IHK Region Stuttgart

06–07|2025

Außenwirtschaft aktuell

Seite 4 **EU-Handelspolitik: Europas Joker in Krisenzeiten**

Seite 17 Israel: Cybersicherheit als Exportschlager

Seite 21 IHK-Hub: Nachhaltig investieren, global wachsen

www.ihk.de/stuttgart

INHALT

Editorial 3

Titelthema
EU-Handelspolitik: Europas Joker in Krisenzeiten 4

Internationaler Warenverkehr 8

Rechtssicher auf Auslandsmärkten
Abschwächung der Lieferkettenrichtlinie CSDDD 12

Länder und Branchen
Mexiko 2025: Neue Chancen trotz Exporthürden 14
Rückblick: Botschafterdialog Lateinamerika 15
UK: Geschäftschancen nach dem Brexit 16
Israel: Cybersicherheit als Exportschlager 17
Aufträge rund um Sicherheit und Verteidigung 18

Finanzieren, Förderung und Ausschreibung
Jahresberichte Exportkredit- und Investitionsgarantien 2024 19
Förderprogramm develoPPP 20
Auslandsmesseprogramm 2026 20
IHK-Hub: Nachhaltig investieren, global wachsen 21

Kurz vor Schluss
Business mit Aussicht – Stuttgart neu erleben 22

Veranstaltungen 23

Impressum 24

© gettyimages

EDITORIAL

Mit der EU **global vernetzt**

Liebe Leserinnen und Leser,

in Zeiten wachsender Handelskonflikte und eines zunehmenden Protektionismus – allen voran durch die USA – steht die globale Wirtschaft vor großen Herausforderungen. In dieser Ausgabe möchten wir deshalb einen konstruktiven Blick darauf werfen, wo deutsche Unternehmen im Auslandsgeschäft weiterhin verlässliche Rahmenbedingungen für planungssicheres und erfolgreiches Wirtschaften finden können. Gibt es diese überhaupt noch? Wir meinen: ja!

Eine Schlüsselrolle spielt dabei die Handelspolitik der Europäischen Union. Mit Abkommen in insgesamt 77 Ländern und Märkten steht die EU für eine Zusammenarbeit auf Basis klar definierter Regeln im internationalen Handel. Eine modernere und schlankere Gestaltung der Handelsabkommen soll gezielt Handelshemmnisse abbauen und neue Perspektiven eröffnen. Mehr dazu in unserem Titelthema. Zudem werfen wir einen Blick auf die Omnibus-Initiative der EU-Kommission. Denn diese soll den Inhalt der EU-Lieferkettenrichtlinie konkretisieren und Unternehmen entlasten.

Die Themen Vernetzung und Zusammenarbeit im Kontext der EU durchziehen das Magazin: Dabei haben wir als Beispiel in dieser Ausgabe die Märkte Großbritannien, Mexiko und Israel näher betrachtet – Länder, mit denen freier Handel möglich ist und deutsche Kooperationen ausdrücklich erwünscht sind. Besonders in den zukunftsweisenden Bereichen Hightech, Nachhaltigkeit und Cybersicherheit zeigen sich hier vielversprechende Chancen – häufig unterstützt durch staatliche Förderungen. Auch auf Bundes- und Länderebene gibt es zahlreiche Initiativen, die internationale Wirtschaftspartnerschaften fördern. Mit aktuell neuer Besetzung unterstützt etwa der IHK-Hub der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE) Unternehmen beim Aufbau nachhaltiger Geschäftsmodelle in Entwicklungs- und Schwellenländern.

Mit dieser Ausgabe präsentieren wir unser Magazin in neuem, barrierefreiem Design – für ein besseres Leseerlebnis auf mobilen Geräten. Neben aktuellen Inhalten aus unserem Tagesgeschäft bieten weiterführende Links die Möglichkeit, noch tiefer in Themen einzutauchen. Lassen Sie sich inspirieren und teilen Sie uns gerne mit, welche Aspekte Ihnen besonders zusagen – unter der E-Mail-Adresse international@stuttgart.ihk.de. Gemeinsam können wir das Magazin noch besser auf Ihre Bedürfnisse abstimmen.

Silke Taubert-Vikuk
Redakteurin International, IHK Region Stuttgart

© IHK Region Stuttgart

“

Lassen Sie sich von unserem neuen Magazin inspirieren und teilen Sie uns gern Ihre Eindrücke hierzu mit.

Silke Taubert-Vikuk
IHK Region Stuttgart

TITELTHEMA

EU-Handelspolitik: Europas Joker in Krisenzeiten

Handelskriege und Protektionismus – der internationale Handel ist erschüttert. Die EU-Handelspolitik gerät vor dem Hintergrund der geopolitischen und wirtschaftlichen Herausforderungen wieder mehr in den Blickpunkt.

Die USA erheben massive Zusatzzölle auf fast alle Importe – mit empfindlichen Folgen für die Wirtschaft in der EU und im Besonderen für die ohnehin gebeutelte Automobilindustrie in der Region Stuttgart. Der zweite große, wichtige Handelspartner China setzt deutsche Firmen mit seinem Zwang zu Local Content, also zur Pflicht, vor Ort zu produzieren,

© gettyimages

„Unsere Unternehmen sind dringend auf klare Rahmenbedingungen angewiesen, die Marktchancen eröffnen und längerfristig absichern", betont Dr. Volker Treier, Außenwirtschaftschef und Mitglied der Hauptgeschäftsführung des DIHK. „Wenn wir Betriebe bei ihrer Wertschöpfung zuhause nicht entlasten, verlieren wir international weiter an Boden."

ebenfalls mehr und mehr unter Druck. Insgesamt, so die Ergebnisse der aktuellen Going International 2025 Umfrage der DIHK, ächzen Unternehmen unter einer deutlichen Zunahme von Handelshemmnissen.

Zeit also, den Blick auf die eigene, also die EU-Handelspolitik zu richten, nicht wie ein hypnotisiertes Kaninchen nur auf die protektionistischen Maßnahmen der großen Player zu schauen, sondern sich auf die eigenen Stärken zu besinnen und die darin liegenden Chancen zu erkennen. Denn klein ist die EU als Player nicht. Sie ist ein attraktiver Handelspartner mit 440 Millionen Konsumenten und zugleich der größte Binnenmarkt weltweit mit transparenten Regeln. Über die Jahrzehnte hat die EU erfolgreich Partnerschaften geknüpft und damit die Weichen für eine regelbasierte Vernetzung ihres internationalen Handels gestellt. Mit insgesamt 77 Wirtschafts- und Partnerschaftsagreements stärkt die

© gettyimages

Union bilaterale und multilaterale Handelsverbindungen. Dass darin Chancen stecken, zeigen die Zahlen. Ein Beispiel: So vermeldete DG TRADE, die für die Aushandlung von Abkommen verantwortliche EU-Direktion, fünf Jahre nach Inkrafttreten des CETA-Abkommens mit Kanada, ein Exportwachstum von der EU nach Kanada um 26 Prozent. Zudem profitieren gerade KMU von CETA. 44 Prozent mehr kleine und mittlere Unternehmen konnten mit CETA ihre Waren nach Kanada ausführen als davor. Wer sich ein Bild von den Vorteilen und Chancen machen will, die in einem solchen Abkommen stecken, kann sich die eindrucksvollen Erfolgsgeschichten einzelner Unternehmen auf der Webseite der DG Trade anschauen. > **https://policy.trade.ec.europa.eu**

Eindrucksvoll ist auch der Blick auf die Weltkarte, die anzeigt, mit wie vielen Ländern in wie vielen Regionen der Welt Handelspartnerschaften bestehen: Ausgegraut sind die Länder, mit denen aktuell weder ein Freihandelsabkommen besteht noch verhandelt wird. Mit allen anderen Ländern ist man entweder schon wirtschaftlich verpartnert oder im Gespräch.
> **https://circabc.europa.eu**

Beispiel Präferenzen

Unmittelbar spürbar werden die positiven Effekte von Wirtschaftsabkommen mit dem damit verbundenen Zollabbau – den Präferenzen. Ein Wermutstropfen ist, dass manch Unternehmen sich nach Abwägen von Aufwand und Ertrag dagegen entscheidet, Präferenzabkommen zu nutzen. Denn um in den Genuss des Zollvorteils zu kommen, müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein: Erstens muss die Ware den präferenziellen Ursprung erfüllen und zweitens muss ein entsprechender Nachweis erbracht werden. Beides liegt in der Hand des Exporteurs. Und offenbar ist der Aufwand einigen Unternehmen zu hoch. Um die Abkommen besser nutzbar zu machen, dürfen die Regeln zur Ermittlung des Ursprungs und zu dessen Nachweis nicht zu kompliziert sein. Hier steckt noch Verbesserungspotenzial.

Das hat die DG Trade erkannt und bereits vor einiger Zeit begonnen, das dahinter liegende System der Ursprungsregeln und -nachweise sukzessive zu verschlanken und zu erleichtern. Das gilt für die Gestaltung der jüngeren Abkommen wie denen mit Kanada und Neuseeland. Das gilt aber auch für die in die Jahre gekommenen Abkommen mit Chile und Mexiko, die deutlich modernisiert wurden. Für viele Unternehmen könnte die Nutzung von Präferenzen nun attraktiv werden. Großzügigere Regeln führen dazu, dass mehr Waren als bisher den präferenziellen Ursprung EU erreichen. Zusätzlich reduziert eine einfachere Nachweisführung den innerbetrieblichen Workflow. Bisher ungenutztes Potenzial also, mit dem sich neue Märkte erschließen lassen.

© gettyimages

Handelsabkommen als Chance

Angesichts der aktuellen Szenarien und drohender Handelskriege ist es entscheidend, dass die EU-Handelspolitik mit ihren Weichenstellungen einen idealen Rahmen schafft, damit die Wirtschaft in der EU erfolgreich und planungssicher agieren kann. Ziel muss es sein, weiter zu verhandeln und die Chancen von Abkommen nutzen. Gerade in diesen disruptiven Zeiten ist das Festhalten an regelbasiertem Handel entscheidend. Vielversprechend sind die Verhandlungen mit Indien. Zu hoffen ist, dass das Agreement mit dem südamerikanischen Staatenbund Mercosur von allen Staaten der EU ratifiziert wird. Beides würde die Position der EU in der Weltwirtschaft stärken.

Klare Rahmenbedingungen für internationalen Handel

Unter die Rubrik „Wünsch dir was" fiele noch das Stichwort Trade Facilitation Agreement (TFA). Ein multilaterales Abkommen, beschlossen im Jahr 2017 von den Mitgliedern der WTO mit dem Ziel, gute Rahmenbedingungen für den internationalen Handel zu schaffen. TFA dient dem Abbau von Handelshemmnissen und der Schaffung einheitlicher Regelungen,

zum Beispiel bei der Zollabfertigung. So wird Importieren und Exportieren planbar und Unternehmen bleiben handlungsfähig. Würde sich die Administration in der EU und in den einzelnen Mitgliedsstaaten an alle dort gefassten Beschlüsse halten, wäre ein weiterer wichtiger Schritt für einen erfolgreichen Außenhandel getan.

© gettyimages

Wie die EU Handelsabkommen modern und schlank gestaltet

„Technik" des Zollabbaus

Ein wichtiger Baustein von Handelsabkommen ist der schrittweise Abbau von Zöllen für Waren, die im Partnerland produziert wurden und die die spezifischen Regeln erfüllen. Nun sind einige der Abkommen schon in die Jahre gekommen und wurden daher angepasst. So geschehen für die bilateralen Abkommen zwischen Mexiko (2000) und Chile (2002), die neu verhandelt und 2025 mit den neuen Regeln in Kraft getreten sind.

Vereinfachung der Ursprungsregeln

Oft Wertschöpfungsregeln: Der wertmäßige Anteil an Vormaterialien ohne EU-Ursprung oder ohne nachgewiesenen EU-Ursprung darf heute oft bei 50 Prozent liegen – wohingegen dieser Wert früher bei 30 oder maximal 40 Prozent lag. Die Folge: viele Unternehmen erreichen heute den präferenziellen Ursprung und damit einen potenziellen Zollvorteil. Es kann sich also lohnen, neu zu überlegen, ob die Nutzung von Präferenzen sich lohnt.

Vereinfachung der Nachweise

Hier ist eine deutliche Entwicklung hin zu mehr Eigenverantwortung der Unternehmen, Vereinfachung der Prozesse und Entbürokratisierung zu beobachten. Zum einen wird die papiergestützte Dokumentation über das Warenbegleitdokument EUR.1 sukzessive abgeschafft: Wo früher eine Einzelfallbetrachtung und -prüfung durch den Zoll erfolgen musste – jedes EUR.1-Formular musste vom Zoll per Siegel bestätigt werden, liegt in den moderneren Abkommen die Verantwortung beim Unternehmen. Statt der EUR.1 erfolgt der Nachweis über eine Ursprungserklärung des Exporteurs auf der Rechnung. Und auch die Regeln hierfür hat die EU Schritt für Schritt erleichtert: Mussten Unternehmen früher eine aufwändige Auditierung durch den Zoll inklusive Unternehmensbesuch durchlaufen, um zu beweisen, dass sie die Betriebsprozesse rund um Präferenzabkommen im Griff haben, so ist heute lediglich eine Registrierung beim Zoll erforderlich, um Ursprungserklärungen abgeben zu dürfen.

Andrea Schubode, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

Trade Facilitation Agreement des WTO-Handelsabkommens **www.ihk.de/stuttgart,** Nr. 2715576

Umfrage Going International 2025/ DIHK **www.dihk.de**

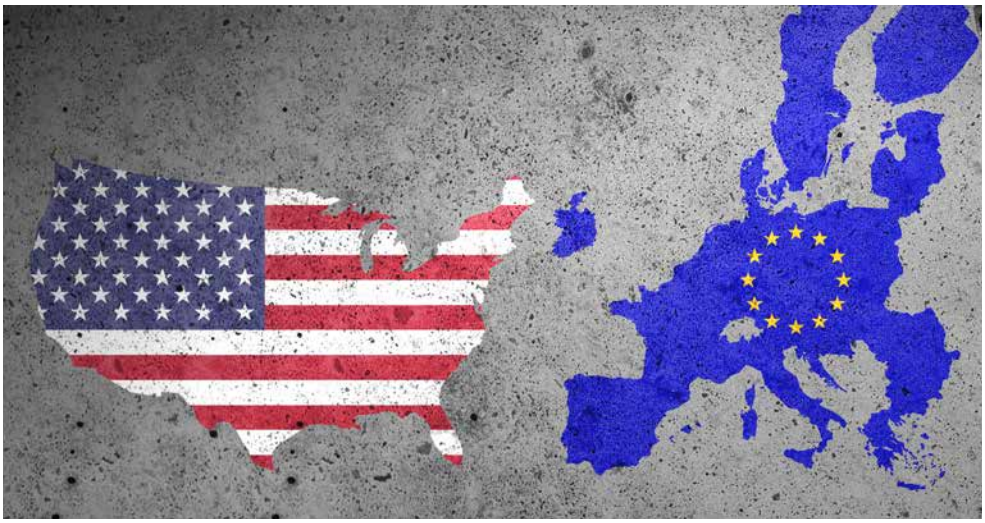
Globaler Handel aktuell

Zölle, Ein- und Ausfuhr: Strafzölle USA

Auf dem Laufenden bleiben über den Zollstreit mit den USA – gar nicht so einfach. Viele der protektionistischen Maßnahmen werden zunächst angekündigt und anschließend wieder verschoben oder gar verworfen, andere treten dann doch in Kraft. Und es sind nicht nur die Zölle auf EU-Ware, die sich direkt auf EU-Exporteure auswirken. Aufgrund der starken Verflechtung der Automobilbranche mit dem gesamten nordamerikanischen Kontinent (Kanada, USA und Mexiko) wirken sich zum Beispiel auch die von der US-Administration erhobenen Zölle auf kanadische und mexikanische Ursprungsware negativ auf die EU-Wirtschaft aus. Die EU wiederum muss sich aufstellen: verhandlungsbereit bleiben und dennoch angemessen reagieren.

Wir stellen verlässliche Quellen vor, über die Sie sich über den jeweils aktuellen Stand informieren können.

- **www.ihk.de/stuttgart,** Nr. 6476812: Zollerhöhungen USA
- **https://www.gtai.de:** Handelspolitik unter Trump
- **https://ec.europa.eu:** Questions and Answers on the US reciprocal tariff policy



© gettyimages

Zölle, Ein- und Ausfuhr: F-Gas und ozonabbauende Stoffe – Codierungen in ATLAS

Zwei EU-Verordnungen regeln die Ein- und Ausfuhr von fluorierten Treibhausgasen (F-Gas) und ozonabbauenden Stoffen (ODS):

- Verordnung (EU) 2024/573 für F-Gase
- Verordnung (EU) 2024/590 für ODS

Die Verordnungen bringen neue Pflichten und Codierungen mit sich, die bei Zollanmeldungen berücksichtigt werden müssen. Dies betrifft unter anderem:

- Nachweispflichten: Konformitätserklärungen, Registrierungs-IDs und Mengennachweise.
- Mengenangaben: CO_2-Äquivalente und Nettomassen müssen in bestimmten Datenfeldern erfasst werden.
- Ausnahmen: Es gibt Sonderregelungen für Laborzwecke, Reparaturen oder bestimmte Produkttypen, die durch spezifische TARIC-Codes abgedeckt werden.

Der Zoll informiert in einer ATLAS-Meldung über alle relevanten TARIC-Maßnahmen und zugehörigen Codierungen für die Ein- und Ausfuhr. > **www.zoll.de**

Warenursprung und Präferenzen: PEM und Lieferantenerklärungen

Zum 1. Januar 2025 ist die revidierte Pan-Euro-Mittelmeer (PEM)-Konvention in Kraft getreten. Wenn die neuen vereinfachten Ursprungsregeln in Lieferantenerklärungen verwendet werden, muss dies auch im Jahr 2025 gekennzeichnet werden. Aus den „Übergangsregeln" oder „transitional rules" wurden die „revised rules", die EU ruft allerdings alle Beteiligten auf, auch veraltete Kennzeichnungen zu akzeptieren.

Grundsätzlich gilt für Lieferantenerklärungen: Wenn es keine Kennzeichnung gibt, dann wurden die „alten" PEM-Regeln verwendet. Hier gilt für Waren ab Kapitel 25: mit den alten Regeln sind die neuen Regeln auch erfüllt. Gleichzeitig gilt für Lieferantenerklärungen, die nicht nur für die PEM-Staaten, sondern auch für alle anderen EU-Handelsabkommen gelten sollen, dass alle Ursprungsregeln erfüllt sein müssen. Das sind regelmäßig strengere als die neuen PEM-Regeln. Damit sind für diese in der Praxis üblichen Lieferantenerklärungen die oben genannten Vermerke unnötig.

Exportkontrolle: AGG verlängert

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hat die bestehenden nationalen Allgemeinen Genehmigungen (AGG) um ein weiteres Jahr verlängert. Unverändert blieben aus dem Bereich der Dual-Use-Güter die AGG Nr. 12, Nr. 16, Nr. 17, Nr. 39, Nr. 43, Nr. 44 und aus dem Bereich der Rüstungsgüter die AGG Nr. 28 und Nr. 32. Bei allen weiteren AGG gibt es inhaltliche Anpassungen, insbesondere explizit aufgenommene Einschränkungen hinsichtlich möglicher Verwendungen im Zusammenhang mit dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine.

Mit den AGG ermöglicht die Verwaltung Unternehmen genehmigungspflichtige Ausfuhren unter bestimmten Bedingungen ohne Zeitverzug durchzuführen.

Die IHK informiert auf ihrer Webseite zu den AGG: > **www.ihk.de/stuttgart,** Nr. 10798

Exportkontrolle: 16. Sanktionspaket – EU erweitert Maßnahmen gegen Russland und Belarus

Die EU hat mit der Verordnung (EU) Nr. 2025/395 das 16. Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet, das weitere wirtschaftliche und individuelle restriktive Maßnahmen enthält. Die Regelungen wurden am 24. Februar 2025 im Amtsblatt der EU veröffentlicht und traten einen Tag später in Kraft. Unter anderen beinhaltet die Verordnung folgende Handels- und Dienstleistungsbeschränkungen:

- Bestehende Verkaufs- und Ausfuhrverbote wurden erweitert – unter anderem für chemische Ausgangsstoffe für Reizstoffe, Chromverbindungen, Software im Zusammenhang mit CNC-Maschinen, Steuerungen für unbemannte Fluggeräte (UAV), Kunststoffe, Kautschuk sowie Software im Zusammenhang mit der Erdöl- und Erdgasexploration (Erweiterung von Anhang II, Anhang VII, Anhang XXIII).
- Neu eingeführt wurde ein Einfuhrverbot für Primäraluminium.
- Erweiterung der Transitverbote (Anhang VII erweitert, Anhang XXXVII erweitert).
- Neu verboten ist die Erbringung von Bauleistungen und der Verkauf entsprechender Software.

Bitte beachten Sie, dass die Maßnahmen gegen Krim und Sewastopol sowie die von Russland kontrollierten Gebiete Cherson, Donezk, Luhansk und Saporischja ebenfalls verschärft wurden. Um Umgehungen zu verhindern, hat die EU mit der Verordnung (EU) 2025/392 auch die Maßnahmen gegen Belarus angepasst. > **https://eur-lex.europa.eu**

Weitere Informationen:
> **https://ec.europa.eu:** FAQ der EU-Kommission zum 16. Sanktionspaket
> **www.ihk.de/stuttgart,** Nr. 137203: Aktuelle Infos der IHK Region Stuttgart

© gettyimages

Exportkontrolle: Russland-Embargo verletzt? Das BMWE informiert zu strafrechtlichen Konsequenzen

Mit einem neuen Informationsschreiben informiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) über aktuelle Entwicklungen der strafrechtlichen Fallpraxis zu Verstößen gegen die Russland-Sanktionen im Kontext der Sanktionsumgehung. Geplant sind regelmäßige Aktualisierungen des Schreibens zu neuen Entwicklungen.
> **https://www.bmwk.de**

Importregelungen EU: CBAM – Vereinfachungen in Sicht, Registrierungsprozess gestartet

Die EU-Kommission hat am 26. Februar 2025 im Rahmen eines sogenannten Omnibus-Verfahrens weitreichende Vereinfachungen auch für CBAM vorgeschlagen.

Bagatellschwelle von 50 Tonnen pro Jahr?

Wesentlich ist eine ab 2026 gültige Bagatellschwelle: Wer jährlich weniger als 50 Tonnen CBAM-Güter importiert, soll aus dem Anwendungsbereich von CBAM fallen. Nach Mitteilung der EU-Kommission müssten sich damit 90 Prozent der Importeure ab 2026 nicht mehr mit CBAM beschäftigen. Mit diesem Punkt folgt die EU-Kommission den Stellungnahmen der IHK Region Stuttgart und der DIHK. Wir hatten gefordert, die bisherige Schwelle von 150 Euro pro Sendung durch eine deutlich größere gewichtsbasierte Schwelle zu ersetzen. Damit soll sichergestellt werden, dass alle gelegentlichen Importeure von CBAM-Waren befreit werden, auch um die Flexibilität beim Import zu bewahren. Da immer noch 99 Prozent der Emissionen erfasst werden, bleibt der Zweck der Regelung klar erhalten. Die Bürokratie wird aber maßgeblich eingeschränkt. Ein Nebeneffekt: Wenn nur noch 10 Prozent der Importeure für 2026 als zugelassene CBAM-Anmelder registriert werden müssen, ist das für die Genehmigungsbehörden (in Deutschland die DEHSt) eher zu bewältigen.

Die IHK setzt sich für weitere Vereinfachungen ein (Anerkennung AEO, Abrechnung mit Importzollanmeldung alternativ zum Registrieren und weiteres). Wichtig für die Planungssicherheit ist, dass rasch Klarheit besteht, was tatsächlich kommt. Hierzu muss der Gesetzgebungsprozess zwischen EU-Kommission, Rat und Parlament für CBAM schnell abgeschlossen werden.

Weitere Infos zum Registrierungsprozess auf unserer Webseite:

... weiterlesen

Länderbestimmungen: Elektronische Gestellungsmitteilung im Straßengüterverkehr mit der Schweiz

Rolle rückwärts in Sachen Gestellungsmitteilung im Warenverkehr mit der Schweiz: Aufgrund einer neuen rechtlichen Auslegung der EU-Kommission zur Gestellungsmitteilung hat das Bundesministerium der Finanzen einer Erleichterung zugestimmt. Wer Ware im Straßenverkehr aus der Schweiz in die Union verbringt, muss nun nicht mehr selbst die Bestätigung der Gestellung (Nachricht CUSCON) übermitteln. Stattdessen kann diese durch das Grenzzollamt erfolgen, sofern eine Zollanmeldung vorliegt. Es gilt somit wieder die Regelung wie vor dem 1. Januar 2023.

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

Team Zoll und Exportkontrolle

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

Abschwächung der **Lieferkettenrichtlinie** CSDDD

Die europäische Lieferkettenrichtlinie CSDDD soll eine Reihe von Erleichterungen erfahren. Diese Änderungen, die von der EU-Kommission vorgeschlagen wurden, könnten weitreichende Auswirkungen auf Unternehmen und ihre Geschäftsprozesse haben.

Der als Teil der Omnibus-Verordnung angeregte Vorschlag der EU-Kommission zielt darauf ab, Unternehmen von einigen Anforderungen der CSDDD zu entlasten und gleichzeitig die Umsetzung der Richtlinie zu vereinfachen.

1. Eingeschränkte Sorgfaltspflichten: Fokus auf direkte Geschäftspartner

Eine der zentralen Änderungen betrifft die Reduzierung des Umfangs der Sorgfaltspflichten. Unternehmen sollen künftig nur noch ihre eigenen Geschäftstätigkeiten, die ihrer Tochterunternehmen und der direkten Geschäftspartner überprüfen müssen. Indirekte Geschäftspartner sollen – ähnlich wie beim LkSG – erst in die Sorgfaltspflichten einbezogen werden müssen, wenn es konkrete Hinweise auf Risiken oder Verstöße gibt.

© gettyimages

2. Keine Pflicht zur Vertragsbeendigung

Ein weiterer Änderungsvorschlag betrifft die bisher vorgesehene Pflicht zur Beendigung von Geschäftsbeziehungen bei schwerwiegenden potenziellen Verstößen oder tatsächlich negativen Auswirkungen. Diese Verpflichtung würde entfallen, um eine Unterbrechung kritischer Lieferketten zu vermeiden.

3. Vereinfachte Überwachung und längere Intervalle

Bisher mussten Unternehmen die Wirksamkeit ihrer Maßnahmen zur Verhinderung von negativen Auswirkungen mindestens alle zwölf Monate überprüfen. Im neuen Entwurf soll diese Überprüfung nur noch alle fünf Jahre oder bei konkretem Anlass erfolgen. Diese Änderung trägt zur Verringerung des administrativen Aufwands bei und gibt Unternehmen mehr Planungssicherheit.

4. Sanktionen und Haftung

Vorgaben zu Sanktionen und zivilrechtlicher Haftung sollen flexibler gestaltet werden. Die spezifische Haftungsregelung zur zivilrechtlichen Haftung wurde gestrichen. Die Mitgliedsstaaten sollen mehr Entscheidungsspielraum erhalten, was die Durchsetzung von Strafen und Haftungsfragen angeht.

© gettyimages

Webinar
„Incoterms-Masterclass: Praxiswissen für Fortgeschrittene“

Datum: 22. Juli 2025
14.00 bis 17.00 Uhr

5. Harmonisierung der nationalen Umsetzung

Um eine stärkere Einheitlichkeit in der Umsetzung der CSDDD zu gewährleisten, strebt die EU-Kommission eine Harmonisierung der nationalen Regelungen an. Dies bedeutet, dass die Mitgliedsstaaten künftig weniger Spielraum für abweichende Vorschriften haben.

Die Umsetzungsfrist für die Mitgliedstaaten soll um ein Jahr auf Juli 2027 verschoben werden. Hierzu hat der Rat bereits grünes Licht gegeben.

Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitern und mehr als 900 Millionen Euro weltweitem Nettoumsatz sollen die neuen Regelungen ab Juli 2028 anwenden.

Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern und mehr als 450 Millionen. Euro weitweitem Nettoumsatz sollen ab Juli 2029 in den Anwendungsbereich fallen.

Fazit

Die vorgeschlagenen Änderungen an der CSDDD bieten Unternehmen eine willkommene Entlastung. Gleichzeitig bleibt der Anspruch an Unternehmen bestehen, Verantwortung für ihre Lieferketten zu übernehmen und negative Auswirkungen auf Menschenrechte und Umwelt zu minimieren. Die endgültige Ausgestaltung der Richtlinie hängt von den Verhandlungen im Europäischen Parlament und im Rat ab. Unternehmen sollten sich auf mögliche Anpassungen einstellen.

Silke Helmholz
IHK Region Stuttgart

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

Weitere Infos

Der neue Omnibus-Vorschlag zur EU-Lieferketten-Richtlinie **www.ihk.de/stuttgart,** Nr. 6537978

Anmeldung zum Webinar „Incoterms-Masterclass: Praxiswissen für Fortgeschrittene“ **www.ihk.de**

Mexiko 2025: Neue Chancen trotz Exporthürden

Mexiko setzt auch 2025 seine Entwicklung zu einem strategisch wichtigen, globalen Industriestandort fort. Der weltweite Trend zur Diversifizierung von Lieferketten und die US-Zollpolitik verändern die wirtschaftliche Rolle des Landes.

© gettyimages

Für deutsche Unternehmen ergeben sich daraus neue Perspektiven – Mexiko ist für sie nicht nur die Brücke zum US-Markt, sondern bietet mit 130 Millionen Konsumenten und einer wachsenden Mittelschicht auch selbst einen attraktiven Abnehmermarkt

Logistische Drehscheibe durch den interozeanischen Korridor

Die mexikanische Wirtschaft wächst stabil. Industriezentren wie die Bajío-Region im Zentrum des Landes (unter anderem mit den Bundesstaaten Querétaro und San Luis Potosí) sowie Nuevo León im Nordosten bieten moderne Infrastruktur und gut ausgebildete Fachkräfte. Jährlich schließen über 100.000 Ingenieure ihr Studium ab. Zudem sorgt ein mexikanisches duales Ausbildungssystem mit aktuell 15.000 Auszubildenden in Industrieberufen für qualifizierten Nachwuchs auf dem Arbeitsmarkt.

Mexikos geografische Lage ist ein weiterer Vorteil: Neben der Grenze zu den USA bestehen über Häfen an Pazifik und Atlantik direkte Verbindungen nach Europa und Asien. Der neue interozeanische Korridor über den Isthmus von Tehuantepec verbindet seit 2024 die Küsten für den Güterverkehr auf der Schiene – eine Alternative zum Panamakanal. Der Korridor stärkt Mexikos Rolle als logistische Drehscheibe.

Zahlreiche Freihandelsabkommen, auch mit der EU, erleichtern den Export. Die Regierung fördert gezielt Investitionen in Hightech und Nachhaltigkeit. Wer früh investiert, kann sich langfristige Vorteile im amerikanischen, europäischen und asiatischen Raum sichern.

Andreas Müller, stellvertretender Geschäftsführer der AHK Mexiko

Weitere Infos

Länderinformationen Mexiko
www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 16710

Rückblick: Botschafterdialog **Lateinamerika**

Mit mehr als 190 Teilnehmenden unterstrich die Veranstaltung die wachsende Bedeutung Lateinamerikas als Wirtschaftspartner – insbesondere im Kontext des noch nicht in Kraft getretenen EU-Mercosur-Abkommens.

© IHK Rheinhessen / Stefan Sämmer

World Business Outlook

Laut dem World Business Outlook erwarten 58 Prozent der Unternehmen eine Verbesserung ihrer Geschäftslage in Lateinamerika – ein klares Signal für attraktive Marktchancen und eine intensivere wirtschaftliche Zusammenarbeit.

Unternehmen stehen vor Herausforderungen: Die Wirtschaft stagniert, die Nachfrage bei Bestandsmärkten bleibt mäßig schwach. Unternehmen haben ein Diversifizierungsinteresse und streben an, ihre Geschäftstätigkeit verstärkt aus Deutschland heraus auszubauen. Präsent waren Unternehmen aus verschiedenen Bereichen wie Bergbau, erneuerbare Energien und spezialisierten Industrien mit einem klaren Fokus auf B2B. Sie zeigten ein konkretes Interesse an Gesprächen mit den anwesenden Diplomaten und deren Unterstützung bei der Ermittlung potenzieller Geschäftsmöglichkeiten.

Mercosur stärker berücksichtigen

Die globale Diversifizierung der Geschäftspartner gewinnt zunehmend an Bedeutung – auch mit Blick auf Lateinamerika. Die globalen Marktbedingungen werden voraussichtlich mittelfristig instabil bleiben, wobei Verlässlichkeit weiterhin eine Herausforderung darstellt. Die Mercosur-Region sollte in wirtschaftlichen Strategien stärker berücksichtigt werden. Ihre Dynamik, so zeigt nicht zuletzt das Event, sollte nicht unterschätzt werden. Die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt tritt zunehmend in den Hintergrund, da Volatilität zur neuen Konstante geworden ist, insbesondere infolge von (drohenden) Handelskonflikten.

Alle vier Länder – Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay – positionieren sich als Partner im Kontext von Friendshoring und der Sicherung von Lieferketten.

Dilara Baran, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

Weitere Infos zum Botschafterdialog Lateinamerika
www.ihk.de/rheinhessen

UK: Geschäftschancen nach dem Brexit

Seit dem endgültigen Austritt 2021 aus der EU hat sich das Geschäft mit UK verändert. Importe und Exporte gingen zurück. Hoffnung auf eine Belebung der Handelsbeziehung besteht für regionale Unternehmen durch Kooperationsangebote.

Die britische Konjunktur schwächelt und so möchte Premierminister Keir Starmer das Wirtschaftswachstum ankurbeln mit Investitionen im Infrastrukturbereich, Gesundheitswesen und im Energiesektor. Starmer hat zudem eine Technologieoffensive angekündigt, um Großbritannien zur führenden Nation im Bereich Künstliche Intelligenz zu machen. Daraus lassen sich Geschäftsmöglichkeiten ableiten. Zumal deutsche Produkte „hoch im Kurs" stehen. Die Elektromobilität beispielsweise boomt: Internationale und deutsche Automobilunternehmen produzieren Elektrofahrzeuge und Batterien im Vereinigten Königreich.

Kooperationen sind der Schlüssel

Eine Erfolgstory zur Belebung der Wirtschaftsbeziehungen seit dem Brexit ist die Partnerschaftsinitiative Baden-Württemberg – United Kingdom. THE LÄND koordiniert Aktivitäten über ein Auslandsbüro in London. Im Visier sind ähnlich strukturierte Schlüsselbereiche aus beiden Regionen – identifiziert wurden die Automobilindustrie, Gesundheitswirtschaft, KI und weitere. Im Winter 2024/2025 fand die erste britisch-deutsche High-Tech-Partnerschaft in Stuttgart statt, bei der sich Tech-Firmen vernetzten.

> **https://wm.baden-wuerttemberg.de**

Auch die EU möchte die Handelsbeziehungen intensivieren. So ist UK aktiver Partner im Beraternetzwerk Enterprise Europe Network (EEN), das bei der Suche nach Geschäftspartnern auf der Insel unterstützt. Zum Beispiel über die Europäische Kooperationsdatenbank, die europaweite Angebote für Geschäfts-, Technologie- und Partnerschaften bündelt.

> **https://enterprise-europe-bw.de/dienstleistungen/kooperation**

Dagmar Jost, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

Infos zu Großbritannien und zur Frühjahrsumfrage
www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5671192

Post-Brexit Handelsinformationen der AHK Großbritannien
https://grossbritannien.ahk.de

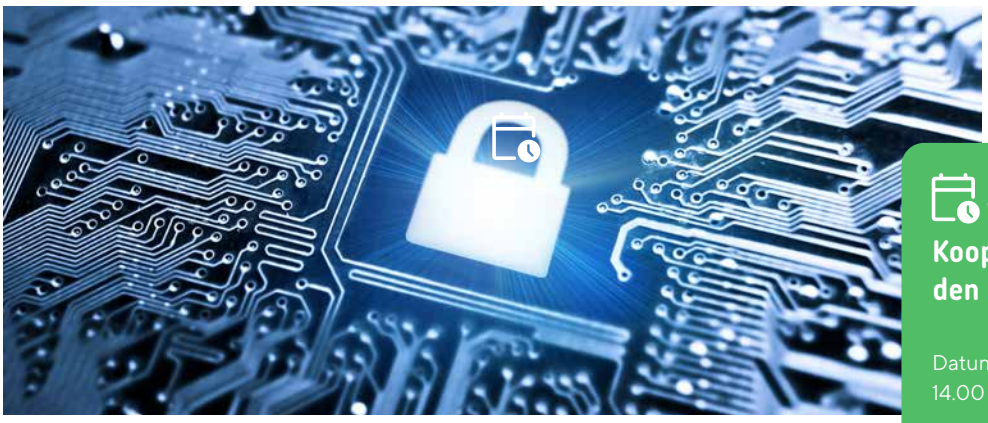
Fazit der Frühjahrsumfrage der AHK Großbritannien

Die deutsch-britische Business Community ist erfolgreich in UK tätig. Aufgrund der globalen Herausforderungen ist der Wunsch allerdings groß, dass die britische Regierung das Verhältnis zur EU weiter verbessert.

© gettyimages

Israel: Cybersicherheit als Exportschlager

Israel ist nicht nur ein wichtiger Absatz- und Einfuhrmarkt für Deutschland, sondern auch ein globaler Vorreiter in der Cybersicherheit. Besonders für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) bietet die Zusammenarbeit mit israelischen Cybersicherheitsexperten zahlreiche Vorteile.



© gettyimages

Webinar: Cybersecurity: Kooperationspotenziale mit den baltischen Ländern

Datum: 9. Juli 2025
14.00 bis 15.30 Uhr

Angesichts der steigenden Zahl von Cyberangriffen und immer komplexeren Angriffsmethoden ist es für mittelständische Unternehmen (KMU) unerlässlich, ihre Sicherheitsmaßnahmen zu stärken. Durch gezielte Schulungen, den Einsatz moderner Sicherheitssoftware und die Entwicklung von Notfallplänen können diese ihre Widerstandsfähigkeit gegen Cyberbedrohungen erhöhen. Die EU hat mehrere Richtlinien zur Stärkung der Cybersicherheit verabschiedet, darunter die NIS-2-Richtlinie und die CER-Richtlinie. Diese Vorschriften erweitern die Anforderungen an das Cybersicherheits-Risikomanagement und die Meldepflichten für Vorfälle.

Kooperationen mit israelischen Cybersicherheitsexperten und Unternehmen können eine wertvolle Unterstützung bieten. Cybersicherheit ist seit Jahrzehnten existenzielle Notwendigkeit für das Land im Nahen Osten, da es neben militärischen Angriffen auch fortlaufend virtuellen Attacken ausgesetzt ist. Das gilt für sämtliche öffentliche und private Einrichtungen, die ausnahmslos potenzielle Angriffsziele darstellen. Die Expertise des Landes basiert auf einer einzigartigen Kombination aus militärischer Erfahrung, staatlicher Förderung und einer dynamischen Startup-Kultur. Dem Militär kommt dabei die besondere Rolle einer Technologieschmiede zu, da bereits mit achtzehn Jahren bei geltender Wehrpflicht innerhalb spezialisierter Eliteeinheiten modernste Fähigkeiten trainiert werden. Dieses Know-how nutzen diese Alumni oftmals bei eigener Softwareentwicklung im späteren Berufsleben.

Die Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Israel im Bereich Cybersicherheit ist daher von großer Bedeutung, um die Sicherheit und Stabilität beider Länder zu gewährleisten.

Charme Rykower, AHK Israel; Wladimir Struminski, GTAI

Weitere Infos

Den vollständigen Textbeitrag finden Sie auf unserer Webseite
www.ihk.de/stuttgart/
Nr. 6555252

Anmeldung zum Webinar Cybersecurity
www.ihk.de/stuttgart

Aufträge rund um **Sicherheit und Verteidigung**

Seit 2023 hat Deutschland eine eigene, nationale Sicherheitsstrategie. Klare Ansage ist das praktische Umsetzen der Zeitenwende: Die Bundeswehr übernimmt mehr Verantwortung bei der Landes- und Bündnisverteidigung – eingebettet in die NATO sowie zukünftig in die europäische Sicherheits- und Verteidigungsstruktur.

Die Bundeswehr unterliegt bei ihren Beschaffungen dem deutschen Vergaberecht. Aufträge der Einkaufsorganisationen, etwa dem Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) oder den Bundeswehrdienstleistungszentren (BwDLZ), weisen Besonderheiten aufgrund ihrer spezifischen Aufgaben und rechtlichen Rahmenbedingungen auf. Zudem gibt es Anforderungen an die Sicherheitsüberprüfung der Anbieter, da viele Projekte sensible Informationen oder Technologien betreffen.

Die NATO fokussiert sich auf multinationale Projekte und gemeinsame Verteidigungszwecke. Im Rahmen des NATO Sicherheits- und Investitionsprogramm (NSIP) stellen die Mitgliedstaaten Millionenbeträge bereit. Wichtige Beschaffungsagenturen sind die NATO Communications and Information Agency (NCIA) und die NATO Support Agency (NSPA). Die Beschaffungen unterliegen den Vorschriften der jeweiligen Agenturen. Außerdem können bei Bedarfen, die der gemeinsamen Finanzierung der NATO unterliegen, andere NATO-Vorschriften gelten.

Auf europäischer Ebene spielt die European Defence Agency (EDA) eine wichtige Rolle. Sie fördert die Zusammenarbeit zwischen EU-Mitgliedstaaten und soll Beschaffungen auf europäischer Ebene bündeln. Transparenz und Innovationsförderung stehen im Vordergrund, mit starker Betonung von Datenschutz und Cybersicherheit. Die EDA ist an EU-Rechtsvorschriften gebunden.

Den Überblick zu behalten ist nicht einfach. Die IHK unterstützt Sie dabei.

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

Anmeldung zum Webinar
www.ihk.de/stuttgart

Thema Security & Defence auf der Webseite der IHK Bodensee-Oberschwaben
https://www.ihk.de

Info-Veranstaltung: Aufträge rund um Sicherheit und Verteidigung

Einblick in die Besonderheiten der Vergaben von Bundeswehr, NATO und EDA.

Datum: 2. Juli 2025
10.30 bis 16.00 Uhr
Ort: IHK Region Stuttgart

© gettyimages

Berichte zu Exportkredit- und Investitionsgarantien 2024

Wie die Jahresberichte der Exportkredit- und Investitionsgarantien 2024 zeigen, erweisen sich die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung in einem geopolitisch und geoökonomisch schwierigen Marktumfeld als wichtige Stützen für die deutsche Exportwirtschaft.

Exportkreditgarantien

Mit Exportkreditgarantien sichert der Bund Exportgeschäfte gegen Zahlungsausfälle ab. Das Deckungsvolumen der Exportkreditgarantien lag 2024 mit 17,2 Milliarden Euro nur leicht unter dem des Jahres 2023. Im Länderranking lag die Türkei mit einem Deckungsvolumen von 2,8 Milliarden Euro an der Spitze. Es folgten die Vereinigten Staaten (2 Milliarden Euro) und das Vereinigte Königreich (1,5 Milliarden Euro). Auf die Ukraine entfiel ein Deckungsvolumen von 412 Millionen Euro (Platz 10). Allerdings musste der Bund 2024 hohe Entschädigungszahlungen (1,2 Milliarden Euro) aufgrund des Angriffskriegs auf die Ukraine einerseits und der Corona-Pandemie übernehmen.

Zur Entlastung vor allem kleinerer und mittlerer Unternehmen hat der Bund 2024 die Antragsbearbeitung beschleunigt und Entscheidungsprozesse verkürzt. Unter anderem wurden mehr Entscheidungen in unterschwellige Gremien verlagert und Sonderprüfungen gestrichen.

> www.exportgarantien.de

Investitionsgarantien

Vor dem Hintergrund wachsender geopolitischer Spannungen nutzen immer mehr Unternehmen Investitionsgarantien für die weitere Erschließung von internationalen Wachstumsmärkten, um die politischen Risiken abzusichern.

2024 wurden Investitionen in Höhe von 1,5 Milliarden Euro gegen politische Risiken abgesichert. Besonders viele Garantien wurden im Jahr 2024 für Erstnutzer sowie kleine und mittlere Unternehmen übernommen. Nach 2023 war auch im Jahr 2024 erneut die Ukraine das Land, für das die höchste Zahl an Investitionsgarantien übernommen wurde (14 Garantien). 11 von 16 Zielländern der abgesicherten Investitionen waren zudem Teil der Ende 2023 beschlossenen Diversifizierungsstrategie des Bundes, so dass die Garantienehmer von vergünstigten Konditionen profitieren konnten. Die Zielländer mit den höchsten Volumina der 2024 übernommenen Investitionsgarantien waren Malaysia (300 Millionen Euro), Peru (266 Millionen Euro) und Südkorea mit 212 Millionen Euro. Auch für dieses Instrument wurden 2024 Erleichterungen geschaffen. Dazu gehört unter anderem ein vereinfachtes Antragsverfahren für kleine und mittlere Unternehmen sowie die Reduktion von regelmäßigen Berichtspflichten.

> www.investitionsgarantien.de

Thomas Bittner

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

Weitere Infos

Mehr finden Sie unter
www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 3983662

develoPPP und Auslandsmessen 2026

Förderprogramm develoPPP – neue Märkte erschließen

Das develoPPP-Programm ist ein Förderprogramm, welches Unternehmen mit Zuschüssen für entwicklungspolitisch wirkungsvolle Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern unterstützt. Das von der DEG Impulse realisierte Förderprogramm gehört zum „Partners in Transformation"-Angebot des Bundesentwicklungsministeriums (BMZ).

Der nächste Ideenwettbewerb startet am 15. August 2025

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

- **https://www.bmz.de:** Jahresbericht 2024
- **https://www.developpp.de:** Projektförderung für Unternehmen

© gettyimages

Auslandsmesseprogramm 2026: 220 German Pavillons in 45 Ländern geplant

Das Interesse der deutschen Wirtschaft an Messebeteiligungen in Asien und dem Nahen Osten steigt. Im Vergleich zu 2025 werden 2026 zehn weitere Messen in Süd-Ost- und Zentralasien in das Auslandsmesseprogramm (AMP) aufgenommen.

Mit 95 Messen finden ein Drittel aller deutschen Gemeinschaftsstände in dieser Region statt. Auch die Messe-Unterstützung im Nahen und Mittleren Osten sowie in Europa wird ausgedehnt. In Summe werden kleine und mittelständische deutsche Unternehmen im kommenden Jahr auf über 220 Messen in 45 Ländern vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützt. Wichtigstes Förderland werden wie 2025 die USA mit 32 Beteiligungen. China und die Vereinigten Arabischen Emirate folgen mit 27 und 23 Gemeinschaftsständen, den sogenannten German Pavilions, sowie Indien mit 19 und Singapur mit zehn Messen. Als Dachverband der deutschen Messewirtschaft koordiniert der AUMA das Programm für die ausstellende deutsche Wirtschaft. **https://www.auma.de**

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

IHK-Hub: Nachhaltig investieren, global wachsen

Oliver Wagener bündelt als zentraler Business Scout seit Anfang 2025 bundesweit die Beratung im neuen IHK-Hub der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE). Wir haben ihn interviewt:

Hallo Herr Wagener, was ist neu am IHK-Hub und wie unterstützt dieser Unternehmen dabei, wirtschaftlichen Erfolg mit entwicklungspolitischem Engagement zu verbinden?

Oliver Wagener: Der IHK-Hub der AWE fungiert für interessierte Unternehmen als Anlaufstelle für eine Kooperation mit der deutschen Entwicklungszusammenarbeit und im Besonderen mit der AWE. Die Angebote und die kostenfreie Beratung richten sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen. Es geht dabei um nachhaltige Geschäftsaktivitäten in Entwicklungs- und Schwellenländern, die durch Finanzierung für Investitionen vor Ort, innovative Projektförderung, Unterstützung bei der Fachkräftesicherung oder durch Zugang zu Netzwerken der Entwicklungszusammenarbeit flankiert und unterstützt werden können.

Welche Regionen und Branchen/Sektoren/Themen stehen bei der AWE im Fokus?

Wagener: Die AWE ist derzeit mit Business Scouts in 14 Partnerländern der deutschen Entwicklungspolitik vertreten, die an der Schnittstelle von Außenwirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit beraten. Diese Einsätze sind teilweise an deutsche Auslandshandelskammern (AHK), teilweise auch an Auslandsstandorten der Deutschen Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) angedockt, etwa in Subsahara-Afrika, Süd- und Südostasien, Lateinamerika, dem Westbalkan und der Ukraine. Zusätzlich gibt es einen Einsatz im GIZ-Büro in Brüssel für die EU.

Wie sollen deutsche Unternehmen noch stärker für nachhaltige Wirtschaftskooperationen mit Entwicklungsländern sensibilisiert werden?

Wagener: Der IHK-Hub wird durch gezielte Formate wie Informationsveranstaltungen, Workshops und individuelle Beratungen gemeinsam mit dem IHK-Netzwerk auf die Chancen nachhaltiger Geschäftsmodelle in Entwicklungs- und Schwellenländern noch stärker hinweisen. Über die (digitalen) Kanäle der IHKs und die AWE werden Unternehmen auf Förderprogramme oder Projektentwicklungsangebote der Entwicklungszusammenarbeit aufmerksam gemacht.

Mehr Informationen rund um das Kooperationspotential zwischen Unternehmen und Institutionen im Rahmen der nationalen und internationalen Entwicklungszusammenarbeit sowie zum Beratungsangebot der AWE in der Spalte rechts.

Das Interview führte Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

Agentur AWE
www.wirtschaft-entwicklung.de

Beratungsangebot IHK-Hub
www.ihk.de/düsseldorf

Projektgeschäft und Ausschreibungen
www.ihk.de/stuttgart, Nr. 16614

„Die AWE konzentriert sich thematisch und sektoral auf die Energiewende, nachhaltige Lieferketten, digitale Technologien, Stärkung beruflicher Bildungssysteme inklusive der Fachkräftesicherung."

Business mit Aussicht: **Stuttgart neu erleben**

Eine Geschäftsreise nach Stuttgart ist mehr als nur Arbeit. Sie ist eine Gelegenheit, die kulturellen und landschaftlichen Schätze der Region zu entdecken und gleichzeitig wertvolle berufliche Kontakte zu knüpfen.

Die warmen Monate laden dazu ein, nach einem erfolgreichen Arbeitstag die Stadt neu zu entdecken. Ob beim Spaziergang durch den Schlossgarten, bei einer Bootsfahrt auf dem Neckar oder beim Aufstieg über die Stäffele – Stuttgart eröffnet an jeder Ecke neue Perspektiven und überraschende Ausblicke. In den zahlreichen Straßencafés, Biergärten und Weinstuben lässt sich der Tag entspannt ausklingen – mit Genuss und Raum für neue Ideen.

Die Stuttgart-Marketing GmbH im „neuen" Herzstück – im Haus des Tourismus

Da fällt nicht nur die Auswahl an Aktivitäten schwer, auch muss der Stuttgart-Aufenthalt der internationalen Gäste, Geschäftskunden oder -kolleginnen und -kollegen geplant und organisiert werden. Die Stuttgart-Marketing GmH versteht sich als zentrale Anlaufstelle für Firmen, die in Stuttgart und der Region Veranstaltungen professionell umsetzen oder ihren Gästen die Region von ihrer besten Seite zeigen möchten. Ob Kunden-Event, Mitarbeiterausflug, Tagung oder Kongress – die Stuttgart-Marketing GmbH bietet Unternehmen ein umfassendes Serviceportfolio.

Die Anlaufstelle hat ihren Sitz im neuen Haus des Tourismus, das im Sommer 2025 im Herzen von Stuttgart, am Marktplatz, seine Türen für Besucher öffnet.

Ein zentrales Angebot der Stuttgart-Marketing GmbH ist die Organisation maßgeschneiderter Stadtführungen und Rahmenprogramme. Ob klassischer Rundgang, architektonischer Themenschwerpunkt oder kulinarische Entdeckungstour – das Team der Stuttgart-Marketing GmbH entwickelt individuelle Programme für jede Zielgruppe. Die Führungen sind sowohl zu Fuß als auch per Bus möglich und lassen sich flexibel in den Ablauf von Tagungen und Events integrieren.

Gruppen profitieren von einer persönlichen Betreuung und erleben die Region Stuttgart von ihrer besten Seite – informativ, unterhaltsam und auf Wunsch mit exklusiven Einblicken.

Silke Taubert-Vikuk, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

StuttCard – Die Karte für den Städtetrip nach Stuttgart
https://t1p.de/m5byc

Englischsprachige Stuttgart-Citytour, Weintour und Stadtführungen für Gruppen
https://t1p.de/v9sba

© gettyimages

Veranstaltungsauswahl

Weitere Veranstaltungen und Webinare finden Sie unter:

- www.ihk.de/stuttgart, Suchbegriff „Veranstaltungen“
- www.bw.ihk.de/taetigkeitsfelder/veranstaltungen/international
- www.ihk-exportakademie.de

Länder und Branchen

Medizintechnik und Pharma in Lateinamerika
11. Juni · Stuttgart · Anmeldung

Vietnam Manufacturing Diversification Roadshow 2025
24. Juni · Stuttgart · Anmeldung

Webinarreihe #Fördermittel: Internationalisierung
1. Juli · Webinar · Info + Anmeldung

Aufträge rund um Sicherheit und Verteidigung
2. Juli · Webinar · Anmeldung

Cybersecurity – Kooperationspotenziale mit den baltischen Ländern
9. Juli · Webinar · Anmeldung

Potenziale des (Co-)Outsourcing von IT-Leistungen nach Afrika
14. Juli · Stuttgart · Anmeldung

Warenverkehr

52. IHK Jahrestreffen Zoll und Wirtschaft
7. Juli · Stuttgart · Anmeldung

Rechtssicher

Incoterms-Masterclass: Praxiswissen für Fortgeschrittene
22. Juli · Stuttgart · Anmeldung

Ausblick

Markterkundungsreise Kanada (Luft- und Raumfahrtbranche)
13. bis 17. Oktober · Kanada · Infos

Produkthaftung USA: Risiken verstehen, Unternehmen schützen
30. Oktober · Webinar · Infos

IBT - Internationaler Beratungstag 2025
10. November · Stuttgart · Infos

Außenwirtschaft aktuell per E-Mail

Melden Sie sich für die nächste digitale Ausgabe an, um die Außenwirtschaft aktuell regelmäßig per E-Mail zu erhalten. Dafür einfach **hier** klicken!

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

Außenwirtschaft aktuell per E-Mail

Melden Sie sich für die nächste digitale Ausgabe an, um die Außenwirtschaft aktuell regelmäßig per E-Mail zu erhalten. Dafür einfach **hier** klicken!

AUSBLICK

Haben Sie schon die neue Ausgabe unseres Magazin Wirtschaft gelesen?

Das Magazin Wirtschaft und unsere Außenwirtschaft aktuell bieten Ihnen im monatlichen Wechsel Einblicke in die aktuellen Themen der Wirtschaft und des Außenhandels. Klicken Sie **hier** und lesen Sie das neue Magazin Wirtschaft oder laden Sie es einfach online von unserer Webseite **www.ihk.de/stuttgart,** Nr. 5353812, herunter.

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

© 2025

Bilder:
gettyimages (Titel), metamorworks – stock.adobe.com (Titel), Abbasy Kautsar – stock.adobe.com (Seite 15)

IHK Region Stuttgart: Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern 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 und 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.