



12|2025-01|2026

Außenwirtschaft aktuell

Seite 4

Sprungbrett ins Ausland: IHK-Kooperationsbörse

Seite 15

Irland: Europas MedTech-Schmiede

Seite 17

Südkorea: Wirtschaftsriese mit Innovationskraft

INHALT

Editorial	3
Titelthema	
Sprungbrett ins Ausland: IHK-Kooperationsbörse	4
Internationaler Warenverkehr	8
Außenwirtschaft Spezial	
IHK-Umfrage: Lieferketten unter Druck	12
Rechtssicher auf Auslandsmärkten	
Nachhaltiger Erfolg in Italien	13
Länder und Branchen	
Irland: Europas MedTech-Schmiede	15
Frankreich: Neue EPR-Pflichten für Verpackungen	16
Südkorea: Wirtschaftsriese mit Innovationskraft	17
Ozeanien: Resilienz trifft auf globale Unsicherheit	18
Finanzierung, Förderung und Ausschreibung	
Förderung internationaler Vorhaben	19
International erfolgreich	
Interview mit der Dommer Stuttgarter Fahnenfabrik GmbH	20
Kurz vor Schluss	
Pioniergeist verbindet: Delegationsreise nach Montréal	22
Veranstaltungen	23
Impressum	24



Neue Wege gehen – mit Mut, Partnern und Perspektive

Liebe Leserinnen und Leser,

die wirtschaftliche Lage bleibt in Baden-Württemberg herausfordernd. Viele Unternehmen spüren die gedämpfte Nachfrage nach den Waren aus dem Südwesten – besonders in Schlüsselbranchen wie Maschinenbau und Automotive. Gleichzeitig steigen die Anforderungen, etwa durch steigende Erwartungen an nachhaltige Lieferketten oder durch geopolitische Unsicherheiten.

Gerade in solchen Zeiten lohnt sich der Blick über den eigenen Markt hinaus. Unser Titelbeitrag zur Kooperationsbörse mit mexikanischen Unternehmen aus dem Automotive und Aerospace Bereich zeigt, wie gezielte Geschäftsanbahnung gelingen kann: Sechs Unternehmen berichten von erfolgreichen Gesprächen, ersten Projekten und dem Wert vertrauensvoller Partnerschaften.

Die IHK begleitet solche Schritte mit individueller Beratung, Marktanalysen und rechtlicher Orientierung. Ob neue EPR-Pflichten in Frankreich, die Wahl zwischen Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft in Italien oder Innovationspotenziale in Südkorea oder Irland – wir helfen, den Überblick zu behalten.

Frau Dommer-Kroneberg, Mitglied des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Region Stuttgart, beschreibt die Situation treffend aus eigener Erfahrung: „Ich glaube, gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) ist die Suche nach passenden Kooperationspartnern der wichtigste Schritt. Internationale Märkte unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht – rechtlich, kulturell und in den Erwartungen an Produkte und Service. Mit einem Partner vor Ort lässt sich das erforderliche Know-how schneller und gezielter gemeinsam aufbauen.“ Das Interview finden Sie in unserer Rubrik „International erfolgreich“.

Wir wünschen Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit, erholsame Feiertage und einen erfolgreichen Start ins neue Jahr – mit neuen Ideen, starken Partnern und viel Zuversicht.

Silke Taubert-Vikuk
Redakteurin International, IHK Region Stuttgart



© IHK Region Stuttgart



Silke Taubert-Vikuk
Redakteurin International
IHK Region Stuttgart

Sprungbrett ins Ausland: IHK-Kooperationsbörse

Internationalisierung muss nicht zwangsläufig bedeuten, sofort eine eigene Niederlassung im Ausland zu gründen. Oft beginnt der Weg viel einfacher – mit einer Kooperationsbörse.



© Nahida Amado

Die Delegation aus Mexiko

Die mexikanischen Unternehmer vertreten spezifische Produktionsprozesse und Technologiedienstleistungen – darunter CNC-Bearbeitung, additive Fertigung, Automatisierung und Robotik oder Engineering – und suchen gezielt Kooperationen mit deutschen Firmen.

Der Schritt ins Ausland ist anspruchsvoll: Er erfordert Marktkenntnis, vertrauensvolle Partnerschaften und kulturelles Verständnis. Kooperationsbörsen bieten eine gute Ergänzung zu großen Messen. Sie ermöglichen direkte Geschäftsanbahnung und schaffen Raum für persönliche Begegnungen – praxisnah und auf Augenhöhe. Wie funktioniert das in der Praxis?

Erfolgreiche Kooperation mit Mexiko

Ein Beispiel liefert die jüngste IHK-Kooperationsbörse mit einer Unternehmerdelegation aus Mexiko, die die IHK Region Stuttgart im Rahmen des Programms „Partnering in Business with Germany“ organisierte. Die teilnehmenden Unternehmen aus den Branchen Automotive, Aerospace und Maschinenbau wurden im Vorfeld sorgfältig ausgewählt. Ihr Ziel: Kooperationen mit technologieorientierten KMU aus Baden-Württemberg.

Dank gezielter Vorbereitung und passgenauer Gespräche entstanden konkrete Ansätze für Kooperationen mit deutschen Firmen aus der Region. Für beide Seiten öffnete die Kooperationsbörse Türen zu neuen Geschäftsmöglichkeiten – ein echtes Win-Win: Für deutsche Unternehmen ein gelungener Einstieg in den mexikanischen Markt, für die mexikanischen Partner Zugang zu innovativen deutschen Technologien:

TITELTHEMA

CDM Tech erschließt neue Märkte – mexikanische Unternehmen gewinnen Innovationsvorsprung

Die CDM Tech GmbH aus Fellbach entwickelt Softwarelösungen zur visuellen Qualitätskontrolle mit Augmented Reality. Das Unternehmen möchte seine Technologie künftig noch stärker weltweit etablieren. Auf der Kooperationsbörse traf CDM Tech auf ein mexikanisches Unternehmen, das Testsysteme für die Automobilindustrie, Elektromobilität, Medizintechnik und Luftfahrt entwickelt. Schnell wurde klar: Die AR-Technologie von CDM Tech könnte die Prüfprozesse des Unternehmens visuell unterstützen und beschleunigen – etwa bei der Validierung komplexer Bauteile.

Außerdem zeigten zwei mexikanische Manager der Delegation, jeweils spezialisiert auf Qualitätssicherung sowie Sortierprozesse, Interesse daran, die Software von CDM Tech zur Fernbemusterung einzusetzen – ein echter Vorteil für internationale Lieferketten, bei denen physische Prüfungen oft zeitaufwendig und teuer sind.



© CDM Tech GmbH

CIC Automotive gewinnt Vertriebspartner – mexikanische Unternehmen erweitern ihr Technologieportfolio

Die CIC Automotive GmbH aus Weissach im Tal bietet pneumatische Komponenten und Automatisierungslösungen für die Fahrzeugproduktion. Auf der Kooperationsbörse suchte das Unternehmen gezielt nach einem Partner für den mexikanischen Markt – und wurde fündig: Mit einem Full-Service-Anbieter für industrielle Komplettlösungen ergab sich die Möglichkeit einer Repräsentanz, um CIC-Komponenten in industrielle Projekte zu integrieren und lokal zu vertreiben.

Das Unternehmen knüpfte darüber hinaus weitere Kontakte: Mehrere mexikanische Unternehmen der Delegation sahen konkrete Einsatzmöglichkeiten für die Steuerungstechnik von CIC – etwa in Spanntechnik, automatisierten Prüfstationen, robotergestützten Fertigungssystemen, Werkzeugmaschinen und Steuerungslösungen.



© Silke Taubert-Vikuk



„Der Vorteil liegt in den kleinen Delegationsgruppen – man weiß, dass die Firmen interessiert sind und sich vorab über unsere Produkte informiert haben.“

Murat Altuntas
Sales Manager
CDM Tech GmbH



© Silke Taubert-Vikuk



„Die Kooperationsbörse bringt den Auslandsmarkt direkt in die Region – schnell, günstig und unkompliziert.“

Klaus Czerwonka
Managing Director
CIC Automotive GmbH

TITELTHEMA

Die oelheld GmbH nutzt praxisnahe Gespräche zum Austausch: Hochleistungsschmierstoffe für Mexikos Industriepartner

Die oelheld GmbH produziert seit 1887 Hochleistungsschmierstoffe für die metallbearbeitende Industrie. Auf der Kooperationsbörse präsentierte das Unternehmen seine Expertise und Produktlösungen interessierten Geschäftspartnern aus Mexiko. Im Zentrum standen maßgeschneiderte Schmierstoffkonzepte, Qualitätssicherung und konkrete Anwendungsvorteile. Die Gespräche mit der mexikanischen Delegation boten wertvolle Einblicke in lokale Bearbeitungsverfahren (Bohren, Drehen, Fräsen, Schleifen), Maschinentypen und Wettbewerbsstrukturen – eine wichtige Grundlage für mögliche Kooperationen.

Herr Athanasiadis, Technical Support Europe, von oelheld GmbH, stellte sein Portfolio vor – darunter Kühlschmierstoffe für Präzisionsbearbeitung und Prozessoptimierung. Als nächster Schritt ist der Versand von Testmengen an potenzielle Abnehmer geplant, um die Produkte unter realen Bedingungen zu erproben. Weitere Gespräche wurden auf der Metallverarbeitungsmesse EMO in Hannover vereinbart.

Mexikanische Firmen setzen auf klare Wachstumsstrategien

Auch von mexikanischer Seite kamen klare strategische Impulse. Deutsche Unternehmen profitieren dabei von verbessertem Marktzugang und neuen Skalierungsmöglichkeiten:

Shift3D Manufacturing sicherte sich Exklusivpartnerschaft

Shift3D Manufacturing gehört zu den führenden Anbietern für additive Fertigung und Industrie-4.0-Lösungen. Mit seinem Fokus auf Metall-3D-Druck unterstützt das Unternehmen Industrie und Forschung dabei, innovative Fertigungsprozesse effizient umzusetzen. Während seines Aufenthalts in Deutschland traf COO Luis Valente auf einen deutschen Systemanbieter, der seine Lösungen für Metall-3D-Druck internationalisieren möchte. Beide Seiten vereinbarten eine Exklusiv-Partnerschaft für Mexiko mit dem Ziel, den Zugang zu innovativen Fertigungstechnologien zu erleichtern und die Einführung additiver Verfahren in der industriellen Produktion zu beschleunigen.

Weitere Gespräche über Automatisierungslösungen, Prototyping und Validierung mit Unternehmen von der Kooperationsbörse rundeten den Besuch des COO ab.



© Silke Taubert-Vikuk



„Der persönliche Austausch schafft Vertrauen, man bekommt einen schnellen Überblick über den Markt und erhält wertvolle Insiderinformationen.“

Apostolos Athanasiadis
Technikal Support Europe
oelheld GmbH



© Shift3D & Shift3D Manufacturing

TITELTHEMA

EMISA, erfahrener Anbieter industrieller Infrastruktur, offen für Joint Ventures

Emilio Lopez, stellvertretender Director bei EMISA, einem Technologiepartner für industrielle Komplettlösungen, zeigte sich offen für Joint Ventures mit deutschen Tier-2- und Tier-3-Zulieferern. Das Unternehmen verfolgt einen innovativen technologiegetriebenen Ansatz, unter anderem mit Building Information Modeling (BIM) und Augmented Reality (AR) zum Beispiel zur Planung und dem Bau von Produktionsanlagen.

In der Region führte Emilio bereits Gespräche mit einem Dienstleister für Industrieautomation und Prüftechnik über den Einsatz von Display-Controllern in die eigenen Systeme von EMISA. Auch auf der Kooperationsbörse hatte er gute Gespräche; darunter ging es unter anderem um eine Repräsentanz für einen Dienstleister in Mexiko. Ein vielversprechender Kontakt wurde auch mit einem namhaften Forschungsinstitut in Baden-Württemberg geknüpft, da EMISA beabsichtigt, die Digitalisierung im Rahmen ihres Wachstumsplans 2026 voranzutreiben.



© EMISA

IPM Manufacturing nutzte Kooperationspotenzial

Jose Perez, CEO bei IPM, einem mexikanischen Anbieter von Komplettlösungen für mechanische und elektrische Fertigung, nutzte seinen Aufenthalt im Rahmen des PG-Programms, um mit mehreren Unternehmen zu sprechen: mit einem Vorreiter im Bereich Elektromobilität aus Bruchsal ging es um eine mögliche Repräsentanz in Mexiko. Die hochwertigen Antriebssysteme könnten direkt in IPMs Anlagen integriert werden.

Mit einem Anbieter von innovativen Oberflächenschutzlösungen wird geprüft, ob die Werkstoffe in die eigenen Prozesse eingesetzt werden können und/oder ob eine Rolle als Distributeur möglich wäre. Mit einem Weltmarktführer von CNC-Drehmaschinen aus der Region diskutierte IPM die mögliche Nutzung sowohl für die eigene Produktion als auch als Fertigungsdienstleister für deutsche Unternehmen in Nordamerika.



© IPM Manufacturing

Kooperationsbörse – ein strategisches Instrument für KMU

Für beide Seiten – deutsche sowie ausländische Unternehmen – bietet die Börse einen smarten Einstieg in neue Märkte; mit echten Geschäftschancen und einem klaren Fokus auf tragfähige Partnerschaften und Synergien. Ihr nächster Schritt? Die nächste Kooperationsbörse im Rahmen des PG-Programms findet im Mai in 2026 für den Auslandsmarkt Vietnam im Bereich Kreislaufwirtschaft und Umwelttechnologien statt. Informationen auf unserer Webseite unter ➡ www.ihk.de/stuttgart, Nr. 4345710.

Silke Taubert-Vikuk, IHK Region Stuttgart



Weitere Infos

Partnering in Business
with Germany
IHK Region Stuttgart
<https://partnering-in-business.de>

Globaler Handel aktuell

Carnet ATA: Vollelektronisches Carnet ab April 2026

Schrittweiser Abschied vom Papierformular: Ab April 2026 sollen alle Zollstellen EU-weit in der Lage sein, elektronische Carnets ATA (eCarnets) abzufertigen. Sukzessive werden auch einzelne Zielländer wie die Schweiz das eCarnet akzeptieren. Die Testphase dient dazu, zahlreiche Prozessfragen zu klären. Wie bisher auch wird die Antragstellung für das eCarnet über das Online-Portal der jeweiligen IHK erfolgen.

Zölle: Schnittstelle ATLAS-Versand und ATLAS-Ausfuhr

Der automatisierte Datenabgleich zwischen dem Ausfuhrverfahren und einem daran anschließenden Versandverfahren ist holprig im Oktober 2025 gestartet. Ohne den Abgleich könnten die technischen Anforderungen des neuen Versandverfahrens kaum abgebildet werden.

Zölle: Elektronischer Ausfuhrkassenzettel wird anerkannt

Die deutsche Zollverwaltung hat darüber informiert, dass die Finanzbehörden den elektronischen Ausfuhrkassenzettel grundsätzlich als Nachweis für steuerfreie Ausfuhren im Reiseverkehr anerkennen. Der Umsatzsteuer-Anwendungserlass soll entsprechend geändert werden. Genutzt wird dieser Nachweis von Unternehmen, die Touristen aus Drittländern, beispielsweise der Schweiz, im Ladenverkauf Waren verkaufen.

> www.zoll.de: Zoll online – Fachmeldungen – Anerkennung von elektronischen Ausfuhr- und Kassenzetteln (IT-AKZ/eAKZ)



© gettyimages

Warenursprung und Präferenzen: Revidierte Pan-Euro-Med-Konvention – Übergangsphase endet zum 1. Januar 2026

2025 konnten die bisherige und die revidierte PEM-Konvention parallel angewendet werden. Ab Januar 2026 gilt nur noch die neue Konvention. Die Konvention enthält zahlreiche Erleichterungen hinsichtlich der Ursprungsregeln und weiterer Bestimmungen. Bei der Umstellung sollten Unternehmen beachten, nach welcher Methode Präferenzregelungen und -kalkulationen konkret ermittelt und durchgeführt werden. Einzelheiten zur revidierten Konvention und zu den Umstellungsmöglichkeiten im Unternehmen sind in mehreren Artikeln der IHK Region Stuttgart ausgeführt.

➤ www.ihk.de/stuttgart, Nr. 16267: Pan-Euro-Med-Freihandelszone

➤ www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6558380: Regionales Übereinkommen: Ursprungsermittlung und Lieferantenerklärungen.

Warenursprung und Präferenzen: APS-begünstigte Länder – Aussetzung bestimmter Zollpräferenzen

Viele Waren aus Indien, Indonesien oder Kenia können zollermäßigt oder zollfrei in die EU eingeführt werden. Doch aufgepasst: möglicherweise entfällt die Zollbegünstigung ab 1. Januar 2026. Hintergrund ist, dass die EU APS-Zollpräferenzen für bestimmte Waren aus diesen Ländern aussetzt. Den genauen Warenkreis finden Sie in der DVO (EU) 2025/1909. Für Waren aus Kenia kann alternativ die Zollbegünstigung aus dem Handelsabkommen mit der EU genutzt werden.

➤ <https://eur-lex.europa.eu>: DVO (EU) 2025/1909



Importregelungen EU: CBAM – Echtbetrieb startet

2026 startet der Echtbetrieb des CO₂-Grenzausgleichsmechanismus. Importeure müssen den Status als zugelassener CBAM-Anmelder haben, wenn sie ab 2026 Waren(-nummern) importieren, die von CBAM erfasst sind. Im ersten Quartal gelten noch Übergangsregelungen. Falls die jährliche Importmenge dieser Waren unter 50 Tonnen liegt, ist dieser Status generell nicht erforderlich. CBAM wird ausführlich im IHK-Artikel dargestellt:

➤ www.ihk.de/stuttgart, Nr. 5761850: CBAM: Der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus

Exportkontrolle: ELANK2 – Antragsmaske neu

Das BAFA hat die Antragsmaske im Kommunikationssystem ELAN-K2 aktualisiert. Seit Anfang September wird als neue Angabe bei Anträgen auf Ausfuhrgenehmigung oder auf Nullbescheid die Zolltarifnummer verlangt. Ebenfalls neu fragt ELAN-K2 bei Antrag auf einen Nullbescheid ab, ob der Zoll diesen angefordert hat. Die zusätzlichen Angaben sollen dazu beitragen, die Beurteilung durch das BAFA zu erleichtern und damit zu beschleunigen. Weitere Änderungen beschreibt das BAFA auf seiner Webseite: ➤ <https://www.bafa.de>: BAFA – Ausfuhrkontrolle – Aktualisierung der Antragsmaske im ELAN-K2 Ausfuhr-System

Exportkontrolle: BAFA aktualisiert Merkblatt zur optimierten Antragstellung

Ein sauber gestellter Antrag ist eine gute Voraussetzung dafür, dass die Bearbeitung durch das BAFA zügig erfolgen kann. Zeit und Nerven kostet alle Beteiligten, wenn Rückfragen erforderlich sind, bis offene Punkte geklärt und die eigentliche Beurteilung des Falles starten kann. Abhilfe schafft das neu gefasste, ausführliche Merkblatt des BAFA. Es zeigt auf, wie ein formal richtiger und inhaltlich vollständiger Antrag aussieht. Insbesondere gibt das BAFA darin Hinweise zu Neuerungen im Antragsverfahren über das System ELAN-K2.

Exportkontrolle: Aktualisierung der Anhänge der EU-Dual-Use-Verordnung

Anhang I der EU-Dual-Use-Verordnung wurde zum November 2025 aktualisiert. Neu eingeführt wurde eine 5xx-Kennung, die in Zukunft die 19xx-Kennung in der Ausfuhrliste ersetzen wird. In der Folge haben nun zum Beispiel Quantencomputer zwei Kennungen: 4A506 in der EU-Dual-Use-Güterliste und 4A1906 in der Ausfuhrliste. Beim nächsten Update der Ausfuhrliste sollen die 19xx-Kennungen in der Ausfuhrliste entfallen. Details zur Güterlistenänderung haben wir auf der Webseite der IHK Region Stuttgart dargestellt: ➤ <https://www.ihk.de/stuttgart>, Nr. 5300: Ausfuhrliste und Anhänge Dual-Use-Verordnung

Exportkontrolle: Iran-Embargo wieder verschärft

Die EU hat mit dem so genannten Snap-Back-Mechanismus zum 30. September 2025 alle bislang ausgesetzten Iran-Sanktionen wieder in Kraft gesetzt. Hintergrund ist, dass der Iran sich nicht an die Vereinbarungen aus dem Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) gehalten hat, das den Umgang des Landes mit Nukleartechnik geregelt hat. Mehr zum aktuellen Stand hier: ➤ <https://www.ihk.de/stuttgart>, Nr. 19872: Iran-Embargo

Exportkontrolle: EU verschärft erneut Sanktionen gegen Russland

Die EU hat mit der Verordnung (EU) Nr. 2025/2033 vom 23. Oktober 2025 das 19. Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet. Es enthält eine Reihe weiterer Handelsbeschränkungen sowie eine erhebliche Ausweitung der Dienstleistungsverbote. Die Maßnahmen gegen Belarus wurden angeglichen. Einzelheiten finden Sie auf der IHK-Webseite: ➤ <https://www.ihk.de/stuttgart>, Nr. 137203: Sanktionen: Russland, Belarus und annektierte Gebiete der Ukraine.

Statistik, Intrastat, Umsatzsteuer, Verbrauchsteuer: Warenverzeichnis 2026

Zum 31. Oktober 2025 wurde der neue EU-Zolltarif für 2026 veröffentlicht. Seit Mitte November steht die Änderungsübersicht der Warennummern und das neue Warenverzeichnis vom Statistischen Bundesamt zur Verfügung. Weitere Hinweise finden Sie hier:

➤ <https://www.ihk.de/stuttgart>, Nr. 18132: Warenverzeichnis 2025 und verbindliche Zolltarifauskünfte (vZTA)

Länderbestimmungen: Ägypten – ACI für Luftfracht ab 1. Januar 2026 verpflichtend

Wer Seefracht-Sendungen nach Ägypten abwickelt, nutzt es schon länger: das elektronische System Advanced Cargo Information oder kurz ACI zur Vorabregistrierung von Frachtinformationen. Für Luftfracht ist die Vorab-Anmeldung seit 1. Januar 2026 verpflichtend. Was Exporteure beachten müssen, hat die IHK im Internet dargestellt:

➤ <https://www.ihk.de/stuttgart>, Nr. 5079122

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



© gettyimages

IHK-Umfrage: Lieferkettenregeln unter Druck

Im August 2025 befragte die IHK Region Stuttgart ihre Mitgliedsunternehmen zur Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG). Die Ergebnisse zeigen: Das Gesetz wirkt weit über den Kreis der verpflichteten Unternehmen hinaus.

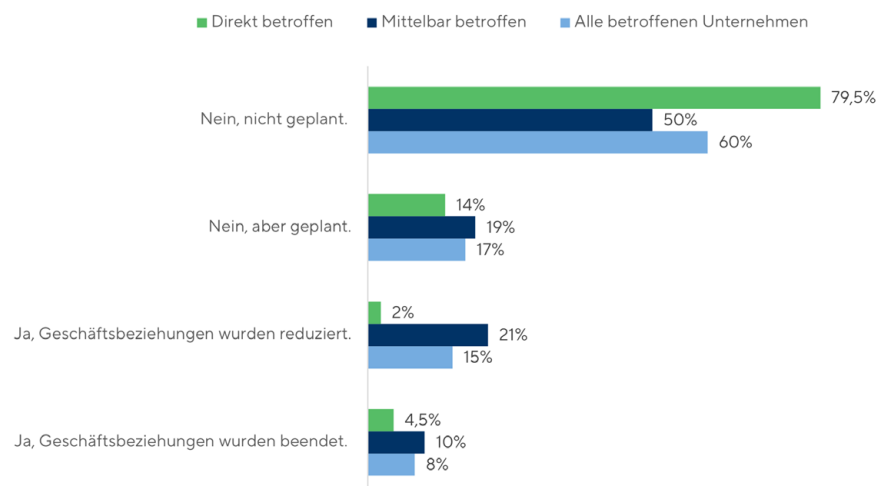
Zwar fallen nur zwölf Prozent der Befragten direkt unter das LkSG, doch weitere 33 Prozent sind mittelbar betroffen – vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die über Kundenbeziehungen eingebunden sind.

- Die Umsetzung bedeutet für viele Firmen erheblichen Mehraufwand. Zwei Drittel der befragten Unternehmen haben neue Nachhaltigkeits- oder Compliance-Strukturen geschaffen, bei direkt verpflichteten Unternehmen sind es über 80 Prozent.
- Digitale Tools zur Lieferkettenanalyse spielen eine wachsende Rolle, sind bei KMU aber bislang kaum verbreitet. Besonders belastend sind steigender Verwaltungsaufwand, zusätzliche Kosten und Rechtsunsicherheit – rund die Hälfte der Unternehmen benötigt mindestens eine Vollzeitstelle für die Umsetzung.
- Knapp 30 Prozent der befragten Unternehmen haben Geschäftsbeziehungen zu Hochrisikoregionen. Während große Unternehmen auf Kooperation setzen, ziehen sich KMU häufiger zurück. acht Prozent haben ihre Lieferbeziehungen dorthin beendet, 15 Prozent reduziert, und viele weitere planen dies.

Alle Auswertungsergebnisse der großen IHK-Umfrage 2025 zu LkSG und CSDDD finden Sie auf unserer Webseite: www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6728420

Tim Hagemann, IHK Region Stuttgart

Haben Sie aufgrund der aktuellen Regulierung durch das LkSG oder im Vorausgriff auf die EU-Lieferketten-Richtlinie CSDDD bestehende Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten in Regionen mit erhöhtem Risiko beendet oder reduziert?



Nachhaltiger Erfolg in Italien

Für ein nachhaltiges und erfolgreiches Engagement in Italien reicht eine Arbeitgeberregistrierung (beschrieben in der vorherigen Ausgabe) oft nicht mehr aus. Sobald die Aktivitäten eines Unternehmens eine bestimmte Schwelle überschreiten und wenn Wertschöpfung erzielt wird, ist eine tiefere Verankerung – als Zweigniederlassung oder eigenständige Gesellschaft – unerlässlich und bietet erhebliche strategische Vorteile.



© gettyimages

Wann liegt eine Betriebsstätte vor?



Eine Betriebsstätte (ital. „stabile organizzazione“) ist keine eigene Gesellschaftsform, sondern eine steuerliche Einstufung. Sie bezeichnet eine feste Geschäftseinrichtung, über die ein nicht ansässiges Unternehmen dauerhaft eine unternehmerische Tätigkeit in Italien ganz oder teilweise ausübt und damit Wertschöpfung erzielt. Je mehr der folgenden Faktoren zutreffen, desto wahrscheinlicher liegt eine Betriebsstätte vor:

- **Mitarbeitende mit Vertragsvollmacht:** Wenn Mitarbeitende in Italien Verkaufs- oder Vertragsabschlussbefugnisse haben. Selbst wenn der Vertragsabschluss über das Mutterhaus erfolgt, kann eine dauerhafte Schlüsselrolle beim Verkauf bereits eine „Vertreter-Betriebsstätte“ begründen.
- **Leitende Angestellte:** Mehrere Mitarbeitende oder leitende Angestellte (zum Beispiel „Country Manager“) in Italien.
- **Dauerhafte Tätigkeit:** Die Ausübung einer Tätigkeit über eine feste Geschäftseinrichtung wie ein Büro, Co-Working-Space oder dauerhaft genutztes Home-Office, die nicht als reine Hilfstätigkeit gilt.
- **Bau- und Montageleistungen:** Projekte, die länger als drei Monate (nationales Recht) oder zwölf Monate (DBA-Prüfung) dauern.
- **Umsätze in Italien:** Erzielen relevanter Umsätze, zum Beispiel durch digitale Dienstleistungen.

RECHTSSICHER AUF AUSLANDSMÄRKTEN

Liegt eine Betriebsstätte vor, sind die in Italien erwirtschafteten Gewinne dort zu besteuern. Dies erfordert eine doppelte Buchhaltung nach italienischem Recht und die Einhaltung der steuerlichen und buchhalterischen Vorschriften für Kapitalgesellschaften. Die Nichterfüllung der Pflichten kann gravierende Folgen haben: Doppelbesteuerung, Nichtabzugsfähigkeit von Aufwendungen, hohe Verwaltungsstrafen und sogar strafrechtliche Vorwürfe.

Zweigniederlassung vs. Tochtergesellschaft (GmbH)

Sobald eine fiskalische Betriebsstätte besteht, kann sie entweder als Zweigniederlassung des ausländischen Stammhauses angemeldet oder eine eigenständige Gesellschaft gegründet werden. In über 95 Prozent der Fälle wird die Gründung einer Tochtergesellschaft (meist als GmbH/S.r.l.) bevorzugt. Und das aus guten Gründen:

- **Klare Abgrenzung:** Eine eindeutige Trennung zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft ist möglich.
- **Optimaler Marktauftritt:** Besserer Marktauftritt und Positionierung in Italien.
- **Rechtssicherheit:** Größere Rechtssicherheit gegenüber dem Fiskus.
- **Effiziente Buchhaltung:** Obwohl die buchhalterischen und steuerlichen Verpflichtungen ähnlich sind, entfällt für die GmbH die Pflicht, die Buchführung parallel zum Stammhaus zu führen, was bei einer Zweigniederlassung notwendig wäre.

Die einmaligen Gründungskosten für eine GmbH sind zwar höher als für eine Zweigniederlassung. Eine GmbH-Gründung erfolgt mittels notarieller Urkunde und Eintragung ins italienische Handelsregister. Das Mindestkapital beträgt 10.000 Euro. Die Gesellschaft ist ein eigenes Steuersubjekt und unterliegt der Körperschaftsteuer (IRES – Imposta sul Reddito delle Società: 24 Prozent) und der regionalen Wertschöpfungssteuer (IRAP – Imposta regionale sulle attività produttive: 3-5 Prozent). Wichtig sind auch die Verrechnungspreisbestimmungen bei Geschäften zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft, die dem Fremdvergleichsgrundsatz standhalten müssen, um Beanstandungen durch die Steuerbehörden zu vermeiden.

Insgesamt bietet die Tochtergesellschaft für ein längerfristiges Engagement in Italien die bevorzugte Struktur, da sie Rechtssicherheit und eine klare Abgrenzung der Geschäftsgebarung ermöglicht. Nutzen Sie diese Chance, um Ihr Unternehmen in Italien erfolgreich zu etablieren und die Potenziale des Marktes voll auszuschöpfen.

Hermann Andrä Graber
Kanzlei Graber & Partner, Bruneck, Südtirol

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/stuttgart, Nr. 16597.

 **Team Recht
International**

Telefon 0711 2005-1455
sc.recht.international@stuttgart.ihk.de

Irland: Europas MedTech-Schmiede



© gettyimages



Markterkundungsreise Irland

Datum: 21. bis 23. April 2026

Fokus: Life Science- und Biotechnologie
Veranstalter: Die zwölf baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern. Anmeldung siehe unten.

Grüne Wiesen, Kleeblätter und ein frisch gezapftes Guinness – Irland weckt Bilder im Kopf. Doch hinter der Postkartenidylle verbirgt sich ein innovationsgetriebenes Land. Besonders die Biotechnologie und Life Sciences haben sich auf der grünen Insel zu einem echten Wachstumsmotor entwickelt.



Die „Lebenswissenschaften“ sprich Life Sciences erforschen alle Facetten – von winzigen Molekülen bis zu komplexen Organismen. Universitäten und Forschungsinstitute schaffen hier Grundlagen in Biologie, Medizin oder Chemie. Die Biotechnologie geht einen Schritt weiter: Sie nutzt das Wissen, um konkrete Produkte zu entwickeln – etwa die mRNA-Technologie, die während der COVID-19-Pandemie weltweit Schlagzeilen machte.

Globales Gesundheits-Powerhouse

Schon in den 1960er Jahren zog Irland US-Investoren an – dank niedriger Unternehmenssteuern, klarer gesetzlicher Rahmenbedingungen und gezielter Investitionen in Ausbildung, Forschung und Infrastruktur. Heute ist das Land ein Hotspot für Biotech und Medizintechnik.

Irland ist ein echtes Schwergewicht: 80 Prozent der weltweit eingesetzten Stents stammen von dort, ein Drittel aller Kontaktlinsen wird auf der Insel produziert, über 30 Millionen Diabetiker nutzen Insulin „Made in Ireland“. Zwölf der weltweit meistverkauften Medikamente werden hier produziert. Die großen Namen der Branche – Pfizer, Johnson & Johnson, Novartis oder GSK – sind längst da. Gleichzeitig wächst eine dynamische Start-up-Szene heran.

Die grüne Insel nutzt ihre EU-Mitgliedschaft strategisch und hat sich als Entwicklungs-, Produktions- und Exportzentrum für Medizintechnik etabliert. Für deutsche Unternehmen – insbesondere KMU – bietet sich ein attraktiver Markt: als Zulieferer, zum Beispiel mit Produkten aus der Orthopädiertechnik oder innovativen Lösungen für eine alternde Gesellschaft.

Dagmar Jost, IHK Region Stuttgart



Weitere Infos

IHK-Geschäftsreise nach Irland
vom 21. bis 23. April 2026

<https://ihk-exportakademie.de/ausenwirtschaftliche-angebote>

Länderinformationen Irland
www.ihk.de/stuttgart, Nr. 30912



© gettyimages

Frankreich: Neue EPR-Pflichten für Verpackungen

Ab dem 1. Juli 2026 tritt in Frankreich eine erweiterte Herstellerverantwortung (Extended Producer Responsibility, EPR) für gewerbliche und industrielle Verpackungen in Kraft.



Mehrere französische Rücknahmesysteme bereiten derzeit ihre Zulassung vor, damit betroffene Unternehmen sich ab Juli 2026 registrieren und ihre Mengen an Verkaufs-, Um- und Transportverpackungen melden können, die für gewerbliche und industrielle Nutzer bestimmt sind. Nach aktuellem Informationsstand sind auch deutsche Unternehmen betroffen, die ihre Produkte über folgende Vertriebskanäle nach Frankreich exportieren:

- **Direktvertrieb an gewerbliche oder industrielle Endnutzer:** Unternehmen, die Produkte direkt an französische Industrie- oder Gewerbebetriebe liefern oder über Online-Marktplätze an professionelle Endkunden verkaufen, gelten als Hersteller im Sinne der EPR. Sie sind somit für die in Frankreich in Verkehr gebrachten Verkaufs-, Sammel- und Transportverpackungen verantwortlich.
- **Vertrieb über französische Händler:** Erfolgt der Vertrieb über französische Händler, die nicht Endverbraucher sind, trägt das deutsche Unternehmen die Verantwortung für die Um-, Sammel- und Transportverpackungen, die beim Händler anfallen.
- **Ausnahme – Verkäufe über französische Einkaufszentralen:** Bei Verkäufen über eine französische Einkaufszentrale soll die Einkaufszentrale selbst für die in Frankreich in Verkehr gebrachten Verpackungen verantwortlich sein.

Die Abteilung Umweltreporting & Compliance der AHK Frankreich unterstützt Unternehmen bei der Registrierung, Mengenmeldung und Umsetzung ihrer EPR-Pflichten in Frankreich und anderen europäischen Ländern.



AHK Frankreich

Abteilung Umweltreporting & Compliance
Telefon +33 1 76 31 05 01
ecofrance@francoallemmand.com

Folgen Sie der AHK Frankreich auf LinkedIn, um frühzeitig auf Ihre neuen Verpflichtungen für gewerbliche und industrielle Verpackungen vorbereitet zu sein.



Südkorea: Wirtschaftsriese mit Innovationskraft

Ende Oktober 2026 richtet die 19. Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft den Blick auf Südkorea – eine der größten Volkswirtschaften weltweit und 2024 unter den Top 3 der wichtigsten Handelspartner Deutschlands in Asien. Auch die IHK Region Stuttgart wirft bereits im Juni 2026 ein Schlaglicht auf die Region.



© gettyimages



Hinweis: Asia-Pazifik-Dialog

Datum: 17. Juni 2026
Ort: IHK Region Stuttgart



Mit stabilem Wachstum, einem offenen Markt für Direktinvestitionen und innovationsfreundlichen Rahmenbedingungen bietet das Land ideale Voraussetzungen für deutsche Unternehmen. Freihandels- und Doppelbesteuerungsabkommen, eine dem deutschen Rechtssystem ähnliche Rechtsordnung und hoher Schutz geistigen Eigentums schaffen Vertrauen.

Das Label „Made in Germany“ genießt hohes Ansehen – laut AHK Korea bewerten 91 Prozent der deutschen Unternehmen den Markt als stabil oder wachsend (Geschäftsklimaumfrage 2024/25 der AHK Korea).

Besonders gefragt: Kraftfahrzeuge, Maschinen, Pharma und Chemie. 2022 investierte Südkorea 5,2 Prozent seines BIP in Forschung und Entwicklung und liegt auf Platz 6 im Global Innovation Index 2024 – ein Hotspot für Zukunftsbranchen.

Doch wie gelingt der erfolgreiche Markteintritt? Welche rechtlichen Fallstricke gilt es zu beachten? Und welche Fördermöglichkeiten gibt es? Antworten gibt ein erfahrener Rechtsanwalt, der deutsche Unternehmen seit Jahren beim Südkorea-Einstieg begleitet – im exklusiven Interview auf unserer Webseite.

[... weiterlesen](#)

Marie Schwager, Rechtsreferendarin, IHK Region Stuttgart



Weitere Infos

Länderinformationen Südkorea
<https://www.ihk.de/stuttgart>,
Nr. 3358178

Ozeanien: Resilienz trifft auf globale Unsicherheit

Trotz begrenzter Ressourcen zeigten die Inselstaaten 2024 eine überraschend robuste wirtschaftliche Widerstandskraft, die insbesondere für global agierende Unternehmen relevant ist.



© gettyimages

Die 14 Inselstaaten Ozeaniens:

Sie erstrecken sich über rund 7.500 Inseln und 30 Quadratkilometer Ozean: Fidschi über Papua-Neuguinea, Salomonen und Vanuatu bis zu Tonga, Kiribati, Tuvalu, Nauru, Palau, den Marshallinseln, Mikronesien, Niue, Samoa und den Cookinseln.



Die Volkswirtschaften der pazifischen Inselstaaten lassen sich grob in zwei Gruppen einteilen: Staaten mit tourismus- und überweisungs-basiertem Einkommen sowie solche mit staatlich gesicherten Einnahmen.

Erstere verzeichneten 2024 ein robustes Wachstum (Median: fünf Prozent), etwa Tonga mit Überweisungen in Höhe von 40 Prozent des BIP. Staaten mit staatlich gesicherten Einnahmen, darunter Mikronesien und die Marshallinseln, profitierten von US-Fonds über 6,5 Milliarden USD. Kiribati wuchs um 5,2 Prozent begünstigt durch öffentliche Lohnerhöhungen vor den Wahlen.

Trotz sinkender Inflation (2024: 4,2 Prozent, 2025: 3,6 Prozent) bleiben die fiskalischen Spielräume eng. Externe Schocks wie Naturkatastrophen oder geopolitische Spannungen treffen die Region empfindlich. Direkte ausländische Investitionen sind rar – es fehlt an starken Institutionen und qualifiziertem Personal. Für nachhaltiges Wachstum sind diversifizierte Einnahmequellen und stabile Rahmenbedingungen essenziell. Die Region bleibt anfällig für äußere Einflüsse, bietet gleichzeitig aber Chancen für internationale Partner.

Ein Beispiel: Die Salomonen bieten trotz struktureller Herausforderungen Potenzial für Unternehmen in den Bereichen erneuerbare Energien, Abfallmanagement, Landwirtschaft (inklusive Anbautechnologien), Verpackung und Tourismus. Lesen Sie hierzu mehr im Artikel über die anstehende Delegationsreise der Honorarkonsulin für die Salomonen.

<https://www.seutter-von-loetzen.de>

Verena Zimmer, IHK Region Stuttgart



Dr. Claudia v. Seutter

Honorarkonsulin der Salomonen
Telefon + 49 1708542732
konsulat-salomonen@seutter-von-loetzen.de



Weitere Infos

Länderinfos zu Asien auf unserer Webseite unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. 6575792

Förderung internationaler Vorhaben

Außenwirtschaftsmaßnahmen Baden-Württemberg 2026

Die Erschließung neuer Auslandsmärkte ist für die exportstarke baden-württembergische Wirtschaft ein zentraler Erfolgsfaktor. Mit vielfältigen außenwirtschaftlichen Projekten eröffnen die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg gemeinsam mit der IHK-Exportakademie GmbH Unternehmen den direkten Zugang zu neuen Märkten. Das Angebot 2026 reicht von Geschäftsanbahnungsreisen mit Kooperationsbörsen über Firmengemeinschaftsständen auf internationalen Leitmesse bis zur Kontaktabahnung mit internationalen Delegationen, die gezielt Einkaufs- und Investitionsinteresse in Baden-Württemberg verfolgen. Auch die Landesgesellschaft Baden-Württemberg International (bw-i) ist im kommenden Jahr mit weiteren 23 Gemeinschaftsständen auf Messen unter dem Dach der Marke „THE LÄND“ vertreten.

➤ <https://ihk-exportakademie.de/aussenwirtschaftliche-angebote>

➤ <https://t1p.de/wjmrk>: Messeprogramm 2026

Förderaufruf für internationale Wasserstoffprojekte

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) hat einen zweiten Förderaufruf veröffentlicht. Modul 1 fokussiert den Aufbau von industriellen Erzeugungsanlagen für erneuerbaren Wasserstoff und dessen Derivaten sowie nun auch begleitende Forschungsvorhaben (zum Beispiel Machbarkeitsstudien). Damit unterstützt das BMWE den Einsatz deutscher Wasserstofftechnologien im Ausland und möchte Importrouten nach Deutschland vorbereiten und umsetzen. Deutsche Unternehmen können bis zum 18. Dezember 2025 Skizzen für ihre Projekte einreichen. Projektträger und Kontaktstelle für Rückfragen ist der Projektträger Jülich (PtJ). ➤ <https://t1p.de/7nrcj>

Update zu den Finanzierungs- und Förderprogrammen der DEG

ImpactConnect baut auf dem Erfolg des DEG-Finanzierungsangebots AfricaConnect auf. Dieses war 2019 durch das Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) initiiert worden und hat seitdem über 50 Vorhaben in Afrika finanziert. Nun wurde der Länderumfang erneut ausgeweitet. Die DEG finanziert nun Investitionen in allen Entwicklungs- und Schwellenländern laut OECD-DAC-Liste, unter anderem auch in den für deutsche Unternehmen interessanten Ländern Thailand, Malaysia, Indonesien oder der Türkei. Zuvor hatte sich das Angebot auf Investitionen in Partnerländern des BMZ beschränkt. Zudem wurden die möglichen Darlehenssummen angepasst. Die Darlehensuntergrenze liegt nun bei 500.000 Euro, statt wie bisher bei 750.000 Euro.

➤ <https://t1p.de/a0djy>: OECD-DAC-Liste

➤ <https://t1p.de/6nujz>: Förderprogramm ImpactConnect

 **Thomas Bittner**

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

 **Weitere Infos**

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

Sichtbar bleiben – auch international

Im Gespräch: Sylvia Dommer-Kroneberg, Geschäftsführerin der Dommer Stuttgarter Fahnenfabrik GmbH, über Innovation, internationale Partnerschaften und nachhaltige Strategien im textilen Werbemittelmarkt.

Seit über 170 Jahren ist die Dommer Stuttgarter Fahnenfabrik Teil der regionalen Wirtschaft – und längst auch international aktiv. Heute führt das Ehepaar Sylvia Dommer-Kroneberg und Dr. Manfred Kroneberg das Unternehmen in vierter Generation – mit einem klaren Blick für Innovation.

Als Fullservicepartner für textile Werbesysteme entwickelt Dommer Lösungen für eine wirkungsvolle Markenpräsentation – auf Messen, Events und am Point of Sale. Das Portfolio reicht von klassischen Werbe- und Dekofahnen über mobile Präsentationssysteme und LED-Leuchtrahmen bis hin zu individuell bedruckten Zelten, Airprodukten und Giveaways. Dabei setzt das Unternehmen auf eine enge Verbindung von technologischer Weiterentwicklung und praktischer Anwendung: Digitale Druckverfahren, kombinierte Displaylösungen und ein eigener Webshop sind zentrale Bausteine der aktuellen Innovationsstrategie.

Innovation und Tradition

„Unsere Tradition ist das Fundament, auf dem wir aufbauen“, sagt Sylvia Dommer-Kroneberg. „Diese langjährige Erfahrung hilft uns, Entwicklungen im Markt richtig einzuordnen“. So habe man früh die Potenziale des Digitaldrucks und des Online-Handels erkannt und konsequent umgesetzt. Heute liegt der Fokus auf der Weiterentwicklung bestehender Technologien und der Kombination von haptischen und digitalen Werbedisplays. Auch der Webshop „dommerado“ spielt dabei eine zentrale Rolle.

Guten Tag, Frau Dommer-Kroneberg, lassen Sie uns über zwei Themen sprechen, die für viele mittelständische Unternehmen aktuell besonders relevant sind: Internationalisierung und Nachhaltigkeit. Ihr Unternehmen ist nicht nur bundesweit, sondern auch international aktiv. Welche Strategien und Schritte waren entscheidend, um vom regionalen Anbieter zum globalen Partner für textile Werbesysteme zu werden?

Dommer-Kroneberg: Für uns als mittelständisches Unternehmen war es entscheidend, verlässliche Partnerschaften auf Augenhöhe aufzubauen – sowohl im Einkauf als auch im Vertrieb. In den Ländern, in denen wir aktiv sind, arbeiten wir mit lokalen Partnerunternehmen zusammen. Das hilft uns nicht nur, länderspezifische Vorgaben sicher einzuhalten, sondern auch branchentypische Anforderungen und regionale Geschmacksmuster besser zu verstehen und umzusetzen. Ein Beispiel: In Deutschland sind leichte Fahnenstoffe mit 110 g/m² und das Hochformat üblich. In der Schweiz hingegen bevorzugt man schwerere Qualitäten mit 155 g/m² – oft in schmalere Hochformaten.



© Dommer GmbH



„Wichtig ist uns, immer „das Ohr am Markt“ zu haben, um neue Entwicklungen unmittelbar mitzubekommen.“

Sylvia Dommer-Kroneberg
Geschäftsführerin der Dommer
Stuttgarter Fahnenfabrik GmbH

INTERNATIONAL ERFOLGREICH

In Skandinavien wiederum sind querformatige Hissflaggen verbreitet, die mehr Wind benötigen, was dort klimatisch gut passt. Solche Unterschiede wirken sich direkt auf Materialwahl, Konfektion und Lagerhaltung aus. Ohne das Know-how unserer Partner vor Ort wäre eine passgenaue Umsetzung kaum möglich.

Bei den Messe- und Eventsystemen geht es mehr um Verfügbarkeiten und technische Weiterentwicklung. Daher haben wir hier in Abstimmung mit unseren Partnern entsprechende Lagerkapazitäten aufgebaut. Auch Produktentscheidungen treffen wir gemeinsam, um die Verfügbarkeit der Produkte zu erhöhen.

Und welche Tipps geben Sie KMU, die den Sprung ins Ausland wagen wollen?

Dommer-Kroneberg: Ich glaube, gerade für KMU ist die Suche nach passenden Kooperationspartnern der wichtigste Schritt. Internationale Märkte unterscheiden sich in vielerlei Hinsicht – rechtlich, kulturell und in den Erwartungen an Produkte und Service. Mit einem Partner vor Ort lässt sich das erforderliche Know-how schneller und gezielter gemeinsam aufbauen. Besonders wichtig ist dabei, dass die Werte und Zielvorstellungen übereinstimmen. Vertrauen und ein gemeinsames Verständnis bilden das Fundament für eine gelungene Zusammenarbeit.

Sie wurden für Ihr ökologisches Engagement ausgezeichnet. Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrer Unternehmensstrategie?

Dommer-Kroneberg: Nachhaltigkeit ist für uns kein Trend, sondern Teil unserer DNA. Wir denken langfristig und gehen verantwortungsvoll mit Ressourcen um. Deshalb setzen wir auf langlebige Produkte und bieten umfassenden Service. Durch Programme wie ECOfit der Stadt Stuttgart haben wir viele Impulse erhalten – etwa zur Umstellung auf LED-Beleuchtung oder zur Optimierung unserer Energiebilanz. Viele kleine Maßnahmen ergeben in Summe eine große Wirkung. Ein Beispiel für nachhaltige Produktentwicklung ist das neue Hinterleuchtungsmaterial „Lumina Green“ – eine PVC-freie Variante aus recyceltem Polyester, das in brillanten Farben bedruckt werden kann. Daraus entstehen nachhaltige, textile Messesysteme – ganz nach dem Motto: „Gestern eine PET-Flasche – heute ein Leuchtdisplay.“

Wie können kleinere Unternehmen mit begrenzten Ressourcen nachhaltiger wirtschaften?

Dommer-Kroneberg: Es gibt viele gute Angebote von Verbänden und Organisationen, die – ergänzt durch eigene Recherche – kleinen Unternehmen konkrete Ansatzpunkte für nachhaltiges Handeln bieten. Wer diese gezielt kommuniziert, kann sich damit auch im Wettbewerb klar positionieren.

Das Interview führte Silke Taubert-Vikuk, IHK Region Stuttgart.



© Dommer GmbH

Pioniergeist verbindet: Delegationsreise nach Montréal

Die Luft- und Raumfahrt ist ein Innovationsmotor für Baden-Württemberg. Im Herbst 2025 erkundete eine Delegation baden-württembergischer Unternehmen Marktchancen und Netzwerke im kanadischen Montréal – und erhielt dabei auch Einblicke in lokale Traditionen.



Die Winter in Kanada sind lang und hart. Früher war der Hafen von Montréal monatelang vom Eis abgeschnitten – erst mit dem Eintreffen des ersten Schiffs nach der Frostperiode war die Stadt wieder mit der Welt verbunden. Seit 1889 wird der Kapitän dieses ersten Schiffs mit dem „Goldenen Cane“ geehrt: einem Spazierstock mit goldener Kugel und kanadischem Wappen, der für Mut, Ausdauer und Pioniergeist steht. Heute ist der Hafen dank moderner Eisbrecher ganzjährig erreichbar, doch die Zeremonie findet weiterhin am Neujahrstag statt – als lebendige Tradition mit großer symbolischer Kraft.

Einblicke in das kanadische Luftfahrtcluster

Dieser Geist des Aufbruchs und der Wille, neue Wege zu gehen, prägen auch die Luft- und Raumfahrt – eine Branche, die in Baden-Württemberg zunehmend an Bedeutung gewinnt. Eine Woche lang erkundete die Unternehmerdelegation aus dem Südwesten das Luftfahrtökosystem an der Ostküste Kanadas. Die Besichtigung des Hafens Montréal zeigte die logistischen Abläufe und die Infrastruktur eines internationalen Warenumserschlagplatzes. Ähnliches vermittelten die Besichtigungen der Personen- und Frachtflughäfen im Großraum Montréal.

Impulse für Innovation und Vernetzung

Briefings durch die AHK Kanada und Germany Trade & Invest (GTAI) steckten das Luftfahrtcluster und seine wirtschaftliche Bedeutung ab. Definitiv ein Highlight der Reise: der Besuch bei Airbus Canada, wo Kurz- und Mittelstreckenjets der Baureihe A220 gefertigt werden – ein Beispiel für kanadische Innovationskraft und internationale Zusammenarbeit.

Die Reise bot vielfältige Perspektiven – von kulturellen Eindrücken bis zu konkreten Anknüpfungspunkten für zukünftige Kooperationen.

Dagmar Jost, IHK Region Stuttgart



© Dagmar Jost



© Dagmar Jost



© Dagmar Jost

Veranstaltungsauswahl

Weitere Veranstaltungen und Webinare finden Sie unter:

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

Länder und Branchen	Rohstoffe in Afrika: Im Fokus – Namibia, DR. Kongo, Simbabwe 🕒 30. Januar 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung Meldebestimmungen im Kapital- und Zahlungsverkehr mit dem Ausland 🕒 4. März 📍 Stuttgart ★ Info + Anmeldung 🕒 11. März 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung Fördermittel Internationalisierung 🕒 10. März 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
Warenverkehr	Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 2025/2026 🕒 9., 15., 30. Januar, 10. Februar 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung 🕒 26. Januar, 3. Februar 📍 Stuttgart ★ Info + Anmeldung
Rechts-sicher	Mitarbeitereinsatz in Dänemark, Norwegen und Schweden 🕒 5. Februar 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
Ausblick	Außenwirtschaftswoche Baden-Württemberg: Inhouse-Beratungen der Auslandshandelskammern 🕒 9.–20. März 📍 Stuttgart Ländertag USA: Fahrplan für den Markteintritt 🕒 16. März 📍 Stuttgart ★ Infos IHK-Round Table ESG 🕒 25. März 📍 Stuttgart ★ Infos Asien-Pazifik-Dialog 🕒 17. Juni 📍 Stuttgart ★ Infos

Außenwirtschaft aktuell per E-Mail

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



Wir stehen Unternehmen zur Seite



Die IHK Region Stuttgart ist Partner im EU-Beratungsnetzwerk Enterprise Europe Network zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, kofinanziert durch die Europäische Union.

➔ www.ihk.de/stuttgart, Nr. 75517

Außenwirtschaft aktuell per E-Mail

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

AUSBLICK

Haben Sie schon die neue Ausgabe unseres Magazin Wirtschaft gelesen?

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

IMPRESSUM

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart
Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart
Telefon 0711 2005-0

www.ihk.de/stuttgart
info@stuttgart.ihk.de

Konzeption:

Geschäftsbereich International

Verantwortung Inhalt und Herausgabe:

Dorothee Minne, Tassilo Zywiets

Redaktion:

Silke Taubert-Vikuk

Design, Satz und Layout:

SANSHINE Communications GmbH

© 2025

Bilder:

gettyimages (Titel), Nataliia – stock.adobe.com (Flaggen),
Nahida Amado (Seite 2, links), gettyimages (Seite 2, Mitte), Dagmar Jost
(Seite 2, rechts), Grafik: IHK Region Stuttgart (Seite 12)

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.