



08-09|2025

Außenwirtschaft aktuell

Seite 4

Internationale Skalierung für Startups und KMU

Seite 19

KI im Mittelstand: Europäische Impulse für die Praxis

Seite 21

Im Interview: Porsche- und VW-Chef Oliver Blume

INHALT

Editorial	3
Titelthema	
Internationale Skalierung für Startups und KMU	4
Internationaler Warenverkehr	9
Rechtssicher auf Auslandsmärkten	
Ab Werk – aber mit Folgen: Der Incoterm EXW	13
Länder und Branchen	
Namibia und Angola: Fokus Wasserstoffwirtschaft	15
Vietnam: Neue Wege für globale Lieferketten	16
Schweiz: Starke Verflechtung mit Baden-Württemberg	17
Jamaica: Öffentliche Ausschreibungen im Fokus	18
KI im Mittelstand: Europäische Impulse für die Praxis	19
Finanzieren, Förderung und Ausschreibung	
Förderung von Startups und nachhaltigen Projekten	20
International erfolgreich	
Im Interview: Oliver Blume, Vorstandsvorsitzender bei Porsche und VW	21
Kurz vor Schluss	
Stuttgart und Dublin rücken näher zusammen	22
Veranstaltungen	23
Impressum	24



Seite 4



Seite 19



Seite 22

© gettyimages

In bewegten Zeiten auf Kurs?

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie spüren es im Tagesgeschäft: Die Weltmärkte verändern sich – und mit ihnen die Anforderungen an Ihr internationales Geschäft. Strategien müssen neu gedacht werden, denn die Rahmenbedingungen sind komplexer geworden.

Gerade jetzt ist Orientierung gefragt. Die Expertinnen und Experten der Auslands-handelskammern (AHK) wie auch der baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern (IHK) stehen Ihnen dabei als verlässliche Partner zur Seite – ob Sie als Mittelständler neue Märkte erschließen oder als Startup internationale Innovationsnetzwerke nutzen möchten. Welche konkreten Angebote die AHKs vor Ort im Auslandsmarkt bereithalten, erfahren Sie in unserer Titelseite.

Wie herausfordernd das internationale Geschäft derzeit ist, wird an aktuellen Entwicklungen besonders deutlich: Angekündigte US-Zölle und chinesische Ausfuhrbeschränkungen für seltene Erden machen deutlich, wie volatil das globale Geschäft geworden ist. Die AHK Greater China beispielsweise steht hier im engen Austausch mit den Behörden und unterstützt mit aktuellen Informationen und praktischen Hinweisen (siehe Seite 10). Auch die Automobilindustrie ist gefordert – ein Interview mit Porsche- und VW-Chef Oliver Blume auf Seite 23 zeigt, wie Unternehmen mit klarem Kurs durch den Wandel steuern können.

Kompass in unübersichtlichem Fahrwasser

Die Herausforderungen sind vielfältig – ebenso wie die Lösungsansätze. Wir begleiten Sie nicht nur in etablierten Märkten, sondern auch bei der Erschließung neuer Potenziale, etwa in der Wasserstoffwirtschaft Afrikas (Seite 15). Gleichzeitig bieten niedrigschwellige Formate wie unsere Webinar-Reihe „KI für KMU“ praxis-nahe Impulse, wie technologische Innovation auch im Mittelstand konkret nutzbar wird (Seite 19).

Internationaler Beratungstag (IBT) 2025 am 10. November 2025

Ein besonderes Angebot ist der IBT 2025 in der IHK Region Stuttgart. Unter dem Motto „Weltmärkte im Wandel – Kompass für Mittelstand und Startups“ stehen Ihnen insbesondere die AHKs für bilaterale Gespräche zur Verfügung. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Fragen zu stellen, neue Perspektiven zu gewinnen – und Ihren internationalen Kurs zu überprüfen.

Wir freuen uns, Sie in unserem Hause persönlich zu begrüßen.

Silke Taubert-Vikuk, Redakteurin International, IHK Region Stuttgart



© IHK Region Stuttgart



Silke Taubert-Vikuk
Redakteurin International
IHK Region Stuttgart



Weitere Infos

Informationen und Anmeldungen zum Internationalen Beratungstag IBT 2025 finden Sie auf der Website <https://internationale-beratungstage.de>

Internationale Skalierung für Startups und KMU

Geopolitische Spannungen, technologische Disruptionen und neue Handelsdynamiken fordern Unternehmen heraus, ihre Strategien zu überdenken. Doch gerade in dieser Zeit des Wandels eröffnen sich auch neue Chancen – insbesondere für jene, die bereit sind, über Grenzen hinweg zu denken.



© gettyimages

Gelegenheit zum Austausch mit vielen Auslandshandelskammern bietet auch der Internationale Beratungstag der baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern in der IHK Region Stuttgart. Anmeldungen für die Veranstaltung und bilaterale Beratungstermine, siehe Seite 3.

Veranstaltung: **Internationaler Beratungstag**

Datum: 10. November 2025
09.00 bis 17.00 Uhr
Veranstaltungsort: IHK Region Stuttgart

Startups sind heute mehr denn je Treiber von Innovation und Internationalisierung. Sie denken global, sind technologiegetrieben und agieren agil. Viele von ihnen sind „born global“ – mit Geschäftsmodellen, die von Beginn an auf internationale Skalierung ausgelegt sind. Doch der Weg in neue Märkte ist komplex.

Im Fokus: Die Unterstützung durch die Auslandshandelskammern (AHK)

Wie können junge Startups und KMU von internationalen Innovationsökosystemen im Ausland profitieren? Die Erschließung neuer Auslandsmärkte will gründlich vorbereitet sein, um so mehr mit Blick auf die aktuellen wirtschaftlichen Veränderungen.

Die Auslandshandelskammern unterstützen Gründerinnen und Gründer beispielsweise über AHK Startup-Initiativen, im Rahmen derer Marktchancen identifiziert und relevante Kontakte, insbesondere zu Innovationsakteuren vor Ort, vermittelt werden: Der Zugang zu Förderprogrammen, internationalen Kooperationen sowie Investitionen in Innovationen können helfen, sich zukunftssicher aufzustellen. Im Folgenden haben wir eine Auswahl an AHK-Unterstützungsangeboten zusammengestellt:

TITELTHEMA

Das Launchpad der AHK USA – San Francisco: Inspirationsquelle und Booster für das Wachstum daheim



Silicon Valley bleibt auch 2025 das weltweit führende Innovationszentrum für Startups und Technologieunternehmen. Allein im Jahr 2024 flossen rund 90 Milliarden US-Dollar an Venture Capital in Startups aus der Bay Area – das entspricht 57 Prozent des gesamten US-Risikokapitals.

Die Region beherbergt aktuell mehr als 40.000 Startups und ist Heimat von über 78 Colleges und Universitäten. Besonders im Bereich Künstliche Intelligenz ist die Dominanz beeindruckend: Über 58 Prozent der weltweiten KI-Investitionen fließen nach Silicon Valley – mehr als in jede andere Region der Welt.



© gettyimages

Wer denkt, das Silicon Valley ist nur ein Ziel für Startups, die sofort in den US-Markt wollen, liegt falsch. Das Startup Launchpad der AHK USA – San Francisco zeigt: Die Erfahrungen und Learnings aus dem Valley sind echte Booster – nicht nur für den Sprung über den Teich, sondern auch für das Wachstum daheim.

Das AHK Silicon Valley Launchpad: Inspiration, Netzwerk, Wachstum

Das Programm bringt deutsche Gründerinnen und Gründer mit dem einzigartigen Innovationsgeist des Silicon Valley zusammen. Es geht darum, neue Perspektiven zu gewinnen, Kontakte zu knüpfen und Einblicke in die Arbeitsweise von Big Tech und lokalen Startups zu erhalten. Teilnehmende des AHK Launchpads lernten beispielsweise, wie man Pitches schärft, Investoren überzeugt und flexibel auf Veränderungen reagiert.

Dabei steht nicht nur der US-Markteintritt im Fokus – auch wer in Deutschland weiter wachsen will, profitiert enorm von den Impulsen und Tools, die das Launchpad vermittelt:

- **Neue Blickwinkel:** Wer einmal erlebt hat, wie im Valley gedacht und gearbeitet wird, bringt frische Ideen und Methoden mit zurück – perfekt, um das eigene Startup auch in Deutschland aufs nächste Level zu bringen.
- **Praxisnahe Tools:** Die im Programm vermittelten Strategien für Wachstum, Teamaufbau und Produktentwicklung funktionieren nicht nur in Kalifornien, sondern lassen sich auf viele Märkte anwenden.
- **Netzwerk erweitern:** Kontakte zu internationalen Experten, Mentoren und anderen Gründerinnen und Gründern sind Gold wert – egal, ob man in den USA oder in Europa durchstarten will.
- **Mut zum Wandel:** Im Valley ist Flexibilität alles. Dieses Mindset hilft auch zu Hause, schneller auf neue Chancen oder Herausforderungen zu reagieren.



Weitere Infos

AHK San Francisco
Startup Launchpad Silicon Valley
<https://www.gaccwest.com/de/services/startup-programme>

Simone Frieze, AHK San Francisco

TITELTHEMA

Baltikum: Innovationslabor mit internationalem Potenzial



Estland, Lettland und Litauen zählen zu den dynamischsten Startup-Ökosystemen Europas. Junge Tech-Unternehmen profitieren hier von digitalisierten Verwaltungsprozessen, schlanken Regulierungen und einer offenen Innovationskultur.

Internationale Rankings bestätigen die Spitzenpositionen – etwa Estlands Vorreiterrolle in eGovernment und Cybersecurity oder Litauens führende Stellung im FinTech-Bereich. Lettland entwickelt sich zunehmend zum Standort für DeepTech, Mobilitätslösungen und industrielle Digitalisierung. Besonders attraktiv ist das Baltikum als agiler Testmarkt: Skalierbare Geschäftsmodelle sowie der Zugang zu europäischen Fördermitteln bieten deutschen Startups einen idealen Einstieg in den internationalen Markt. Neben staatlicher Unterstützung existieren gut vernetzte Innovationszentren, Acceleratoren, Tech-Parks und Universitäten, die Kooperationen mit internationalen Gründerteams aktiv fördern.

Auch für deutsche kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ergeben sich hier interessante Anknüpfungspunkte: Die junge, technologiegetriebene Startup-Szene des Baltikums ist offen für praxisnahe Kooperationen, etwa bei der gemeinsamen Entwicklung digitaler Lösungen, Pilotprojekten oder dem Einsatz innovativer Produkte in realen Unternehmensprozessen.

Dominic Otto, AHK Baltikum



Weitere Infos

Startup Screening
AHK Baltikum
www.ahk-balt.org/en/services/startup-screening

Vernetzungsmöglichkeiten für
Startups und KMU:

Vilnius, Litauen 2025
<https://www.startupfair.lt>

Riga, Lettland, März 2026
<https://www.techhill.co>

Tallinn, Estland, Mai 2026
<https://latitude59.ee>



© gettyimages

Finnland hat was Deutschland braucht: Digitalisierung und Nachhaltigkeit



„Finnland ist für Unternehmen der ideale Ort, um ihre digitale Transformation voranzutreiben“, sagt Dirk Hofmann, Mitbegründer des deutsch-finnischen KI-Beratungsunternehmens DAIN Studios. Warum ist das so?

Finnland gehört zu den Innovationsführern in der EU. Laut European Innovation Scoreboard 2024 liegt die Region Süd-Finnland rund um Helsinki auf Rang zwei der innovativsten EU-Regionen. IT-Expertise gibt es zuhauf – mit 7,6 Prozent IT-Experten auf dem finnischen Arbeitsmarkt. Finnische Unternehmen nutzen europaweit am häufigsten AI-, Cloud- oder Daten-Analyse, Rang 1 im aktuellen Digital Economy and Society Index (DESI) der EU. „Wer verstehen will, wie digitale Transformation erfolgreich funktioniert, findet in Finnland nicht nur Inspiration, sondern auch starke Partner für die praktische Umsetzung“, so Hofmann.

TITELTHEMA

Finnland als Testmarkt und Startup-Ökosystem

Mit 5,6 Millionen Einwohnern auf einer Fläche fast so groß wie Deutschland haben Telekommunikation und digitale Lösungen seit Jahrzehnten enorme Bedeutung. Deutsche Unternehmen treffen in Finnland auf technologieoffene Menschen – das bietet Chancen, neue Produkte und Technologien zu testen und weiterzuentwickeln. Firmen loben die gute Kooperation mit öffentlichen Einrichtungen, zum Beispiel im Bereich Forschung und Datennutzung. Zudem zeichnet Finnland eine starke Can-do-Mentalität und eine Orientierung an Nachhaltigkeitsprinzipien aus.

Finnland hat zudem eines der aktivsten Startup-Ökosysteme weltweit. Auf dem jährlich in Helsinki stattfindenden Tech- und Startup-Event Slush treffen sich junge Firmen und Investoren aus aller Welt. Auch deutsche Startups sind vertreten und präsentieren ihre Geschäftsideen auf der „German Pitching Stage“ der AHK Finnland. Einige haben in Helsinki bereits Investoren gefunden.

Sisko Kilvensalmi, AHK Finnland



© AHK Finnland



Weitere Infos

Länderinfo AHK Finnland
<https://www.ahkfinnland.de>

Startup-Konferenz Slush
Helsinki, November 2025
<https://slush.org/>,
<https://www.ahk-balt.org/en/services/startup-screening>

Rumänien: Wachstumsmarkt für deutsche Startups im ICT-Sektor



Rumänien hat sich in den letzten Jahren zu einem der dynamischsten Technologiemärkte Europas entwickelt – insbesondere im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT). Mit über 200.000 IT-Fachkräften, einer starken Universitätslandschaft und wettbewerbsfähigen Lohnkosten bietet das Land ein attraktives Umfeld für deutsche Startups, die skalieren oder Entwicklungsressourcen aufbauen möchten. Städte wie Cluj-Napoca, Bukarest und Iași gelten als Tech-Hubs mit wachsender internationaler Sichtbarkeit.

Im Jahr 2024 überschritt das Investitionsvolumen in der rumänischen Startup-Szene bereits zum vierten Mal in Folge die Marke von 100 Millionen Euro. Dies unterstreicht das wachsende Interesse internationaler Investoren an diesem südosteuropäischen Markt. Über 70 Prozent der investierten Mittel fließen in Startups der Finanzbranche (45 Prozent), Gesundheitswirtschaft (10 Prozent), HR-Technologien (8 Prozent), DeepTech (6 Prozent) und Automotive (5 Prozent). Diese Bereiche bieten derzeit die besten Chancen für Kooperationen.

Die Deutsch-Rumänische Industrie- und Handelskammer (AHK Rumänien) unterstützt deutsche Startups gezielt beim Markteintritt. Sie bietet Marktanalysen, individuelle Beratung, Geschäftspartnervermittlung und Delegationsreisen, insbesondere im Rahmen des BMWK-Markterschließungsprogramms.

Ruxandra Dumitrescu, AHK Rumänien



Weitere Infos

AHK Rumänien
<https://www.ahkrumaenien.ro/de>

German-Romanian-Moldovan
Business Conference, November
2025
<https://t1p.de/abzzy>

Vereinigte Arabische Emirate: Strategischer Innovationsknotenpunkt



Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) zählen zu den dynamischsten Standorten der MENA-Region. Mit modernen Regulierungen, steuerlichen Vorteilen, flexiblen Möglichkeiten des Firmen-Setups sowie einem klaren Fokus auf Zukunftstechnologien wie Künstliche Intelligenz, GreenTech oder Smart Mobility schaffen die Emirate ein attraktives Umfeld für innovative Startups und KMU.

Die Innovationslandschaft der VAE ist dabei nicht nur auf Dubai und Abu Dhabi beschränkt. Auch Standorte wie Sharjah oder Ras Al Khaimah entwickeln sich zu aktiven Knotenpunkten mit eigenen Förderstrukturen. Akteure zur Förderung des Innovations- und Startup-Ökosystems wie Sheraa, der Sharjah Research, Technology and Innovation Park (SRTIP) oder das RAK Incubation & Accelerator Center adressieren gezielt Sektoren wie Bildungstechnologie, Umweltinnovation oder KMU-Entwicklung. In Kombination mit den Abu Dhabi und Dubai Akteuren wie Hub71, The Catalyst, dem DIFC Innovation Hub und den Dubai Future Accelerators ergibt sich ein vielschichtiges Ökosystem, das internationale Gründer aktiv integriert – mit klarer Skalierungsperspektive.

Laura Moussa, AHK Vereinigte Arabische Emirate



© gettyimages



Weitere Infos

AHK Golfregion
<https://vae.ahk.de>

Förderinitiativen in VAE
Sheraa | Sharjah Entrepreneurship
Center <https://sheraa.ae>

Sharjah Research Technology and
Innovation Park | SRTI Park
<https://srtip.ae>

RAK Incubator and Accelerator
Center <https://d2gzjvu20yeh.cloudfront.net>

Argentinien: Kreatives Startup-Ökosystem



Argentinien bietet trotz wirtschaftlicher Herausforderungen ein lebendiges und kreatives Startup-Ökosystem, insbesondere in der Hauptstadt Buenos Aires.

Das Land punktet mit einer gut ausgebildeten, technologieaffinen Bevölkerung, einer starken Universitätslandschaft und wachsender internationaler Vernetzung. Mit einer der höchsten Raten von Unicorns (oder Einhörner: Startups, die die 1-Milliarde-Dollar-Eigenkapitalgrenze überschritten haben) pro Kopf in Lateinamerika, ergeben sich für deutsche Startups attraktive Chancen – sowohl für Pilotprojekte als auch für die Expansion in den lateinamerikanischen Markt. Besonders in den Bereichen AgTech, FinTech, BioTech, FoodTech, EdTech, HealthTech und Nachhaltigkeit.

Auch die Kooperation zwischen deutschen KMU und argentinischen Startups wird aktiv gefördert. Die AHK unterstützt diese Partnerschaften durch Matchmaking-Formate, Innovationsworkshops und gemeinsame Pilotprojekte, um nachhaltige Geschäftsmodelle zu entwickeln und neue Märkte zu erschließen. Seit drei Jahren führt die AHK Argentinien zusammen mit dem „Sekretariat für kleine und mittlere Unternehmen, Unternehmer und wissensbasierte Wirtschaft“ des argentinischen Wirtschaftsministeriums das Programm „Companies meet StartUps“ durch; als Plattform für die Verbindung zwischen großen Mitgliedsunternehmen und jungen argentinischen Unternehmern, die mit ihren Innovationen spezifische Herausforderungen der Unternehmen lösen.

Julieta Barra, AHK Argentinien



Weitere Infos

AHK Argentinien
<http://www.ahkargentina.com.ar>

Globaler Handel aktuell

Zölle: Proof of Union Status/T2L/T2LF: Übergangsregel zum 1. Juli 2025 ausgelaufen – Ausnahme für Sendungen bis 15.000 Euro bleibt

Wer nachweisen muss, dass seine Ware sich im freien Verkehr der EU befindet, zum Beispiel für eine Sendung nach Gran Canaria, kann das seit 1. Juli 2025 ausschließlich über das elektronische EU-System Proof of Union Status (PoUS) tun. Die Übergangsregeln für sogenannte „zugelassene Aussteller“ (ACP) für alternative Nachweise sind zum 30. Juni 2025 ausgelaufen. Weiterhin ist für Sendungen mit einem Wert bis 15.000 Euro ein vereinfachter Nachweis möglich. Es genügt im Wesentlichen, auf einem Handelsdokument den Vermerk „T2L“ zu setzen und zu unterschreiben.

Weiterführende Informationen:

- www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6095564: PoUS statt T2L
- <http://www.zoll.de>: Nachweis durch T2L oder T2LF

Zölle, Ein- und Ausfuhr: Zusatzzölle USA

Die kurzfristige Zollpolitik der USA führt zu massiven Verwerfungen im internationalen Handel mit dem Rest der Welt. Einen Überblick zu den Methoden finden Sie im Fachartikel Zollerhöhungen USA der IHK Region Stuttgart.

- www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6476812



Länderbestimmungen: China führt Exportkontrolle auf Rohstoffe ein – Wie sind deutsche Unternehmen betroffen?

Seit April 2025 werden deutsche Importeure von Produkten wie seltene Erden und Seltene-Erden-Magnete mit Endverbleibserklärungen aus China konfrontiert. Was steckt dahinter?

China hat Ausfuhrbeschränkungen für bestimmte Rohstoffe und deren Derivate in Kraft gesetzt, als Reaktion auf US-Exportkontrollbeschränkungen für Halbleiter sowie US-Strafzölle gegen Zölle. In der Folge müssen Unternehmen, die solche Rohstoffe aus China beziehen, Endverbleibserklärungen (EVE) abgeben. Oft wird darin eine Weitergabe an das (US-) Militär ausgeschlossen.



© gettyimages

Hintergrund

China hat Seltene Erden und Seltene-Erden-Magnete als Dual-Use-Güter klassifiziert. Um diese aus China ausführen zu können, sind Ausfuhrgenehmigungen erforderlich, zu beantragen von den CN-Exporteuren. Zu den Dokumenten, die für eine Ausfuhrgenehmigung vorzulegen sind, zählen auch Endverbleibserklärungen der Kunden. Diese enthalten Angaben zur Endverwendung und häufig auch die Verpflichtung, die Produkte nicht an das us-amerikanische Militär weiterzugeben. Bei falschen Angaben zum Endverbleib sind Strafmaßnahmen vorgesehen (Ausschluss aus dem Handel mit diesen Rohstoffen). Genehmigungen sollen innerhalb von 45 Tagen vorliegen, so das Ziel des in China zuständigen Wirtschaftsministeriums MOFCOM. Allerdings ist von längeren Zeiten auszugehen.

Seltene-Erde-Magnete sind für die Produktion von Elektromotoren unerlässlich. Daher sind auch viele deutsche Unternehmen in der Region von diesen Maßnahmen, die sich eigentlich gegen USA richten, betroffen.

Praxistipps

- Unternehmen sollten prüfen, wie das Weiterlieferungsverbot in der EVE formuliert ist. Handelt es sich „nur“ um die Bestätigung, dass man die seltenen Erden beziehungsweise das daraus hergestellte Produkt nicht direkt in die USA weiterliefert, dann wäre das weniger problematisch als eine pauschale Garantie, dass diese nicht in die USA gelangen. Denn damit übernehme man die Verantwortung für weitere Lieferanten in der Kette.
- Der vom Importeur in der EVE angegebene Endverbleib oder die Endnutzung sollte so allgemein wie möglich formuliert werden. So lässt sich bei veränderter Endnutzung vermeiden, dass ein neuer Genehmigungsantrag so akzeptiert wird.
- Unternehmen könnten versuchen, kritische Passagen zu streichen und sehen, ob der Genehmigungsantrag gegebenenfalls durchgeht.
- Keine weiteren Angaben wie Company Profiles, Kundenlisten, Produkt- und/oder Technikbeschreibungen beifügen. Diese Anforderung besteht laut Gesetz nicht.

Bei Problemen und Fragen steht die AHK Greater China als Ansprechpartnerin bereit. Die AHK ist sensibilisiert und hat einen direkten Draht zum MOFCOM.

Frau Le Lijuan

AHK Greater China
Kompetenzzentrum für
Bergbau und Rohstoffe
Telefon +86-20-8755 1299
lelijuan@china.ahk.de

Weitere Infos

Mehr finden Sie unter
<https://china.ahk.de>

Exportkontrolle: 17. Sanktionspaket – EU erweitert Maßnahmen gegen Russland und Belarus

Die EU hat mit der Verordnung (EU) Nr. 2025/932 das 17. Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet, das weitere wirtschaftliche und individuelle restriktive Maßnahmen enthält. Die Regelungen wurden am 20. Mai 2025 im Amtsblatt der EU veröffentlicht und traten einen Tag später in Kraft.

Bestehende Verkaufs- und Ausfuhr- sowie Transitverbote wurden erweitert, unter anderem für Chemikalien, die in Raketentreibstoffen genutzt werden können, sowie für Ersatzteile und Komponenten für CNC-Werkzeugmaschinen (Erweiterung von Anhang VII).

Daneben beinhaltet die Verordnung Beschränkungen, die sich gegen die so genannte Schattenflotte Russlands richtet, sowie gegen Personen und Unternehmen, die militärisch unterstützend oder bei der Sanktionsumgehung tätig sind, darunter auch Unternehmen aus anderen Drittländern als Russland.

> <https://eur-lex.europa.eu>: Verordnung (EU) 2025/932 des Rates

Exportkontrolle: Update des BAFA-Informationsangebots

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hat neue und aktualisierte Merkblätter auf seiner Website publiziert:

- Merkblatt zur Verhinderung von Sanktionsumgehung (neu)
> www.bafa.de/afk_merkblatt_sanktionsumgehung
- Merkblatt zum Außenwirtschaftsverkehr mit der Russischen Föderation (neu aufgelegt)
> www.bafa.de/afk_merkblatt_russische_foederation



Warenursprung und Präferenzen: Modernes Dokumentenmanagement – IHK stellt volldigitales Ursprungszeugnis dUZ bereit

Die IHKs stellen bundesweit eine Million Ursprungszeugnisse (UZ) über ein elektronisches Portal aus. Trotz elektronischer Antragstellung und Bearbeitung gab es das Ursprungszeugnis selbst bisher nur in Papierform. Künftig steht dieses wichtige Außenhandelsdokument als volldigitale Urkunde, als digitales Ursprungszeugnis oder kurz dUZ zur Verfügung. Die IHK-Organisation ist damit Vorreiter in Deutschland: als erste ausgebende Einrichtung stellt sie ein Dokument in Massenanwendung volldigital bereit.

Wie funktioniert das dUZ?

Unternehmen beantragen das Ursprungszeugnis weiter wie bisher über das eUZ-Portal. Sie bekommen im Gegenzug das von der IHK bescheinigte Dokument. Bisher erfolgte daraufhin der Ausdruck im Unternehmen: die Urkunde lag in Papierform vor. Neu ist, dass der Antragsteller nun zwischen der Papierform und einer rechtssicheren digitalen Urkunde in Form eines nicht-manipulierbaren PDF-Dokuments wählen kann. Das so generierte dUZ kann er dann zusammen mit allen weiteren benötigten Außenhandelsdokumenten elektronisch an seinen Geschäftspartner, dessen Bank oder Zollagenten schicken. Damit ist ein wichtiger Schritt hin zu einer volldigitalen Abwicklung des Dokumentenverkehrs im Außenhandel getan. Ein weiterer Vorteil: Medienbrüche bei der betrieblichen Dokumentation werden abgeschafft. Wo es bisher nötig war, ein Papierdokument einzuscannen, bevor man es archiviert hat, entfällt jetzt dieser Zwischenschritt.

Das dUZ wird im dritten Quartal dieses Jahres bundesweit von allen IHKs bereitgestellt.

Warenursprung und Präferenzen: PEM und Lieferantenerklärungen

Die Umstellung der Ursprungsregeln in der PEM-Zone kann je nach Waren und nach Ermittlungsart des Ursprungs Auswirkungen auf Lieferantenerklärungen haben. Die Einzelheiten zu Durchlässigkeit, worst-case-Methode und Gültigkeitszeitraum finden Sie im IHK-Fachartikel „Ursprungsermittlung und Lieferantenerklärungen“ der IHK Region Stuttgart.

➤ www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6558380

Importregelungen EU: CBAM – Zahlreiche Vereinfachungen im Trilog

Wenn 2026 die Bezahlphase für den CO₂-Grenzausgleich (CBAM) beginnt, werden einige Vereinfachungen in Kraft treten. Die wichtigste ist die Einführung einer jährlichen Bagatellgrenze von 50 Tonnen.

Die Änderung der CBAM-Grundverordnung erfordert eine Abstimmung aller drei beteiligten EU-Institutionen. Dieser Trilog hat im Juni begonnen, die Vereinfachungen für CBAM sind unumstritten und werden daher auch verabschiedet werden.

Aktuelle Informationen gibt es im IHK-Fachartikel CBAM: Der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus. ➤ www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5761850

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

Ab Werk – aber mit Folgen: Der Incoterm EXW

Der Incoterm EXW („Ab Werk“) erscheint auf den ersten Blick als unkomplizierte Lösung für den Export: Der Verkäufer stellt die Ware am benannten Ort bereit, für alles Weitere ist der Käufer verantwortlich. Doch gerade bei grenzüberschreitenden Geschäften erweist sich EXW oft als problematisch – mit zum Teil gravierenden rechtlichen und steuerlichen Folgen.



© gettyimages

Verladung durch den Transporteur

Eine der häufigsten Stolperfallen ist die Frage, wer die Ware auf das Transportmittel verlädt. Bei EXW ist der Verkäufer lediglich verpflichtet, die Ware zur Verfügung zu stellen, nicht aber sie zu verladen. Die Verantwortung für die Verladung liegt beim Käufer, was in der Praxis häufig dazu führt, dass dessen Spediteur die Aufgabe übernimmt. Fehlen im Lager des Verkäufers geeignete Hilfsmittel – etwa ein Lastenkran – oder werden diese dem Transporteur nicht zur Verfügung gestellt, kann es zu Verzögerungen kommen. Noch schwerwiegender: Erfolgen beim Verladen Beschädigungen, trägt der Käufer das Risiko, rechtliche Auseinandersetzungen sind vorprogrammiert.

Definition des Ausführers

Ein weiteres Problem ist die Ausfuhranmeldung. Nach Unionszollkodex darf nur eine in der EU ansässige Person als „Ausführer“ auftreten. Bei EXW jedoch wird die Exportverantwortung formal auf den Käufer verlagert. Wenn dies ein außerhalb der EU ansässiges Unternehmen ist, kann es jedoch nicht selbst als Ausführer auftreten und muss daher einen in der EU ansässigen Dritten beauftragen, meist den Transporteur. Daraus resultiert zusätzliche Unsicherheit über die korrekte Erfüllung der zollrechtlichen Pflichten.



© gettyimages

Ausfuhrnachweise und Umsatzsteuerbefreiung

Ein zentrales Thema ist der Nachweis der steuerfreien Ausfuhrlieferung. Verkäufer müssen für die Umsatzsteuerbefreiung (§ 6 UStG) einen zollamtlichen Ausgangsvermerk vorlegen können. Bei EXW führt jedoch regelmäßig der vom Käufer beauftragte Spediteur die Ausfuhranmeldung durch und erhält die relevanten Exportdokumente. Der Verkäufer hat oft keinen Zugang zu diesen Papieren und kann damit den steuerfreien Export nicht nachweisen. Die Folge: Das Geschäft wird umsatzsteuerpflichtig.

Dual-Use und Exportkontrollen

Schließlich birgt EXW erhebliche Risiken im Bereich Exportkontrolle. Bei sensiblen Gütern (Dual-Use, Rüstungsgüter etc.) sieht EXW vor, dass der Käufer sämtliche notwendigen Genehmigungen beschafft. Ist dieser jedoch nicht in der EU ansässig, kann er keine entsprechenden EU-Genehmigungen beantragen. Im Falle eines Verstoßes gegen exportrechtliche Vorgaben haftet dennoch der Verkäufer, was ein erhebliches Risiko darstellt.

Angesichts dieser Fallstricke empfiehlt sich im grenzüberschreitenden Geschäft nahezu immer die Verwendung von FCA. Hier übernimmt der Verkäufer bei der Übergabe auf seinem Werksgelände die Verladung und auch die Ausfuhranmeldung. So behält er die Kontrolle über die Exportabwicklung, kann die steuerlichen Anforderungen erfüllen und reduziert das Risiko rechtlicher Streitigkeiten. EXW ist daher im internationalen Kontext meist die riskantere Wahl.

Tim Hagemann, 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

Incoterms 2020
<https://www.ihk.de/stuttgart>,
Nr. 34848

Namibia und Angola: Fokus Wasserstoffwirtschaft

Namibia und Angola verfügen über enorme natürliche Ressourcen, um Energie und grünen Wasserstoff zu produzieren.



Delegationsreise nach Namibia: Geschäftspotenziale im Bereich Wasserstoff

Reise inklusive „Global African Hydrogen Summit“ in Windhuk
9. bis 11. September 2025

Datum: 7. bis 12. September 2025



Während Namibia hervorragende Bedingungen für die Nutzung der Solar- und Windkraft hat, die allerdings noch ausgebaut werden müssen, verfügt Angola bereits über zahlreiche Wasserkraftwerke, die für die Produktion von Wasserstoff eingesetzt werden könnten. Als etablierter Öl- und Gaslieferant ist in Angola auch die Infrastruktur zu einem großen Teil bereits vorhanden, um grünen Wasserstoff zu transportieren und zu exportieren.

Allerdings zielen die Projekte, die von privaten Investoren und teilweise mit finanzieller Unterstützung aus Deutschland in den letzten Jahren entwickelt wurden, nicht nur auf die Produktion von grünem Wasserstoff als weiteren Energieträger für den Export. Vielmehr soll mit dem Aufbau der Wasserstoff-Erzeugungs-Kapazitäten auch eine industrielle Diversifizierung einher gehen beziehungsweise die lokale Wertschöpfung ausgebaut werden; etwa die Herstellung von Kunststoffen oder anderer Vorprodukte für die chemische Weiterverarbeitung.

Daraus ergeben sich für deutsche Unternehmen, die ihre Produkte (zum Beispiel Eisen, Stahl, Zement) so emissionsarm wie möglich herstellen möchten, gute Kooperationsmöglichkeiten mit diesen beiden Ländern. Ebenso für Unternehmen, die die entsprechende Technologie dafür herstellen oder für Unternehmen, für die die Wasserstoff-Produktion Anknüpfungspunkte bietet: etwa Planungsbüros für Wasser- und Energieinfrastrukturprojekte, Anbieter von Technologien zur Energie- und Wasserstofferzeugung aus dem Maschinen- und Anlagenbau oder der Landwirtschaft. Auch Bildungsdienstleister sind gefragt, denn der Bedarf zur Qualifizierung von Fachkräften im Bereich Wasserstoff-Technologie ist enorm.

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart



Weitere Infos

Information und Anmeldung zur Delegationreise auf der Webseite von Baden-Württemberg International <https://t1p.de/80ccf>

Wasserstoffstrategien in Europa
<https://www.ihk.de/stuttgart>,
Nr. 5064264

Vietnam: Neue Wege für globale Lieferketten

Einseitige Abhängigkeiten sind ein hohes Risiko für Unternehmen. Spätestens seitdem große Märkte wie die USA zunehmend auf protektionistische Handelspolitik setzen, sucht die deutsche Wirtschaft gezielt nach Alternativen – stabil, wettbewerbsfähig, zukunftsorientiert. Und hier genau rückt Vietnam in den Fokus.



© gettyimages

Vietnam

Weltmarken wie Samsung und LG – ebenso wie Bosch oder Schaeffler – vertrauen auf den Standort. Ein klares Signal: Vietnam kann mehr als nur kostengünstig produzieren.



Was lange als Werkbank für Textilien galt, hat sich zu einem Hightech-Standort mit industriellem Anspruch entwickelt. Heute verlassen moderne Elektronikbauteile, Maschinenkomponenten und komplexe Systeme die vietnamesischen Produktionshallen. Mehr als ein Viertel der Exporte entfällt mittlerweile auf Computer, Elektronik und Zubehör.

Auch die Zahlen sprechen für sich: 2024 flossen 38,2 Milliarden US-Dollar an ausländischen Direktinvestitionen ins Land. Vor allem Elektronik, Maschinenbau, Halbleiter und grüne Technologien stehen hoch im Kurs. Das Fundament: politische Stabilität, junge Fachkräfte, digitale Aufbruchstimmung.

Vietnam setzt zudem auf internationale Partnerschaften. Mit über 15 Freihandelsabkommen – darunter das EVFTA mit der EU – öffnet sich für deutsche Firmen der Weg in einen der dynamischsten Wirtschaftsräume der Welt. Natürlich ist auch Vietnam kein Selbstläufer: Bürokratie, regionale Unterschiede, komplexe Regeln fordern Geduld und Vorbereitung.

Gut, wer dabei einen verlässlichen Partner an seiner Seite weiß. Die Delegation der deutschen Wirtschaft (AHK Vietnam) unterstützt Unternehmen mit Erfahrung, Marktkennntnis und lokalen Kontakten. Der Weg nach Vietnam mag anspruchsvoll sein – doch für gut vorbereitete Unternehmen eröffnen sich echte Chancen in einem Markt, der wächst, sich wandelt und offen ist für langfristige Partnerschaften.

Verena Zimmer, IHK Region Stuttgart



Weitere Infos

Interview mit Fichtner Vietnam Company über den Einsatz erneuerbarer Energien in Vietnam
<http://ihk.de/stuttgart/interview-fichtner-vietnam-company>

Schweiz: Starke Verflechtung mit Baden-Württemberg

Die Außenhandelszahlen des Jahres 2025 bestätigen es erneut: Die Schweiz ist Baden-Württembergs zweitwichtigster Handelspartner – und das aus gutem Grund. Die wirtschaftliche Verflechtung zwischen den beiden Nachbarn ist nicht nur eng, sondern auch hochdynamisch. Besonders deutlich wird das in zwei Schlüsselbereichen: der Pharmaindustrie und dem Edelmetallhandel.



Weitere Infos

Außenhandel Baden-Württemberg 2024 unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 121146



Neben der geografischen und kulturellen Nähe ist die Beziehung zwischen Baden-Württemberg und der Schweiz durch ein komplementäres Wirtschaftsprofil gekennzeichnet. Besonders deutlich wird dies in der umsatzstärksten Handelsbranche, der Pharmaindustrie. Nach Angaben des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg machen pharmazeutische Produkte rund ein Viertel aller bilateral gehandelten Waren aus, wobei sich Aus- und Einfuhren überschneiden. So wurden im letzten Jahr pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse im Wert von 4,8 Milliarden Euro aus dem Südwesten in die Schweiz exportiert und im Gegenzug 5,0 Milliarden Euro importiert. Das weist auf eine starke Integration und Wertschöpfungskette hin.

Die enge wirtschaftliche Zusammenarbeit spiegelt sich auch in der Versorgung mit Rohstoffen wider. Metallexporte stellen 2024 mit einem Wert von 4,1 Milliarden Euro ein Fünftel der baden-württembergischen Ausfuhren in die Schweiz dar. Dabei handelt es sich vor allem um Edelmetalle wie Gold und Silber, die auch in Form von Halbfabrikaten exportiert werden. Die Schweiz ist bekannt für ihre Uhren- und Präzisionsinstrumentenindustrie, die diese Edelmetalle für ihre Produkte verwendet. Umgekehrt werden Edelmetalle und Halbfabrikate aus der Schweiz in den Südwesten importiert (1,3 Milliarden Euro). Der Austausch unterstreicht die wirtschaftliche Symbiose zwischen den beiden Regionen.

Alexandra Valentowitsch, IHK Region Stuttgart



© gettyimages



© gettyimages

Jamaica: Öffentliche Ausschreibungen im Fokus

In den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Jamaika spielen öffentliche Ausschreibungen bislang nur eine untergeordnete Rolle. Dies soll sich zukünftig ändern; der Handel mit der EU soll mehr gefördert werden.



Die jamaikanische Regierung schreibt regelmäßig Projekte aus – insbesondere in Schlüsselbereichen wie digitale Transformation, grüne Transition, Infrastruktur, Handel und Dienstleistungen für Regierungen. Diese Potenziale könnten genutzt werden, bislang sind die Beteiligungen von europäischer Seite jedoch gering.

EU-Botschafterin Dr. Erja Askola will während ihrer Amtszeit in Jamaika die Rolle der Europäischen Union als umfassenden Partner stärken und dabei insbesondere Handel und Investitionen durch das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen und die Global-Gateway-Initiative gezielt fördern. Zentrale Plattform für öffentliche Ausschreibungen ist das Government of Jamaica Electronic Procurement System (GOJEP). Dort können sich interessierte Bieter registrieren, laufende Ausschreibungen einsehen und Angebote direkt elektronisch einreichen. Ergänzend informiert die offizielle Plattform der jamaikanischen Regierung (jis.gov.jm) über aktuelle Projekte:

- > <https://www.gojep.gov.jm>: Government of Jamaica Eletronic Procurement (GOJEP)
- > <https://jis.gov.jm>: Offizielle Plattform der jamaikanischen Regierung

Vor allem in Sektoren, in denen deutsche Unternehmen über Know-how und technologische Stärken verfügen, bietet Jamaica Chancen. Eine strategischere Herangehensweise, gegebenenfalls in Partnerschaft mit lokalen Akteuren, könnte helfen, das Potenzial künftig besser zu nutzen.

Dilara Baran, IHK Region Stuttgart



Weitere Infos

Den vollständigen Textbeitrag finden Sie auf unserer Webseite www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6600334

KI im Mittelstand: Europäische Impulse für die Praxis

Künstliche Intelligenz (KI) ist längst nicht mehr nur ein Thema für Großkonzerne – auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können von ihren Potenzialen profitieren. Wie das konkret aussehen kann, zeigte die kürzlich abgeschlossene Webinarreihe der IHK Region Stuttgart und KI-Allianz Baden-Württemberg.

Im Fokus standen praxisnahe Anwendungsbeispiele aus fünf europäischen Ländern, die eindrucksvoll demonstrierten, wie KI bereits heute zur Effizienzsteigerung und Innovationskraft im Mittelstand beiträgt.

Zum Auftakt präsentierte das niederländische Beratungsunternehmen Datacation B. V. unter anderem, wie KI-basierte Tools den Vertrieb durch automatisierte E-Mail-Verarbeitung unterstützen, interne Chatbots Sprachbarrieren überwinden und Computer-Vision-Lösungen den Ressourcenverbrauch präzise erfassen. Weitere Sessions beleuchteten Best Practices aus Slowenien, Finnland, dem Vereinigten Königreich und Österreich – stets mit dem Ziel, konkrete Impulse für den Einstieg in die KI-Nutzung zu geben.

KI: Strategisches Werkzeug für die Wettbewerbsfähigkeit

Die Reihe hat gezeigt, dass KI kein abstraktes Zukunftsthema ist, sondern ein strategisches Werkzeug für die Wettbewerbsfähigkeit von KMU – vorausgesetzt, man ist bereit, sich auf neue Technologien einzulassen. Lesen Sie im vollständigen Artikel, welche konkreten Erfolgsfaktoren und Herausforderungen sich beispielsweise aus den niederländischen Praxisbeispielen ableiten lassen – und wie auch Ihr Unternehmen von KI profitieren kann.

... weiterlesen

Tamara Henle, IHK Region Stuttgart

 **KI-Allianz
Baden-Württemberg**

Ihre Ansprechpartner
für die Region Stuttgart
<https://ki-allianz.de/kontakt>

 **Weitere Infos**

Mehr zur KI-Allianz unter
<https://ki-allianz.de>



© gettyimages

Förderung von Startups und nachhaltigen Projekten

Startup-Förderung auf internationalen Messen

Gründerinnen und Gründer bekommen auch 2026 gezielte Unterstützung für ihre Messeauftritte: Das Bundeswirtschaftsministerium hat im Rahmen des Förderprogramms „Young Innovators“ rund 60 Messen in Deutschland ausgewählt, die aufgrund ihrer internationalen Aussteller- und Besucherstruktur gute Chancen für das Exportgeschäft haben. Die vorläufige Auswahl steht jedoch noch unter dem Vorbehalt verfügbarer Haushaltsmittel. Mehr Informationen unter  <https://www.auma.de>

Auslandsmesseprogramm der Exportinitiative Energie in 2026

Unternehmen, die klimafreundliche Energielösungen anbieten, können sich auf renommierten internationalen Fachmessen im Rahmen eines Gemeinschaftsstandes der Exportinitiative Energie kostengünstig präsentieren. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) hat für das Jahr 2026 zehn Messen festgelegt. Weitere Informationen finden Sie auf der Webseite der Exportinitiative Energie:

 <https://www.german-energy-solutions.de>

Internationale Finanzierungen der KfW: Verstärkter Fokus auf geostrategische und wirtschaftliche Ziele Deutschlands und Europas

Die staatliche Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW- Bankengruppe) finanziert mit der KfW-Entwicklungsbank in Schwellen- und Entwicklungsländern weltweit Projekte der öffentlichen Hand in den Bereichen, Gesundheit, Energie, Verkehr und Bildung. Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) finanziert und fördert hingegen Projekte von Unternehmen, die das Auslandsgeschäft auf Zukunftsmärkten in Afrika, Asien und Lateinamerika auf -und ausbauen möchten. Künftig sollen sich die Finanzierungen noch stärker an den geostrategischen und wirtschaftlichen Zielen Deutschlands und Europas orientieren.

Um die Wettbewerbsfähigkeit deutscher und europäischer Unternehmen auf den weltweiten Märkten zu verbessern, bietet die KfW künftig vermehrt standardisierte und risikoreduzierte Investitionsmöglichkeiten an. Dazu erweitert das staatliche Förderinstitut das Portfolio an Plattformen und Fonds. Außerdem ist geplant, mehr Vorhaben zu finanzieren, die der Energie- und Rohstoffsicherung Deutschlands dienen. Auch das Engagement der KfW bei Projekten der europäischen Initiative Global Gateway, dem Pendant der EU zur chinesischen „Belt and Road Initiative“ (BRI) soll ausgeweitet werden. Mit Hilfe von EU Global Gateway möchte die EU die Investitionslücke bei wichtigen Großprojekten in den Bereichen Digitales, Energie und Verkehr schließen, insbesondere mit afrikanischen Partnern.

 <https://www.kfw.de/Internationale-Finanzierung>

 <https://www.kfw-entwicklungsbank.de>: Projektdatenbank

 <https://www.kfw.de>: Transparenzportal

 **Thomas Bittner**

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

 **Weitere Infos**

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

Die Segel richtig setzen

Im Interview: Oliver Blume – Vorstandsvorsitzender der Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG und der Volkswagen AG – darüber, wie VW und Porsche ihre starke Stellung auf internationalen Märkten sichern und zurückgewinnen wollen.

Die Automobilindustrie muss derzeit einen ihrer größten Umbrüche bewältigen. „Unser Erfolgsmodell funktioniert so nicht mehr“, erklärte Oliver Blume vor mehr als 400 Gästen im Stuttgarter IHK-Haus beim Gespräch mit IHK-Präsident Claus Paal und IHK-Hauptgeschäftsführerin Dr. Susanne Herre.

Der europäische Automarkt, so der Vorstandsvorsitzende, sei in den vergangenen zehn Jahren um 15 Prozent geschrumpft, China habe sich vom Absatzmarkt zu einem der größten Wettbewerber gewandelt. Zugleich muss die Autoindustrie in mehrere Antriebsarten zugleich investieren und wird im wichtigen US-Markt durch die Ankündigung exorbitanter Zölle bedroht. So habe VW die Belastungen dank Effizienzgewinnen und Wachstum in anderen Märkten kompensiert und im vergangenen Jahr eine Rendite von 5,9 Prozent erwirtschaftet, die nah an die Rekordgewinne vergangener Jahre heranreiche.

Große Flexibilität, um Herausforderungen stemmen zu können

Porsche hatte in den letzten vier Jahren in China einen Absatzeinbruch von 40 Prozent hinnehmen müssen, auch das vergangene Jahr lief dort nicht gut, während aber in allen anderen Marktregionen historische Rekorde aufgestellt worden seien, so Blume. Um auf dem einst wichtigsten Markt gegenzusteuern, habe Porsche in China die Entwicklungszeiten stark verkürzt und den dortigen Wettbewerbern angepasst sowie die Preise stark reduziert. Entgegengekommen ist der Stuttgarter Autobauer den chinesischen Kunden auch, indem er seine Modelle mit einer Reihe „technischer Gimmicks“ anbietet, wie sie in Asien geliebt werden, sich nach Einschätzung Blumes aber in Europa eher nicht durchsetzen werden.

Auch in Zukunft würden die Autohersteller auf leistungsfähige Zulieferer angewiesen bleiben, sagte der Automanager. Auch diese müssten aber ihre Kostenstrukturen überdenken und auf eine möglichst große Flexibilität bei ihren Produkten hinarbeiten.

Größter Auslandsmarkt – die USA

„Das große Problem ist die Verlässlichkeit“, erklärte der Automanager mit Blick auf die USA, einem der wichtigsten und am stärksten wachsenden Märkte für den VW-Konzern und größtem Auslandsmarkt für Porsche. Die Trump-Regierung stelle Einfuhrzölle von 27 Prozent und mehr in den Raum, so Blume. Würde dies so umgesetzt, sei Handel mit Automobilen nicht mehr möglich. „Es ist dringend notwendig, dass wir zu einer vernünftigen Lösung kommen.“ VW werfe gegenüber der US-Regierung seine umfangreiche Produktion im Inland in die Waagschale sowie seine US-Marken im Bereich Busse, Lkws und Pickups.

Walter Beck, IHK Region Stuttgart



© Pressefoto Kraufmann



„Wir können das Wetter auf hoher See nicht beeinflussen“, schloss der Automanager seine Bestandsaufnahme, „aber wir können die Segel richtig setzen“.

Oliver Blume
Vorstandsvorsitzender von
Porsche und VW

Stuttgart und Dublin rücken näher zusammen

Seit dem 31. März 2025 heißt es: „Stuttgart hebt ab – Richtung grüner Wiesen und Pubs!“ Eurowings fliegt nun viermal pro Woche nonstop von der Landeshauptstadt in die irische Metropole Dublin – immer montags, donnerstags, freitags und sonntags.

Der Flug dauert rund zwei Stunden. Durch die Zeitverschiebung (Irland ist eine Stunde hinter Deutschland) kann man beim Hinflug sogar eine Stunde gewinnen – zumindest auf dem Papier. Ganz neu ist die Route übrigens nicht: In den 2010er-Jahren flog schon die irische Fluggesellschaft Aer Lingus regelmäßig zwischen beiden Städten.

Irland ist ein begehrtes Ziel

Dass die Verbindung zurück ist, zeigt, dass die Liebe der Deutschen zur „Grünen Insel“ ungebrochen ist. Rund 436.000 Reisende aus Deutschland zog es in 2024 nach Irland – damit liegt Deutschland auf Platz drei der Besucherrangliste, hinter dem Vereinigten Königreich und den USA. Mit der Flugverbindung rücken Stuttgart und Dublin nicht nur geografisch näher zusammen – sie stärkt auch die Brücken zwischen zwei dynamischen Regionen Europas. Ob für Geschäftstreffen oder spontane Wochenendtrips auf die „Grüne Insel“: Ein Gewinn für beide Seiten – wirtschaftlich, kulturell und menschlich.

Sie sind in der Life Science- oder Biotechnologie-Branche tätig und interessieren sich für Einblicke in die Cluster in Irland?

Im ersten Halbjahr 2026 planen die baden-württembergischen IHKs eine Geschäftsanbahnungsreise nach Irland. Kommen Sie gerne auf die IHK Region Stuttgart zu; weitere Infos sowie die Kontaktdaten der zuständigen Länderreferentin finden Sie unter dem Link in der rechten Spalte.

Sebastian Jancic, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

Mehr zu Irland sowie zur geplanten Geschäftsanbahnungsreise in 2026 unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 30912



© 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

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!

Länder und Branchen	Namibias Geschäftspotenziale im Bereich Wasserstoff 🕒 7. bis 12. September 📍 Delegationsreise ★ Info + Anmeldung b2b Kooperationsbörse Mexico: Automotive & Airspace 🕒 19. September 📍 Stuttgart ★ Info + Anmeldung 16. International Club 🕒 24. September 📍 Sparkassenakademie BW ★ Info + Anmeldung b2b Kooperationsbörse auf den Messen hy-fcell & quantum effects 🕒 7. und 8. Oktober 📍 Messe Stuttgart ★ Info + Anmeldung Delegationsreise Kanada für die Luft- und Raumfahrtbranche 🕒 13. bis 17. Oktober 📍 Delegationsreise ★ Info + Anmeldung IBT – Internationaler Beratungstag 2025 🕒 10. November 📍 Stuttgart ★ Info + Anmeldung
Warenverkehr	Zollforum Baden-Württemberg 🕒 7. Oktober 📍 Karlsruhe ★ Info + Anmeldung
Rechtssicher	Produkthaftung USA: Risiken verstehen, Unternehmen schützen 🕒 30. Oktober 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
Ausblick	Kritische Rohstoffe (Webinar-Reihe) 🕒 31. Oktober 📍 Webinar ★ Infos



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 Zywiets

Redaktion:

Silke Taubert-Vikuk

Design, Satz und Layout:

SANSHINE Communications GmbH

© 2025

Bilder:

gettyimages (Titel, Seite 15), metamorworks – stock.adobe.com (Titel),
Nataliia – stock.adobe.com (Flaggen)

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 Handels-
kammer Region Stuttgart werden unter anderem in Zusammenarbeit
mit Germany Trade and Invest (GTAI) verfasst.

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

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