



KI-generiert

10-11|2026

Außenwirtschaft aktuell

Seite 5

Wachstumsmarkt USA: Jenseits von Washington

Seite 13

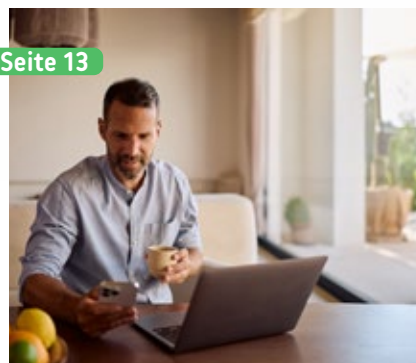
Wenn das Homeoffice zum Haftungsrisiko wird

Seite 17

Italien kann mehr als Mode, Design und Tourismus

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
International Erfolgreich	
Interview mit der Firma BLOKSMA-Engineering GmbH zum Markteintritt Indien	21
Kurz vor Schluss	
Ausbildung ohne Grenzen: Praktikum in Lettland	23
Veranstaltungen	24
Impressum	25



© gettyimages

Breiter aufgestellt, stärker im Wettbewerb

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
Präsident der IHK Region Stuttgart und BWIHK-Vizepräsident



© IHK Region Stuttgart



Claus Paal
Präsident der
IHK Region Stuttgart,
Vizepräsident BWIHK



Global Connect 2026 und Baden-Württembergischer Internationaler Beratungstag

Datum: 17. November 2026
Ort: Kultur- und Kongress-
zentrum 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 intensiviertere 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 Unternehmensinvestitionen 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-in-
dustry-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-busi-
ness-outlook-gabo](https://washington.usa.ahk.de/de/medien/german-american-business-outlook-gabo)

TITELTHEMA

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 Markteintrittsstrategie 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>

TITELTHEMA

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 Brancheninformationen USA, IHK Region Stuttgart: <https://www.ihk.de/stuttgart>, Nr. 684190



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) AWW), 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 Mehrfachenforderung. Fragebögen und Anhänge über Zollportal. Langfristig: vorausgefüllt, Änderungen direkt über Zollportal möglich.
- PoUS/Proof: XML-Datenupload, ACE-Bewilligung (Zugelassener Aussteller) wieder nutzbar.

INTERNATIONALER WARENVERKEHR

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?

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/stuttgart, Nr. 7130724

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, Nickel-erze, Bleierze, Edelmetallerze, Zink, Erdalkalimetalle, bestimmte anorganische Chemikalien, Tallöl, Glaswaren und Autoteile.

Zu den Maßnahmen informiert die IHK unter:

- www.ihk.de/stuttgart, Nr. 137203
- <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/stuttgart, Nr. 7133470
- > 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/stuttgart, Nr. 7109028



© 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 CO₂-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/stuttgart, Nr. 5761850
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>

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

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.

RECHTSSICHER AUF AUSLANDSMÄRKTEN

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.

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



Weitere Infos

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

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

UK: Der britische Markt ist und bleibt attraktiv

In einer Zeit geopolitischer 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.



Weitere Infos

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

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

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,

LÄNDER UND BRANCHEN

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 Kurzzeitarbeitenden) 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/stuttgart, Nr. 30892

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 industrienaher 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

Wirtschaftsaustausch Deutschland-
Italien; Zahlen und Fakten:
<https://t1p.de/58gey>

LÄNDER UND BRANCHEN

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, Adelphi 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/stuttgart, Nr. 7148362

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 Messeprogramm 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>: Messeprogramm 2027
- <https://bw-i.de/uebersicht>: Internationalisierungsprojekte von BW_i
- <https://t1p.de/wag3t>: Internationalisierungsprojekte der IHK Exportakademie



Weitere Infos

Finanzierung, Förderung,
Projekte & Ausschreibungen:
www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 16619

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>

Näher dran: Unser Weg nach Indien

Im Gespräch: Tizia Bloksma, Business Development Manager bei BLOKSMA-Engineering GmbH, über die Chancen und Herausforderungen zum Markteintritt Indien.

Seit über 100 Jahren entwickelt das Unternehmen mit Wurzeln in Amsterdam und heutigem Sitz im Großraum Stuttgart Lösungen für die industrielle Inhouse-Logistik. Aus einer 1949 in Deutschland gestarteten mechanischen Fertigung entstand ein weltweit tätiger Systemanbieter für optimierten Materialfluss. Zum Portfolio zählen Transportlösungen wie Bodenroller, Kistenhubgeräte, Portalwagen, Supermärkte, Transportpaletten und Werkstückträger. Seit rund zwei Jahren vertreibt das Unternehmen seine Produkte auch in Indien. Der Markteintritt über eine eigene Tochtergesellschaft erfolgte Ende 2025.

Guten Tag, Frau Bloksma, Sie haben den indischen Markt schrittweise erschlossen. Welche Etappen haben diesen Markteintritt geprägt?

Tizia Bloksma: Unsere Anfänge in Indien waren zunächst eher punktuell und erfolgten über bestehende europäische Kunden mit Niederlassungen beziehungsweise Zweigwerken vor Ort. Um unsere Aktivitäten weniger reaktiv anzugehen, haben wir uns mit einem lokalen Distributionspartner zusammengeschlossen, der fortan die Vertriebsaktivitäten für BLOKSMA-Engineering GmbH in Indien übernahm. Dies half uns, die spezifische Anforderungen und kulturelle Besonderheiten des Marktes besser zu verstehen. Trotz des großen Potentials blieben Herausforderungen bestehen, insbesondere die langen Lieferzeiten aufgrund der Produktion in Deutschland, der von dort erbrachte Service sowie das europäische Preisniveau.

Nach mehreren Indien-Besuchen, zahlreichen Gesprächen mit Kunden und lokalen Lieferanten sowie einem stetig gewachsenem Vertrauen in unseren lokalen Partner haben wir uns Mitte 2025 dazu entschlossen, gemeinsam eine eigene Tochtergesellschaft vor Ort zu gründen. Damit wollen wir den Anforderungen des indischen Marktes künftig noch besser gerecht werden. Mit unserem ersten Produktionsstandort außerhalb Deutschlands sollen in Indien künftig Standardprodukte mit leichten Anpassungen an den dortigen Markt gefertigt werden.

Mit welchen Herausforderungen waren Sie beim Aufbau Ihres Indiengeschäfts besonders konfrontiert?

Bloksma: Der Aufbau unseres Unternehmens in Indien war eine anspruchsvolle, aber zugleich sehr lehrreiche Erfahrung. Eine der größten Herausforderungen bestand darin, den richtigen Vertriebspartner zu finden, also jemanden, der deutsches Qualitätsverständnis mit einem indischen Mindset und lokalem Know-how verbindet. Anschließend haben wir gemeinsam ein Netzwerk aus Lieferanten, Partnerunternehmen und Kunden aufgebaut. Dieses hat uns Türen geöffnet, die man aus der Distanz schlicht nicht erreicht. Beim Aufbau des lokalen Sourcings und der Erweiterung der Produktion vor Ort war es entscheidend, die richtigen regionalen Zulieferer auszuwählen und verlässliche Kooperationen einzugehen. Qualität und Verlässlichkeit standen dabei stets im Vordergrund, da



© BLOKSMA-Engineering GmbH



„Unser wichtigstes Learning ist: Eine offene Haltung und Geduld sind entscheidend. Wer langfristig denkt und Vertrauen aufbaut, wird am Ende auch erfolgreich sein.“

Tizia Bloksma
Business Development Manager
BLOKSMA-Engineering GmbH

INTERNATIONAL ERFOLGREICH



© BLOKSMA-Engineering GmbH

wir in diesen Bereichen keine Kompromisse eingehen wollen. Auch die Gründung unserer Niederlassung brachte bürokratische Herausforderungen mit sich – von Behördengängen und Kontoeröffnungen bis hin zu Import- und Exportlizenzen. Ohne lokale Expertise wäre dieser Prozess kaum zu bewältigen gewesen. Deshalb wurden wir von einem erfahrenen Berater vor Ort unterstützt. Rückblickend hat die intensive Auseinandersetzung mit dem Markt und den bürokratischen Rahmenbedingungen wesentlich dazu beigetragen, Kultur, Land und Leute besser zu verstehen. Dieses Verständnis ist aus unserer Sicht ein wichtiger Baustein für den Erfolg unseres Unternehmens in Indien.

Welche Erfahrungen haben Sie durch Ihren Markteintritt in Indien gewonnen und inwiefern hat Sie das IHK-/AHK-Netzwerk dabei unterstützt?

Bloksma: Kurz nach unserer Entscheidung, in Indien eine Niederlassung zu gründen, fand der Internationale Beratungstag der IHK Stuttgart statt. Die Veranstaltung war für uns ein wertvoller Ausgangspunkt, um Kontakte zu relevanten Institutionen zu knüpfen und uns zu orientieren. Die AHK Indien, die hier sehr aktiv ist, ist für uns bis heute eine wichtige Quelle für Informationen und Impulse. Durch ihr vielfältiges Angebot an Veranstaltungen, Marktinformationen und Erfahrungsberichten erhielten wir konkrete Handlungsempfehlungen, etwa zu Themen wie Recruiting, die wir erfolgreich in die Praxis umsetzen konnten. Besonders wertvoll waren die Erfahrungsberichte anderer Unternehmen. Sie zeigten uns, dass viele der Herausforderungen, denen wir begegneten, völlig normal sind.

Die Zusammenarbeit mit indischen Partnern ist von großer Motivation und Begeisterung geprägt. Gleichzeitig entwickeln sich Projekte oft dynamisch und benötigen mitunter mehr Zeit als ursprünglich geplant. Die Beziehungsebene spielt dabei eine zentrale Rolle. Viele Personen sind in die Prozesse eingebunden, während Entscheidungen häufig erst auf höchster Ebene getroffen werden. Unser wichtigstes Learning: Eine offene Haltung und Geduld sind entscheidend.

Vielen Dank für das Gespräch.

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

 **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>

Ausbildung ohne Grenzen: Mein Praktikum in Lettland



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/>



© Sara Pavlovic

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	Öffentliche Aufträge in Europa: Marktchancen und rechtliche Vorgaben 🕒 14. Oktober 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
	USA: Lebensmittel sicher und FDA-konform auf den US-Markt bringen 🕒 20. Oktober 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
	Meldepflichten beim Kapital- und Zahlungsverkehr mit dem Ausland 🕒 20. + 27. Oktober 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
	PPWR: Anforderungen und Umsetzung in Italien und Spanien 🕒 20. Oktober 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
	USA: Silicon Mindset & Customer Discovery 🕒 5. November 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
	IHK Arbeitskreis Afrika 🕒 13. November 📍 Stuttgart ★ Info + Anmeldung
	Internationaler Beratungstag im Rahmen der Global Connect 2026 🕒 17. November 📍 Stuttgart, Liederhalle ★ Info + Anmeldung
	Fördermittel Internationalisierung 🕒 1. Dezember 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
Warenverkehr	CBAM: Regelphasen, Kosten, aktuelle Fragestellungen 🕒 14. Oktober 📍 Webinar ★ Info + Anmeldung
Ausblick	Freihandelsabkommen EU-Indonesien 🕒 1. Dezember 📍 Webinar
	Exportkontrolle und Wirtschaftsschutz in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie 🕒 14. Dezember 📍 Stuttgart



Außenwirtschaft aktuell per E-Mail

Melden Sie sich für die nächste digitale Ausgabe an, um die Außenwirtschaft aktuell regelmäßig per E-Mail zu erhalten:
www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 6315492



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:
www.ihk.de/stuttgart,
Nr. 6315492

AUSBLICK



Außenwirtschaft aktuell, Ausgabe 12/2026 – 01/2027

Geschäftschancen rechtssicher nutzen: Exportkontrolle und Wirtschaftsschutz in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

Magazin Wirtschaft

Das **Magazin Wirtschaft** der IHK Region Stuttgart ist lebendig, aktuell und nah an den Themen, die Unternehmen interessieren. Klicken Sie **hier**, um das neue Online-Magazin zu lesen.

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

© 2026

Bilder:

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

IHK Region Stuttgart: Alle Rechte vorbehalten.

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

Die Außenwirtschaftsnachrichten der Industrie- und Handelskammer 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.