WIMA Sonderausgabe

IHK

International

Kurs Kanada

Was die Region jenseits des Atlantiks erwartet

November 2026



Chancenregionen weltweit

Wo sich der Blick über Europa hinaus lohnt

Seite 10

EU-Zollreform

Was sich für Importeure jetzt ändert

Seite 16

Titelbild: KI-generiert

Inhalt

SONDERAUSGABE INTERNATIONAL 11-2026

TITELTHEMA KANADA UND WELTMÄRKTE

4 KANADA
Mehr als der Nachbar der USA

8 VIER FRAGEN AN YVONNE DENZ, AHK KANADA
„Viele unterschätzen die Größe des Landes“

10 INTERVIEW MIT PHILIPP KÖVENER UND MICHAEL BAUKLOH
„In unserer Region wird jeder zweite Euro im Außenhandel verdient“

12 GRAFIK
Wichtige Chancenregionen im Überblick

13 SERVICE
Starkes globales Netzwerk – die Auslandshandelskammern

UNTERNEHMEN UND HANDELSPOLITIK

14 GLOBAL MINDS · INTERVIEW
„Beziehungen nachhaltig gestalten“

16 EU-ZOLLREFORM
Neue Wege in der Zollabwicklung

18 HANDELSPOLITIK
Freihandelsabkommen der EU – Europäische Handelsstrategie in neuen geopolitischen Zeiten

GREMIEN UND REGION

22 INTERVIEW MIT MONIKA KIRCHGESSNER UND OLIVER BOLLIAN
„Wir dürfen uns von zunehmender Komplexität nicht lähmen lassen“

24 GREMIEN DER IHK KARLSRUHE
Außenwirtschaftsausschuss, Deutsch-Französischer Ausschuss, International Board, Arbeitskreis Zoll

26 INTERVIEW MIT ROBERT W. HUBER
„Internationale Beziehungen in konkrete wirtschaftliche Chancen umsetzen“

28 SPITZENTREFFEN IN ANNWEILER
Grenzüberschreitende Zusammenarbeit weiter vertiefen

FACHKRÄFTE UND AUSBILDUNG

30 INTERNATIONALE FACHKRÄFTEGEWINNUNG
„Wir würden diesen Weg jederzeit empfehlen“

32 DUALE BERUFSAUSBILDUNG IN DER MONGOLEI
IHK Karlsruhe stärkt Mongolei durch Bildungspartnerschaft

33 AUSBILDUNG
Internationale Erfahrungen während der Ausbildung

TERMINE UND KONTAKTE

34 VERANSTALTUNGEN
Bulgarien, China, Ostafrika, Argentinien, Ukraine und mehr

41 WEITERBILDUNG
Seminare International

42 ANSPRECHPARTNER
Ihre Kontakte für das Auslandsgeschäft











Bild: Finja Thürwächter

Kanada

Mehr als der Nachbar der USA

Kanada ist mehr als der nördliche Nachbar der USA, mehr als Ahornsirup, Eishockey, unendliche Wälder und Rocky Mountains. Spätestens seit Ende 2024 ist Kanada auch politisch und wirtschaftlich stärker in den Fokus gerückt. Für deutsche Unternehmen lohnt sich dieser Blick ohnehin: Das Land bietet Rohstoffe, starke Technologiecluster und einen erleichterten Marktzugang durch CETA.

Auch für die IHK Karlsruhe rückt Kanada jetzt ganz besonders in den Fokus: Sie übernimmt frisch die Rolle als deutschlandweite Länderschwerpunktkammer für Kanada. Damit wird Karlsruhe künftig zu einer zentralen Anlaufstelle im IHK-Netzwerk für Unternehmen, die sich für den kanadischen Markt interessieren oder dort bereits aktiv sind.

Das zweitgrößte Land der Erde verbindet einen kaufkräftigen Binnenmarkt mit einer starken Industrie, umfangreichen Rohstoffvorkommen und einer innovationsorientierten Forschungslandschaft. Rund 41 Millionen Menschen leben in Kanada; das Bruttoinlandsprodukt lag 2024 bei rund 2,24 Billionen US-Dollar. Germany Trade & Invest (GTAI) zählt Kanada zu den wichtigen Zukunftsmärkten für die deutsche Industrie.

Hinzu kommt eine geopolitische Entwicklung, die das Land als Wirtschaftspartner für Europa noch interessanter macht: Kanada versucht, seine starke Abhängigkeit vom Handel mit den USA zu verringern und seine internationalen Wirtschaftsbeziehungen breiter aufzustellen. Noch immer gehen rund drei Viertel der kanadischen Exporte in die USA. Handelskonflikte und neue US-Zölle haben deshalb die Diskussion über alternative Märkte und Lieferketten beschleunigt. Kanada investiert unter anderem Milliarden in Häfen, Schienenverbindungen und Logistikkorridore, um den Handel mit Europa und Asien auszubauen.

CETA erleichtert den Marktzugang

Für Unternehmen aus Deutschland gibt es dabei einen entscheidenden Vorteil: Seit 2017 wird das Wirtschafts- und Handelsabkommen CETA zwischen Kanada und der Europäischen Union vorläufig angewendet. Nahezu alle Zölle im Warenverkehr wurden dadurch abgeschafft. Nach Angaben von GTAI sind inzwischen rund 99 Prozent der bilateralen Zölle entfallen. Neben Zollvorteilen erleichtert das Abkommen europäischen Unternehmen unter anderem den Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen und verbessert die Rahmenbedingungen für Dienstleistungen und Investitionen.

Dass die Beziehungen enger geworden sind, lässt sich am Handel ablesen. 2025 erreichte der bilaterale Warenhandel zwischen Deutschland und Kanada nach kanadischen Regierungsangaben einen Wert von 34,3 Milliarden kanadischen Dollar. Kanada importierte laut Global Affairs Canada dabei Waren im Wert von 25,1 Milliarden kanadischen Dollar aus Deutschland. Deutschland war damit Kanadas sechstgrößter Warenhandelspartner und der wichtigste innerhalb der Europäischen Union. Gegenüber der Zeit vor CETA ist das bilaterale Warenhandelsvolumen um mehr als 60 Prozent gestiegen.

Gute Ausgangslage für Baden-Württemberg

Auch für Baden-Württemberg ist Kanada längst kein unbeschriebenes Blatt. 2025 exportierten Unternehmen aus dem Südwesten Waren im Wert von rund 2,24 Milliarden Euro nach Kanada; die Importe lagen bei rund 773 Millionen Euro. Das Wirtschaftsministerium führt Kanada derzeit auf Platz 20 der wichtigsten Exportmärkte Baden-Württembergs und sieht weiteres Potenzial. Seit November 2025 unterhält das Land deshalb eine eigene Wirtschaftsrepräsentanz in Toronto, die von der Deutsch-Kanadischen Industrie- und Handelskammer umgesetzt wird und insbesondere kleine und mittlere Unternehmen beim Markteintritt und bei Innovationskooperationen unterstützen soll.

Die industriellen Strukturen beider Regionen passen in vielen Bereichen zusammen. Ontario, die bevölkerungsreichste Provinz Kanadas, verfügt über eine ausgeprägte Auto-

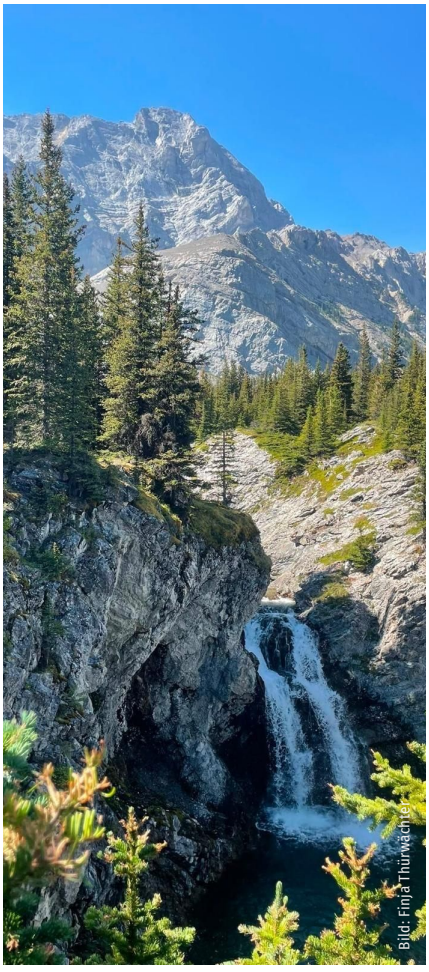


Bild: Finja Thürwächter

Was Kanada aus Deutschland kauft

Kanadische Importe aus Deutschland 2025: 25,1 Mrd. CAD. Wichtigste Warengruppen

25,5 %
Industriemaschinen, Ausrüstung und Teile

22,2 %
Kraftfahrzeuge und Teile

2,6 Mrd. CAD
Arzneimittel und medizinische Produkte

1,2 Mrd. CAD
Maschinen für Forstwirtschaft, Bau, Bergbau sowie Öl und Gas



Rohstoffland Kanada: Vorkommen kritischer Rohstoffe, Wasserkraft und Industriezentren nach Provinzen sowie die Handelswege nach Asien und Europa.

Rohstoffe werden zum strategischen Thema

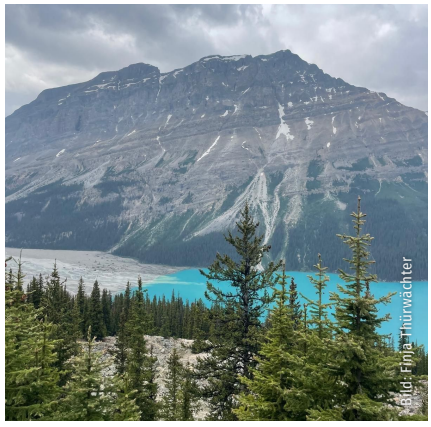
Kanada ist zugleich ein wichtiger Rohstoffpartner. Das Land verfügt über Vorkommen von unter anderem Lithium, Nickel, Kobalt, Grafit, Kupfer und Seltenen Erden – Rohstoffe, die für Batterien, Elektromobilität, Energietechnik und zahlreiche Hightech-Anwendungen benötigt werden. Deutschland und Kanada arbeiten bereits daran, ihre Kooperation bei Energie und kritischen Rohstoffen auszubauen.

Für Baden-Württemberg ist das besonders relevant: Die exportorientierte Industrie des Landes ist nicht nur auf Absatzmärkte angewiesen, sondern ebenso auf stabile Bezugsquellen für Rohstoffe und Vorprodukte. Kanada kann deshalb gleichzeitig Absatzmarkt, Beschaffungsmarkt und Technologiepartner sein.

mobil- und Maschinenbauindustrie. Québec zählt zu den weltweit wichtigen Standorten der Luft- und Raumfahrt. Hinzu kommen Wachstumsmärkte in Bereichen wie Künstliche Intelligenz, CleanTech, Smart Health, Wasserstoff und Digitalisierung. Genau hier liegen auch Kompetenzen zahlreicher Unternehmen aus Baden-Württemberg und der TechnologieRegion Karlsruhe.

Ein interessantes Feld ist zudem die industrielle Digitalisierung. Kanadische Unternehmen investieren verstärkt in Automatisierung, Sensorik und datenbasierte Instandhaltung. GTAI sieht deshalb konkrete Chancen für deutsche Anbieter, etwa bei der Nachrüstung bestehender Industrieanlagen, bei Steuerungs- und Monitoringtechnik sowie in Bergbau, Luftfahrt und Produktion.

> **„Kanada kann gleichzeitig Absatzmarkt, Beschaffungsmarkt und Technologiepartner sein.“**


Bild: Finja Thürwächter



Quellen: GTAI, Global Affairs Canada, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg, BW Weltweit, AHK Kanada

Ein Markt mit Besonderheiten

Trotz CETA ist Kanada kein Markt, den Unternehmen nebenbei erschließen sollten. Allein die Größe des Landes erfordert eine klare regionale Strategie. Toronto und der Süden Ontarios sind wirtschaftlich anders geprägt als Montréal und Québec, die westlichen Provinzen oder die rohstoffreichen Regionen im Landesinneren.

Hinzu kommen föderale Strukturen. Vorschriften, Steuern und Zulassungsbedingungen können sich von Provinz zu Provinz unterscheiden. Auch das Umsatzsteuersystem besteht aus Bundes- und Provinzsteuern beziehungsweise unterschiedlichen Kombinationen daraus. In den Ballungszentren Toronto und Vancouver müssen Unternehmen zudem mit hohen Lohn-, Immobilien- und Lebenshaltungskosten rechnen.

Ein lokales Netzwerk und eine sorgfältige Auswahl der Zielregion sind daher häufig wichtiger als die Frage, ob Kanada als Ganzes ein attraktiver Markt ist. Unterstützung bietet dabei unter anderem die Deutsch-Kanadische Industrie- und Handelskammer (AHK Kanada), die Unternehmen mit Marktinformationen, Kontakten und praktischer Beratung beim Einstieg in den kanadischen Markt begleitet.

Gerade in einer Zeit, in der Unternehmen Lieferketten und Absatzmärkte stärker diversifizieren wollen, kann Kanada eine zusätzliche Säule im Nordamerika-Geschäft bilden. Das Land ersetzt weder die USA noch andere große Auslandsmärkte. Es bietet dem exportorientierten Mittelstand aber die Möglichkeit, seine internationalen Beziehungen breiter aufzustellen und dabei auf einen Partner zu treffen, dessen Industriestruktur in vielen Bereichen erstaunlich gut zu Baden-Württemberg passt.

KANADA IN ZAHLEN

41,1 Mio.
Einwohnerinnen und Einwohner

2,24 Mrd. €
Exporte aus Baden-Württemberg nach Kanada (2025)

773 Mio. €
Importe nach Baden-Württemberg aus Kanada (2025)

Platz 20
der wichtigsten Exportmärkte Baden-Württembergs

rund 99 %
der bilateralen Zölle durch CETA abgebaut

INFO

Länderschwerpunktkammer Kanada der IHK Karlsruhe

Die IHK Karlsruhe ist deutschlandweite Länderschwerpunktkammer für Kanada und zentrale Anlaufstelle im IHK-Netzwerk für Unternehmen mit Interesse am kanadischen Markt.

www.ihk.de/karlsruhe/fachthemen/international/laenderschwerpunkt-kanada



IHR ANSPRECHPARTNER

Manuel Neumann
Referent Außenwirtschaft und Internationale Beziehungen

Telefon 0721 174-134
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de

VIER FRAGEN AN YVONNE DENZ

„Viele unterschätzen die Größe des Landes“



Bild: AHK Kanada

Yvonne Denz
Geschäftsführerin AHK Kanada

1 Welche Branchen bieten deutschen Mittelständlern derzeit besonders gute Chancen in Kanada?

Kanada setzt auf Diversifizierung. Seit 2025 gibt es einen großen Push weg von der Abhängigkeit von den USA, hin zu Europa und ganz besonders zu Deutschland. Deutsche Mittelständler sind dadurch gefragter denn je, und das spüren wir bei uns jeden Tag. Besonders gut sind die Chancen in folgenden Feldern:

Erstens Maschinenbau, Antriebs- und Automatisierungstechnik. Kanada will US-Komponenten in Minen, Verarbeitungsanlagen und Produktion ersetzen, und deutsche Anbieter sind dabei die erste Wahl. Ein aktuelles Beispiel: Siemens Canada bringt für den geplanten Lithium-Konverter von Rock Tech Lithium in Ontario Engineering und Digitalisierung ein, bis hin zu einem digitalen Zwilling der Anlage.

Zweitens Bau und Infrastruktur. Das kanadische Major Projects Office treibt 27 Nation-Building-Projekte mit rund 500 Milliarden Dollar privatem Investitionsvolumen voran. Wer Anlagen, Technik oder Know-how liefern kann, findet hier spannende Aufträge.

Drittens die gesamte Rohstoffkette, vom Abbau über die Verarbeitung bis zur industriellen Anwendung. Kanada verfügt über Vorkommen aller zwölf Rohstoffe, die die NATO als verteidigungskritisch einstuft, und produziert bzw. raffiniert bereits zehn davon. Für Mittelständler heißt das: Bergbau- und Verarbeitungstechnik, Recycling und Zulieferung sind gefragt.

Viertens Verteidigung und sicherheitsnahe Technologien. Kanada stellt über seine Defence Industrial Strategy rund 6,6 Milliarden Dollar in fünf Jahren bereit. Mit TKMS hat sich ein deutsches Unternehmen als bevorzugter Partner für Kanadas U-Boot-Projekt positioniert. Das ist weit mehr als ein Einzelauftrag: Kanada verlangt, dass ein erheblicher Teil der Wertschöpfung im Land stattfindet, deshalb bindet TKMS kanadische Partner ein. Auch deutsche Zulieferer aus Sensorik, Antrieb, Steuerungs- und Dichtungstechnik sind Teil der Lieferkette, auch aus Baden-Württemberg. Daraus entstehen Chancen weit über den Schiffbau hinaus, bei Ausbildung, Wartung und Dual-Use-Technologien.

Und fünftens KI und Digitalisierung, also Rechenzentren, Netze und Automatisierung. Kanada baut souveräne Rechenkapazität auf, und genau dafür braucht es die Industriekompetenz, die deutsche Unternehmen mitbringen.

2 Was unterschätzen deutsche Unternehmen beim Markteintritt am häufigsten?

Im Gespräch mit deutschen Unternehmen fallen mir immer wieder drei Dinge auf.

Erstens unterschätzen viele die Größe des Landes. Kanada ist 28-mal so groß wie Deutschland, hat aber mit gut 41 Millionen Menschen nur etwa die Hälfte der Einwohner und erstreckt sich über sechs Zeitzonen. Zwischen St. John’s und Vancouver liegen viereinhalb Stunden Zeitverschiebung. Wer hier Kunden, Partner und Standorte betreut, plant Distanzen, Reisezeiten aber vor allem auch digitale Zusammenarbeit von Anfang an mit ein.

Zweitens ist Kanada kein einheitlicher Markt, sondern ein Land mit ausgeprägten regionalen Unterschieden. Das zeigt sich bei Sprache, Geschäftskultur und Kundengeschmack: Was in Québec gut ankommt, funktioniert in Alberta nicht unbedingt genauso. Hinzu kommen je nach Provinz eigene Vorschriften, die aber gerade Schritt für Schritt abgebaut werden. Wer erfolgreich sein will, denkt deshalb regional und baut sich vor Ort ein Netzwerk auf, denn Geschäft entsteht in Kanada über persönliche Beziehungen.

Und drittens: Kanada hat 15 Freihandelsabkommen mit 51 Ländern abgeschlossen und ist damit einer der am besten vernetzten Handelspartner der Welt. Über CETA ist der Zugang zu Europa zollfrei. Dieses Sprungbrett haben viele deutsche Mittelständler noch gar nicht auf dem Schirm.

Genau da setzen wir an: Wir kennen die Regionen, die Ansprechpartner und die Regeln, und wir sparen Unternehmen die Monate, die sie sonst für die Suche brauchen.

3 Was hat sich im Kanada-Geschäft in den vergangenen zwei Jahren am stärksten verändert?

2025 war für Kanada ein Jahr des Weckrufs, und seitdem hat sich die Ausrichtung der kanadischen Wirtschaft stark verändert. Die US-Zölle, die seit 2025 immer wieder eingeführt wurden, waren für viele kanadische Unternehmen ein Signal, ihre Abhängigkeit von den USA zu reduzieren. Europa ist dadurch deutlich näher gerückt.

Zugleich ist aus politischen Erklärungen konkrete Zusammenarbeit geworden: die Rohstofferklärung zwischen Deutschland und Kanada im August 2025, die Digital Alliance der

beiden Länder im Dezember 2025 und im Juli 2026 der Start der Verhandlungen über ein Strategisches Partnerschaftsabkommen. Dazu kommt TKMS als bevorzugter Partner für Kanadas U-Boot-Projekt, der Türöffner für weitere Industriekooperationen sein kann.

Die Stimmung ist von emotional zu pragmatisch gewechselt. Kanada fragt heute, welche Partnerschaft die beste Mischung aus Sicherheit, Verlässlichkeit und industriellem Nutzen bietet, und Deutschland hat dabei einen ausgezeichneten Ruf.

Und die Themen sind andere: Rohstoffe, Verteidigung und KI stehen heute auf der Agenda jedes CEOs. Das sehen wir bei uns auch in den Zahlen. Zum German Day auf der PDAC, der weltgrößten Bergbaumesse in Toronto, kamen in diesem Jahr fast 200 Teilnehmende, sonst waren es rund 100.

4 Haben Sie bereits Kontakte in die Region Karlsruhe?

Ja, und zwar gute. Mit SEW-Eurodrive verbindet uns eine enge Partnerschaft. SAP Labs Canada sitzt bei uns im Board und ist mit Standorten in Montréal, Vancouver und Waterloo tief im kanadischen KI-Ökosystem verankert. Dazu kommen BLANCO aus Oberderdingen, Dieffenbacher aus Eppingen und Häfele aus Nagold, die ebenfalls bei uns Mitglied sind. Nicht alle dieser Unternehmen kommen direkt aus Karlsruhe, aber alle aus dem Umkreis von weniger als 60 Kilometern. Das zeigt, wie stark der Mittelstand aus der Region in Kanada vertreten ist. Und seit November 2025 sind wir als offizielle Vertretung von Baden-Württemberg in Kanada die erste Ansprechpartnerin vor Ort für baden-württembergische Unternehmen.

> **„Kanada fragt heute, welche Partnerschaft die beste Mischung aus Sicherheit, Verlässlichkeit und industriellem Nutzen bietet.“**
>
> Yvonne Denz



Bild: Wikimedia Commons

Blick vom Mont Royal auf die Innenstadt von Montréal

INTERVIEW

Fragen an Philipp Kövener und Michael Baukloh, IHK Karlsruhe

„In unserer Region wird jeder zweite Euro im Außenhandel verdient“



Bild: IHK Karlsruhe

Philipp Kövener
Geschäftsbereichsleiter

Philipp Kövener, Geschäftsbereichsleiter Branchen, Innovation, International, und Michael Baukloh, Teamleiter International, erläutern im Interview, was für den internationalen Erfolg von Bedeutung ist, warum Unternehmen Marktchancen konsequent nutzen sollten, Risiken frühzeitig erkennen müssen und ihre strategischen Ziele idealerweise mit einer professionellen Umsetzung verbinden.

Herr Kövener, mal grundsätzlich, welche Bedeutung hat der Außenhandel für die deutsche Wirtschaft?

Der Außenhandel ist ein zentraler Wachstumsmotor für die deutsche Wirtschaft. In unserer Region wird jeder zweite Euro im Außenhandel verdient. Viele Unternehmen sind auf internationale Absatzmärkte und globale Lieferketten angewiesen. Der Export sichert Arbeitsplätze und stärkt die Innovationskraft, während der Import den Zugang zu wichtigen Rohstoffen, Vorprodukten und Technologien ermöglicht. Gerade für den Industriestandort Deutschland sind offene und verlässliche Handelsbeziehungen von großer Bedeutung.

Sie haben vor Ihrer Zeit bei der IHK Karlsruhe bei Germany Trade & Invest (GTAI) gearbeitet und kennen die internationalen Märkte sehr genau. Vor welchen Herausforderungen stehen Industrie und Großhandel aktuell?

Deutsche Unternehmen konnten lange von ihrer Technologieführerschaft profitieren. Unsere Produkte waren qualitativ überlegen, entsprechend konnten wir hohe Preise verlangen. Diese Zeiten sind für viele Unternehmen längst vorbei.

Unternehmen erleben ein zunehmend komplexes internationales Umfeld. Geopolitische Spannungen, Handelskonflikte, schwankende Energiepreise und steigende regulatorische Anforderungen erschweren die Arbeit. Hinzu kommen veränderte Kundenbedürfnisse und ein intensiver internationaler Wettbewerb. Industrie und Großhandel müssen deshalb ihre Lieferketten überprüfen, Kosten im Blick behalten und ihre internationalen Geschäftsmodelle kontinuierlich weiterentwickeln.

Welche Chancen bieten internationale Märkte für deutsche Unternehmen?

Internationale Märkte eröffnen Unternehmen zusätzliche Absatzmöglichkeiten und ermöglichen es, neue Kundengruppen zu erschließen. Besonders interessant sind Märkte, in denen die Nachfrage nach hochwertigen Industrieprodukten, technischen Lösungen und innovativen Dienstleistungen „Made in Germany“ wächst. Entscheidend ist, die Marktchancen sorgfältig zu analysieren und die eigene Strategie an die jeweiligen wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen anzupassen.

Was brauchen mittelständische Unternehmen heute, wenn sie neue Auslandsmärkte erschließen wollen?

Unternehmen benötigen vor allem verlässliche Informationen über Zielmärkte, aktuelle Handelsregelungen und wirtschaftspolitische Entwicklungen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen verfügen häufig nicht über eigene internationale Fachabteilungen und sind deshalb auf kompetente Beratung und gute Netzwerke angewiesen.

Die IHK kann hier helfen und bietet eine grundlegende Orientierung bei der Markterschließung, bei Zollfragen und bei der Einordnung neuer regulatorischer Anforderungen. Das kann schon einmal helfen, Unsicherheiten abzubauen und internationale Geschäftsvorhaben präziser anzugehen.

Wichtig sind aber ebenso Menschen vor Ort. Lokale Vertriebspartner oder eigene Vertriebsmitarbeitende, die den Markt und die Kunden verstehen. Gerade für kleinere Mittelständler ist es sinnvoll, zunächst

> **„Deutsche Unternehmen konnten lange von ihrer Technologieführerschaft profitieren. Diese Zeiten sind für viele Unternehmen längst vorbei.“**
>
> Philipp Kövener

mit einem lokalen Partner zusammenzuarbeiten, statt sofort eine eigene Niederlassung aufzubauen.

Herr Baukloh, das Team International blickt auf die ganze Welt, welche internationalen Märkte bieten derzeit für unsere regionalen Unternehmen Chancen?

Die Chancen sind je nach Branche, Produkt und Geschäftsmodell unterschiedlich. Interessant sind Märkte, in denen Investitionen und Infrastrukturentwicklung stattfinden und somit unsere technischen Lösungen gefragt sind.

Wir schauen da eher auf Regionen wie Südamerika und die afrikanischen Länder. Auch die arabische Welt oder Indien bieten durch umfangreiche Investitionen Möglichkeiten. Allerdings dürfen wir Europa nicht außer Acht lassen: Der EU-Binnenmarkt erleichtert den Warenverkehr und bietet Zugang zu einer großen Zahl potenzieller Kunden und Geschäftspartner, die quasi direkt vor der Haustür liegen.

Und ganz aktuell engagieren wir uns als deutschlandweite Schwerpunktkammer für Kanada. Zusätzlich zur Diskussion um die Assoziierung mit der EU sehen wir enorme Potenziale für den Außenhandel in beiden Ländern. Und neben Kanada unterstützen wir ebenfalls deutschlandweit unsere Unternehmen mit Informationen zu den Ländern Mongolei und Armenien.

Was empfehlen Sie also Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte?

Am Anfang sollte immer eine fundierte Marktanalyse stehen. Dabei geht es um die Nachfrage, die Wettbewerbssituation, mögliche Vertriebspartner sowie die rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen. Anschließend müssen Unternehmen entscheiden, ob sie beispielsweise über einen lokalen Händler, einen Vertriebspartner oder eine eigene Niederlassung in den Markt eintreten. Eine schrittweise Vorgehensweise mit klaren Zielen und regelmäßiger Erfolgskontrolle hilft, Kosten und Risiken überschaubar zu halten. Ergänzend sollte man beim Einstieg Fördermöglichkeiten oder Absicherungen nutzen, die vor allem für kleine und mittlere Unternehmen eine gute Unterstützung bieten.

Lassen Sie uns ein wenig auf die Details schauen, was sind die größten Herausforderungen für den Export von Waren und Dienstleistungen?

Im Export müssen Unternehmen zahlreiche Anforderungen gleichzeitig beachten. Dazu gehören Zollformalitäten, produktspezifische Vorschriften, erforderliche Dokumente und die vertragliche Gestaltung der Lieferbedingungen. Hinzu kommen Fragen der Zahlungsabsicherung, des Transports und möglicher politischer Risiken. Je größer die Mengen oder Werte der Exporte sind, desto präziser sollte man planen. Und wenn Unternehmen ihre Dienstleistungen im Ausland erbringen und dafür Mitarbeiter entsenden, gilt es, die steuerlichen, arbeitsrechtlichen, sozialversicherungsrechtlichen und aufenthaltsrechtlichen Anforderungen des jeweiligen Landes frühzeitig zu planen. Wichtig ist: Experten integrieren, die mit Fachwissen und Erfahrung helfen, typische Fehler zu vermeiden.

Und welche Bedeutung hat der Import für Unternehmen?

Der Import ist für viele Unternehmen ein wesentlicher Bestandteil ihrer Wertschöpfung. Er ermöglicht den Zugang zu Rohstoffen, Komponenten, Maschinen und Waren, die im Inland nicht oder nicht wirtschaftlich verfügbar sind. Unternehmen sollten jedoch ihre Abhängigkeiten regelmäßig prüfen, alternative Lieferanten aufbauen und Zollkosten, Transportwege sowie mögliche Versorgungsrisiken in ihre Einkaufsentscheidungen einbeziehen. Die Diskussion um seltene Erden oder der Konflikt im Nahen Osten zeigen, wie betroffen einzelne Unternehmen und letztlich auch die ganze Wirtschaft sein kann.

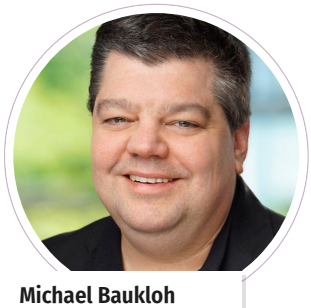


Bild: IHK Karlsruhe

Michael Baukloh
Teamleiter International

„Systematisch vorgehen und die eigenen internationalen Aktivitäten smart starten."

Michael Baukloh

Mit welchem Zeithorizont muss man rechnen, um Erfolg zu haben?

Das hängt vom Einstiegsszenario ab: Wer im Rahmen einer existierenden Lieferkette im Ausland expandieren kann, ist schneller und sicherer unterwegs. Wer Kunden oder Zulieferer neu finden muss, hat einen längeren Weg vor sich. Unternehmen sollten Internationalisierung als langfristigen Prozess verstehen und nicht ausschließlich kurzfristigen Umsatzchancen folgen. Bis es richtig läuft und der Break-Even eines Auslandsengagements erreicht ist, vergehen je nach Geschäftsmodell Monate bis Jahre.

Unser Fazit aus vielen Unternehmen, die wir kennen: systematisch vorgehen und die eigenen internationalen Aktivitäten smart starten und kontinuierlich weiterentwickeln. Das begrenzt das Risiko von Ausfällen und schafft eine solide Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

GRAFIK

Wichtige Chancenregionen im Überblick

1 Kanada

MÖGLICHE CHANCENFELDER
KI, Energie, Infrastruktur, Bergbau, Luft- und Raumfahrt, Defense

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Große Entfernungen, regionale Besonderheiten der Provinzen, Zertifizierungs- und Zulassungsvorschriften

2 Europa

MÖGLICHE CHANCENFELDER
Industrielle Modernisierung, Digitalisierung, Kreislaufwirtschaft

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Unterschiedliche Marktanforderungen und Wettbewerbsbedingungen

3 Arabische Welt

MÖGLICHE CHANCENFELDER
Energie, Bau, Logistik, Umwelttechnik, Digitalisierung

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Lokale Geschäftskultur, Ausschreibungen, Marktzugang

4 China

MÖGLICHE CHANCENFELDER
Maschinenbau, Automatisierung, Medizintechnik, Umwelt- und Energietechnik

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Starker Wettbewerb, Marktzugang, regulatorische Anforderungen, Schutz geistigen Eigentums



5 Südamerika

MÖGLICHE CHANCENFELDER
Maschinenbau, Agrartechnik, Bergbau, Energie

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Zölle, Wechselkurse, politische Rahmenbedingungen

6 Afrika

MÖGLICHE CHANCENFELDER
Infrastruktur, Wasser, Energie, Industrie

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Große Länderunterschiede, Finanzierung, Zahlungsrisiken

7 Indien

MÖGLICHE CHANCENFELDER
Maschinenbau, Automobil, Elektrotechnik, erneuerbare Energien

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Lokale Vorschriften, Wettbewerb, regionale Unterschiede

8 ASEAN

MÖGLICHE CHANCENFELDER
Maschinenbau, Elektronik, Automatisierung, Halbleiter, erneuerbare Energien, Infrastruktur und Umwelttechnik

WORAUF UNTERNEHMEN ACHTEN SOLLTEN
Unterschiedliche Marktbedingungen und Regulierungen der Mitgliedstaaten, lokale Partnerschaften, Zoll- und Ursprungsregeln, Wettbewerbsdruck und kulturelle Besonderheiten

Quelle: IHK Karlsruhe, Team International. Die Auswahl zeigt Schwerpunkte, keine abschließende Liste.

SERVICE

Starkes globales Netzwerk – die Auslandshandelskammern

Das weltweite AHK-Netzwerk als Teil der IHK-Organisation bietet deutschen Unternehmen beim Engagement auf ausländischen Märkten umfangreiche Unterstützung. Vergleichbares haben andere Länder nicht.

Die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) mit über 150 Büros in 92 Ländern nehmen die Interessen der deutschen Wirtschaft in ihren Gastländern wahr. Das AHK-Netz besteht aus bilateralen, eigenständigen Gesellschaften, den Auslandshandelskammern sowie Delegationen der Deutschen Wirtschaft. Dabei erfüllen sie insbesondere drei Aufgaben:



AHK-Netz: die Standorte der Deutschen Auslandshandelskammern weltweit. Grafik: AHK

Außenwirtschaftsförderung

Zusammen mit den deutschen Auslandsvertretungen (Botschaften und Generalkonsulate) vertreten sie die Interessen der deutschen Wirtschaft gegenüber der Politik und Verwaltung im Gastland. Für die Außenwirtschaftsförderung im öffentlichen Interesse erhalten die AHKs Zuwendungen vom Bundeswirtschaftsministerium.

Mitgliederorganisation

Als Mitglied bei einer AHK profitieren Unternehmen von einem Netzwerk aus internationalen Unternehmen und Institutionen, Expertenwissen und Know-how. Dabei ist eine AHK-Mitgliedschaft nicht durch die Pflichtmitgliedschaft bei der IHK abgedeckt und muss individuell bei der jeweiligen AHK im Gastland beantragt werden.

Dienstleistungen

Die AHKs unterstützen deutsche Unternehmen beim Auf- und Ausbau ihrer internationalen Geschäfte. Das Angebot reicht von Marktanalysen, Standortberatung und der Organisation von Geschäftsreisen und Personalsuche bis hin zu rechtlicher, steuerlicher und administrativer Unterstützung.

INFO **Ansprechpartnerin:** Ramona Leiske
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de

INFO **Ansprechpartner:** Manuel Neumann
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de

INFO Weitere Informationen:
www.ahk.de

GLOBAL MINDS · INTERVIEW

„Beziehungen nachhaltig gestalten“



Bild: CarMedialab

Henri Depe Tchatchu

Im Umfeld der GlobalConnect 2026 werden mit den „Global Minds“ international erfolgreiche Unternehmen aus Baden-Württemberg vorgestellt, die als Botschafter für die Außenwirtschaft des Landes stehen. Henri Depe Tchatchu, Director IT, Operations & Support, INIT SE, erklärt, weshalb technologische Qualität allein heute nicht mehr genügt und warum Partnerschaften und Wissen vor Ort entscheidend sind.

„INIT steht für digitale Systeme für den öffentlichen Verkehr, von Fahrgastinformationen und Betriebssteuerungssystemen bis hin zu Ticketing- und Elektromobilitätslösungen für Elektrobusse. Besonders stolz sind wir auf unsere Lösungen zur Digitalisierung des Betriebs bei Verkehrsbetrieben weltweit. Für mich persönlich sind die Themen Elektromobilität und Lademanagement besonders wichtig. Dafür haben wir innovative Lösungen entwickelt, die bereits in Betrieb gehen und die wir in den kommenden Jahren verstärkt zu unseren Kunden bringen werden.

Natürlich beobachten wir auch die geopolitischen Unsicherheiten. Wir konzentrieren uns aber vor allem darauf, wie wir Verkehrsbetriebe für die Zukunft nachhaltiger gestalten können, wie wir die Herausforderungen der Digitalisierung annehmen und wie wir Künstliche Intelligenz sinnvoll einsetzen können. Gerade in herausfordernden Zeiten ist es wichtig, die Nähe zu unseren Kunden und Mitarbeitenden zu pflegen und diese Beziehungen nachhaltig zu gestalten, damit wir auch auf unruhige Zeiten vorbereitet sind. Dafür stehen wir seit über 40 Jahren, und das werden wir auch weiterhin aus Baden-Württemberg heraus tun.

Intensiv mit dem Markt auseinandersetzen

Der Bedarf an sicherer und nachhaltiger Mobilität ist weltweit groß. Die Herausforderungen unterscheiden sich allerdings von Markt zu Markt. Wenn man den Schritt in einen internationalen Markt wagen möchte, reicht es heute nicht mehr aus, sich nur um die Technik zu kümmern und ein gutes Produkt auf den Markt zu bringen. Man muss sich intensiv mit dem jeweiligen Markt auseinandersetzen, Netzwerke knüpfen und Partnerschaften vor Ort aufbauen. Nur so kann der Eintritt in einen neuen Markt gelingen.

Wir bei INIT haben Teams auf der ganzen Welt, die eng zusammenarbeiten und ein gemeinsames Ziel verfolgen: die bestmöglichen technischen Lösungen zu entwickeln und sie erfolgreich zu unseren Kunden zu bringen.

Gerade Lösungen rund um Digitalisierung und der Einsatz von KI in der Entwicklung sind große Themen, an denen wir arbeiten und bei denen wir bereits erste Ergebnisse sehen. Eine weitere Herausforderung ist die Frage, wie wir geeignete Fachkräfte finden. Der Fachkräftemangel betrifft nicht nur uns, sondern ganz Baden-Württemberg.

Deshalb arbeiten wir auch an der Internationalisierung unserer Standorte – und verstehen diese nicht nur als geografische Standorte, sondern zunehmend als Wissensstandorte, an denen wir für die Zukunft zusätzliche Wertschöpfung schaffen können. Nachhaltige Lösungen und sichere Infrastrukturen werden nahezu überall auf der Welt gebraucht. Dieser weltweite Bedarf stimmt mich zuversichtlich, dass wir trotz der geopolitisch angespannten Lage gute Perspektiven vor uns haben.“



Elektrobus von Irizar unterwegs in Barcelona.



VERANSTALTUNGSTIPP

GlobalConnect 2026

Außenwirtschaftliche Resilienz in Zeiten globaler Machtpolitik

WANN	WO	FÜR WEN
17. November 2026	**Liederhalle Stuttgart**	**Vor allem kleine und mittlere Unternehmen**

Die GlobalConnect zählt zu den größten Außenwirtschaftsveranstaltungen Deutschlands und richtet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen. Die diesjährige Ausgabe findet am 17. November 2026 in der Liederhalle Stuttgart statt. Im Mittelpunkt stehen geopolitische Veränderungen, zunehmender Protektionismus und die Frage, wie Unternehmen ihr Auslandsgeschäft widerstandsfähiger und breiter aufstellen können. Auf dem Programm stehen unter anderem internationale Zukunftsmärkte, Diversifizierung und Strategien zur Stärkung des Exportgeschäfts.

Unter dem Dach der GlobalConnect findet auch der Baden-Württembergische Internationale Beratungstag der IHKs statt. **Mehr dazu auf Seite 35.**

Programm und Anmeldung:
www.b2match.com/e/globalconnect-2026

Global Minds

Bereits bei der GlobalConnect 2024 wurden ausgewählte Unternehmerinnen und Unternehmer als „Global Minds“ und Markenbotschafter der Veranstaltung vorgestellt. Sie berichteten in einer begleitenden Kampagne von ihren Erfahrungen im internationalen Geschäft und wurden im Rahmen der Veranstaltung ausgezeichnet.

EU-ZOLLREFORM

Neue Wege in der Zollabwicklung

Die Europäische Union hat die Reform des Unionszollkodex beschlossen. Die neuen Regelungen werden schrittweise eingeführt und sollen die europäische Zollabwicklung grundlegend verändern.



Bild: Wikimedia Commons

Drehscheibe des Welthandels: der Hafen von Rotterdam aus der Luft.

Mit der Verordnung (EU) 2026/2108 hat die EU die lang diskutierte Zollreform beschlossen. Abgesehen von Ausnahmen beginnt die Anwendung am 21. September 2027. Die vollständige Umsetzung erfolgt schrittweise bis zum 1. März 2034.

Im Mittelpunkt steht eine gemeinsame EU-Zolldatenplattform („Data Hub"). Unternehmen sollen dort künftig alle für die Zollabwicklung erforderlichen Informationen bereitstellen können, ohne unterschiedliche nationale IT-Systeme nutzen zu müssen. Die bisherige Form der Zollanmeldung für einzelne Warensendungen wird dadurch grundlegend verändert. Die Nutzung der Plattform wird ab dem 1. Juli 2028 zunächst für bestimmte Fernverkäufe und Teilnehmer des IOSS-Verfahrens verpflichtend, ab dem 1. März 2034 grundsätzlich auch für die übrigen Beteiligten.

Zugleich verlagert sich die Verantwortung vom Zollanmelder auf den Einführer. Dieser muss unter anderem die korrekte Berechnung und Zahlung der Einfuhrabgaben sowie die Einhaltung nichtzollrechtlicher Vorschriften gewährleisten.

Mit dem neuen Status „Trust and Check Trader" erhalten besonders zuverlässige Unternehmen zusätzliche Vereinfachungen. Unter bestimmten Voraussetzungen können sie Waren selbst in ein Zollverfahren überführen. Für diese Unternehmen

beginnt die Bereitstellung der Zolldaten am 1. März 2031.

Neue EU-Zollbehörde

Eine neue EU-Zollbehörde mit Sitz in Lille soll die nationalen Zollverwaltungen koordinieren, die Datenplattform betreiben und ein einheitliches Risikomanagement unterstützen. Die Reform bedeutet einen grundlegenden Wandel hin zu mehr Eigenverantwortung der Unternehmen und einer engeren Zusammenarbeit mit den Zollbehörden. Die konkreten Durchführungsbestimmungen stehen noch aus.

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI), Dr. Achim Kampf, „EU-Zollreform: Neue Wege in der Zollabwicklung“, 30. September 2026.

INFO **Ansprechpartnerin:** Susanne Kant, Telefon 0721 174-413
susanne.kant@karlsruhe.ihk.de
www.gtai.de/de/trade/eu/zoll/eu-zollreform-uzk-2031808

Die Zollreform in Etappen

21. September 2027
Beginn der Anwendung (mit Ausnahmen)

1. Juli 2028
EU-Zolldatenplattform Pflicht für bestimmte Fernverkäufe und IOSS-Teilnehmer

1. März 2031
Bereitstellung der Zolldaten für „Trust and Check Trader“

1. März 2034
Vollständige Umsetzung, Data Hub für alle Beteiligten

SEMINARE DER IHK

Zollupdate 2027: Gut vorbereitet ins neue Jahr

Die IHK Karlsruhe informiert in vier kompakten Seminaren über die wichtigsten Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2026/2027.

Welche Neuerungen müssen Unternehmen im grenzüberschreitenden Warenverkehr beachten? Was ändert sich bei Zollverfahren, Zolltarif, Warenursprung und Präferenzen? Die vierstündigen Seminare geben einen praxisnahen Überblick über die aktuellen Entwicklungen und zeigen, welche Auswirkungen sie auf die betriebliche Zoll- und Außenwirtschaftspraxis haben. Auch Neuerungen bei Exportkontrolle und Embargos werden behandelt.

INFO **Ansprechpartnerin:** Melissa Andresen, Telefon 0721 174-416
melissa.andresen@karlsruhe.ihk.de · www.ihk.de/karlsruhe, Nr. 6736224

Die Termine im Überblick

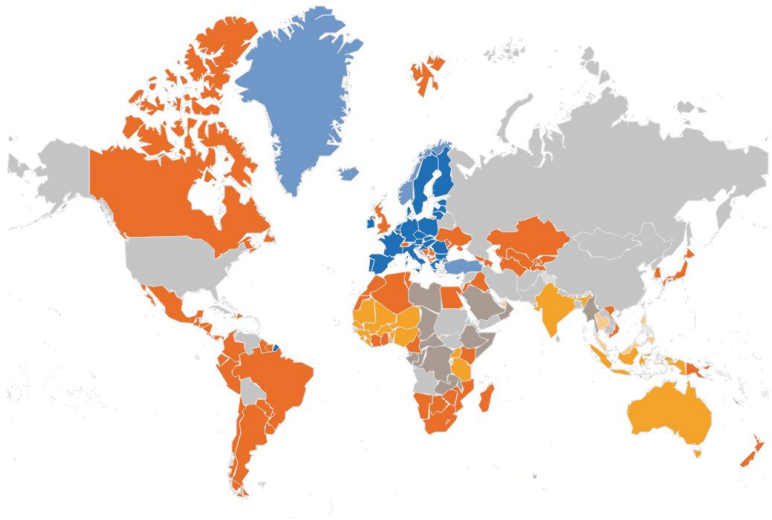
ONLINE	
8. Januar 2027	9–13 Uhr
17. Februar 2027	9–13 Uhr
IN PRÄSENZ	
15. Januar 2027	9–13 Uhr, Karlsruhe
4. Februar 2027	9–13 Uhr, Baden-Baden

Teilnahmegebühr: 160 Euro online beziehungsweise 190 Euro in Präsenz, jeweils zzgl. Umsatzsteuer.

Freihandelsabkommen der EU

Europäische Handelsstrategie in neuen geopolitischen Zeiten

Geopolitische Spannungen, insbesondere die wachsende wirtschaftliche Rivalität zwischen den USA und China sowie der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine, haben Fragen der europäischen Souveränität und wirtschaftlichen Resilienz in den Mittelpunkt gerückt. Dies beeinflusst zunehmend die strategische Ausrichtung der EU und ihre wirtschaftlichen Beziehungen zu Partnerländern außerhalb der Union.



Handelsabkommen der EU weltweit

- Europäische Union
- Zollunion, EWR & überseeische Länder und Gebiete
- In Kraft / angewendet
- Annahme / Ratifizierung läuft
- In Verhandlung
- Ausgesetzt
- Kein Abkommen

Karte: Europäische Kommission, Trade agreements map

Ein sichtbares Zeichen dieser Entwicklung ist die konsequente Erweiterung des EU-weiten Netzes an Freihandelsabkommen, mit denen die Union ihre wirtschaftlichen Beziehungen zu Drittstaaten stärkt und diversifiziert.

Das Abkommen mit der Schweiz vom 1. Januar 1973 ist das erste Abkommen, das die EU als Staatenverbund schloss. Seit 2000 ist ein zunehmender Trend erkennbar, insbesondere in den vergangenen drei Jahren. So verfügt die EU aktuell über 44 Präferenzhandelsabkommen mit 76 Ländern, die vollständig oder vorläufig in Kraft sind. Der Anteil des EU-Handels mit Präferenzpartnern lag 2025 bei 46,3 Prozent und soll 2026 auf 53,3 Prozent steigen.

Neben dem vorläufigen Inkrafttreten des EU-Mercosur-Abkommens konnte im Mai 2026 das modernisierte Freihandelsabkommen zwischen der EU und Mexiko unterzeichnet werden. Auch die Zahl der Abkommen, die bereits ausgehandelt wurden und nur noch der Ratifizierung oder Unterzeichnung bedürfen, nimmt seit Jahren kontinuierlich zu. Zuletzt wurden die intensiven Verhandlungen mit Indonesien, Indien und Australien abgeschlossen. Im September 2026 hat die EU eine politische Einigung mit den Philippinen über ein Freihandelsabkommen erzielt.

AUF EINEN BLICK

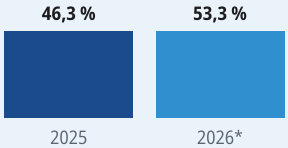
44

Präferenzhandelsabkommen der EU sind vollständig oder vorläufig in Kraft ...

76

... mit Partnerländern weltweit.

Anteil des EU-Handels mit Präferenzpartnern



* erwartet

Zeitstrahl

Freihandelsabkommen zwischen 2023 und 2027

Unterzeichnungen, Einigungen und Inkrafttreten auf einen Blick

2023

9. Juli 2023 — UNTERZEICHNUNG
Unterzeichnung des modernen Freihandelsabkommens mit **Neuseeland**.

2024

1. Mai 2024 — IN KRAFT
Das Abkommen mit **Neuseeland** tritt offiziell in Kraft.

2025

Juli 2025 — EINIGUNG
Einigung über das umfassende Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (CEPA) mit **Indonesien**.

2026

9. Januar 2026 — GRÜNES LICHT
Der Rat der EU-Mitgliedstaaten gibt offiziell grünes Licht für den fertig verhandelten **Mercosur**-Deal.

17. Januar 2026 — UNTERZEICHNUNG
Feierliche Unterzeichnung des EU-**Mercosur**-Abkommens in Paraguay.

2026

Januar 2026 — EINIGUNG
Politische Einigung und Abschluss der Verhandlungen über eine gigantische Freihandelszone mit **Indien**.

24. März 2026 — ABSCHLUSS
Erfolgreicher Verhandlungsabschluss mit **Australien**.

1. Mai 2026 — VORLÄUFIG IN KRAFT
Das **EU-Mercosur-Interimsabkommen** (Handelsteil) tritt vorläufig in Kraft und begründet eine der weltgrößten Freihandelszonen.

22. September 2026 — EINIGUNG
Politische Einigung mit den **Philippinen** über ein Freihandelsabkommen.

2027

Anfang 2027 — ERWARTET
Finale Ratifizierung und Inkrafttreten der Abkommen mit **Indien, Australien und Indonesien**.

Statusübersicht

Neue & modernisierte Abkommen im Detail

Partnerregion / Land	Status (Stand: Oktober 2026)	Kernaspekte
Mercosur *Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay*	**Vorläufig in Kraft** seit 1. Mai 2026	Abbau von Zöllen für über 90 % der Waren (v. a. Kfz, Maschinen, Chemie); im Gegenzug Importkontingente für Agrarprodukte und verbindlicher Klimaschutz.
Indien	**Verhandlungen abgeschlossen** Januar 2026; wartet auf Ratifizierung	Senkung der indischen Zölle für EU-Fahrzeuge (von 110 % auf 10 %), Mobilitätspakt für Fachkräfte und Kooperation im Verteidigungssektor.
Australien	**Verhandlungen abgeschlossen** März 2026; Inkrafttreten für 2027 geplant	Sicherung des Zugangs zu kritischen mineralischen Rohstoffen für die europäische Energiewende und spürbare Erleichterungen im Dienstleistungssektor.
Indonesien	**Politische Einigung erzielt** Juli 2025; Ratifizierungsphase	Einigung im Rahmen des CEPA (Comprehensive Economic Partnership Agreement). Betrifft einen Markt mit rund 270 Millionen Verbrauchern.
Philippinen & Thailand	**Verhandlungen wieder aufgenommen**	Gespräche wurden nach längeren politischen Pausen wiederbelebt (Thailand 2023, Philippinen 2024). Im September 2026 wurden substanzielle Fortschritte mit den Philippinen gemeldet.
Kanada (CETA)	**Teilweise in Kraft** seit 2017	Der Handelsteil läuft reibungslos, allerdings haben im Herbst 2026 immer noch zehn EU-Staaten den Vertrag nicht vollständig ratifiziert, weshalb der Investitionsschutz weiterhin pausiert.

Nutzen eines Freihandelsabkommens

Beispiel Südkorea

Das seit Juli 2011 angewendete Freihandelsabkommen (FHA) zwischen der EU und Südkorea gilt als eines der erfolgreichsten Abkommen der EU. Das Abkommen hat die Zölle für 98,7 Prozent aller gehandelten Produkte vollständig abgeschafft. Südkorea hat viele seiner regulatorischen Standards an internationale Normen angepasst, zum Beispiel an die europäischen Sicherheitsstandards (ECE) in der Automobilindustrie. Dadurch stiegen die EU-Automobilexporte überproportional an.

Das Abkommen hat den bilateralen Handel massiv angekurbelt: Lag er vor dem FHA bei etwa 60 bis 80 Milliarden Euro pro Jahr, stiegen die EU-Exporte nach Südkorea in den ersten fünf Jahren um 55 Prozent, und das Handelsvolumen knackte rasch die Marke von 90 Milliarden Euro. Allein in den ersten fünf Jahren sparten europäische Unternehmen rund 2,8 Milliarden Euro an entfallenen Zöllen ein.

Im Jahr 2025 erreichte das Handelsvolumen rund 124 Milliarden Euro.

98,7 %
aller gehandelten Produkte sind zollfrei

+55 %
EU-Exporte nach Südkorea in den ersten fünf Jahren

2,8 Mrd. €
eingesparte Zölle in fünf Jahren

124 Mrd. €
Handelsvolumen 2025

Nutzen eines Freihandelsabkommens

Beispiel Mercosur

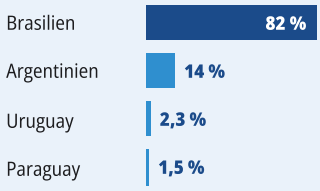
Der Wert der EU-Exporte in die Mercosur-Staaten summierte sich im Jahr 2024 auf 55,2 Milliarden Euro. Allein Deutschland lieferte Waren im Wert von 16,1 Milliarden Euro. Das Gros der deutschen Exporte, nämlich 82 Prozent, geht nach Brasilien, gefolgt von Argentinien mit 14 Prozent, Uruguay (2,3 Prozent) und Paraguay (1,5 Prozent).

Da auf rund 85 Prozent der EU-Ausfuhren in den Mercosur Abgaben entfallen, könnten EU-Firmen pro Jahr Ausfuhrzölle in Höhe von vier Milliarden Euro einsparen.

Mit dem Handelsabkommen würden die Mercosur-Staaten voraussichtlich rund 90 Prozent der EU-Importe aus dem Industriebereich liberalisieren, insbesondere durch den Abbau der Zölle auf Kraftfahrzeuge, Kfz-Teile, Maschinen, chemische Produkte, Arzneimittel sowie Bekleidung und Schuhe. Im Gegenzug würde das Handelsabkommen die Zölle auf rund 90 Prozent der in die EU exportierten Mercosur-Waren schrittweise beseitigen.

Deutsche Exporte in den Mercosur 2024

Gesamt 16,1 Mrd. Euro, Anteile nach Ländern



4 Mrd. €
mögliche Zollersparnis für EU-Firmen pro Jahr

55,2 Mrd. €
EU-Exporte in den Mercosur 2024

Weitere Vorteile aus dem Freihandelsabkommen

- Abbau technischer Handelshemmnisse, z. B. Vermeidung doppelter Zertifizierungsverfahren
- Verbesserter Zugang für EU-Unternehmen zu öffentlichen Ausschreibungen in den Mercosur-Staaten
- Gleichstellung europäischer und lokaler Unternehmen bei öffentlichen Vergabeverfahren
- Schutz von 357 europäischen geografischen Herkunftsbezeichnungen in den Mercosur-Staaten, z. B. Tiroler Speck, Münchner Bier und Prosciutto di Parma

Mercosur-Abkommen

Fünf Branchen, die profitieren

Balken: Anteil der Branche an den EU-Exporten in den Mercosur 2024 · Kennzeichnung: heutiger Mercosur-Zoll

Maschinenbau

21,5 % Anteil EU-Exporte

Zoll heute: 14–20 %

Die Mercosur-Zölle auf Maschinen zählen laut VDMA zu den höchsten weltweit. Um den brasilianischen Markt zu bedienen, produzieren bislang mehrere deutsche Hersteller vor Ort.

Chemie

14,1 % Anteil EU-Exporte

Zoll heute: bis 18 %

Der gemeinsame Außenzoll der Mercosur-Länder entfällt schrittweise. Die Region ist ein wichtiger Abnehmer von Agrar- und Industriechemikalien.

Pharma

12,4 % Anteil EU-Exporte

Zoll heute: bis 14 %

Die Zölle auf EU-Arzneimittel sinken. Freien Zugang zu Aufträgen des öffentlichen Gesundheitswesens erhalten europäische Hersteller allerdings nicht.

Kfz

8,7 % Anteil EU-Exporte

Zoll heute: 35 % · Teile 14–18 %

Wegen langer Übergangsfristen sind keine drastischen Änderungen zu erwarten – die Perspektiven verbessern sich aber, gerade im wachsenden Wettbewerb mit chinesischen Autobauern.

Nahrungsmittel

4,2 % Anteil EU-Exporte

Zoll heute: Wein 20–27 % · Käse 28 % · Spirituosen 35 %

Der Zollabbau verspricht große Vorteile, etwa auch bei Schokolade (heute 20 %). Zudem werden 357 europäische Herkunftsbezeichnungen geschützt.

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI), Markets International 2/25 „Fast fertig!"; eigene Darstellung

Fazit

Freihandelsabkommen sind ein wichtiges Instrument zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und zur Diversifizierung wirtschaftlicher Beziehungen. Durch den teilweise erheblichen Abbau von Zöllen können Unternehmen Kosten senken und ihre Produkte leichter auf ausländischen Märkten platzieren. Darüber hinaus werden nichttarifäre Handelshemmnisse, etwa durch die Vereinfachung von Zulassungs- und Zertifizierungsverfahren, reduziert, was insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen den Marktzugang erleichtert. Die Öffnung von Dienstleistungsmärkten sowie ein verbesserter Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen schaffen zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten und fördern Investitionen. Insgesamt tragen Freihandelsabkommen dazu bei, Handel und Wachstum zu stärken, neue Absatzmärkte zu erschließen und die wirtschaftliche Resilienz der beteiligten Partner zu erhöhen.

INTERVIEW MIT MONIKA KIRCHGESSNER UND OLIVER BOLLIAN

Die neue Spitze des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Karlsruhe

„Wir dürfen uns von zunehmender Komplexität nicht lähmen lassen“



Monika Kirchgeßner



Oliver Bollian

Bilder: pr

Oliver Bollian, Head of International Market bei SEW-Eurodrive, ist neuer Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Karlsruhe, Monika Kirchgeßner, Prokuristin und Head of Commercial & Risk Management bei Sulzer Pumpen Deutschland, seine Stellvertreterin. Gemeinsam folgen sie auf Robert W. Huber, der das Gremium über viele Jahre geprägt hat, und seinen Stellvertreter Marc Sesemann von der Sparkasse Karlsruhe.

Mit Robert W. Huber endet nach vielen Jahren eine Ära im Außenwirtschaftsausschuss. Wo wollen Sie einen eigenen Akzent setzen? Was haben Sie für Pläne für den Ausschuss?

Monika Kirchgeßner: Mein ausdrücklicher Dank gilt Robert W. Huber für seinen langjährigen Einsatz und sein großes Engagement für den Außenwirtschaftsausschuss. Er hat wichtige Themen vorangebracht und eine starke Basis für die Zukunft geschaffen. Mir ist wichtig, dass wir im Ausschuss sehr nah an der Praxis bleiben. Internationale Unternehmen stehen vor ähnlichen Herausforderungen, und wir können viel voneinander lernen. Ich möchte diesen Austausch stärken und gleichzeitig die Stimme der Unternehmen gegenüber Politik und Verwaltung deutlich machen. Außerdem möchte ich nicht nur über Risiken sprechen, sondern vor allem darüber, wie wir Chancen daraus entwickeln können.

Oliver Bollian: Herr Huber hat den Ausschuss über Jahrzehnte geführt und geprägt. Er hinterlässt große Fußabdrücke. Nach einem solchen Wechsel braucht es eine gemeinsame Grundorientierung zwischen dem Hauptamt, dem neuen Präsidium und vor allem den Mitgliedern. Einen eigenen Akzent sehe ich darin, die sehr vielfältigen Themen unserer Mitglieder zusammenzuführen. Sie sollten an der Basis ansetzen und den Unternehmen Impulse geben, idealerweise von der Praxis für die Praxis.

Sie übernehmen den Ausschuss in einer Zeit, in der sich die Spielregeln des Welthandels grundlegend verändern. Ist internationale Expansion für deutsche Unternehmen heute schwieriger geworden?

Monika Kirchgeßner: Sie ist auf jeden Fall komplexer geworden. Aber deshalb ist sie nicht weniger wichtig. Wir müssen heute viel mehr Dinge gleichzeitig im Blick haben: geopolitische Entwicklungen, Regulierung, Handelsbeschränkungen, Lieferketten und wirtschaftliche Risiken. Für mich heißt das: Chancen erkennen, Risiken verstehen und dann eine klare unternehmerische Entscheidung treffen. Wir dürfen uns von der zunehmenden Komplexität nicht lähmen lassen.

Oliver Bollian: Expansion klingt für mich erst einmal sehr imperialistisch. Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit muss jedes Unternehmen aus seinem eigenen Geschäftsmodell heraus entwickeln. Wer den Schritt in ein anderes Land oder gar auf einen anderen Kontinent wagt, braucht eine sehr gute Vorbereitung und einen langen Atem in der Anlaufphase. Zwischen der EU und anderen Märkten sind in den vergangenen Jahren viele Hürden hinzugekommen. Umso wichtiger ist es, den eigenen Wertschöpfungsprozess genau zu kennen. Kurz gesagt: Globales Wachstum ist nach wie vor machbar, wenn auch mit mehr Aufwand und mehr Regelwerk.

Bei welchen Themen wollen Sie als neue Spitze gegenüber Politik und Verwaltung besonders deutlich werden?

Monika Kirchgeßner: Unternehmen brauchen vor allem klare, verlässliche und praktikable Rahmenbedingungen. Natürlich brauchen wir Regeln. Aber Regulierung muss auch in der Praxis funktionieren und darf unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht unnötig schwächen. Komplexität schafft nicht automatisch mehr Sicherheit. Deshalb wünsche ich mir einen sehr pragmatischen Dialog zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung.

Oliver Bollian: Deglobalisierung, demografischer Wandel, Digitalisierung mit KI und Dekarbonisierung: Diese Megatrends bringen in jeder Wertschöpfungskette Herausforderungen und Chancen mit sich. Der Ausschuss kann die Aufmerksamkeit der IHK auf die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen lenken. Gemeinsam mit Hauptamt und Präsidium können wir abgestimmte Positionen zu Schwerpunktthemen weitertragen und um Gehör bitten. Ich wünsche mir, dass die regionale Wirtschaft damit in der Landes- und Bundespolitik und auch in Europa gehört wird.

Herr Bollian, Sie beschäftigen sich seit vielen Jahren mit internationalen Märkten. Welche Veränderung erleben Sie derzeit als die einschneidendste: Geopolitik, Protektionismus, Regulierung oder der wachsende Wettbewerbsdruck?

Oliver Bollian: Den Boom der Globalisierung, den wir zwischen 2010 und 2020 erlebt haben, haben die Jahre bis 2025 stark gebremst. Die geopolitischen Spannungen und Konflikte haben das noch verschärft. In Europa haben wir deutlich gesehen, wie abhängig wir bei Rohstoffen, Energie und Lieferketten sind. Das lässt sich nicht von heute auf morgen lösen. Ich stelle aber fest, dass Deutschland und Europa durchaus widerstandsfähig sind. Darauf ausruhen dürfen wir uns allerdings nicht. Wir müssen die Lage permanent bewerten, Risiken managen und neue Chancen ergreifen.

Frau Kirchgeßner, Sie vertreten bei Sulzer den Bereich Commercial und Risk Management. Muss man politische und regulatorische Risiken bei Auslandsgeschäften heute von Anfang an mitdenken?

Monika Kirchgeßner: Ja, absolut. Für mich beginnt Risk Management deshalb auch nicht erst beim Vertrag. Wir müssen viel früher verstehen: Passt der Markt zu uns? Kennen wir unseren Kunden? Können wir zuverlässig liefern? Und kennen wir die kommerziellen, politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen? Dabei geht es nicht darum, jedes Risiko zu vermeiden. Ohne unternehmerisches Risiko gibt es auch kein Wachstum. Mein Verständnis ist deshalb ganz klar: Risk Management soll Geschäft nicht verhindern. Es soll uns helfen, das richtige Geschäft zu machen und es erfolgreich umzusetzen.

Welche Länder oder Regionen werden für Unternehmen aus der Technologie-Region Karlsruhe in den kommenden Jahren besonders interessant?

Monika Kirchgeßner: Ich würde mich da gar nicht auf einzelne Länder festlegen. Für mich ist die entscheidende Frage: Wo können wir mit Technologie und Know-how einen echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen? Interessant sind Märkte, in denen langfristig in Industrie und Infrastruktur investiert wird. Wachstum allein reicht aber nicht. Wir müssen auch verstehen, wie der Marktzugang funktioniert, welche regulatorischen Anforderungen bestehen und ob wir dort nachhaltig erfolgreich sein können. Am Ende müssen Markt, Kunde und unsere eigenen Stärken zusammenpassen.

Oliver Bollian: Was besonders interessant ist, hängt vom Geschäftsmodell ab. Je nach Wertschöpfung kann nahezu jeder Markt der Welt spannend sein. Für die europäische und gerade die deutsche Industrie steht die Versorgung mit Energie und Rohstoffen im Vordergrund, gefolgt von sicheren Lieferketten und attraktiven Absatzmärkten. Wichtig ist auch der Zugang zu Forschung, Technologien und vernetzten Ökosystemen. Ein einzelnes Zielland kann ich deshalb nicht nennen. Aber die Brücken, die Brüssel und Berlin gerade bauen, etwa mit Mercosur, Kanada, Indien oder dem asiatisch-pazifischen Raum, sind klare Chancen, die wir jetzt nutzen müssen. Die Entwicklungen zwischen den USA, China und Russland müssen wir dabei ebenso im Blick behalten.

Gerade mittelständische Unternehmen können nicht gleichzeitig zehn neue Märkte erschließen. Was würden Sie einem Unternehmen raten, das heute erstmals über eine stärkere Internationalisierung nachdenkt: Wo sollte es anfangen?

Monika Kirchgeßner: Mein Rat wäre: Fokussieren und vom Kunden aus denken. Ich würde nicht zuerst fragen: „Welcher Markt wächst am stärksten?“, sondern: „Wo können wir für Kunden wirklich einen Unterschied machen?“ Dann würde ich zwei oder drei Märkte sehr konkret anschauen: Kunden, Wettbewerb, Regulierung, mögliche Partner und Risiken. Und ich würde bestehende Netzwerke wie IHK und Auslandshandelskammern nutzen. Internationalisierung bedeutet für mich nicht, überall zu sein. Es bedeutet, die richtigen Märkte auszuwählen und dort richtig gut zu sein.

Oliver Bollian: Mit einer guten Vorbereitung, je nachdem, wie gut man den Zielmarkt schon kennt. Entscheiden muss das jedes Unternehmen selbst. Wir können beraten und für einen offenen Erfahrungsaustausch sorgen. Unterschätzen sollte man aber nicht, wie viel Kraft und Ressourcen es kostet, in einem weiteren Land Fuß zu fassen. Innerhalb Europas ist das durchaus aufwendig, aber überschaubar. Außerhalb Europas kommen neue rechtliche und interkulturelle Fragen hinzu.



Der neue und alte Vorstand des Außenwirtschaftsausschusses

INFO

Ansprechpartner: Manuel Neumann
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de

GREMIEN DER IHK KARLSRUHE

Außenwirtschaftsausschuss

Internationale Märkte bieten große Chancen, stellen Unternehmen aber auch vor vielfältige Herausforderungen. Der Außenwirtschaftsausschuss der IHK Karlsruhe bringt die Erfahrungen und Interessen international tätiger Unternehmen aus der Region zusammen und trägt sie in die Arbeit der IHK ein.



Der Außenwirtschaftsausschuss der IHK Karlsruhe

In dem ehrenamtlichen Gremium engagieren sich Vertreterinnen und Vertreter weltweit aktiver Unternehmen und Institutionen aus unterschiedlichen Branchen. Sie tauschen Erfahrungen aus, diskutieren aktuelle außenwirtschaftliche Entwicklungen und beraten die IHK-Vollversammlung in Fachfragen.

Das Themenspektrum reicht von der Erschließung neuer Auslandsmärkte über internationale Handelskonflikte und Sanktionen bis hin zu regulatorischen Anforderungen im Auslandsgeschäft. Neben etablierten Handelspartnern stehen auch Zukunftsmärkte in Schwellen- und Entwicklungsländern im Fokus.

Eine wichtige Rolle spielt dabei der persönliche Austausch. Die Mitglieder profitieren vom Wissen und den praktischen Erfahrungen anderer Unternehmen, knüpfen Kontakte und entwickeln gemeinsame Perspektiven. Gleichzeitig trägt der Ausschuss dazu bei, die Anliegen der regionalen Export- und Importwirtschaft gegenüber Politik und Verwaltung sichtbar zu machen.

INFO **Ansprechpartner:** Manuel Neumann
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de

GREMIEN DER IHK KARLSRUHE

Deutsch-Französischer Ausschuss der IHK Karlsruhe



Neu formiert: Die Mitglieder des Deutsch-Französischen Ausschusses bei der konstituierenden Sitzung am 8. Juni 2026.

Der Deutsch-Französische Ausschuss bündelt die Interessen und das Know-how frankreichorientierter Unternehmen in der TechnologieRegion Karlsruhe und bringt sie in die Arbeit der IHK Karlsruhe ein. Umgekehrt sind aber auch französische Unternehmen im Ausschuss aktiv, die Geschäftsbeziehungen nach Deutschland pflegen. Gemeinsam arbeiten beide Seiten dafür, Handelshemmnisse abzubauen und die wirtschaftliche Zusammenarbeit am Oberrhein zu stärken.

INFO **Ansprechpartner:** Andreas Förderer
andreas.foerderer@karlsruhe.ihk.de

GREMIEN DER IHK KARLSRUHE

International Board

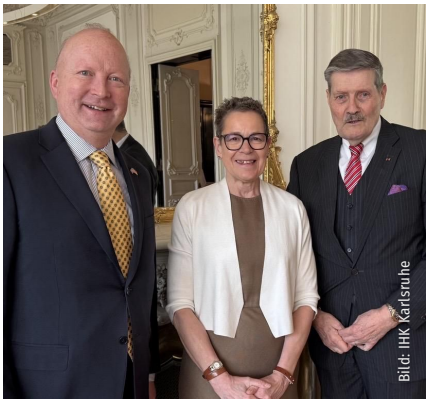
Globale Entwicklungen verstehen, internationale Kontakte pflegen und neue Perspektiven gewinnen: Dafür bietet das International Board der IHK Karlsruhe eine hochrangige Plattform. Das von Robert W. Huber, dem ehemaligen Vorsitzenden des Außenwirtschaftsausschusses, ins Leben gerufene Gremium vereint Führungspersönlichkeiten aus Unternehmen, Hochschulen und Institutionen der Region.

Bei zwei Treffen jährlich stehen der persönliche Austausch, die internationale Vernetzung und aktuelle Entwicklungen aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft im Mittelpunkt. Hochkarätige Gäste bringen dabei ihre Erfahrungen und Einschätzungen ein und eröffnen neue Perspektiven auf die Herausforderungen der Weltmärkte.

Ein Beispiel war das Treffen am 16. April 2026 in Baden-Baden mit Simone Menne, Präsidentin der American Chamber of Commerce in Germany (AmCham Germany). Sie gab Einblicke in aktuelle globale wirtschaftliche und politische Entwicklungen. An dem Austausch nahm auch eine Wirtschaftsdelegation aus der Region Chicago teil.

INFO

Ansprechpartner: Andreas Förderer
andreas.foerderer@karlsruhe.ihk.de



International Board: Kevin Considine (l.), Präsident und CEO von Lake County Partners, Simone Menne, Präsidentin der American Chamber of Commerce in Germany, und Robert W. Huber (r.) beim Treffen am 16. April 2026.

GREMIEN DER IHK KARLSRUHE

Arbeitskreis Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

Im Arbeitskreis Zoll- und Außenwirtschaftsrecht tauschen sich interessierte IHK-Mitglieder dreimal im Jahr zu aktuellen Fragen des Zoll- und Außenwirtschaftsrechts aus. Im Vordergrund steht dabei die Diskussion wichtiger praktischer Probleme bei der Zollabwicklung und im Außenwirtschaftsverkehr aus dem Unternehmensalltag. Derzeit stehen Themen wie CBAM, PPWR, Sanktionen und der reformierte Unionszollkodex (UZK) im Fokus. Zuletzt traf sich der Arbeitskreis im DACHSER-Logistikzentrum in Malsch. Interessierte Unternehmen können sich gerne bei Susanne Kant melden.



Zu Gast bei DACHSER: der Arbeitskreis Zoll- und Außenwirtschaftsrecht in Malsch

INFO

Ansprechpartnerin: Susanne Kant
susanne.kant@karlsruhe.ihk.de

INTERVIEW

Fragen an Robert W. Huber

„Internationale Beziehungen in konkrete wirtschaftliche Chancen umsetzen“



Robert W. Huber

Bild: IHK Karlsruhe

Robert W. Huber engagiert sich seit Jahrzehnten für die internationale Vernetzung der regionalen Wirtschaft. Als ehemaliger Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses, Initiator des International Board der IHK Karlsruhe und stellvertretender Vorsitzender des Deutsch-Französischen Ausschusses setzt er sich für den grenzüberschreitenden Austausch ein. Im Interview spricht er über den Wert internationaler Netzwerke, die Herausforderungen der deutsch-französischen Zusammenarbeit und die Chancen der neuen Baden-Badener Botschaftergespräche.

Sie haben das International Board der IHK Karlsruhe ins Leben gerufen. Welche Idee stand dahinter, und welchen Mehrwert bietet das Gremium den Unternehmen unserer Region?

Seit einer Reihe von Jahren bin ich selbst Mitglied im International Board der Deutschen Industrie- und Handelskammer in Berlin. Meine Mitgliedschaft und der damit verbundene Austausch zu den jeweils aktuellen Themen der Wirtschaft mit profilierten Persönlichkeiten aus den unterschiedlichsten Regionen der Welt waren der Auslöser, ein solches International Board auch im Rahmen unserer IHK ins Leben zu rufen.

Der Mehrwert liegt nicht nur in seiner Funktion als Multiplikator, sondern auch darin, dass sich die Unternehmer auf einem wirklich anspruchsvollen Niveau mit Themen auseinandersetzen können, die Einfluss auf unsere Gesellschaft haben oder haben werden und nicht schon „überall“ diskutiert werden.

Wie möchten Sie das International Board in Zukunft weiterentwickeln? Welche Themen und Schwerpunkte sind Ihnen dabei besonders wichtig?

Wichtig für die Fortentwicklung sind Themen, die den Blick voraus in einem internationalen Kontext ermöglichen und bei denen die Teilnehmer einer solchen Veranstaltung „etwas mit nach Hause“ nehmen und bei gewissen Vorträgen durchaus „eine Erweiterung des Bewusstseins“ erfahren.

Sie engagieren sich auch als stellvertretender Vorsitzender des Deutsch-Französischen Ausschusses für die Zusammenarbeit am Oberrhein. Wo sehen Sie derzeit die größten gemeinsamen Herausforderungen für Unternehmen auf beiden Seiten des Rheins?

Gerade jetzt, wo die Welt multipolar geworden ist, benötigen wir eine enge Partnerschaft mit Frankreich und dies ganz besonders auf beiden Seiten des Rheins. Baden-Württemberg ist sehr gut vernetzt mit der Region Grand Est und auch mit der Region Auvergne-Rhône-Alpes. Mit letzterer arbeiten wir eng im Rahmen der „Vier Motoren für Europa“ zusammen.

Große Herausforderungen bestehen für die Automobilwirtschaft und ihre Zulieferer, für den Mittelstand und die industriellen Zulieferbetriebe. In beiden Fällen erfordern die Digitalisierung, die weitere Automatisierung und die praktische Umsetzung der KI finanzielle Mittel, die es trotz Kostendruck den Unternehmen ermöglichen müssen, innovationsfähig und vor allem auch wettbewerbsfähig zu bleiben.

Ein weiteres großes Thema sind die Logistik, der Handel sowie die grenzüberschreitenden Dienstleistungen. Dabei steht insbesondere die Reduzierung oder zumindest die Vereinheitlichung der Dokumentations- und Meldepflichten für Unternehmen bei grenzüberschreitenden Beschäftigungsverhältnissen im Fokus.

Auf beiden Seiten des Rheins stellen sich, mit lokalen Schattierungen, die mehr oder weniger gleichen Aufgaben: die Produktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und dabei ganz besonders die künstliche Intelligenz einzusetzen; die Modifizierung der Geschäftsmodelle mittels neuer Produkte, Dienstleistungen und vor allem neuer Märkte. Hinzu kommt, die entsprechenden Fachkräfte vor allem durch Weiterbildung

> „Die größte gemeinsame Herausforderung ist die industrielle Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten.“
>
> Robert W. Huber



Baden-Badener Botschaftergespräche: Ein neues Format der IHK Karlsruhe für den internationalen Austausch.

und sprachliche Aus- und Fortbildung langfristig zu sichern sowie die jeweiligen Regionen beiderseits des Rheins als Wirtschaftspartner zu nutzen, und zwar auch für gemeinsame Entwicklungen, Produktion und Beschaffung.

Die größte gemeinsame Herausforderung ist die industrielle Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten.

Mit den neuen Baden-Badener Botschaftergesprächen schafft die IHK Karlsruhe ein weiteres Format für den internationalen Austausch. Welche Idee steckt dahinter, und welche Chancen sehen Sie darin für die Unternehmen unserer Region?

Gesellschaftliche Umbrüche, Kriege, politische Spannungen, technologischer Fortschritt, künstliche Intelligenz, Klimawandel – die Welt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel und verändert sich schneller als jemals zuvor. Mehrere Machtzentren konkurrieren miteinander. Dabei geht es vor allem um Wirtschaft, Technologie, Energie und Rohstoffe. Das betrifft die einzelnen Länder und Märkte auf ganz unterschiedliche Art und Weise.

Die Botschafter der Länder sind in der Lage, uns aus erster Hand aktuelles Wissen über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in ihrem Land zu vermitteln, die richtigen Verbindungen in ihren Ländern zu schaffen, neue internationale Partnerschaften anzubahnen und potenzielle Investoren zu interessieren.

Umgekehrt kann unsere Region ihre innovativen Kompetenzen, ihre besonderen Produkte sowie Forschungs- und Dienstleistungen als attraktiver Standort positionieren. Ausbildung, Technologieentwicklung und internationaler Fachkräfteaustausch sind weitere Themen im Rahmen der „Botschaftergespräche Baden-Baden“.

Diese Gespräche sind ein strategisches Instrument, um internationale Beziehungen in konkrete wirtschaftliche Chancen umzusetzen. Diplomatie und Wirtschaft schaffen somit ein starkes Netzwerk für vielfältige neue Möglichkeiten im Außenhandel unseres Kammerbezirks und der TechnologieRegion Karlsruhe.

„Die Welt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel und verändert sich schneller als jemals zuvor.“

Robert W. Huber

SPITZENTREFFEN IN ANNWEILER

Grenzüberschreitende Zusammenarbeit weiter vertiefen

Treffen der Präsidentinnen und Präsidenten der Industrie- und Handelskammern aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz in Annweiler. Frank Roth und René Ohlmann vertreten künftig die Säule Wirtschaft der Trinationalen Metropolregion Oberrhein.



Bild: IHK Karlsruhe

IHK-Präsident Frank Roth (vorne links) übernimmt künftig die Sprecherfunktion der Säule Wirtschaft der Trinationalen Metropolregion Oberrhein, **René Ohlmann** (dahinter) wird sein Stellvertreter.

Die Industrie- und Handelskammern aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz wollen die wirtschaftliche Zusammenarbeit am Oberrhein weiter intensivieren. Beim Treffen der Präsidentinnen und Präsidenten und der Hauptgeschäftsführer in Annweiler am Trifels standen die wirtschaftliche Lage in der Region, grenzüberschreitende Hemmnisse und gemeinsame Zukunftsprojekte im Mittelpunkt.

Der Oberrhein gehört zu den wirtschaftlich am engsten verflochtenen Grenzregionen Europas. In der Trinationalen Metropolregion Oberrhein leben rund 6,2 Millionen Menschen, rund 3,2 Millionen sind erwerbstätig. Etwa 100.000 Menschen pendeln regelmäßig über Staatsgrenzen hinweg. Die Kammern wollen diese wirtschaftliche Verflechtung künftig noch stärker in gemeinsame Positionen und konkrete Projekte übersetzen. Im Mittelpunkt stehen dabei die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, der Abbau rechtlicher und administrativer Hürden, eine bessere Arbeitskräftemobilität sowie eine engere Abstimmung bei Infrastruktur, Innovation und nachhaltiger Entwicklung. Diese Themen gehören auch zu den strategischen Zielen der Trinationalen Metropolregion Oberrhein.

Frank Roth und René Ohlmann vertreten die Säule Wirtschaft

Ein wichtiger Schritt ist die stärkere Bündelung der wirtschaftlichen Interessen innerhalb der TMO. Der Präsident der IHK Karlsruhe, Frank Roth, übernimmt die Funktion des Sprechers der Säule Wirtschaft, René Ohlmann, Vizepräsident der CCI Alsace Eurométropole, wird sein Stellvertreter. Aufgabe der Sprecher ist es, die Anliegen der Wirtschaft am Oberrhein zu koordinieren, Positionen der beteiligten Akteure zusammenzuführen und deren Kommunikation innerhalb der TMO zu stärken. Die Sprecherfunktion soll künftig turnusmäßig wechseln.

„Der Oberrhein ist längst ein gemeinsamer Wirtschaftsraum. Unser Anspruch muss deshalb sein, die rechtlichen und administrativen Hürden bei grenzüberschreitenden Wirtschaftsaktivitäten weiter abzubauen. Hierfür bündeln wir die Interessen der Unternehmen und treten gegenüber Politik und europäischen Institutionen mit einer gemeinsamen Stimme auf“, sagt Frank Roth.

Ein besonderer Schwerpunkt der weiteren Zusammenarbeit liegt auf dem Abbau bürokratischer Hemmnisse. Wie groß der Handlungsbedarf ist, zeigt eine aktuelle Unternehmensbefragung zum Frankreichgeschäft. 58 Prozent der befragten Unternehmen nennen komplexe Vorschriften bei



Bild: Wikipedia

Lebensader Rhein: Die Binnenschifffahrt verbindet die Wirtschaftsräume am Oberrhein – über alle drei Ländergrenzen hinweg.



Bild: Wikipedia

Blick von oben: Der Oberrheingraben zwischen Vogesen und Schwarzwald.

grenzüberschreitenden Einsätzen als eine der größten Herausforderungen, 34 Prozent beklagen eine fehlende Harmonisierung im EU-Binnenmarkt. Insbesondere Entsenderegelungen, A1-Bescheinigungen und die französische Carte BTP verursachen erheblichen administrativen Aufwand. Teilweise verzichten Unternehmen deshalb sogar auf Aufträge und Geschäftsmöglichkeiten im Nachbarland. Die Unternehmen benennen zugleich klare Erwartungen an die grenzüberschreitende Zusammenarbeit: mehr Sprachkompetenz, weniger Bürokratie, eine bessere Arbeitskräftemobilität, stärker harmonisierte Verfahren und eine schnellere Anerkennung von Qualifikationen.

Grenzgängerstatus für Selbständige und KMU weiterverfolgen

Vor diesem Hintergrund verfolgen die Industrie- und Handelskammern auch die Idee eines besonderen Grenzgängerstatus für Selbständige und kleine und mittlere Unternehmen weiter. Die jeweiligen Vollversammlungen haben den Auftrag gegeben, Möglichkeiten für spürbare Erleichterungen beim grenzüberschreitenden Wirtschaften zu prüfen.

Denkbar sind vereinfachte und möglichst digitalisierte Melde- und Entsendeverfahren, pragmatischere Lösungen für kurzfristige und wiederkehrende Arbeitseinsätze sowie Erleichterungen bei der grenzüberschreitenden Beschäftigung von Fachkräften.

„Gerade kleine und mittlere Unternehmen stoßen heute schnell an Grenzen, weil sie für einzelne Aufträge einen unverhältnismäßig hohen administrativen Aufwand bewältigen müssen. Hier brauchen wir rechtssichere und zugleich pragmatische Lösungen“, sagt René Ohlmann.

Anknüpfungspunkt kann dabei auch der Vertrag von Aachen sein, mit dem Deutschland und Frankreich den Abbau rechtlicher und administrativer Hindernisse in Grenzregionen ausdrücklich zum gemeinsamen Ziel erklärt haben. Diesen Ansatz wollen die Kammern für die wirtschaftliche Praxis am gesamten Oberrhein weiterdenken und dabei auch die Schweiz eng einbeziehen.

Gemeinsame Projekte für einen starken Wirtschaftsraum

Neben dem Abbau von Hemmnissen soll die Zusammenarbeit auch durch konkrete Projekte gestärkt werden. Bereits bestehende Aktivitäten wie „Business Twin“, bei dem deutsch-französische Unternehmenspartnerschaften initiiert und begleitet werden, und Projekte zum grenzüberschreitenden Handel sollen weiterentwickelt werden. Diskutiert wurden gemeinsame Formate von Politik und Wirtschaft sowie ein mögliches jährliches Wirtschaftsforum der Säule Wirtschaft.

Das Spitzentreffen machte damit deutlich: Die Unternehmen am Oberrhein denken und handeln längst grenzüberschreitend. Die Industrie- und Handelskammern wollen dazu beitragen, dass auch die politischen und administrativen Rahmenbedingungen dieser wirtschaftlichen Realität noch besser entsprechen und der Oberrhein seine gemeinsamen Potenziale stärker nutzt.

INFO **Ansprechpartner:** Andreas Förderer
andreas.foerderer@karlsruhe.ihk.de

DER OBERRHEIN IN ZAHLEN

6,2 Mio.
Menschen leben in der Trinationalen Metropolregion

3,2 Mio.
davon sind erwerbstätig

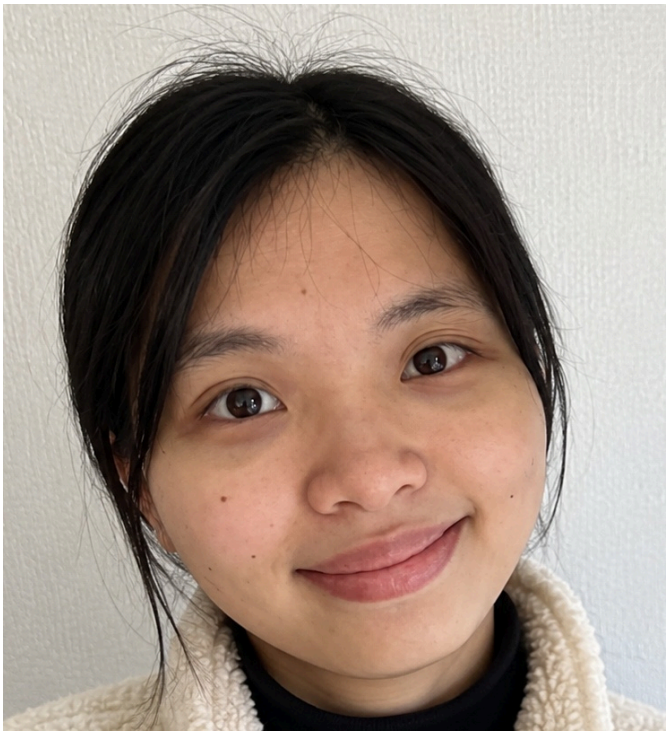
100.000
pendeln regelmäßig über Staatsgrenzen hinweg

58 %
der Firmen nennen komplexe Vorschriften als Hürde im Frankreichgeschäft

Internationale Fachkräftegewinnung

„Wir würden diesen Weg jederzeit empfehlen“

Der Fachkräftemangel bleibt trotz schwacher Konjunktur eines der drängendsten Themen für die Unternehmen in der Region, und der demografische Wandel verschärft die Lage weiter. Das Restaurant Schützenhaus in Iffezheim ist deshalb neue Wege gegangen: Über das Projekt „Hand in Hand for International Talents“ hat es mit Unterstützung der IHK Karlsruhe und der Agentur für Arbeit eine Fachkraft aus Vietnam gewonnen. Geschäftsführer Chris Eissner berichtet von seinen Erfahrungen.





Geschäftsführer Chris Eissner (rechts) mit seiner neuen Mitarbeiterin aus Vietnam

Bild: pr

Herr Eissner, wie schwierig ist es für Ihr Unternehmen, qualifizierte Fachkräfte zu finden – und wie kam es zu der Entscheidung, eine Fachkraft aus Vietnam zu gewinnen?

Die Suche nach qualifizierten und zuverlässigen Fachkräften ist gerade in der Gastronomie eine große Herausforderung. Auch für uns wurde es zunehmend schwieriger, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden. Deshalb waren wir offen dafür, neue Wege zu gehen und unseren Blick auch ins Ausland zu richten.

Über das Projekt „Hand in Hand for International Talents“ haben wir schließlich die Möglichkeit bekommen, eine Fachkraft aus Vietnam zu gewinnen.

Wichtig war uns, dass wir diesen Schritt nicht alleine gehen mussten: Die IHK Karlsruhe und die Agentur für Arbeit haben uns von Beginn an begleitet.

Wie haben Sie den Rekrutierungsprozess erlebt? Was hat gut funktioniert, und wo lagen die größten Herausforderungen?

Insgesamt war es eine sehr positive Erfahrung. Nachdem eine geeignete Kandidatin gefunden war, wurde das Vorstellungsgespräch schnell und unkompliziert organisiert. So konnten wir sie früh persönlich kennenlernen, offene Fragen direkt besprechen und uns davon überzeugen, dass sie fachlich und menschlich gut zu unserem Betrieb passt.

Bei einer internationalen Rekrutierung gibt es allerdings zahlreiche organisatorische und formale Schritte, die für ein Unternehmen zunächst ungewohnt sind. Hier haben uns IHK und Agentur für Arbeit sehr engagiert unterstützt, etwa bei der Kommunikation mit der deutschen Botschaft und weiteren Stellen. Wir mussten uns nicht alleine durch die Verfahren arbeiten, sondern hatten immer kompetente Ansprechpartner, die die nächsten Schritte mit uns abgestimmt haben.

Eine Fachkraft aus einem anderen Kulturkreis zu integrieren, ist für beide Seiten eine besondere Erfahrung. Wie gestalten Sie das Ankommen im Betrieb?

Uns war von Anfang an wichtig, dass unsere neue Mitarbeiterin nicht nur einen Arbeitsplatz bekommt, sondern sich bei uns wirklich willkommen fühlt. Gerade in der Anfangszeit nehmen wir uns deshalb viel Zeit, ihr unsere Arbeitsabläufe und unser Team näherzubringen. Auch die Kolleginnen und Kollegen tragen viel dazu bei: Sie wird Schritt für Schritt in den Arbeitsalltag eingebunden und kann sich bei Fragen jederzeit an das Team wenden.

Natürlich gibt es sprachliche und kulturelle Unterschiede, an die sich beide Seiten erst gewöhnen müssen. Wir sehen das aber als Bereicherung. Unsere neue Mitarbeiterin bringt eigene Erfahrungen und Perspektiven mit und ist sehr motiviert, Neues zu lernen. Bei organisatorischen Fragen rund um ihre Ankunft in Deutschland konnten wir uns auch in dieser Phase auf IHK und Agentur für Arbeit verlassen.

Würden Sie anderen Unternehmen empfehlen, bei der Fachkräftegewinnung auch international zu suchen?

Ja, auf jeden Fall. Gerade für Betriebe, die auf dem deutschen Arbeitsmarkt nur schwer geeignete Fachkräfte finden, kann die internationale Rekrutierung eine echte Chance sein. Man sollte sich bewusst sein, dass dieser Weg etwas mehr Organisation und Zeit erfordert. Er lohnt sich aber – vor allem, wenn man kompetente und engagierte Partner an seiner Seite hat. Dafür möchten wir uns bei der IHK Karlsruhe und der Agentur für Arbeit ausdrücklich bedanken.

Unser Fazit ist eindeutig: Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden und würden den Weg über „Hand in Hand for International Talents“ anderen Unternehmen jederzeit empfehlen. Internationale Fachkräftegewinnung funktioniert sehr gut, wenn Unternehmen und unterstützende Institutionen eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten.

> „Internationale Fachkräftegewinnung funktioniert sehr gut, wenn Unternehmen und unterstützende Institutionen eng und vertrauensvoll zusammenarbeiten.“
>
> Chris Eissner, Restaurant Schützenhaus

INFOKASTEN

Internationale Fachkräfte kennenlernen

Unternehmen, die sich für internationale Fachkräftegewinnung interessieren, können regelmäßig an kostenfreien Recruiting Days teilnehmen. Aktuell können Betriebe aus den Bereichen Metall, Elektro und Gastronomie im Fachkräfte-Pool nach geeigneten Fachkräften aus Brasilien und Indien suchen und diese zunächst unverbindlich kennenlernen – mit Unterstützung im Rahmen des Projekts und ohne Verpflichtung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Elnur Gurbanov
Telefon 0721 174-432
elnur.gurbanov@karlsruhe.ihk.de



Bild: IHK Karlsruhe

DUALE BERUFSAUSBILDUNG IN DER MONGOLEI

IHK Karlsruhe stärkt Mongolei durch Bildungspartnerschaft

Die IHK Karlsruhe unterstützt seit 2023 den Skills & Industry Council (SIC) in der Mongolei – vor allem beim Aufbau und bei der Durchführung eines Qualitätsmanagements in der „Dualen Berufsausbildung im Ausland“ nach den DIHK-AHK-IHK-Kriterien.

Die IHK Karlsruhe ist seit vielen Jahren Länderschwerpunktkammer für die Mongolei im bundesweiten IHK-Netz. Ein Schwerpunkt der Zusammenarbeit liegt auf dem Aufbau des Prüfungswesens. Die Absolventinnen und Absolventen bringen ihr Wissen beim anglo-australischen Bergbaukonzern Rio Tinto ein, der das Kupfer-Gold-Vorkommen Oyu Tolgoi betreibt. Bis 2028 soll Oyu Tolgoi zu einem der wichtigsten Kupferproduzenten weltweit aufsteigen.

Projekt um zwei Jahre verlängert

Das Karlsruher Know-how ist weiterhin gefragt: Die Projektpartner haben die Zusammenarbeit um weitere zwei Jahre verlängert. In dieser Zeit sollen weitere Prüfungsteilnehmende zertifiziert sowie zusätzliche Partner und Berufe hinzugenommen werden.

PROJEKT AUF EINEN BLICK

PARTNER
Skills & Industry Council (SIC), Mongolei

SEIT
2023

SCHWERPUNKTE
Qualitätsmanagement und Prüfungswesen nach DIHK-AHK-IHK-Kriterien

EINSATZ DER FACHKRÄFTE
Kupfer-Gold-Mine Oyu Tolgoi, betrieben von Rio Tinto

VERLÄNGERUNG
+2 Jahre
mit weiteren Partnern und Berufen

INFO

Ansprechpartner:
Ivo Runge
Telefon 0721 174-216
ivo.runge@karlsruhe.ihk.de
Ramona Leiske
Telefon 0721 174-440
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de

AUSBILDUNG

Internationale Erfahrungen während der Ausbildung

Ein Auslandsaufenthalt bietet Auszubildenden die Möglichkeit, neue Arbeitsweisen, andere Kulturen und internationale Geschäftsprozesse kennenzulernen. Dabei werden wichtige Kompetenzen wie Selbstständigkeit, Fremdsprachenkenntnisse, Teamfähigkeit und interkulturelles Verständnis gestärkt.



Was Auszubildende gewinnen

- Selbstständigkeit
- Fremdsprachenkenntnisse
- Teamfähigkeit
- Interkulturelles Verständnis

Was Ausbildungsbetriebe gewinnen

- Persönliche Entwicklung der Nachwuchskräfte
- Mehr Attraktivität als Ausbildungsbetrieb
- Neue Impulse für den Betrieb

Auch Ausbildungsbetriebe profitieren: Internationale Erfahrungen fördern die persönliche Entwicklung der Nachwuchskräfte, steigern die Attraktivität des Unternehmens als Ausbildungsbetrieb und bringen neue Impulse in den Betrieb. Weitere Informationen zu internationalen Austausch- und Förderprogrammen für Auszubildende und Berufstätige finden Sie auf der Homepage der IHK Karlsruhe.

INFO



Ansprechpartner: Stephan Ruf
stephan.ruf@karlsruhe.ihk.de, 0721 174-220
www.ihk.de/karlsruhe, Nr. 3603324



Sofia: Die Alexander-Newski-Kathedrale im Zentrum der bulgarischen Hauptstadt.

VERANSTALTUNGEN · AUSBLICK

Neue Geschäftschancen in Bulgarien entdecken

Bulgarien gewinnt als Wirtschaftsstandort innerhalb der Europäischen Union zunehmend an Bedeutung. Mit stabilen Wachstumsraten, einer wettbewerbsfähigen Kostenstruktur und seiner strategischen Lage zwischen Europa, dem Nahen Osten und Asien bietet das Land vielfältige Chancen für deutsche Unternehmen. Das reale Bruttoinlandsprodukt wuchs 2025 um rund 3,1 Prozent und lag damit über dem EU-Durchschnitt. Auch für die kommenden Jahre wird ein solides Wirtschaftswachstum erwartet.

Vor allem die Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferindustrie, Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), Elektrotechnik, Logistik, erneuerbare Energien sowie die Lebensmittelindustrie gehören zu den dynamischsten Sektoren der bulgarischen Wirtschaft.

Für deutsche Unternehmen ergeben sich vielfältige Geschäftschancen. Neben dem Ausbau von Liefer- und Produktionsnetzwerken bieten sich Potenziale in den Bereichen Digitalisierung, Infrastruktur, Energieeffizienz, Industrie 4.0 sowie bei Investitions- und Modernisierungsprojekten, die durch europäische Fördermittel unterstützt werden. Deutschland zählt bereits heute zu den wichtigsten Handels- und Investitionspartnern Bulgariens.

Im Rahmen unserer Veranstaltung erhalten Sie einen kompakten Überblick über die wirtschaftlichen Entwicklungen und Marktpotenziale des Landes. Freuen Sie sich auf spannende Fachvorträge, wertvolle Praxiseinblicke und den persönlichen Austausch mit Expertinnen und Experten.

TERMIN

WANN?
18. November 2026
9:30–13:30 Uhr

WO?
IHK Karlsruhe
Lammstraße 13–17
76133 Karlsruhe

ANMELDUNG
Info und Anmeldung
veranstaltungen.karlsruhe.ihk.de/wirtschaftstag_bulgarien_2026

INFO

Ansprechpartnerin: Ramona Leiske
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de

VERANSTALTUNGEN · AUSBLICK

Internationaler Beratungstag auf der GlobalConnect 2026

Die Weltwirtschaft ist im Wandel – mit ständig neuen Herausforderungen für baden-württembergische Unternehmen. Die enge internationale Vernetzung hat den Südwesten zu einer der außenhandelsstärksten Regionen Deutschlands gemacht. Gleichzeitig erhöht sich die Anfälligkeit gegenüber globalen Krisen. Vor diesem Hintergrund werden Strategien nötig, die das Auslandsgeschäft optimieren. Holen Sie sich beim Internationalen Beratungstag 2026 im Rahmen der GlobalConnect in Stuttgart frische Ideen für Ihre internationale Strategie.

Ob Mittelstand oder Start-up: Der Internationale Beratungstag lohnt sich! Marktexperten der deutschen Auslandshandelskammern aus über 50 Ländern stehen einen Tag lang mit fundiertem Wissen und praktischen Tipps in Stuttgart bereit, um Sie zu Ihren individuellen Interessen und Fragen rund um das Auslandsgeschäft und internationale Kooperationen kostenfrei zu beraten. Nutzen Sie die Gelegenheit zum direkten Austausch und erhalten Sie in individuellen Beratungsgesprächen praxisnahe Informationen zu Marktchancen, Marktstrukturen und Branchenentwicklungen, Kooperations- und Vertriebspartnersuche, Firmengründung und vielem mehr.

Daneben bietet die GlobalConnect in diesem Jahr rund um das Thema „Außenwirtschaftliche Resilienz in Zeiten globaler Machtpolitik“ wieder Expertenvorträge, Podiumsdiskussionen und Workshops.

TERMIN

WANN?
17. November 2026
10:00–17:30 Uhr

WO?
Kultur- & Kongresszentrum Liederhalle
Berliner Platz 1–3
70174 Stuttgart

ANMELDUNG
Info und Anmeldung
www.b2match.com/e/globalconnect-2026

INFO **Ansprechpartner:** Michael Baukloh
michael.baukloh@karlsruhe.ihk.de

NETZWERK

IHK Karlsruhe verstärkt das India Board Karlsruhe

Das Netzwerk des India Board Karlsruhe wächst weiter: Mit der IHK Karlsruhe schließt sich künftig eine zentrale Stimme der regionalen Wirtschaft als offizieller Kooperationspartner an.

Die neue Kooperation baut auf einem langjährigen Engagement der IHK Karlsruhe auf: Bereits seit vielen Jahren berät sie Unternehmen aus der Region zu Geschäftsmöglichkeiten in Indien und begleitet sie bei der Erschließung dieses bedeutenden Wachstumsmarktes.

Das India Board Karlsruhe (IBK) ist ein Netzwerk der Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe, das den wirtschaftlichen, wissenschaftlichen und institutionellen Austausch zwischen Karlsruhe und Indien fördert. Es wurde von der Stadt Karlsruhe gegründet, um Unternehmen, Hochschulen, Institutionen und Personen mit Indien-Bezug miteinander zu vernetzen und Kooperationen zu unterstützen.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Zusammenarbeit mit dem indischen Bundesstaat Maharashtra sowie den Städten Pune, Mumbai und Hyderabad. Bereits 2014 richtete Karlsruhe ein eigenes Repräsentanzbüro in Pune ein, um die Kontakte vor Ort auszubauen.

INFO **Ansprechpartnerin:** Ramona Leiske
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de

Aufgaben des India Board

- Förderung von Wirtschaftsbeziehungen zwischen Karlsruhe und Indien
- Unterstützung von Unternehmen bei Markteintritt, Investitionen und Kooperationen
- Vernetzung von Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Start-ups
- Organisation von Veranstaltungen, Delegationsreisen und Netzwerkformaten
- Unterstützung bei Fachkräftegewinnung und Bildungskooperationen

VERANSTALTUNGEN · AUSBLICK

Webinar: Marketing und E-Commerce in China

Chinas digitale Marketinglandschaft unterscheidet sich grundlegend von der europäischen. Eigene Plattformen, verändertes Konsumentenverhalten und die enge Verbindung zwischen sozialen Medien und E-Commerce stellen deutsche Unternehmen vor besondere Herausforderungen.

Wie lassen sich chinesische Zielgruppen erfolgreich ansprechen? Wie können deutsche Unternehmen ihre Marketingstrategie auf die lokalen Marktbedingungen abstimmen? Welche digitalen Kanäle sind relevant? Das Webinar gibt praxisnahe Einblicke in die chinesische Plattformlandschaft und zeigt, worauf es bei Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Marketingstrategie in China ankommt. Es wird vom China Netzwerk Baden-Württemberg in Kooperation mit der IHK Karlsruhe durchgeführt.

TERMIN

WANN?
26. November 2026
8:30–10:00 Uhr

WO?
Online

ANMELDUNG
Info und Anmeldung
www.eventbrite.de/e/marketing-und-e-commerce-in-china-tickets-2004243425037

VERANSTALTUNGEN · RÜCKBLICK

Projekt Milei: Argentinien im Umbruch

Gemeinsam mit den Wirtschaftsjunioren Karlsruhe veranstaltete die IHK Karlsruhe am 20. Oktober das Panel „Projekt Milei – Das Experiment der Liberalisierung in Argentinien“. Die Argentinien-Experten Dr. Ulrich A. Santé (ehemaliger deutscher Botschafter in Argentinien), Dr. Hans-Dieter Holtzmann (Friedrich-Naumann-Stiftung Südamerika) und Carl Moses (ehemals GTAI und FAZ) diskutierten die wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und geopolitischen Auswirkungen des Reformkurses von Präsident Javier Milei. Im Mittelpunkt standen die Ursachen für den politischen Wandel, erste Ergebnisse der Reformen sowie die Frage, welche Chancen und Herausforderungen sich daraus für Argentinien und internationale Unternehmen ergeben. Das große Interesse und die lebhafte Diskussion mit dem Publikum zeigten die hohe Aktualität des Themas.

INFO **Ansprechpartner:** Manuel Neumann
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de



Panel mit den Wirtschaftsjunioren Karlsruhe zum Reformkurs in Argentinien

VERANSTALTUNGEN · RÜCKBLICK

AHK-Ländersprechtage direkt in den Unternehmen



Inhouse-Gespräch bei einem Unternehmen aus der Region

Im Frühjahr 2026 waren Experten der Auslandshandelskammern (AHK) aus den USA, Malaysia, der Türkei und Indien in der Region unterwegs. In individuellen Inhouse-Gesprächen besuchten sie gemeinsam mit der IHK Karlsruhe zahlreiche Unternehmen vor Ort und informierten zu Markteintritt, Vertriebspartnersuche, Geschäftskultur sowie Chancen und Herausforderungen in den jeweiligen Märkten. Die persönliche Beratung und der direkte Austausch wurden von den teilnehmenden Unternehmen besonders geschätzt. Auch im Frühjahr 2027 wird es wieder die Möglichkeit geben, sich im Rahmen der AHK-Ländersprechtage individuell beraten zu lassen.

INFO **Ansprechpartner:** Manuel Neumann
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de



VERANSTALTUNGEN · RÜCKBLICK

Österreich und Schweiz: Attraktive Märkte direkt vor der Haustür

„Das Gute liegt so nah“, brachte es Dr. Patrik Heher, Leiter Markterschließung bei der Deutschen Handelskammer in Österreich, treffend auf den Punkt.



V. l. n. r.: Dr. Patrik Heher, Deutsche Handelskammer in Österreich; Ramona Leiske, IHK Karlsruhe; Alessandra Engelbrecht, Handelskammer Deutschland-Schweiz

24,6 Mrd. Euro

Exporte Baden-Württembergs in die Schweiz 2025 – ein Plus von 22 Prozent. Damit war die Schweiz der zweitwichtigste Absatzmarkt des Landes.

Tatsächlich zählen Österreich und die Schweiz seit vielen Jahren zu den wichtigsten Wirtschaftspartnern Baden-Württembergs. Die geografische Nähe, enge wirtschaftliche Verflechtungen sowie zahlreiche grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten machen beide Märkte zu attraktiven Zielregionen für Unternehmen aus dem Südwesten.

Die Veranstaltung verdeutlichte, dass Internationalisierung keineswegs immer auf weit entfernte Märkte ausgerichtet sein muss. Oft bieten gerade die Nachbarländer hervorragende Chancen für den erfolgreichen Ausbau internationaler Geschäftsaktivitäten.

Doch wie gelingt der Markteinstieg in Österreich und der Schweiz? Welche Branchen bieten besonderes Zukunftspotenzial und welche kulturellen Besonderheiten gilt es zu berücksichtigen? Antworten auf diese Fragen lieferte eine gemeinsame Veranstaltung der IHK Karlsruhe, der Deutschen Handelskammer in Österreich und der Handelskammer Deutschland-Schweiz.

In ihren Vorträgen hoben sowohl Dr. Patrik Heher als auch Alessandra Engelbrecht, Projektleiterin bei der Handelskammer Deutschland-Schweiz, die Bedeutung persönlicher Kontakte und langfristiger Geschäftsbeziehungen hervor. Vertrauen, Netzwerke und der direkte Austausch seien in beiden Märkten wesentliche Erfolgsfaktoren.

Besonders die Schweiz unterstrich ihre herausragende Bedeutung als Wirtschaftspartner Baden-Württembergs. Mit Exporten im Wert von rund 24,6 Milliarden Euro und einem Zuwachs von 22 Prozent war sie 2025 der zweitwichtigste Absatzmarkt des Landes.

Alessandra Engelbrecht erläuterte zudem die besondere Innovationskraft der Schweiz, die seit vielen Jahren zu den weltweit führenden Innovationsstandorten zählt. Die enge Verzahnung von Wirtschaft, Forschung und Entwicklung sowie kurze Wege zwischen den Akteuren ermöglichten es, neue Ideen und Technologien schnell in marktfähige Produkte und Dienstleistungen zu überführen.

INFO

Ansprechpartnerin: Ramona Leiske
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de



VERANSTALTUNGEN · RÜCKBLICK

China: Zwischen Wettbewerb und neuen Chancen

„China ist das Fitnessstudio für deutsche Unternehmen. Sie trainieren dort ihre Anpassungs- und Innovationsfähigkeit und kommen gestärkt wieder heraus.“ Mit diesem Vergleich brachte Yan Chen vom chinesischen Generalkonsulat in Frankfurt eine zentrale Botschaft des ersten China-Forums der IHK Karlsruhe im Palais Biron auf den Punkt.

Wie entwickelt sich der chinesische Markt und welche Chancen ergeben sich für deutsche Unternehmen? Darüber diskutierten Vertreter aus Politik und Wirtschaft sowie erfahrene China-Experten. Der damalige IHK-Präsident Volker H. Hasbargen betonte zur Eröffnung die Bedeutung von Wissenstransfer, persönlichen Kontakten und starken Netzwerken.

Im Mittelpunkt standen Chinas wirtschaftliche Zukunftsstrategie, die zunehmende Innovationskraft und der wachsende Wettbewerbsdruck. Yan Chen stellte die Schwerpunkte des 15. Fünfjahresplans vor, darunter technologische Modernisierung, die Stärkung der Binnennachfrage und größere Eigenständigkeit bei Schlüsseltechnologien. Weitere Einblicke boten Vertreter des chinesischen Generalkonsulats, der Pilot-Freihandelszone Lin-gang bei Shanghai und der AHK Greater China.



Erstes China-Forum der IHK Karlsruhe im Palais Biron

In praxisorientierten Workshops ging es anschließend um Import- und Exportfragen, Exportkontrollrecht, Vertragsgestaltung und neue Vertriebswege. Unternehmen mit China-Erfahrung berichteten über ihre Erfahrungen vor Ort.

INFO

Ansprechpartnerin: Ramona Leiske
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de



Yan Chen stellte die Schwerpunkte des 15. Fünfjahresplans vor.



Gute Stimmung beim Austausch

VERANSTALTUNGEN · RÜCKBLICK

Ostafrika vernetzt: Chancen erkennen, Netzwerke nutzen





Regionalforum „Ostafrika vernetzt“ in der IHK Karlsruhe: Vorträge zu den Märkten Ostafrikas und Austausch beim Netzwerken

Gemeinsam mit der IHK Pfalz, dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika, der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE/GIZ) sowie dem AHK Afrika Büro Berlin veranstaltete die IHK Karlsruhe das Regionalforum „Ostafrika vernetzt“. Unternehmerinnen und Unternehmer erhielten praxisnahe Einblicke in die Märkte Ostafrikas, tauschten Erfahrungen zum Markteintritt aus und informierten sich über Unterstützungs- und Förderangebote. Deutlich wurde: Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen in Ostafrika entstehen vor allem durch lokale Partnerschaften, belastbare Netzwerke und langfristiges Engagement. Die Veranstaltung bot dafür wertvolle Kontakte und konkrete Anknüpfungspunkte für Unternehmen aus der Region.

INFO **Ansprechpartner:** Manuel Neumann
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de

VERANSTALTUNGEN · RÜCKBLICK

Europa und Wirtschaft im direkten Dialog

Wie kann Europa seine Wettbewerbsfähigkeit stärken und gleichzeitig resilienter gegenüber geopolitischen Herausforderungen werden? Darüber diskutierten Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region bei einer Veranstaltung der IHK Karlsruhe mit der Generaldirektorin der Europäischen Kommission, Kerstin Jorna, und Europastaatssekretärin Cornelia von Loga MdL. Im Mittelpunkt standen die Zukunft des Industriestandorts Europa, der Umgang mit China sowie Strategien für widerstandsfähigere Lieferketten. Gastgeber des Abends war die Schulz Flexgroup in Baden-Baden, die den passenden Rahmen für einen offenen und intensiven Austausch zwischen Wirtschaft und Politik bot.

INFO **Ansprechpartner:** Manuel Neumann
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de



Austausch zwischen Wirtschaft und Politik bei der Schulz Flexgroup in Baden-Baden



Zu Gast bei der Schulz-Flexgroup: IHK-Präsident Frank Roth (2. v. l.) und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arne Rudolph (2. v. r.)

VERANSTALTUNGEN · RÜCKBLICK

Die Ukraine: Widerstand, Wiederaufbau, Wachstum

Im Mittelpunkt der Ukraine-Veranstaltung bei der IHK Karlsruhe, die in Kooperation mit der IHK Region Stuttgart und der IHK Südlicher Oberrhein organisiert wurde, standen die zahlreichen Initiativen und Plattformen, die den Wiederaufbauprozess unterstützen.



Ukraine: Märkte. Partner. Chancen – die Veranstaltung fand in Kooperation mit der IHK Region Stuttgart und der IHK Südlicher Oberrhein statt.

Fast 3 Prozent

Wirtschaftswachstum in der Ukraine in den vergangenen Jahren – trotz der Kriegssituation

Plattformen für den Wiederaufbau

- DREAM
- Multi-Agency Donor Coordination Platform for Ukraine
- Business Advisory Council (BAC)

INFO

Ansprechpartnerin: Ramona Leiske
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de

Vorgestellt wurden unter anderem DREAM, die Multi-Agency Donor Coordination Platform for Ukraine und der Business Advisory Council (BAC).

Erstaunlich sind die Resilienz und Widerstandsfähigkeit der ukrainischen Wirtschaft trotz der Kriegssituation, mit Wachstumszahlen von fast 3 Prozent in den vergangenen Jahren.

Die deutsche Wirtschaft kann hierbei mit Know-how und Technologien den Wiederaufbau- und Erneuerungsprozess unterstützen. Auch wenn mittlerweile ein Viertel der deutschen Exporte in die Ukraine auf den Bereich Verteidigung entfällt, bieten auch andere Sektoren Chancen für deutsche Unternehmen. Besonders relevante und aussichtsreiche Branchen sind Energieversorgung und erneuerbare Energien, Bauwirtschaft, Landwirtschaft und Lebensmittelverarbeitung, Logistik sowie Maschinenbau.

Zudem besitzt die Ukraine einen leistungsfähigen IT-Sektor. So waren die persönlichen Erfahrungen von Stefan Nesselhauf besonders beeindruckend, der mit seinem IT-Unternehmen ecolvice GmbH bereits seit 2012 mit 30 Mitarbeitenden auf dem ukrainischen Markt aktiv ist. Sein Beispiel zeigte eindrucksvoll, wie Unternehmen mit Flexibilität, Mut und Anpassungsfähigkeit selbst unter extremen Bedingungen erfolgreich agieren können.

WEITERBILDUNG

Seminare International

Die IHK Karlsruhe bietet interessierten Unternehmen ein vielfältiges Seminarangebot zu außenwirtschaftlichen Themen. In enger Zusammenarbeit mit der IHK-Exportakademie entsteht so ein umfassendes Programm, dessen Seminare teilweise mehrmals im Jahr stattfinden. Unternehmen können dadurch ihren individuellen Weiterbildungsbedarf gezielt planen und die passenden Seminare flexibel und bedarfsgerecht buchen.

TERMIN	SEMINAR	UHRZEIT	ORT
23 Nov. 2026	**Grundlagen des Zollrechts**	9–16 Uhr	Online
26 Nov. 2026	**Umsatzsteuer bei internationalen Geschäften**	9–15 Uhr	Online
08 Jan. 2027	**Zollupdate 2027**	9–13 Uhr	Online
15 Jan. 2027	**Zollupdate 2027**	9–13 Uhr	IHK Karlsruhe
04 Feb. 2027	**Zollupdate 2027**	9–13 Uhr	Baden-Baden
17 Feb. 2027	**Zollupdate 2027**	9–13 Uhr	Online

Anmeldung und Ausblick 2027

Alle Seminare mit Inhalten, Preisen und Online-Anmeldung sowie die weiteren Termine für 2027 finden Sie auf der Veranstaltungsseite der IHK Karlsruhe.

www.ihk.de/karlsruhe/fachthemen/international/veranstaltungen-aussenwirtschaft-2462676

INTERNATIONAL · ANSPRECHPARTNER

Ihre Kontakte für das Auslandsgeschäft

Das Team International der IHK Karlsruhe unterstützt Unternehmen im Export, Import, bei Investitionen im Ausland oder ersten Schritten in neue Zielmärkte. Von der Erstellung wichtiger Dokumente für den Außenwirtschaftsverkehr über länderspezifische Beratung bis hin zu aktuellen rechtlichen und zollrechtlichen Hinweisen begleiten wir Sie auf jedem Schritt Ihres Auslandsengagements. Darüber hinaus bieten wir ein umfassendes Angebot an Seminaren, Informationsveranstaltungen und Unternehmerreisen.

01 Leitung und Koordination



Philipp Kövener

Geschäftsbereichsleiter
Branchen, Innovation, International

0721 174-104
philipp.koevener@karlsruhe.ihk.de



Michael Baukloh

Teamleitung International

0721 174-138
michael.baukloh@karlsruhe.ihk.de

02 Länderreferenten

- Informationen zu Ländern, Branchen, Unternehmen, Messen und interkulturellen Aspekten
- Unterstützung beim Einstieg in den Außenhandel, Anbahnung neuer Außenwirtschaftskontakte und Aufbau internationaler Geschäftsbeziehungen
- Vernetzung mit den Auslandshandelskammern (AHK) und Länderrepräsentanten Baden-Württembergs



Ramona Leiske

- **Schwerpunkt-Regionen:** Asien, Europa, Ozeanien
- **Bundesweite Länderschwerpunkte:** Mongolei, Armenien
- **Weltweit:** Mitarbeiterentsendung

0721 174-440
ramona.leiske@karlsruhe.ihk.de



Manuel Neumann

- **Schwerpunkt-Regionen:** Afrika, Amerika, Naher und Mittlerer Osten
- **Bundesweiter Länderschwerpunkt:** Kanada
- **Weltweit:** Förderung und Finanzierung von Auslandsgeschäften

0721 174-134
manuel.neumann@karlsruhe.ihk.de

03 Zoll und Außenwirtschaftsrecht



Susanne Kant

- Beratung zum Export und Import von Waren
- Beratung zur Zollabwicklung, zum Präferenzrecht und zur Exportkontrolle
- Beratung zum Warenverkehr innerhalb der EU
- Informationen zur umsatzsteuerlichen Abwicklung von Auslandsgeschäften
- Information und Weiterbildungen über aktuelle Ereignisse und neue Regeln im internationalen Warenverkehr

0721 174-413
susanne.kant@karlsruhe.ihk.de

SERVICE & GRENZÜBERSCHREITENDE THEMEN

Weitere Ansprechpersonen im Überblick

04 Internationaler Warenverkehr

- Ausstellen von Ursprungszeugnissen für den Export in Drittländer
- Bescheinigen von Außenhandelsdokumenten
- Eröffnen von Carnets A.T.A. zur vorübergehenden Einfuhr in Drittländer
- Beratung zu Fragen beim Export und Import in Drittländer sowie zum Handel innerhalb der EU
- Information und Weiterbildungen über aktuelle Ereignisse und neue Regeln im internationalen Warenverkehr

Melissa Bernhardt Andresen
0721 174-416
melissa.andresen@karlsruhe.ihk.de

Meike Leibold
0721 174-109
meike.leibold@karlsruhe.ihk.de

Monika Fütterer
0721 174-452
monika.fuetterer@karlsruhe.ihk.de

Iris Peuker
0721 174-453
iris.peuker@karlsruhe.ihk.de

Natalia Wiegel
0721 174-451
natalia.wiegel@karlsruhe.ihk.de

Claudia Wieser
0721 174-450
claudia.wieser@karlsruhe.ihk.de

05 Assistenz Team International

Sandra Duntz
0721 174-414
sandra.duntz@karlsruhe.ihk.de

06 Weitere grenzüberschreitende Themen

Dr. Andreas Förderer
International Board, Deutsch-Französischer Ausschuss, Zusammenarbeit am Oberrhein
0721 174-132
andreas.foerderer@karlsruhe.ihk.de

Stephan Ruf
Fachberater grenzüberschreitende Ausbildung
0721 174-220
stephan.ruf@karlsruhe.ihk.de

Ivo Runge
Ausbildungsberatung, Ansprechpartner für das Berufsbildungsprojekt Mongolei
0721 174-216
ivo.runge@karlsruhe.ihk.de

Elnur Gurbanov
Internationale Fachkräfte und Fachkräftesicherung
0721 174-432
elnur.gurbanov@karlsruhe.ihk.de

Impressum

Herausgeber
Industrie- und Handelskammer Karlsruhe
Lammstraße 13–17, 76133 Karlsruhe
Telefon (07 21) 174-0
www.ihk.de/karlsruhe

Redaktion
Claudia Nehm
claudia.nehm@karlsruhe.ihk.de
Telefon (07 21) 174-147

Grafik und Layout
Claudia Nehm (IHK Karlsruhe), erstellt mit Unterstützung von Claude (Anthropic)

Mit uns auf den Weg in die Welt



Bild: KI-generiert