	شباك وسياج شبكية آخر من حديد أو صلب ملحومة عند نقاط التقاطع مغطاة بالزنك	73143100001

Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Zinc painted	شباك وسياج شبكية آخر من حديد أو صلب ملحومة عند نقاط التقاطع مطلية بالزنك	731431000002
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	-- Other	-- غيرها	731439000000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	-- Plated or coated with zinc	-- مغطاة أو مطلية بالزنك	731441000000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	-- Coated with plastics	-- مطلية بلدائن	731442000000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	-- Other	-- غيرها	731449000000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	- Expanded metal	- ألواح شبكية بالتمديد	731450000000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	--- Tacks	--- مسامير تنجيد	731700200000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	--- Drawing pins	--- دبابيس ورق الرسم	731700300000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	--- Staples	--- مشابك خارزه	731700400000

for Buildings and Constructions				
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	--- Other	--- غيرها	731700900000
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Nails with ring heads	براغي برؤوس حلقيية	731813000002
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Nails	مسامير	741510000001
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Upholstery nails	مسامير تنجيد	741510000002
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Other	غيرها	741510009999
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Nickel screws	مسامير من نيكيل	750890300001
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	Aluminum screws	مسامير من ألومنيوم	761610000001
Technical Regulation for Building Materials - Part 1 : The Sectors of Metals and their Alloys for Buildings and Constructions	اللائحة الفنية لمواد البناء - الجزء الأول قطاعات المعادن وسبائكها للمباني والإنشاءات	--- Nails, tacks, nuts, bolts, and screws	--- مسامير (قلاووز) ومسامير التنجيد والصواميل (عزقات) والمسامير الملولبة (براغي)	790700500000

JEDES QUARTAL NEU

Unser Fachmagazin FOREIGN TRADE

Einzelne Ausgaben oder im
praktischen Abo

Das unabhängige Fachmagazin für die Außenwirtschaft in Kooperation mit der Aussenwirtschaftsrunde (AWR) e.V.



Weitere Infos unter: www.mendel-verlag.de/foreigntrade-abo

Das Magazin zum Nachschlagen!

Wichtige News, Updates, Hintergründe und praktisches Insiderwissen – FOREIGN TRADE liefert Ihnen quartalsweise Relevantes aus den Bereichen Zoll, Steuern, Warenursprung & Präferenzen, Exportkontrolle, IT-Verfahren u.v.m. Jede Ausgabe setzt einen besonderen Themenschwerpunkt und beleuchtet diesen aus verschiedenen Perspektiven. Hier werden komplexe Fragestellungen klar und prägnant auf den Punkt gebracht.

Kooperationspartner und Redaktionsbeirat

FOREIGN TRADE erscheint in Kooperation mit der Aussenwirtschaftsrunde e.V. – dem größten und am schnellsten wachsenden deutschsprachigen Forum für Praktiker in Außenhandel, Verbrauchsteuern und Zoll. Der Redaktionsbeirat setzt sich aus Mitgliedern der Aussenwirtschaftsrunde zusammen, auch Vorstand und Fachkoordinatoren sind vertreten. Die spezielle Sichtweise der Aussenwirtschaftsrunde macht ihren Erfolg aus, diese ist auch Leitgedanke von FOREIGN TRADE.

Passt FOREIGN TRADE zu Ihnen?

Sie arbeiten in einem ex- oder importorientierten Unternehmen, sind verantwortlich in den Bereichen Zoll, Außenhandel und Exportkontrolle oder möchten einfach nur wissen, wie Sie Ihre außenwirtschaftlichen Abläufe besser, sicherer, einfacher oder effektiver gestalten können? Dann ist FOREIGN TRADE nicht nur interessanter, angenehmer „Lesestoff“, sondern auch praktische Arbeitshilfe und immer wieder nützlich zum Nachschlagen. Kurz gesagt: FOREIGN TRADE ist jedem zu empfehlen, der durch effektiv genutzte Zeit außenwirtschaftlich am Ball bleiben will.

Zuverlässig auf Ihren Tisch!

FOREIGN TRADE erscheint quartalsweise seit Anfang 2013. Mit dem praktischen Jahresabo für nur 72,00 EUR verpassen Sie keine Ausgabe, erhalten die Lieferung direkt druckfrisch aus der Produktion und sparen bis zu 15% im Vergleich zum Einzelpreis.



NICE TO KNOW: Eine Übersicht aller bislang erschienenen Ausgaben und die Möglichkeit, einzelne Hefte nachzubestellen, finden Sie auch auf unserer Website unter: www.mendel-verlag.de/foreigntrade-einzel.

Bestellschein

Hiermit bestellen wir die Fachzeitschrift **FOREIGN TRADE** wie folgt:

- im Abo:** Vier Ausgaben für insgesamt 72,00 EUR bzw. 66,00 EUR für Mitglieder der Aussenwirtschaftsrunde e.V.
- folgende Einzelausgaben:** Bitte Ausgabe und gewünschte Anzahl eintragen. Preis je Einzel exemplar: 21,40 EUR. Eine Übersicht aller bislang erschienenen und lieferbaren Themenhefte finden Sie auf unserer Website.



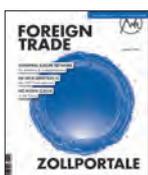
____ Ex.



____ Ex.



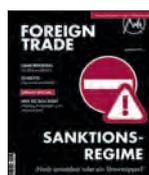
____ Ex.



____ Ex.



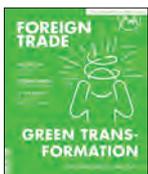
____ Ex.



____ Ex.



____ Ex.



____ Ex.



____ Ex.



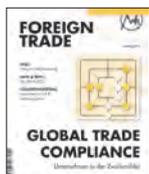
____ Ex.



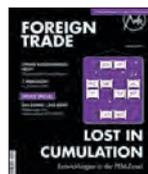
____ Ex.



____ Ex.



____ Ex.



____ Ex.

Abo- und Bezugsbedingungen: Alle genannten Bruttopreise verstehen sich inkl. der gesetzlichen MwSt. und zzgl. Versandkosten (12,50 EUR pro Abojahr/3,80 EUR beim Versand von Einzel exemplaren). Die Mindestlaufzeit für ein Abonnement beträgt ein Jahr beginnend mit Rechnungstellung. Es verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens einen Monat vor Ablauf des Bezugszeitraums in Textform gekündigt wird. Versandkosten für den Buchhandel und für Lieferungen ins Ausland können abweichen. Es gelten ausschließlich unsere AGB, die Sie jederzeit unter www.mendel-verlag.de/agb einsehen können.

Firmenname Kd.-Nr.

Abteilung/Ansprechpartner

Straße

PLZ Ort

E-Mail

Telefon Fax

Datum Unterschrift

Bitte bestellen Sie per Fax: +49 2302 2029311 | per E-Mail: info@mendel-verlag.de
 per Post: Mendel Verlag GmbH & Co. KG, Wasserstr. 223, 44799 Bochum
 Online: www.mendel-verlag.de/shop

