IHK Schwarzwald Baar Heuberg



10–11|2026

Außenwirtschaft aktuell

Seite 5 **Wachstumsmarkt USA: Jenseits von Washington**
Seite 13 Wenn das Homeoffice zum Haftungsrisiko wird
Seite 17 Italien kann mehr als Mode, Design und Tourismus

www.ihk.de/sbh

INHALT

Editorial 3

Außenwirtschaft Spezial
Transatlantischer Handel unter neuen Vorzeichen 4

Titelthema
Wachstumsmarkt USA: Jenseits von Washington 5

Internationaler Warenverkehr 9

Rechtssicher auf Auslandsmärkten
Wenn das Homeoffice zum Haftungsrisiko wird 13

Länder und Branchen
UK: Der britische Markt ist und bleibt attraktiv 15
Italien kann mehr als Mode, Design und Tourismus 17
PPWR: Verpackungen für Frankreich, Italien und Österreich 19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibung
Projektförderung international 20

Regional
Indien im Fokus: Wachstum, Innovation und Perspektiven 21

Kurz vor Schluss
Ausbildung ohne Grenzen: Praktikum in Lettland 24

Veranstaltungen 25

Impressum 25







© gettyimages

EDITORIAL

Breiter aufgestellt, stärker im Wettbewerb



© IHK Region Stuttgart

Claus Paal
Vizepräsident BWIHK

Liebe Leserinnen und Leser,

wer heute international Geschäfte macht, spürt, wie schnell sich die Rahmenbedingungen verändern. Politische Konflikte, Handelsbarrieren und fragile Lieferketten prägen das Auslandsgeschäft. Gleichzeitig bleiben globale Märkte für Wachstum, Innovation und Beschäftigung in Baden-Württemberg unverzichtbar.

Außenwirtschaftliche Resilienz setzt deshalb offene Märkte, verlässliche Regeln sowie möglichst viel Planbarkeit und Berechenbarkeit voraus. Zugleich gilt es, die internationalen Wirtschaftsbeziehungen breiter aufzustellen.

Die USA und China bleiben zentrale Märkte, doch ihre Rahmenbedingungen verändern sich. Eine resilientere Aufstellung bedeutet daher nicht, bestehende Märkte aufzugeben, sondern das Länderportfolio gezielt zu ergänzen, Bezugsquellen breiter zu verteilen und auch innerhalb großer Märkte regionale Unterschiede stärker zu berücksichtigen. **Vielfalt in den Absatzmärkten** ist die beste Versicherung gegen globale Risiken und zugleich eine Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

Dabei ist auch die Politik gefordert. Europa muss geschlossen auftreten und strategische Partnerschaften mit verlässlichen Partnern ausbauen. Die jüngsten Fortschritte bei mehreren Handelsabkommen zeigen, dass Europa an Handlungsfähigkeit gewinnt. Diesen Weg sollten wir konsequent weitergehen. Denn Handelsabkommen öffnen Märkte, bauen Hürden ab und schaffen verlässlichere Rahmenbedingungen für unsere Unternehmen.

Für den Mittelstand sind zudem **belastbare Informationen und gute Kontakte** entscheidend. Gerade hier zeigt sich die Stärke des IHK-AHK-Netzwerks: Die IHKs kennen die Unternehmen und ihre Herausforderungen vor Ort, die Auslandshandelskammern die Märkte und Netzwerke in den jeweiligen Ländern. Gemeinsam unterstützen sie Unternehmen dabei, Entwicklungen einzuordnen, Chancen zu prüfen und ihre internationale Aufstellung weiterzuentwickeln.

Wer vorausschauend handelt, diversifiziert und auf verlässliche Partnerschaften setzt, stärkt sein Auslandsgeschäft. Beim **Internationalen Beratungstag am 17. November** können Unternehmen ihre konkreten Fragen mit den Expertinnen und Experten von IHKs und AHKs besprechen. Sie erhalten Einschätzungen, die an ihrer Situation ansetzen. Denn in Zeiten globaler Machtpolitik gilt: Gute Entscheidungen beginnen mit guter Beratung.



Claus Paal
BWIHK-Vizepräsident

Global Connect 2026 und Baden-Württembergischer Internationaler Beratungstag

Datum: 17. November 2026
Ort: Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle, Stuttgart
Infos und Anmeldung unter:
https://t1p.de/134zd

Transatlantischer Handel unter neuen Vorzeichen

Die handelspolitischen Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen in den USA bleiben auch in der zweiten Jahreshälfte 2026 anspruchsvoll. Das Abkommen zwischen der EU und den USA (Turnberry Deal) hat das Risiko einer weiteren Eskalation begrenzt und für viele Warengruppen einen verlässlicheren Zollrahmen geschaffen.

Doch viele fragen sich, wie es jetzt weiter geht? Von einer Normalisierung des transatlantischen Handels kann hier leider keine Rede sein. Die Hochzollpolitik der US-Regierung belastet die Unternehmen weit über die unmittelbaren Kosten hinaus. Viele Betriebe können ihre Zollkosten teilweise an ihre US-Kunden weitergeben. Zusätzlicher Verwaltungsaufwand und Planungsunsicherheit bleiben jedoch bestehen.

Ein Blick zurück: Nach dem sogenannten „Liberation Day" (April 2025) verständigten sich die Europäische Union und die USA im Juli letzten Jahres im Turnberry-Deal auf einen handelspolitischen Rahmen. Die EU setzte ihre Verpflichtungen daraus zum 1. Juli 2026 um (siehe Links rechts). Die Vereinbarung schafft – teilweise – mehr Berechenbarkeit, beseitigt die Belastungen für deutsche Unternehmen aber nicht. Zugleich verfügt die EU gegenüber vielen anderen Handelspartnern der USA über einen relativen Wettbewerbsvorteil, da die meisten europäischen Waren unter die vereinbarte Zollobergrenze von 15 Prozent fallen.



© gettyimages

Die Auswirkungen der neuen Handelspolitik sind sichtbar: Die deutschen Exporte in die USA sanken 2025 um 9,3 Prozent auf rund 147 Milliarden Euro. Der US-Markt ist damit schwieriger und kostspieliger geworden, bleibt für deutsche Waren aber weiterhin der wichtigste Absatzmarkt.

Mit Blick auf die Zwischenwahlen am 3. November 2026 dürfte sich die wirtschaftspolitische Auseinandersetzung weiter zuspitzen. Insbesondere wird eine intensivierte Debatte innerhalb der USA erwartet. Eine grundlegende Wende in der Zollpolitik ist allerdings nicht zu erwarten. Zentrale handelspolitische Entscheidungen werden weiterhin maßgeblich von der US-Regierung, und nicht dem Kongress, bestimmt.

Auch wenn das transatlantische Geschäft anspruchsvoll bleibt, dürfen die Chancen des US-Marktes nicht aus dem Blick geraten. Politik und Wirtschaft sind gleichermaßen gefordert: Handelshemmnisse müssen abgebaut, Lieferketten diversifiziert und die Resilienz der Unternehmen gestärkt werden. Für Unternehmen sind eine fundierte Marktanalyse, flexible Strategien und verlässliche Partner vor Ort entscheidend, um Geschäftschancen in den USA auch unter schwierigeren handelspolitischen Rahmenbedingungen erfolgreich zu nutzen.

Paul Meyer, Referatsleiter US-Handelspolitik
Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK)

Weitere Infos

EU-US-Abkommen:
www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 7109028

US-Zölle - Rest der Welt:
www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 6476812

DIHK- Außenwirtschaftschef Volker Treier zu einem Jahr EU-US-Abkommen (Turnberry Deal):
https://t1p.de/7bkj9

Wachstumsmarkt USA: Jenseits von Washington

Die USA bleiben trotz handelspolitischer Spannungen ein Wachstumsmarkt. Dabei lohnt der Blick über Washington hinaus: Konkrete Markt- und Standortchancen eröffnen sich vor allem in den Bundesstaaten.



© gettyimages

Nach anfänglicher Verunsicherung haben sich viele deutsche Unternehmen auf das „New Normal", das neue Marktumfeld, eingestellt. Aktuelle Investitionszahlen und Umfragewerte belegen dies. Nach vorläufigen Angaben des U.S. Bureau of Economic Analysis beliefen sich die Ausgaben für neue ausländische Direktinvestitionen in den USA 2025 auf 232,2 Milliarden US-Dollar, ein Plus von 49,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Deutschland belegte mit 26,7 Milliarden US-Dollar Rang zwei hinter Japan mit 50,5 Milliarden Dollar. Damit zählt Deutschland weiterhin zu den wichtigsten ausländischen Investoren in den Vereinigten Staaten. Auch die Konjunkturdaten zeigen, dass die USA trotz politischer Unsicherheiten ein robuster Markt bleiben. Zwar verlangsamte sich das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts im zweiten Quartal 2026 auf 1,5 Prozent nach 2,1 Prozent im ersten Quartal. Die private Binnennachfrage blieb jedoch solide: Die privaten Konsumausgaben stiegen um 3,2 Prozent. Die Unternehmensinvesitionen legten um 8,4 Prozent zu. Dieses Bild bestätigt auch der German American Business Outlook 2026 der Deutsch-Amerikanischen Handelskammern: 82 Prozent der befragten deutschen Unternehmen in den USA rechnen 2026 mit steigenden Umsätzen.

Wo Marktchancen konkret werden

Die USA sind kein einheitlicher Markt. Bundesstaaten, Counties und Kommunen verfügen über eigene Instrumente, um Unternehmen anzusiedeln, Investitionen anzuziehen und Beschäftigung vor Ort zu schaffen. Neben Steuerfragen, Energiepreisen, Infrastruktur und

Weitere Infos:

Bureau of Economic Analysis (BEA), Direct Investment by Country and Industry, 2025:
https://www.bea.gov/news/2026/direct-investment-country-and-industry-2025

German American Business Outlook 2026:
https://ahk-usa.net/gabo; https://washington.usa.ahk.de/de/medien/german-american-business-outlook-gabo

Fachkräfteverfügbarkeit spielen Soft-Landing- und Matchmaking-Angebote, Zuschüsse, Förder- und Trainingsprogramme, Flächenangebote sowie weitere Investitionsanreize – sogenannte Incentives – eine wichtige Rolle. Für deutsche Unternehmen bedeutet das: Einzelne Regionen können trotz handelspolitischer Unsicherheiten attraktive Bedingungen für eine Marktexpansion bieten.

Wie die AHK USA Unternehmen und Regionen zusammenbringt

Als offizielle Vertretung der deutschen Wirtschaft in den USA kommt der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer (AHK USA) dabei eine Schlüsselrolle zu. Sie verzahnt die Markteintrittsinteressen deutscher Unternehmen mit den Netzwerken und Unterstützungsangeboten der Bundesstaaten. Auf dieser Grundlage begleitet sie Unternehmen sowohl bei der Geschäftsanbahnung und der gezielten Suche nach Vertriebs- oder Kooperationspartnern als auch bei der Standortwahl und Ansiedlung im Rahmen einer Direktinvestition. Während die Wirtschaftsförderer der Bundesstaaten ihre regionalen Netzwerke, Standortvorteile und Fördermöglichkeiten einbringen, richtet die AHK USA die Markteintrittstrategie an den individuellen Anforderungen des Unternehmens aus. Wie praxisnah dieses Zusammenspiel sein kann, zeigen folgende Beispiele:

> „Für uns war und ist die AHK USA ein absolut entscheidender Partner auf dem Weg in die USA."
>
> **Dr. Oliver Maetschke, COO**
> Ettlin Smart Textiles GmbH

Geschäftspartnersuche und Marktexpansion in Georgia

Erst kürzlich unterstützte die AHK einen Automobilzulieferer aus dem Stuttgarter Raum bei seiner Expansion in den Südosten der USA. Durch gezielte Kontakte mit lokalen Unternehmen erhielt der Mittelständler Zugang zu einem etablierten Netzwerk. So konnte das Unternehmen bereits von Deutschland aus den Business Case validieren, Marktpotenziale bewerten und erste Aufträge gewinnen, ohne zunächst umfangreiche Investitionen tätigen zu müssen. Nach erfolgreichem Markteinstieg plant das Unternehmen inzwischen den Aufbau einer eigenen Niederlassung.

Markteinstieg über Geschäftspräsenz in Chicago

Auch ein familiengeführtes Textilunternehmen aus Baden-Württemberg nutzte die Unterstützung der AHK beim Einstieg in den US-Markt. Den Auftakt bildeten die Teilnahmen an einem virtuellen US Market Entry Bootcamp und an einem Workshop für digitale Vertriebsstrategien in den USA. Auf dieser Basis stellte die AHK ein umfassendes Unterstützungspaket zusammen: eine von der AHK betreute Geschäftspräsenz in Chicago, ein auf den Zielmarkt zugeschnittenes Marketingkonzept sowie die aktive Geschäftsanbahnung mit Vertriebspartnern und die Begleitung bei Messeauftritten. Heute verfügt das Unternehmen über eine eigene Tochtergesellschaft in den Vereinigten Staaten.

Gründung einer Niederlassung in Tennessee mit generierten Fördergeldern

Für ein Logistikunternehmen aus Baden-Württemberg wiederum führte die AHK Vorverhandlungen zu Investitionsanreizen mit mehreren Bundesstaaten. Dabei konnten Förderzusagen in Höhe von mehreren Millionen US-Dollar erzielt werden. Das Beispiel verdeutlicht, wie intensiv US-Bundesstaaten und lokale Wirtschaftsförderer um ausländische Investitionen werben. Zugleich zeigt es, wie wichtig fundierte Marktanalyse und die Kenntnis regionaler Besonderheiten für den Erfolg eines Engagements in den USA sind.

Zukunftsbranchen und Schlüsselindustrien in den USA

KI, Rechenzentren und Halbleiter: Chancen für Präzisions- und Elektrotechnik

Sehr dynamisch entwickelt sich der Markt für Künstliche Intelligenz (KI). Die USA nehmen weiterhin eine führende Rolle in Forschung, Finanzierung und Anwendung dieser Technologien ein. Goldman Sachs schätzt, dass die weltweiten KI-bezogenen Investitionen 2026 rund eine Billion US-Dollar erreichen könnten, davon 581 Milliarden US-Dollar in den USA. Von dieser Entwicklung profitieren nicht nur große Technologiekonzerne, sondern auch Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette. Das zeigt sich im Markt für KI-Chips und Rechenzentren. Für Spezialchips, etwa für autonome Fahrzeuge, Robotik oder Medizintechnik, sind hochkomplexe Fertigungsprozesse notwendig. Die dafür benötigten Spezialmaschinen und Komponenten gehören zu den Stärken des deutschen Mittelstands: Präzisions- und Messtechnik sowie Pumpen, Ventile und Filtersysteme. Der Boom bei Rechenzentren eröffnet zudem Chancen für Anbieter von Kühl-, Elektro- und Netzwerktechnik.

Medizintechnik, Gesundheitswesen und Pharma: Effizienz und Sicherheit zählen

Auch im Gesundheitswesen gewinnt KI zunehmend an Bedeutung. Ähnlich wie in Deutschland steht das US-amerikanische Gesundheitssystem aufgrund des steigenden Behandlungsbedarfs einer alternden Bevölkerung, wachsender Kosten und knapper Fachkräfte unter Druck. Krankenhäuser und ambulante Einrichtungen setzen deshalb verstärkt auf digitale und KI-basierte Anwendungen, um klinische und administrative Prozesse effizienter zu gestalten.

Von dieser Entwicklung profitiert auch die Medizintechnikindustrie. Die USA verfügen über mehr als 6.000 Krankenhäuser und über 5.000 Akutkliniken. Mit einem Marktvolumen von rund 269 Milliarden US-Dollar sind sie zudem der weltweit größte Medizintechnikmarkt. Weitere 600 Krankenhausprojekte mit einem Investitionsvolumen von rund 174 Milliarden US-Dollar sorgen zusätzlich für eine hohe Nachfrage nach moderner Ausstattung.

Die USA bleiben der weltweit wichtigste Pharmamarkt und erhöhen zugleich den Druck, Forschung und Produktion stärker im Inland abzusichern. Nach Einschätzungen des Marktforschungsinstituts IQVIA werden die Arzneimittelumsätze bis 2029 um 29 Prozent auf mehr als 600 Milliarden US-Dollar steigen. Getrieben wird dieses Wachstum vor allem durch Innovationen. Entsprechende Cluster in Kalifornien, Massachusetts, Illinois, Texas und im Wirtschaftsraum Washington, D.C. bieten besonders gute Voraussetzungen.

Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung: Präzision, Leichtbau und Sensorik

In der Luft- und Raumfahrtindustrie zählen Alabama, Florida, Kalifornien, Ohio, South Carolina und Washington State zu den wichtigsten Industriestandorten. Die Region um Washington, D.C. gilt aufgrund der Nähe zu Bundesbehörden und führenden Forschungseinrichtungen als strategisch wichtiger Standort. Nach Angaben des Branchenverbands Aerospace Industries Association erwirtschaftete die Branche 2025 rund 989 Milliarden US-Dollar und damit etwa 1,6 Prozent des US-Bruttoinlandsprodukts. Die Luft- und Raumfahrt bleibt damit ein Treiber der US-amerikanischen Wirtschaft. Für deutsche KMU ergeben sich insbesondere Chancen in den Bereichen Werkstoffe, Ausrüstung und

Weitere Infos:

Wirtschaft in den USA:
https://www.gtai.de/de/trade/usa-wirtschaft

Robustes Wachstum und Innovation in der Life Science Branche:
https://t1p.de/klxjl

Die Luft- und Raumfahrt- sowie Verteidigungsindustrie ist weltweit führend: **https://t1p.de/2guy6**

technologisch anspruchsvolle Komponenten. Große Potenziale bestehen vor allem bei Hochleistungswerkstoffen, im Leichtbau, bei Triebwerks- und Strukturkomponenten sowie in der Avionik.

Ein hoher Bedarf an Präzision, Zuverlässigkeit und Sicherheit besteht auch in der Verteidigungsindustrie. Mit einem voraussichtlichen US-Verteidigungshaushalt von 1,15 Billionen US-Dollar im Jahr 2027 verfügen die USA bekanntermaßen über das weltweit größte Verteidigungsbudget. Anforderungen an militärische Modernisierung, technologische Innovation und resiliente Lieferketten treiben die Nachfrage nach Spezialmaschinen und Komponenten weiter an. Daraus ergeben sich Marktchancen insbesondere in den Bereichen Defense Tech, Drohnen und Drohnenabwehr, autonomer Sensorik, Cybersecurity, Advanced Manufacturing sowie Dual-Use-Technologien.

Automotive: Marktchancen trotz politischer Gegenwinde

Keine der genannten Branchen ist von Trumps Handels- und Industriepolitik so stark betroffen wie die Automobilindustrie. Die von der Biden-Regierung eingeführten Kaufanreize für Elektrofahrzeuge sowie verschärfte Emissionsstandards wurden von Trump weitgehend zurückgenommen. Dennoch ergeben sich weiterhin attraktive Geschäftsmöglichkeiten: Mehrere Hersteller bauen ihre Produktionskapazitäten in den USA aus, wodurch zusätzlicher Bedarf an Produktionsanlagen, Komponenten und industriellen Dienstleistungen entsteht. Zudem haben 13 demokratisch regierte Bundesstaaten die Affordable Clean Cars Coalition gegründet, um die Elektromobilität weiter voranzutreiben. Kalifornien hat darüber hinaus ein eigenes Förderprogramm mit einem Volumen von 200 Millionen US-Dollar aufgelegt. Dies verdeutlicht die erheblichen Gestaltungsspielräume der einzelnen US-Bundesstaaten und die daraus resultierenden Marktchancen, vor allem in spezialisierter Zulieferung und Produktionstechnik.

Fazit

Die USA bleiben ein dynamischer Wachstumsmarkt mit vielfältigen Chancen für deutsche Unternehmen. Viele Bundesstaaten, Counties und Kommunen bemühen sich aktiv um ausländische Investitionen und sehen deutsche Unternehmen als attraktive Partner, weil sie Technologie, industrielle Wertschöpfung, Ausbildungskompetenz und langfristiges Engagement mitbringen. Die AHK koordiniert die Unterstützung aus Unternehmenssicht und bindet die jeweils relevanten Akteure auf Ebene der Bundesstaaten und Counties ein.

Wer den passenden Standort wählt, regionale Fördermöglichkeiten nutzt und lokale Netzwerke aufbaut, kann auch unter schwierigen bundespolitischen Rahmenbedingungen in den USA erfolgreich sein.

Lennart Hesse, Repräsentant der AHK USA
Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK)

Weitere Infos:

Automotive: Affordable clean cars coalition: **https://t1p.de/h994x**

Webseite der Deutsch-Amerikanischen Handelskammern (AHK USA): **https://ahk-usa.net/**

Länder und Branchen-informationen USA : **https://www.ihk.de/sbh**

Lennart Hesse

Repräsentant AHK USA
Deutschlandbüro
DIHK, Deutsche Industrie- und Handelskammer
Telefon: +49 (30) 20308-2449
hesse.lennart@dihk.de

Globaler Handel aktuell



© gettyimages

Zölle: Verfahrenserleichterungen bei Zollverfahren

Im Rahmen eines von der Generalzolldirektion Zoll initiierten und von der IHK begleiteten Bürokratieabbauprozesses wurden viele kleinere technische Erleichterungen umgesetzt. Nun folgt der Praxistest. Im Einzelfall ist es sinnvoll, die Änderungen vorab mit den Zollstellen zu besprechen. Die Vereinfachungen im Einzelnen:

- Englische Warenbeschreibung im Versandverfahren möglich; bei vorausgehenden Zollverfahren können Warenbeschreibungen in allen EU-Amtssprachen übernommen werden.
- Zugelassene Empfänger müssen die Angaben im Versandverfahren nicht überprüfen. Ein Problem war in der Vergangenheit eine Abweichung zwischen den Angaben im Versandverfahren und dem nachfolgenden Einfuhrverfahren.
- Gestellung außerhalb Amtsplatz (§12 (4) AWV), begründete Anmeldung mit Priorität, Beginn des Verpackens möglich. Absprachen erforderlich.
- Datenzugriff auf eigene Zolldaten ab 2027 über Zollportal möglich, keine Abfrage über 42 Hauptzollämter mehr erforderlich.
- Zollrechtliche Bewilligungen: neuer, vereinfachter Fragenkatalog mit Gegenüberstellung, „once only"-Prinzip – keine Mehrfachanforderung. Fragebögen und Anhänge über Zollportal. Langfristig: vorausgefüllt, Änderungen direkt über Zollportal möglich.
- PoUS/Proof: XML-Datenupload, ACE-Bewilligung (Zugelassener Aussteller) wieder nutzbar.

EU-Mexiko-Abkommen: EU stellt Handelsabkommen auf neue Grundlage

Mit dem modernisierten Handelsabkommen zwischen der EU und Mexiko verfolgt die EU konsequent den Weg, durch Agreements bilaterale Handelspartnerschaften zu stärken. Voraussichtlich im November 2026 soll der Handelsteil des Abkommens in Kraft treten. Was ändert sich dadurch für den Warenverkehr zwischen der EU und Mexiko?



© gettyimages

Ursprungsregeln: Großzügig und leichter zu erfüllen

Das Abkommen enthält großzügigere warenspezifische Ursprungsregeln. Für Unternehmen bedeutet das: Wer bisher die Ursprungsregeln erfüllt hat, wird diese voraussichtlich auch künftig erfüllen. Für Unternehmen, die die Regeln bisher nicht erfüllt haben, lohnt es sich, neu zu prüfen. Vielleicht lassen sich künftig Zollvorteile nutzen.

Ursprungserklärung statt EUR.1, REX ersetzt den EA

Die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 wird abgeschafft. Stattdessen gilt als Präferenznachweis die Ursprungserklärung auf der Rechnung, ab einem Wert von 6.000 Euro auszustellen von einem Registrierten Exporteur (REX) – bisher war Voraussetzung der „Ermächtigter Ausführer (EA)".

Infos zum modernisierten Abkommen unter > **www.ihk.de/sbh,** Nr. 5735384

Russland: EU setzt weitere umfangreiche Sanktionen in Kraft

Die EU hat mit der Verordnung (EU) Nr. 2026/1848 vom 23. Juli 2026 das 21. Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet. Für Unternehmen besonders relevant sind die erweiterten Export- und Importbeschränkungen:

- Erweiterung bestehender Verkaufs- und Ausfuhrverbote, darunter: Nickelpulver, -metalle, -legierungen, Berylliumpulver, selbstklebende Folien, Bänder und Streifen zur Verwendung in der Luft- und Raumfahrt und der Verteidigungsindustrie sowie speziell für Drohnen verwendete Luftfahrtgüter.

- Erweiterung bestehender Kauf- und Einfuhrverbote, darunter: Kupfererze, Nickelerze, Bleierze, Edelmetallerze, Zink, Erdalkalimetalle, bestimmte anorganische Chemikalien, Tallöl, Glaswaren und Autoteile.

Zu den Maßnahmen informiert die IHK unter:

> **www.ihk.de/sbh,** Nr. 5529862
> **https://t1p.de/8ivuw:** Verordnung (EU) Nr. 2026/ 1848

Exportkontrolle: „Erklärverfahren“ des BAFA soll Genehmigungsprozess weiter verschlanken

Das vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) neu eingeführte „Erklärverfahren“ verspricht eine weitere Beschleunigung der Bearbeitungszeit für Ausfuhrgenehmigungen von gelisteten Dual-Use-Gütern. Ziel ist es, die Bearbeitungszeit auf ein bis drei Werktage zu verkürzen. Unternehmen, die immer wiederkehrende gelistete Dual-Use-Güter an immer wiederkehrende Empfänger zu identischen oder vergleichbaren Verwendungszwecken liefern und dafür innerhalb der letzten fünf Jahre eine Ausfuhrgenehmigung vom BAFA erhalten haben, können sich für die Teilnahme an diesem Verfahren melden. Das Erklärverfahren läuft seit März 2026 als Pilotprojekt. Zurzeit erfolgt die Evaluierung, anschließend plant das BAFA, es für geeignete Unternehmen zu öffnen. Zu den Voraussetzungen informiert die IHK unter

> **www.ihk.de/sbh,** Nr. 5529862

> **bafa.dualuse@bafa.bund.de:** Kontakt des BAFA bei Interesse

EU-US-Abkommen (Turnberry-Deal): Null Prozent Zoll auf US-Industriegüter

Seit 1. Juli 2026 gewährt die EU einseitig für alle Industriegüter mit US-Ursprung einen Präferenzzoll in Höhe von null Prozent. Voraussetzung dafür ist, dass der Zollvorteil bei der Importanmeldung beantragt wird. Das Besondere: es wurden (noch) keine Präferenzursprungsregeln definiert. Entscheidend ist der handelspolitische Ursprung. Um die Präferenz anzumelden, benötigen Unternehmen zwei Nachweise:

1. Ursprungsnachweis

2. Direktbeförderungsnachweis

Mittels welcher Dokumente die Nachweise erbracht werden müssen, ist nicht festgelegt. Die deutsche Zollverwaltung informiert in der Fachmeldung vom 1. Juli 2026 lediglich darüber, dass „der Anmelder über ausreichend Nachweise verfügen muss, dass die Ware ihren Ursprung in den USA hat und direkt aus den USA in die EU befördert wurde.“

Die IHK informiert im Internet zum EU-USA-Zolldeal unter:

> **www.ihk.de/sbh,** Nr. 7147144



© gettyimages

CBAM: Warenkreis ab 2028 und Daten der Importzollanmeldung

Ab 2028 wird der Warenkreis der Produkte ausgeweitet, die bei der Einfuhr in die EU unter den CO_2-Grenzausgleich fallen. Zum Redaktionsschluss lag die konsolidierte Position des EU-Parlaments vor. Gleichzeitig wird der CBAM-Faktor um vier Jahre gestreckt, die Endstufe wird nun 2038 statt 2034 erreicht. Ziel ist, die EU-Industrie zu entlasten. Die Daten der Importzollanmeldung sollen automatisch das CBAM-Register übertragen werden. Damit lassen sich Mengen und Warenarten überwachen und die für den CBAM-Bericht erforderlichen Daten stehen bereit. In der Praxis hapert es noch: wichtig ist es, die richtigen Y-Codierungen zu verwenden (nur eine pro angemeldeter Ware) und die richtige CBAM-Kontonummer, ohne Zahlendreher.

Den jeweils aktuellen Stand finden Sie hier: > **www.ihk.de/sbh,** Nr. 5778538
Konsolidierte Position des EU Parlaments: > **https://t1p.de/pight**

ATLAS-ZELOS: Ab 1. Juli 2027 verpflichtend für die Einfuhr

Neun Monate noch, dann müssen Unternehmen für die Abwicklung von Einfuhrverzollungen ATLAS-ZELOS nutzen. ZELOS ermöglicht es, alle Dokumente, die für die Zollabfertigung erforderlich sind, digital bereitzustellen.

Entscheidendes Merkmal: ZELOS verfügt über eine Schnittstelle, so dass ein Unternehmen eine Verknüpfung von ZELOS zum eigenen Warenwirtschaftssystem einrichten kann. Ist diese einmal eingerichtet, dann funktioniert die Bereitstellung automatisch: Fordert der Zoll für eine Abfertigung zusätzliche Dokumente an, so werden diese automatisch aus dem Warenwirtschaftssystem gezogen und an die Behörde übermittelt. Unternehmen sollten jetzt mit ihren IT-Abteilungen und Software-Dienstleistern die Weichen stellen, damit sie zum 1. Juli 2027 startklar sind. In einer Stellungnahme hat sich die IHK-Organisation bei der Generalzolldirektion für eine praxisgerechte Umsetzung stark gemacht.

Mit ZELOS stellt die deutsche Zollverwaltung einen weiteren Baustein für eine schnelle, medienbruchfreie und nachhaltige Zusammenarbeit von Wirtschaft und Verwaltung bereit. So sollen nach Schätzung der Generalzolldirektion rund fünf Millionen Papierausdrucke im Jahr eingespart werden. Ein weiterer wichtiger Vorteil: die Anwendung sorgt für eine geordnete und sichere Dokumentation aller Kommunikationsvorgänge.

Die ZELOS-Nachrichten für Ausfuhr und Versand werden zu einem späteren Zeitpunkt in Betrieb genommen.

Zusatzinfo: Die deutsche Zollverwaltung ist mit der Umsetzung dieser Funktionalität europäischer Vorreiter beim elektronischen Austausch von Unterlagen und Stellungnahmen. Hierdurch sollen die Abfertigungsprozesse beschleunigt und somit die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland weiter gestärkt werden.

Der Zoll informiert über ZELOS in folgendem Erklärvideo: > **https://t1p.de/adhou**
Die Prozessabläufe von ZELOS und die sich daraus ergebenden Vorteile werden im folgenden Dokument beschrieben: > **https://t1p.de/lyx9a**

Der Geschäftsbereich International informiert Sie fortlaufend auf unserer Webseite **www.ihk.de/sbh**, Nr. 3741358.

Team Zoll und Exportkontrolle

Telefon 07721 922-120 oder
Telefon 07721 922-123

RECHTSSICHER AUF AUSLANDSMÄRKTEN

Wenn das Homeoffice zum Haftungsrisiko wird

Homeoffice im Ausland klingt attraktiv, birgt für Unternehmen aber rechtliche Risiken bei Sozialversicherung, Steuern und Arbeitsrecht. Klare Regeln sind daher unerlässlich.



© gettyimages

Flexible Arbeitsmodelle sind für viele Unternehmen ein wichtiger Faktor im Wettbewerb um Fachkräfte. Immer häufiger möchten Beschäftigte nicht nur vorübergehend während einer „Workation", sondern regelmäßig von ihrem Wohnsitz im Ausland arbeiten. Für Arbeitgeber kann dies erhebliche Folgen haben. Denn Sozialversicherung, Steuer- und Arbeitsrecht knüpfen häufig daran an, wo die Arbeit tatsächlich ausgeübt wird.

Sozialversicherung bei Auslandstätigkeiten

Während kurze Auslandsaufenthalte und Workations zumindest in Europa oft unproblematisch mit einer A1-Bescheinigung durchgeführt werden können, ist die Lage bei regelmäßiger Arbeit aus dem Ausland komplizierter. Denn wird ein wesentlicher Teil der Tätigkeit im ausländischen Wohnstaat des Arbeitnehmenden ausgeübt, findet grundsätzlich das dortige Sozialversicherungsrecht Anwendung. Als Daumenregel für die Wesentlichkeitsschwelle gilt dabei eine Grenze von 25 Prozent der Arbeitszeit.

Für grenzüberschreitende Telearbeit innerhalb der EU gibt es allerdings eine Sonderregel: Arbeiten Beschäftigte mehr als 25 Prozent, aber weniger als 50 Prozent mobil in ihrem Wohnstaat, kann in der Regel auf Antrag weiterhin das Sozialversicherungsrecht des Arbeitgeberstaats gelten. Ab 50 Prozent greift diese Erleichterung jedoch nicht mehr. Arbeitgeber sind dann grundsätzlich dazu verpflichtet, sich im Wohnstaat des Arbeitnehmenden zu registrieren und die notwendigen Beiträge abzuführen. Oft ist dafür die Einschaltung eines externen Dienstleisters erforderlich.

Steuerrechtliche Fallstricke

Auch steuerlich ist der Tätigkeitsort entscheidend. Nach den meisten Doppelbesteuerungsabkommen darf der Staat, in dem die Arbeit physisch ausgeübt wird, den darauf entfallenden Arbeitslohn besteuern. Eine wichtige Ausnahme ist die sogenannte 183-Tage-Regel. Sie führt dazu, dass der Tätigkeitsstaat nicht besteuern darf, wenn die folgenden drei Voraussetzungen gleichzeitig erfüllt sind: Der Arbeitnehmende hält sich höchstens 183 Tage im Steuerjahr am Tätigkeitsort auf, der Arbeitgeber ist dort nicht ansässig und der Arbeitslohn wird nicht von einer dortigen Betriebsstätte getragen. Welcher Zeitraum für die 183 Tage maßgeblich ist – etwa Kalenderjahr oder Zwölfmonatszeitraum – richtet sich nach dem jeweiligen DBA. Bei regelmäßiger mobiler Arbeit im Ausland kann deshalb eine Aufteilung des Arbeitslohns und gegebenenfalls der Lohnbuchhaltung auf mehrere Staaten erforderlich werden.

Zusätzlich kann es dazu kommen, dass die Auslandstätigkeit des Arbeitnehmenden eine steuerpflichtige Betriebsstätte im Ausland begründet (sogenanntes Betriebsstättenrisiko). Das Risiko ist insbesondere dann besonders hoch, wenn der Beschäftigte nicht nur unterstützende Tätigkeiten für das Unternehmen in Deutschland ausführt, sondern im Ausland dauerhaft Kunden betreut, Verträge verhandelt oder wesentliche geschäftliche Funktionen wahrnimmt.

Weitere Infos

Haftungsrisiken bei mobiler Arbeit im EU-Ausland
https://ihk.de/stuttgart,
Nr. 7090168

Zwingendes Arbeitsrecht im Tätigkeitsstaat

Auch wenn der Arbeitsvertrag des Arbeitnehmenden im Ausland eine deutsche Rechtswahl aufweist, kann gegebenenfalls ausländisches Arbeitsrecht anwendbar werden. Denn nach der Rom-I-Verordnung darf eine Rechtswahl dem Beschäftigten nicht den Schutz zwingender Vorschriften entziehen, die ohne Rechtswahl anwendbar wären. Maßgeblich ist dabei regelmäßig das Recht des Staates, in dem der Beschäftigte „gewöhnlich" arbeitet. Bei dauerhafter oder überwiegender mobiler Arbeit im Ausland kann es daher dazu kommen, dass die dortigen Vorgaben zu Arbeitszeit, Ruhezeiten, Urlaub, Arbeitsschutz, Telearbeit oder Kostenerstattung zu beachten sein. Nur ein Beispiel: Arbeitet ein Arbeitnehmender regelmäßig aus Frankreich, gilt für ihn grundsätzlich die französische 35 Stunden Woche. Mehr Wochenstunden sind dann zwar möglich, gehen aber mit obligatorischen Zuschlägen einher. Hinzu kommen wohl möglich noch weitreichendere Vorgaben durch die vor Ort anwendbaren Tarifverträge.

Klare Regeln statt informeller Duldung

Unternehmen sollten regelmäßige mobile Arbeit aus dem Ausland daher nicht pauschal erlauben und schon gar nicht informell dulden. Sinnvoll sind Genehmigungsvorbehalte, klare zeitliche Grenzen und eine vorherige Prüfung von Sozialversicherung, Lohnsteuer, Betriebsstätten- und Arbeitsrecht. Arbeitstage und Tätigkeitsorte sollten dokumentiert und längerfristige Modelle durch eine Zusatzvereinbarung zum Arbeitsvertrag geregelt werden.

Tim Hagemann, Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)
IHK Region Stuttgart

Das Team Recht International stellt alle wichtigen Neuerungen aus dem Bereich des Internationalen Wirtschaftsrechts für Sie zusammen und informiert Sie fortlaufend auf unserer Webseite **www.ihk.de/sbh,** Nr. 3924018.

Team Recht International

Telefon 07721 922-240
villing@vs.ihk.de

UK: Der britische Markt ist und bleibt attraktiv

In einer Zeit geopolititscher Unsicherheiten bleiben Deutschland und das Vereinigte Königreich enge Wirtschaftspartner.



© gettyimages

Der britische Markt bietet auch zehn Jahre nach dem Brexitreferendum attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Das Vereinigte Königreich zählt weiterhin zu den größten Volkswirtschaften Europas mit vergleichbaren wirtschaftlichen Wachstumsraten. Es verfügt über einen durchaus beachtenswerten Industrie-, bedeutenden Forschungs- und starken Dienstleistungssektor. Die neue britische Regierung unter Premierminister Andy Burnham verfolgt weiterhin ambitionierte Investitionsprogramme in den Bereichen Dekarbonisierung, Digitalisierung, Infrastruktur, Verteidigung und Innovation. Unternehmen aus Baden-Württemberg sind aufgrund ihrer Innovationskraft, ihres technologischen Know-hows und ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit hervorragend positioniert, um von diesen Entwicklungen zu profitieren.

Marktchancen in einer der größten Volkswirtschaften Europas

Besondere Chancen bestehen im Maschinen- und Anlagenbau. Britische Unternehmen investieren verstärkt in die Modernisierung ihrer Produktionsanlagen, wobei Automatisierung, Robotik und Industrie-4.0-Anwendungen im Mittelpunkt stehen. Deutsche Hersteller genießen in diesen Bereichen einen hervorragenden Ruf und können häufig mit qualitativ hochwertigen Lösungen überzeugen.

Erneuerbare Energien

Auch die Energiewende bietet ebenfalls erhebliche Marktpotenziale. Das Vereinigte Königreich investiert auch weiterhin in Offshore-Windkraft, Wasserstofftechnologien,

Weitere Infos

Deutlich mehr Exporte ins Vereinigte Königreich:
https://t1p.de/lqswk

Kensington-Vertrag – Er hält, was er verspricht:
https://t1p.de/g0o4p

Energiespeicherung und intelligente Stromnetze. Unternehmen mit Kompetenzen in den Bereichen Energieeffizienz, Umwelttechnik und industrielle Dekarbonisierung können deshalb einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung der britischen Klimaziele leisten.

Life Sciences und Digitalisierung

Weitere Chancen bieten das Gesundheitswesen sowie die Digitalisierung. Der National Health Service (NHS) investiert kontinuierlich in digitale Gesundheitslösungen, Diagnostik und Medizintechnik. Gleichzeitig entwickelt sich das Vereinigte Königreich zu einem führenden europäischen Standort für künstliche Intelligenz, Cybersecurity und digitale Technologien. Daraus ergeben sich attraktive Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Software, Automatisierung und Datensicherheit.



© gettyimages

Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigungsindustrie

Auch die Verteidigungs-, Luft- und Raumfahrtindustrie wird sich dynamisch entwickeln. Unter der neuen Regierung investiert das Vereinigte Königreich verstärkt in Verteidigungsfähigkeit, Resilienz und auch in den Ausbau seiner Raumfahrtindustrie. Dadurch entstehen zusätzliche Marktchancen für Unternehmen aus den Bereichen Hochtechnologie, Sensorik, Elektronik, Software sowie spezialisierter Fertigung.

Britische Unternehmen suchen zunehmend langfristige Technologiepartner mit hoher Innovationskraft und technischer Expertise. Gerade die Stärken vieler baden-württembergischer Unternehmen - maßgeschneiderte Lösungen, hohe Qualitätsstandards und intensive Forschung und Entwicklung - werden im Vereinigten Königreich geschätzt.

Veränderte Rahmenbedingungen seit dem Brexit

Trotz der attraktiven Marktchancen sollten Unternehmen die veränderten Rahmenbedingungen seit dem Brexit berücksichtigen. Zollformalitäten, Ursprungsregeln und regulatorische Anforderungen erfordern eine sorgfältige Vorbereitung. Aufgrund der seit dem Brexit weggefallenen Arbeitnehmerfreizügigkeit (auch bei Kurzzeitentsendungen) gewinnen lokale Vertriebspartner, Serviceangebote vor Ort und eine starke Marktpräsenz an Bedeutung. Die seit einigen Jahren angestrebte engere wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Vereinigten Königreich und der Europäischen Union dürfte dazu beitragen, bestehende Handelshemmnisse zumindest teilweise schrittweise abzubauen.

Insgesamt bleibt das Vereinigte Königreich ein attraktiver Zielmarkt. Unternehmen, die ihre technologische Stärke mit einer klaren Markteintrittsstrategie verbinden und regulatorische Anforderungen frühzeitig berücksichtigen, können eine gute Marktposition erfolgreich aufbauen.

Dr. Ulrich Hoppe
Geschäftsführer AHK Großbritannien

Weitere Infos

Podcast-Folge des DIHK WirtschaftsWissen Folge 68:
Zehn Jahre Brexit-Referendum – mit welchen Folgen für die Wirtschaft?
https://t1p.de/o11te

Länderinformationen Großbritannien:
www.ihk.de/sbh, Nr. 3883424

AHK Großbritannien:
www.germanbritishchamber.co.uk

Italien kann mehr als Mode, Design und Tourismus

Warum sich baden-württembergische Unternehmen den Industriestandort Italien genauer anschauen sollten.



© gettyimages

Wer Italien vor allem mit Urlaub, Mode oder gutem Essen verbindet, unterschätzt eine Volkswirtschaft, die zu den industriellen Schwergewichten Europas gehört. Das Land zählt zu den großen Exportnationen der Welt und verfügt über eine breite industrielle Basis mit Kompetenzen in Maschinenbau, Mobilität, Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, Design und hochwertigen Konsumgütern.

Italien belegt seit Ende 2025 weltweit den vierten Platz bei den Warenexporten (nach China, den USA und Deutschland). Aktuellen OECD-Angaben zufolge hat Italien damit Länder wie Japan, Südkorea und Frankreich überholt und ein Rekordvolumen von über 640 Milliarden Euro erreicht (davon 72,2 Milliarden Euro nach Deutschland).

Gerade für Industrieunternehmen und industrienahe Dienstleister lohnt sich ein genauerer Blick. Denn jenseits der bekannten Konsum- und Lifestylebranchen verfügt Italien über ein leistungsfähiges Ökosystem aus international tätigen Konzernen, hochspezialisierten Mittelständlern, Forschungsinstituten und renommierten Hochschulen. Viele Unternehmen arbeiten in technologisch anspruchsvollen Märkten und sind als Zulieferer, Entwicklungspartner oder Systemanbieter fest in europäische und globale Wertschöpfungsketten eingebunden. Allein mit Deutschland erreichte das Handelsvolumen 2025 dabei 157,8 Milliarden Euro.

Weitere Infos

Wirtschaftaustausch Deutschland-Italien; Zahlen und Fakten:
https://t1p.de/58gey

Hightech „Made in Italy“

Besonders deutlich wird diese Stärke in der Luft- und Raumfahrt. Italien verfügt über ein bedeutendes Aerospace-Ökosystem mit einer weit verzweigten Wertschöpfungskette: von Design, Komponentenfertigung und Antriebstechnologie über Satelliten, Bodensysteme und Raumfahrtanwendungen bis zu spezialisierten KMU und Forschungszentren. Die AHK Italien verweist auf regionale Luft- und Raumfahrtcluster (wie beispielsweise im Piemont, der Lombardei oder der Toskana), was eine Kooperation für viele deutsche Unternehmen interessant macht. Zu den bekanntesten Akteuren gehört Leonardo S.p.A., einer der führenden europäischen Konzerne für Luft- und Raumfahrt, Verteidigung und Sicherheit. Das Unternehmen ist international aktiv und steht beispielhaft für die technologische Kompetenz italienischer Industrieunternehmen.

Bahntechnik: Italien auf der europäischen Schiene

Ein weiteres relevantes Feld ist die Bahntechnik. Italien verfügt über langjährige Erfahrung im Hochgeschwindigkeitsverkehr und über Industrieakteure, die an Fahrzeugtechnik, Signaltechnik, Digitalisierung und Systemintegration arbeiten. Hitachi Rail produziert 100 Prozent der berühmten Frecciarossa-Züge sowie S-und U-Bahnen für den weltweiten Export an italienischen Standorten, vor allem in Pistoia (Toskana). Auch in Deutschland wird diese Kompetenz künftig sichtbarer. Trenitalia, Deutsche Bahn und ÖBB haben angekündigt, ab Dezember 2026 direkte Frecciarossa-Verbindungen zwischen München und Mailand sowie München und Rom einzuführen. Und der private Bahnbetreiber „Italo“ bereitet aktuell ebenfalls seinen Markteintritt in Deutschland vor.

Forschung und Ausbildung als Standortvorteil

Die industrielle Leistungsfähigkeit Italiens stützt sich auf eine starke Forschungs- und Hochschullandschaft. Dazu gehören technische Universitäten wie das Politecnico di Milano, das in mehreren Ingenieurdisziplinen zu den besten Hochschulen weltweit zählt. Auch im Gesundheitssektor verfügt Italien über international anerkannte Exzellenzzentren. Einrichtungen wie das Mailänder Ospedale San Raffaele, das Niguarda-Krankenhaus oder die Gemelli-Poliklinik in Rom verbinden Spitzenmedizin mit klinischer Forschung. Aktuell begleitet die AHK Italien im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) zwölf deutsche Unternehmen aus dem Bereich der Medizintechnik und E-Health beim Markteintritt in die italienische Gesundheitswirtschaft.

Chancen für Unternehmen aus Baden-Württemberg

Italien bietet Anknüpfungspunkte für Unternehmen, die ihre Vertriebsaktivitäten ausweiten wollen oder technologische Partner beispielsweise spezialisierte Zulieferer suchen. Für baden-württembergische Betriebe lohnt sich deshalb der Blick über den reinen Absatzmarkt hinaus: Italien ist ein Partnerstandort mit industrieller Tiefe, hoher Qualitätsorientierung und gewachsener Innovationskultur.

Die AHK Italien ist beim Internationalen Beratungstag in Stuttgart vor Ort und unterstützt Unternehmen dabei, passende Kontakte zu identifizieren, Marktinformationen einzuordnen und den Einstieg in den italienischen Markt vorzubereiten.

Sebastian Euchenhofer
stellv. Geschäftsführer DEinternational Italia Srl

Weitere Infos

Webseite der AHK Italien:
https://www.ahk-italien.it/de

Sebastian Euchenhofer

Stv. Geschäftsführer
DEinternational Italia Srl
euchenhofer@ahk.it

PPWR: Verpackungen für Frankreich, Italien und Österreich

Verpackungen werden künftig stärker Teil der Produkt-Compliance. Betroffen sind nahezu alle Verpackungsarten, darunter Verkaufs-, Um-, Versand-, Transport- und Serviceverpackungen.

Die neue EU-Verpackungsverordnung PPWR, Verordnung (EU) 2025/40, betrifft nahezu alle Verpackungen unabhängig vom Material. Sie ist seit Februar 2025 in Kraft und gilt grundsätzlich ab 12. August 2026 unmittelbar in allen EU-Mitgliedstaaten.

Unternehmen müssen künftig nachweisen können, dass Verpackungen recyclingfähig, materialeffizient, korrekt gekennzeichnet und, soweit relevant, wiederverwendbar oder mit Rezyklatanteilen versehen sind. Dafür braucht es belastbare Verpackungsdaten. Empfehlenswert ist ein zentrales Verpackungsinventar mit Datenblättern für jede Verpackung. Erfasst werden sollten Materialart, Gewicht, Einzelkomponenten, Lieferant, Rezyklatanteil, Recyclingfähigkeit, Wiederverwendbarkeit, Kennzeichnung, Absatzland und Vertriebsweg. Besonders zu prüfen sind Kunststoffverpackungen, Verbundmaterialien, schwer trennbare Etiketten, schwarze oder stark eingefärbte Kunststoffe, überdimensionierte Versandkartons, Lebensmittelkontaktverpackungen sowie To-go- und E-Commerce-Verpackungen. Zusätzlicher Handlungsbedarf ergibt sich aus nationalen Pflichten.



In Frankreich müssen Unternehmen, die verpackte Produkte liefern, die erweiterte Herstellerverantwortung beachten. Relevant sind insbesondere die REP-Plattform der französischen Umweltagentur ADEME sowie zugelassene Systeme wie CITEO, Adelphe oder Léko. Eine Übersicht bietet ADEME unter Les éco-organismes. Für Haushaltsverpackungen und grafische Papiere ist außerdem die Info-tri von Citeo zu beachten.



In Österreich ist die Verpackungslizenzierung zentral. Unternehmen müssen Verpackungsmengen nach Packstoffkategorien erfassen, Systemverträge abschließen, Lizenznummern dokumentieren und Meldetermine einhalten. Relevant sind unter anderem EDM/eVerpackung sowie Systeme wie die ARA Verpackungslizenzierung. Bei Direktvertrieb an private österreichische Endverbraucher ist für ausländische Unternehmen grundsätzlich ein Bevollmächtigter in Österreich erforderlich.



In Italien sind CONAI-Pflichten, Umweltbeiträge und die korrekte Material- und Entsorgungskennzeichnung zu prüfen. Informationen bietet CONAI zu den PPWR-Anforderungen an Verpackungen. Praktische Unterstützung bietet außerdem Etichetta CONAI. Unternehmen sollten Druckdaten und Verpackungslayouts so planen, dass aktuelle italienische Vorgaben und die kommende EU-Harmonisierung berücksichtigt werden.

Ulrike Modery, IHK Region Stuttgart

Weitere Infos

Weitere Informationen zur Umsetzung der PPWR in Europa finden Sie unter:
www.ihk.de/sbh, Nr. 4963152

DIHK-Merkblatt: Die neue europäische Verpackungsverordnung (PPWR) zur Orientierung und Umsetzung:
https://t1p.de/ku2in

Projektförderung international

Halbjahresbericht 2026 für die Investitionsgarantien

Im ersten Halbjahr 2026 entfielen von dem neu übernommenen Garantievolumen in Höhe von 400 Millionen Euro rund 40 Prozent auf Vorhaben in Süd- und Mittelamerika. Beim Volumen der abgesicherten Investitionen rangiert Argentinien vor der Ukraine und China. Nach Zahl der bewilligten Anträge führt hingegen die Ukraine, gefolgt von Serbien und Taiwan. Für Investitionen in sieben Schwerpunktländern der Diversifizierungsstrategie wurden Garantien zu verbesserten Deckungskonditionen übernommen: Indien, Kasachstan, Usbekistan, die Türkei, Serbien, Tunesien und Argentinien. Der Mittelstand bleibt ein wichtiger Nutzer des Instruments: Sein Anteil an den neuen Garantien lag mit 41 Prozent erneut auf einem hohen Niveau.Der bisherige Jahresverlauf verdeutlicht die Herausforderungen des internationalen Investitionsumfelds. Vor allem die Wahrnehmung politischer Risiken und die Folgen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine prägen das Investitionsgeschehen. Zur weiteren Vereinfachung des Antragsverfahrens wurde ein neues Antragsformular eingeführt. > **https://t1p.de/11f4d**

Messeprogramm 2027 für baden-württembergische Aussteller

„Connected for what's next": Mit diesem Motto geht die baden-württembergische Landesgesellschaft Baden-Württemberg International (BW_i) ins Messejahr 2027. Das Programm umfasst 19 Gemeinschaftsstände im In- und Ausland. Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen haben die Möglichkeit sich unter der Dachmarke THE LÄND zu präsentieren. Eine wichtige Rolle spielen Schlüsselbranchen wie die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie sowie die Gesundheitswirtschaft. Das Messe-Programm 2027 ist ein wichtiger Baustein der Außenwirtschaftsförderung in Baden-Württemberg und ergänzt die weiteren Internationalisierungsprogramme der Landesgesellschaft und die Internationalisierungsprojekte der baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern, die durch die IHK-Exportakademie umgesetzt werden.

> **https://t1p.de/8p0ke:** Messeprogram 2027
> **https://bw-i.de/uebersicht:** Internationalisierungsprojekte von BW_i
> **https://t1p.de/wag3t:** Internationalisierungsprojekte der IHK Exportakademie

Entwicklungsprojekte der KfW sind wichtiger Treiber ausländischer Direktinvestitionen

Im Umfeld von Entwicklungsprojekten der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ergeben sich Chancen für deutsche und europäische Unternehmen. Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Studie der KfW und der Universität Göttingen. Sie zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit einer Direktinvestition aus Deutschland und der EU an Standorten, an denen zuvor ein KfW-Vorhaben begonnen wurde, in den Folgejahren um zwei Drittel von 3,2 Prozent auf 5,3 Prozent steigt. Besonders ausgeprägt ist der Zusammenhang bei Infrastrukturprojekten und Vorhaben, die in unabhängigen Evaluierungen positiv bewertet wurden. Grundlage der Analyse sind rund 2.000 Projektstandorte in 71 Schwellen- und Entwicklungsländern. > **https://t1p.de/j1tsg**

Jörg Hermle

Telefon 07721 922-123
hermle@vs.ihk.de

Weitere Infos

Finanzierung, Förderung, Projekte & Ausschreibungen: **www.ihk.de/sbh,** Nr. 3883424

REGIONALSEITE

Indien im Fokus: Wachstum, Innovation und Perspektiven

Die Deutsch-Indische Handelskammer (AHK Indien) feiert in diesem Jahr ihr 70-jähriges Bestehen. Aus Anlass des Jubiläums sprechen wir mit Anne Krieckhaus, Leiterin des Büros der AHK Indien in Deutschland, über die wachsende Bedeutung Indiens als Wirtschaftsstandort, die Chancen für deutsche Unternehmen und die Erwartungen an das geplante Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Indien.

Warum sollten sich deutsche Unternehmen gerade jetzt mit Indien beschäftigen?

Indien gehört heute zu den dynamischsten Volkswirtschaften der Welt. Das Land verfügt über eine junge Bevölkerung, eine wachsende Mittelschicht, eine zunehmend digitale Wirtschaft und umfangreiche Investitionsprogramme der Regierung in Infrastruktur, Industrie und Energiewende.

Dass das Potenzial des Marktes auch von den Unternehmen erkannt wird, zeigt unsere jährliche Umfrage, der German Indian Business Outlook (GIBO). In der jüngsten Umfrage bewertete die große Mehrheit der in Indien aktiven deutschen Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage positiv und blickte optimistisch auf die weitere Entwicklung. Die Ergebnisse zeigen, dass Indien für viele Unternehmen längst nicht mehr nur ein Zukunftsmarkt ist, sondern bereits heute ein wichtiger Wachstumstreiber.

In welchen Branchen sehen Sie aktuell die größten Geschäftschancen?

Besonders attraktive Potenziale sehen wir in den Bereichen Maschinenbau, Automobilindustrie, erneuerbare Energien, Umwelttechnologien, Chemie, Medizintechnik sowie Digitalisierung und Industrie 4.0. Indien investiert massiv in den Ausbau seiner Infrastruktur, in die Modernisierung der Industrie und in nachhaltige Energieversorgung. Gleichzeitig wächst die Nachfrage nach hochwertigen Technologien und innovativen Lösungen – klassische Stärken deutscher Unternehmen. Auch mittelständische Unternehmen mit spezialisierten Produkten oder Dienstleistungen finden häufig attraktive Marktnischen.

Welche Herausforderungen begegnen deutschen Unternehmen in Indien besonders häufig?

Indien bietet große Chancen, ist aber zugleich ein komplexer Markt. Deutsche Unternehmen müssen sich auf regionale Unterschiede, administrative Prozesse, regulatorische Anforderungen, Zoll- und Steuerfragen sowie teilweise längere Entscheidungswege einstellen. Auch die Auswahl geeigneter Geschäftspartner und der Aufbau verlässlicher lokaler Strukturen erfordern Zeit und Sorgfalt.



© Alex Muchnik – Eventfotograf.in

Anne Krieckhaus
Geschäftsführerin
Deutsch-Indische Handelskammer
Repräsentanz in Deutschland

Anne Krieckhaus

Geschäftsführerin Deutsch-Indische Handelskammer
Repräsentanz in Deutschland
Deutsch-Indisches Informationsbüro e. V.
Telefon +49 211 360597
https://indien.ahk.de

Wichtig ist deshalb, Indien nicht als einheitlichen Markt zu betrachten, sondern die jeweiligen Branchen, Bundesstaaten und Zielgruppen genau zu analysieren. Wer gut vorbereitet ist, lokale Besonderheiten berücksichtigt und auf ein belastbares Netzwerk zurückgreifen kann, schafft eine deutlich bessere Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Genau hier kann die AHK Indien mit ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem starken Netzwerk eine wichtige Rolle spielen.

Der deutsche Mittelstand gilt häufig als vorsichtig bei neuen Märkten. Was würden Sie mittelständischen Unternehmen raten?

Indien ist sicherlich kein Markt, den man nebenbei erschließt. Unternehmen sollten ausreichend Zeit für Marktanalysen, den Aufbau lokaler Netzwerke und die Auswahl geeigneter Geschäftspartner einplanen.

Wer jedoch bereit ist, langfristig zu denken, wird belohnt. Viele deutsche Mittelständler berichten von sehr positiven Erfahrungen. Entscheidend sind eine gute Vorbereitung, lokale Präsenz oder zumindest regelmäßige Besuche vor Ort sowie ein Verständnis für die Besonderheiten des indischen Marktes.

Die AHK Indien unterstützt Unternehmen dabei mit einem umfassenden Serviceangebot entlang des gesamten Markteintritts- und Ausbauprozesses – von Marktinformationen, Geschäftspartnervermittlung und Delegationsreisen über Messen, rechtliche Erstorientierung und Personalthemen bis hin zu individuellen Beratungsleistungen.

Im Januar wurde offiziell der baldige Abschluss des EU-Indien-Freihandelsabkommens verkündet. Welche Bedeutung hätte das Freihandelsabkommen für deutsche Unternehmen, sobald es in Kraft tritt?

Ein Freihandelsabkommen wäre aus Sicht vieler Unternehmen ein Meilenstein für die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und Indien.

Im German Indian Business Outlook nennen die Unternehmen regelmäßig Themen wie Zollbelastungen, regulatorische Anforderungen und administrative Prozesse als



© kanzilyou – stock.adobe.com

Herausforderungen. Ein erfolgreiches Abkommen könnte in vielen dieser Bereiche Verbesserungen bringen und damit die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen deutlich stärken.



© Daria – stock.adobe.com

Welche konkreten Vorteile könnten deutsche Unternehmen durch das Abkommen erwarten?

Zunächst wären Zollsenkungen beziehungsweise Zollabbau in zahlreichen Produktgruppen ein erheblicher Vorteil. Dadurch könnten deutsche Produkte auf dem indischen Markt wettbewerbsfähiger werden.

Darüber hinaus sind Vereinfachungen und mehr Transparenz bei regulatorischen Anforderungen wichtige Ziele der Verhandlungen. Für Unternehmen bedeutet dies geringere Kosten, weniger administrativen Aufwand und bessere Rahmenbedingungen für langfristige Investitionen.

Was sollten Unternehmen bereits heute tun – unabhängig davon, wann das Abkommen in Kraft tritt?

Unternehmen sollten sich frühzeitig mit dem indischen Markt beschäftigen und mögliche Geschäftspotenziale identifizieren. Wer bereits Kontakte aufbaut, Marktkenntnisse sammelt und Partnerschaften entwickelt, kann schnell von verbesserten Rahmenbedingungen profitieren.

Indien bietet schon heute hervorragende Chancen. Ein Freihandelsabkommen würde diese Chancen zusätzlich stärken, ersetzt aber nicht die Notwendigkeit einer durchdachten Marktstrategie und eines langfristigen Engagements.

Abschließend: Ihr Fazit für Unternehmen aus dem IHK-Netzwerk?

Indien wird in den kommenden Jahren eine immer wichtigere Rolle in der Weltwirtschaft spielen. Für deutsche Unternehmen ergeben sich dort nicht nur Absatzchancen, sondern auch Möglichkeiten für Innovation, Produktion und strategische Partnerschaften.

Unser Anspruch ist es, Unternehmen nicht nur punktuell zu informieren, sondern sie über den gesamten Weg hinweg zu begleiten – vom ersten Marktüberblick bis zur konkreten Umsetzung vor Ort. Das breite Dienstleistungsportfolio der AHK Indien ist deshalb ein wichtiger Hebel, um Chancen realistisch einzuschätzen, Risiken zu reduzieren und tragfähige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Wer sich frühzeitig positioniert, den Markt aktiv erschließt und ein gutes Netzwerk in Indien aufbaut, kann von dieser Entwicklung nachhaltig profitieren. Die AHK Indien steht Unternehmen dabei als verlässlicher Partner zur Seite.

Das Interview führte Jörg Hermle, IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Jörg Hermle

Teamleiter International
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Telefon 07721 922-123
hermle@vs.ihk.de

KURZ VOR SCHLUSS

Ausbildung ohne Grenzen: Mein Praktikum in Lettland



© Sara Pavlovic

Im Rahmen meiner Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart hatte ich über das Programm Go.for.europe die Möglichkeit, ein vierwöchiges Auslandspraktikum in Riga, Lettland, zu absolvieren. Von der Vorbereitung bis zur Rückreise wurde der gesamte Aufenthalt organisiert und begleitet.

Einblicke in die deutsch-baltische Hochschulzusammenarbeit

Mein Praktikum führte mich zum Baltisch-Deutschen Hochschulkontor, das die Zusammenarbeit zwischen deutschen und baltischen Hochschulen fördert. Die Organisation unterstützt gemeinsame Forschungsprojekte und fördert wissenschaftliche, kulturelle sowie gesellschaftliche Veranstaltungen.

Während meines Aufenthalts konnte ich viele verschiedene Bereiche der Organisation kennenlernen. Zu meinen Aufgaben gehörten unter anderem die Betreuung der Social-Media-Kanäle, die Unterstützung in der Buchhaltung sowie die Mitarbeit an verschiedenen Projekten. Dabei konnte ich den gesamten Prozess begleiten, von der Recherche geeigneter Professorinnen und Professoren bis hin zur Unterstützung bei der Organisation der Projekte. Besonders spannend war die Abwechslung im Arbeitsalltag, da kein Tag dem anderen glich.

Riga und die lettische Kultur entdecken

Neben den beruflichen Erfahrungen blieb genügend Zeit, Riga und die lettische Kultur kennenzulernen. Gemeinsam mit den anderen Teilnehmenden erkundeten wir die Stadt und nutzten die Wochenenden für Ausflüge ans Meer, eine Bootstour sowie einen Kurztrip nach Stockholm. Zusätzlich nahmen wir zweimal pro Woche an einem von Go.for.europe organisierten Englischkurs teil, der unsere Sprachkenntnisse weiter verbesserte.

Rückblickend war das Auslandspraktikum eine wertvolle Erfahrung, die mich sowohl fachlich als auch persönlich weiterentwickelt hat. Vor allem das Arbeiten in einem internationalen Umfeld, das Leben in einer anderen Kultur und die Zeit, in der ich auf mich selbst gestellt war, haben mich persönlich wachsen lassen. Deshalb kann ich jedem Auszubildenden empfehlen, die Chance auf ein Auslandspraktikum über Go.for.europe zu nutzen.

Sara Pavlovic, IHK Region Stuttgart



© Sara Pavlovic

Weitere Infos

Bewerbungen für Auslandspraktika sind für das Frühjahr 2027 möglich.

Ausschreibungen für Azubis aus kaufmännischen, gewerblich-technischen und handwerklichen Berufen sowie aus dem HoGa- und Dienstleistungsbereich ab Herbst 2026 über die Webseite: **https://www.goforeurope.de/unser-service-fuer-azubis/**

Veranstaltungsauswahl

Weitere Veranstaltungen und Webinare finden Sie unter:

- www.ihk.de/sbh, Suchbegriff „Veranstaltungen“
- www.bw.ihk.de/veranstaltungen
- www.ihk-exportakademie.de

Warenverkehr

Die Internetausfuhranmeldung IAA plus
19. Oktober | Villingen-Schwenningen | Anmeldung

Lieferantenerklärungsmanagement
10. November | Villingen-Schwenningen | Anmeldung

Der Ermächtigte Ausführer
11. November | Villingen-Schwenningen | Anmeldung

Ausblick

IHK-Länderwoche Spanien – Online 2027
12. bis 16. April | Villingen-Schwenningen

IMPRESSUM

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart, Telefon 0711 2005-0
www.ihk.de/stuttgart, info@stuttgart.ihk.de

Herausgeber „Regional“: IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Straße 7, 78052 Villingen-Schwenningen
Telefon 07721 922-0, **www.ihk.de/sbh**

Verantwortung: Tassilo Zywietz

Verantwortung „Regional“: Jörg Hermle

Redaktion: Silke Taubert-Vikuk

Redaktion „Regional“: Jörg Hermle

Design, Satz und Layout:
SANSHINE Communications GmbHDesign

Bilder: KI-generiert (Titel),
Nataliia – stock.adobe.com (Flaggen)

IHK Region Stuttgart und IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg.
Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern sowie Einspeisungen in Datennetze nur mit Genehmigung der Herausgeber.

Die Außenwirtschaftsnachrichten werden unter anderem in Zusammenarbeit mit der Germany Trade und Invest (GTAI) verfasst.

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

Alle Angaben und Informationen wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt.

Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen die IHK Region Stuttgart und die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg keine Gewähr.
© 2026