



IHK-Außenwirtschaftsmitteilung

Juli-August 2024

Ihre Ansprechpartner



Ihre Ansprechpartner:

Zoll | Außenwirtschaft
Referentin

Ingrid Schatter
Telefon: 07721 922-120
Fax: 07721 922-9120
E-Mail: schatter@vs.ihk.de



Außenwirtschaft | Zoll
Referent

Jörg Hermle
Telefon: 07721 922-123
Fax: 07721 922-9123
E-Mail: hermle@vs.ihk.de

Inhaltsverzeichnis

VERANSTALTUNGSKALENDER/WICHTIGE HINWEISE/MERKBLÄTTER	4
IM BLICKPUNKT	5
Helena Melnikov übernimmt 2025 DIHK-Hauptgeschäftsführung.....	5
Resümee des 8. Außenwirtschaftsforums Schwarzwald-Baar-Heuberg: Orientierung in Zeiten globaler Umwälzungen und Bürokratielawinen im Exportgeschäft.....	5
Indien- Vertrieboptimierung für einen Mega-Markt	7
LÄNDER UND MÄRKTE	9
Globale Zollkonflikte – New Normal für den deutschen Außenhandel?	9
Zölle auf chinesische E-Autos "nicht ohne Folgen"	9
EU-Binnenhandel mit wachsender Bedeutung für Baden-Württembergs Wirtschaft.....	9
BW INTERNATIONAL	11
MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER	12
US Market Entry Boot Camp vom 17. bis 19. September 2024 in Reutlingen.....	12
Baden-Württembergischer Internationaler Beratungstag 2024 am 19. November 2024 in Stuttgart.....	12
Chancen für Werkzeugmaschinenhersteller – B2B-Gespräche mit indischen Einkäufer/-innen vom 10. bis 12. September 2024 auf der AMB, Messe Stuttgart	13
RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN	15
Stand eCarnet – voll digital in vier Schritten	15
Ausstellung von Carnet ATA für Saudi-Arabien ab dem 01.06.2024.....	15
Carnet: Ausstellung von Carnet ATA für die Philippinen ab dem 15. Juli 2024	15
Einfuhr / Ausfuhr nach Kontrolle erlaubt – Was sagen die Codierungen aus?.....	15
EU beschließt umfangreiches 14. Sanktionspaket gegen Russland	15
EU erweitert Sanktionen gegen Belarus.....	16
Die Einfuhr benötigt eine Genehmigung – warum?	17

Welchen Raum muss ein Unternehmen der Exportkontrolle einräumen?.....	17
EAR: Zusätzliche Sanktionen gegen Russland und Belarus seitens der USA.....	17
Meldepflicht der UIT-Nummer in Rumänien: RO e-Transport System.....	18
Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und Indonesien vertiefen.....	19
EU-NACHRICHTEN	20
EU verlängert Schutzmaßnahmen für Stahl bis Juni 2026	20
EU-Kommission eröffnet neues Portal für öffentliche Aufträge.....	20
KOOPERATIONEN/GESCHÄFTSPARTNERVERMITTLUNG	21
ANLAGEN.....	22

VERANSTALTUNGSKALENDER/WICHTIGE HINWEISE/MERKBLÄTTER

Veranstaltungskalender:

- 17. September 2024 Außenwirtschaftsausschusssitzung, IHK
- 16. Oktober 2024 Marktchancen Österreich, IHK
- 22. Oktober 2024 Arbeitskreis Zoll, TRUMPF Laser SE, Schramberg
- 19. und 20. November 2024 Global Connect, Stuttgart
- 19. November Exportkontrolle für Unternehmen in der Praxis, IHK

Zur besonderen Beachtung:

Das Außenwirtschaftsmagazin „Außenwirtschaft aktuell“ Ausgabe August/September 2024 wird im August versendet.

IHK-Außenstelle Tuttlingen:

Die IHK-Außenstelle Tuttlingen (BBT-Tuttlingen) ist vom 12. August bis 23. August geschlossen.

Allgemeine Sprech- und Bescheinigungszeiten:

Frau Cristina Biljaka (Tel. 07721 922-122) und Caroline Augustinovic (Tel. 07721 922-247) stehen für die Ausstellung von Ursprungszeugnissen/Bescheinigungen/CARNET ATA sowie für den Formularverkauf für den Publikumsverkehr vormittags von 8.00 bis 12.00 Uhr zur Verfügung. In Ausnahmefällen können die Dokumente auch nachmittags entgegengenommen und am Folgetag wieder abgeholt werden.

IM BLICKPUNKT

Helena Melnikov übernimmt 2025 DIHK-Hauptgeschäftsführung

Derzeitige BME-Hauptgeschäftsführerin folgt zum 1. Januar auf Martin Wansleben

Helena Melnikov wird zum 1. Januar 2025 neue Hauptgeschäftsführerin der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) mit Sitz in Berlin. Die Vollversammlung der DIHK wählte die 42-jährige promovierte Volljuristin am 13. Juni zur Nachfolgerin von Martin Wansleben, der Ende 2024 nach sehr erfolgreichen 23 Jahren in Ruhestand gehen wird.

Resümee des 8. Außenwirtschaftsforums Schwarzwald-Baar-Heuberg: Orientierung in Zeiten globaler Umwälzungen und Bürokratielawinen im Exportgeschäft



IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

AUSSEN WIRTSCHAFTS FORUM
Schwarzwald-Baar-Heuberg

- Aktuelle Themen zum grenzüberschreitenden Warenverkehr
- Praktische Anwendungsbeispiele
- Rechtsrahmen kennen und neue Impulse für Ihre tägliche Arbeit
- Wissen erweitern, Rechtsunsicherheiten vorbeugen

26. Juni 2024 | 09:00 – 17:00 Uhr
Donauhallen Donaueschingen
An der Donauhalle 2, 78166 Donaueschingen

Vorteile durch Wissensvorsprung durch praxisnahe Tipps von Experten und Praktikern. Nutzen Sie den Frühbucherrabatt.
Alle Informationen zur Veranstaltung sowie zur Anmeldung finden Sie unter [ausenwirtschaftsforum-sbh.de](https://www.aussenwirtschaftsforum-sbh.de)

Nachbericht: Die Zeichen stehen auf Konfrontation statt Kooperation, und an kaum einem anderen Ort im Unternehmen schlägt sich das so stark nieder wie in der Exportabteilung: Beim 8. Außenwirtschaftsforum der Industrie- und Handelskammer (IHK) Schwarzwald-Baar-Heuberg am Mittwoch, 26. Juni, in den Donauhallen in Donaueschingen standen die Vorzeichen eines grundlegenden Wandels der Globalisierung und die staatliche Reaktion darauf im Fokus. Die 140 Teilnehmenden nutzen die Gelegenheit, sich von international renommierten Fachleuten zum Thema Export auf den neuesten Stand bringen zu lassen.

IHK-Vizepräsident Dr. Steffen P. Würth ließ in seiner Begrüßung keinen Zweifel daran, dass er die Lage der Gäste dieses jährlichen Events nur zu gut verstehen kann: Mit der Frage danach, wie viele Formulare man, denn in dieser Woche schon hatte ausfüllen müssen eröffnete er den folgenden Blick auf die zentralen Faktoren, die Moderatorin Kimsy von Reischach in ihrem Anriss der Programmpunkte des Tages hatte erkennen lassen. So beklagte Würth eine wahre Vorschriftenflut, die auf überbordende Weise die Unternehmen beschäftige, sich immer schneller verändere und damit Arbeitskraft binde, ohne dass Zeit zum Geld verdienen wäre.

Freilich ließ der IHK-Vizepräsident auch keinen Zweifel daran, woher diese staatlichen Regulierungsansprüche kommen. Und die folgenden Referenten auf der Bühne des

Strawinsky-Saals zeigten deutlich, dass der Staat echten Anlass hat, neue Vorgaben zu schaffen – auch wenn sich das Wie diskutieren lasse. So unterstrich zum Beispiel der online zugeschaltete Prof. Dr. Henning Vöpel (Centrum für Europäische Politik) den Abschied vom Multi-Lateralismus und den Aufstieg von Mächten wie China als führende Kraft. Deutschland sei auf diese Verschiebungen schlecht vorbereitet.

Ähnlich beurteilte diese Verlagerung Prof. Dr. Hans-Michael Wolfgang, Institut für Zoll- und Außenwirtschaftsrecht an der Universität Münster: Der zunehmende Bedeutungsverlust der USA, das Erstarken von Diktaturen und autoritären Systemen wie Russland und China und deren Expansion, generell die Tendenz zu Konfrontation anstelle der früher geförderten Kooperation machen deutlich, dass sich die EU und ihre Mitgliedsstaaten durch Regeln schützen müssen – und damit doch für noch mehr Arbeit und wachsende Risiken in den Exportabteilungen sorgen. Als Beispiel nannte Rechtsanwältin Antje Klötzer-Assion das inzwischen 14. Sanktionspaket der EU, das gegen Russland als Reaktion auf den Angriffskrieg in der Ukraine verhängt wurde – zwei Tage vor Beginn des Außenwirtschaftsforums: Die Unternehmen hätten eine Frist von zwei Tagen eingeräumt bekommen, um die darin beschriebenen Vorgaben zu lesen und die dafür erforderlichen internen Maßnahmen zu ergreifen. Wer das nicht tue, müsse mit Gefängnisstrafen oder mit empfindlichen Geldbußen rechnen – und die Kontrolldichte und die Bereitschaft zur Ahndung von Fehlern wachse.

Rechtsanwalt Dr. Ulrich Möllenhoff skizzierte die wesentlichen Möglichkeiten, um sich als Unternehmen so gut es geht auf diese Anforderungen einzustellen: Compliance als Anforderung ernstnehmen und sich auf Geschäftsführungsebene damit auseinanderzusetzen sei ebenso unerlässlich wie eine klare Organisation erforderlicher Prozesse im Betrieb und ein Vertragsmanagement, das Reaktionsmöglichkeiten auf drohende Schwierigkeiten einräume – zum Beispiel auch die Anforderung an Kunden in Drittländern, Waren nicht entgegen EU-Sanktionen an Russland weiterzureichen, die auf den Embargolisten stehen.

Kolja Mendel vom Mendel Verlag stellte als hilfreiches Instrument zum richtigen Deklarieren von Waren im Export in 135 Länder die Onlineanwendung Access2Market vor, die sein Unternehmen im Auftrag der Europäischen Kommission vorhält: Hier werden nicht nur alle aktuellen Waren und Dienstleistungen und deren Einordnung zu spezifischen Warennummern geführt, sondern auch relevante Zoll- und Sanktionsvorgaben für Produktgruppen und unterschiedliche Staaten vorgehalten. Das sind rund 50.000 Formularseiten für die erforderlichen Deklarationen und auch Informationen über Handelshemmnisse und Embargo-Vorgaben für Unternehmen.

Digitalisierung als Möglichkeit der Entlastung im Import und Export: Das wünschten sich die Teilnehmer der anschließenden Podiumsdiskussion, die der Vorsitzende des IHK-Außenwirtschaftsausschusses Bernd Seemann moderierte: Rainer Bühler, Leiter des Hauptzollamts Singen, konnte dem Publikum allerdings nur wenig Hoffnung auf eine hohe Dynamik bei der Modernisierung der teils aufwendigen und nicht immer praxisfreundlichen Prozesse machen. Die von der EU ab 2028 geplante große Zollreform, bei der auch so etwas zum Tragen kommen sollte, werde sicher zehn Jahre in Anspruch nehmen. Kritik äußerten die Podiumsteilnehmer auch an einer oft wenig praxisgerechten oder teilweise sogar undurchführbaren Regulierung – ein Appell an Politik und die Gestalter von Gesetzen in den Ministerien lautete entsprechend „mehr Einfachheit und Klarheit schaffen“. Immerhin konnte Bühler ein bisschen beruhigen: So gehe der Zoll auch mit Augenmaß vor und sei sich bewusst, welche immensen Anforderungen auf die Unternehmen einströmen. Nur wer sich

bei erneuten Verstößen mit den gleichen alten Fehlern erwischen lasse, müsse mit einer strengeren Beurteilung von Exportvergehen rechnen. Die Mittagspause nutzten die Teilnehmenden ausführlich zum Austausch untereinander und mit den Fachleuten vor Ort – auch an zwölf Ständen im Foyer der Donauhallen gab es Gelegenheit, sich fachlichen Rat und Impulse abzuholen.

Wie Fehler bei der Bearbeitung von Exportanforderungen in der Praxis vermieden werden können, das klärten die 140 Besucher des Außenwirtschaftsforums am Nachmittag in vier Workshops: Themen wie die CO₂-Grenzausgleichsabgabe, PEM-Übereinkommen oder der Einsatz von KI in der Exportbearbeitung standen ebenso auf dem Programm wie Einblicke in Neuerungen beim Zoll oder ein Impulsreferat zu Regelungen zur Nachhaltigkeit von Rechtsanwältin Almuth Barkam standen auf der Tagesordnung, bevor Bernd Seemann gemeinsam mit Moderatorin Kimsy von Reischach mit einem Ausblick auf das kommende Jahr zum Abschluss eine Tagesbilanz zog.

Weitere Informationen und Bilder zum [8. Außenwirtschaftsforum](#) unter Ausblick: Wie in 2023 findet das nächste Außenwirtschaftsforum der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg 2025 virtuell statt. Geplant ist es im Zeitraum 22. bis 25. September 2025.

Indien- Vertrieboptimierung für einen Mega-Markt

Indien rückt im Rahmen von China+1 und seinem starken Wachstum in den Fokus vieler deutscher Unternehmen. Welche Herausforderungen beim Vertriebsaufbau müssen Sie meistern, um in Indien erfolgreich zu sein?

Sabrina Weigold, IHK Rhein-Neckar

Der Vertrieb in Indien lässt sich meist nicht von einem einzelnen Standort aus erfolgreich umsetzen. Dafür ist das Land zu groß und die einzelnen Regionen zu unterschiedlich in Bezug auf Kultur, Sprache und Gepflogenheiten. Wichtig ist daher genau zu analysieren, welche Zielkunden und -branchen in Indien wo zu finden sind. Das weiß auch Florian Kühne von der WEISS GmbH in Buchen: „Wir haben uns für Pune als Hauptstandort entschieden, weil dort viele unserer Kunden sind. Zudem gibt es dort ein „deutsches Cluster“ und – dank einer wirtschaftsnahen Lokalregierung – eine gute Infrastruktur.“

Für eine erfolgreiche Marktbearbeitung ist im nächsten Schritt die Vorbereitung der Vertriebsmitarbeiter in Deutschland unerlässlich. Sie sollten vor allem bereit sein, sich auf die kulturellen Besonderheiten einzulassen. Ein Beispiel ist die Kommunikation: WhatsApp Nachrichten am Abend oder am Wochenende sind keine Seltenheit, da in Indien Privates und Geschäftliches nicht so strikt getrennt wird wie in Deutschland.

Zudem sind Netzwerke das A und O beim Vertrieb in Indien. Hier muss man bereit sein auch persönlich viel zu investieren. Zum Beispiel sind Mitgliedschaften in „Social Clubs“ von leitenden Mitarbeitern vor Ort ein sehr wichtiger Baustein. Ziel ist dabei, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und persönliche Bindung zu schaffen. Es ist nicht zu unterschätzen, welche Rolle dies bei Verhandlungen und Abschlüssen spielt.

Welches Vertriebsmodell ist sinnvoll?

Neben den eigenen Vertriebsmitarbeitern in Deutschland ist der Partner vor Ort die Schlüsselfigur einer erfolgreichen Marktbearbeitung in Indien. Diesen gilt es sorgfältig auszuwählen. Dabei gibt es unterschiedliche Modelle, wie beispielsweise den Handelsvertreter oder den Vertragshändler. Diese versprechen einen niedrighschwelligigen Markteintritt. Hier ist es ratsam, die Verträge sehr detailliert und umfangreich anzulegen. Da hier das „Common Law“ als Basis dient, ist wenig gesetzlich geregelt.

Allerdings sind die Erfolgsaussichten solcher Modelle auf lange Sicht nicht immer nachhaltig. Das kann auch Stefan Halusa, Hauptgeschäftsführer der AHK Indien mit Hauptsitz in Mumbai,

bestätigen: „Eine Herausforderung besteht darin, Vertriebspartner vor Ort davon zu überzeugen, sich im Detail mit den Produkten und deren anspruchsvoller Technologie zu beschäftigen und sie nicht nur zur Abrundung des eigenen Portfolios aufzunehmen.“ Er unterstützt mit seinem Team deutsche Unternehmen bei ihren Investitionen in Indien. Früher wollten die Unternehmen einen passenden Handelsvertreter oder Vertriebspartner finden. Immer häufiger jedoch wollen die Unternehmen gleich einen Schritt weitergehen und eine eigene Vertriebsstruktur in Indien aufbauen. „In der letzten Zeit sehen wir eine deutliche Zunahme bei Firmengründungen in Indien. Die AHK alleine hat in den ersten vier Monaten dieses Jahres bereits über 15 Unternehmen dabei begleitet. Das ist ein Drittel mehr als in den Vorjahren“, so Halusa.

Was ist bei der Rechtsform zu beachten?

Ein Unternehmen vor Ort zu gründen, beispielsweise in Form einer Privat Limited (ähnlich einer GmbH), kann auch zu einem frühen Zeitpunkt schon sinnvoll sein. Die Vorteile liegen hier auf der Hand: Das Mutterhaus in Deutschland kann direkt auf Qualität, Marketing, Verkaufsprozesse oder auch After-Sales-Standards einwirken. Außerdem bietet es die Möglichkeit bei erfolgreicher Marktbearbeitung, den Vertrieb und weitere Geschäftsaktivitäten zügig auszubauen. Andere Rechtsformen wie beispielsweise ein Liaison Office (ähnlich einer Repräsentanz) beschränken die Geschäftstätigkeit in Indien sehr stark und sind in der Gründung ähnlich teuer und zeitaufwendig wie eine Private Limited.

Ob ein Joint Venture mit einem indischen Partner von Nutzen ist, sollte ganz genau geprüft werden. Eine spätere Trennung kann schwierig, langwierig und kostspielig sein. Viele Unternehmen, die die Entscheidungshoheit nicht aus den Händen geben möchten, setzen daher einen sorgfältig ausgewählten, gut vernetzten, indischen Geschäftsführer ein. Dieser bringt ähnliche Vorteile wie ein indischer Joint-Venture-Partner mit.

Was erwartet mich bei Preisverhandlungen?

Oberste Regel beim Verhandeln in Indien: Es braucht viel Geduld! Mehrere, stundenlange Verkaufsgespräche sind dabei keine Seltenheit. Das weiß auch Ralf Rohmann, Geschäftsführer der Gustav Eirich Maschinenfabrik GmbH & Co KG in Hardheim: „Man muss „das Spiel“ mitspielen, ein Vertrag ist aus indischer Sicht nur gut, wenn er hart ausgehandelt wurde.“

Indier sind zudem sehr preissensibel. Deutsche Produkte sind hochpreisig und können daher nur durch ein sehr gutes Qualitäts- und Serviceversprechen punkten. Unerlässlich ist es deshalb auch, dass sich die Vertriebsseite des deutschen Unternehmens technisch sehr gut auskennt. Das erwarten indische Kunden von deutschen Partnern.

Bei den harten Verhandlungen geht es aber nicht nur um Preis und Qualität. In den Gesprächen wird auch geprüft, wie ernst es die deutsche Seite meint. Ist das echte Interesse abgeklopft, knüpfen Indier gerne intensive Kontakte, auch auf persönlicher Ebene.

Einen wichtigen Tipp hat Rohmann für deutsche Unternehmen noch zum Thema Verhandlungen: „Wenn die Forderungen der indischen Seite zu sehr aus dem Ruder laufen, kann es durchaus hilfreich sein, den Verhandlungstisch zu verlassen. Bei einem echten Kaufinteresse wird Sie der indische Kunde wieder kontaktieren – auf gewohnt höfliche und freundliche Art.“

Infobox

Ihre Ansprechpartnerinnen im IHK-Kompetenzzentrum Indien:

Gabriele Borchard

Tel. 0621 1709-131

gabriele.borchard@rhein-neckar-ihk24.de

Sabrina Weigold

Tel. 0621 1709-130

LÄNDER UND MÄRKTE

Globale Zollkonflikte – New Normal für den deutschen Außenhandel?

Am 14. Mai kündigte die US-Regierung höhere Zölle auf viele chinesische Güter an: Betroffen sind Produkte vom E-Auto bis hin zu Gummihandschuhen. Die ökonomische Entkopplung zwischen den USA und China beschränkt den globalen Gütertausch immer stärker, das geht insbesondere zulasten der international eng vernetzten deutschen Wirtschaft. Jeder vierte Job in Deutschland hängt vom Export ab, in der Industrie sogar jeder zweite.

Bereits die US-Vorgängerregierung hatte umfangreiche Importzölle eingeführt – auch gegen die EU. Und Donald Trump hat im laufenden Wahlkampf für den Fall seiner erneuten Wahl zum Präsidenten bereits weitere Außenzölle von bis zu 100 Prozent angekündigt, darunter eine allgemeine Erhöhung aller Importzölle um 10 Prozent. Auf was müssen sich auslandsaktive deutsche Unternehmen nun einstellen?

Zölle auf chinesische E-Autos "nicht ohne Folgen"

DIHK warnt vor Gegenmaßnahmen der Volksrepublik

Nach der Europawahl entscheidet die EU-Kommission über Strafzölle auf chinesische Elektrofahrzeuge. Volker Treier, Außenwirtschaftschef der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), befürchtet weitere Handelshemmnisse für deutsche Unternehmen.

„Die von der EU-Kommission angekündigten Zölle auf E-Autos aus China werden für die stark exportorientierte deutsche Wirtschaft nicht ohne Folgen bleiben“, warnt Treier. Zum einen betreffe dieser Schritt auch deutsche Autohersteller in China, zum anderen bahnten sich mit den bereits angekündigten Gegenmaßnahmen Chinas weitere Handelshemmnisse für die deutsche Wirtschaft insgesamt an.

„Die EU muss aufpassen, nicht zwischen die geopolitischen Mühlen seiner zwei wichtigsten Handelspartner zu geraten“, mahnt der DIHK-Außenwirtschaftschef mit Blick darauf, dass die USA entsprechende Strafzölle gegen die Volksrepublik bereits beschlossen haben.

EU-Binnenhandel mit wachsender Bedeutung für Baden-Württembergs Wirtschaft

Exportwert 2023 fast zur Hälfte auf Warenlieferungen in EU-Mitgliedstaaten zurückzuführen
Die Europäische Union ist der größte Zielmarkt für die exportintensive Südwest-Wirtschaft. Wie das Statistische Landesamt anlässlich der Europawahl am 9. Juni 2024 nach vorläufigen Ergebnissen der Außenhandelsstatistik mitteilt, gingen im Jahr 2023 baden-württembergische Waren im Wert von 121,2 Milliarden (Mrd.) Euro über die Landesgrenzen hinweg in die übrigen 26 Mitgliedstaaten der EU. Gemessen an der Gesamtausfuhr Baden-Württembergs (251,7 Mrd. Euro) waren das 48,1 Prozent und damit fast die Hälfte. Zum Vergleich: Die Ausfuhren in die drei Zielregionen Amerika (17,9 Prozent), Asien (16,7 Prozent) und Afrika (1,2 Prozent) ergaben zusammengefasst einen deutlich niedrigeren Anteil von 35,8 Prozent, was die besondere Rolle des EU-Binnenmarktes für die baden-württembergische Exportwirtschaft untermauert. Über die letzten 10 Jahre hinweg hat seine Bedeutung zugenommen: So hatte der Wert der Ausfuhren in die heutigen 26 Mitgliedstaaten 2013 lediglich 44,8 Prozent des Gesamtexports ausgemacht, also 3,4 Prozentpunkte weniger als im Jahr 2023.

Innerhalb der EU stellte der Nachbarstaat Frankreich mit dorthin ausgeführten Waren in Höhe von 19 Mrd. Euro und einem Anteil von 7,5 Prozent am Gesamtwert der baden-württembergischen

Exporte im Jahr 2023 das wichtigste Zielland des Südwestens dar. Dahinter folgten die Niederlande (7,0 Prozent), Italien (5,9 Prozent), Österreich (4,8 Prozent), Polen (3,6 Prozent), Spanien und Belgien (jeweils 2,9 Prozent), Tschechien (2,6 Prozent), Ungarn (2,2 Prozent) sowie Schweden (1,5 Prozent).

Jüngste Mitgliedstaaten mit höchsten Exportzuwachsrate

Betrachtet man den Wert der Südwest-Ausfuhren in die einzelnen EU-Länder von 2013 bis 2023, fällt auf, dass gerade bei den jüngeren Mitgliedstaaten, die sukzessive im Zuge der großen EU-Osterweiterung 2004 und anschließenden Erweiterungsrunden 2007 und 2013 in die Europäische Union aufgenommen worden waren, die höchsten Zuwachsrate in dem zehnjährigen Zeitraum verzeichnet werden konnten. So war der größte Anstieg des Exportwerts im Handel mit dem jüngsten EU-Staat Kroatien zu beobachten. Der Wert der im Jahr 2023 nach Kroatien gelieferten Südwest-Waren betrug 835,9 Millionen Euro und war damit fast dreimal so hoch (+194,2 Prozent) wie 2013, dem Jahr des kroatischen EU-Beitritts. Ebenfalls stark gewachsen ist innerhalb dieser Zeitspanne der Wert der Ausfuhren nach Rumänien (+136,4 Prozent; seit 2007 in der EU) und in die Slowakei (+126,6 Prozent; seit 2004 in der EU). Quasi verdoppelt hat sich der Wert der Warenlieferungen nach Bulgarien (+111,9 Prozent; seit 2007 in der EU), in die 2004 neu aufgenommenen EU-Länder Lettland (103,9 Prozent), Polen (101,7 Prozent) und Litauen (97,4 Prozent) sowie nach Italien (+96,3 Prozent).

Wichtigste Exportgüter: Maschinen, Kfz und Pharma mit unterschiedlicher Entwicklung

Von den im Südwesten hergestellten Gütern verzeichnete die Abteilung „Maschinen“ 2023 auf dem EU-Binnenmarkt die größte Nachfrage. Der baden-württembergische Maschinenbau exportierte Waren im Wert von 22,0 Mrd. Euro ins EU-Ausland (+53,5 Prozent gegenüber 2013). Dahinter auf den Plätzen 2 und 3 rangierten die Abteilungen „Kraftwagen und Kraftwagenteile“ (18,5 Mrd. Euro; +72,8 Prozent) und „Pharmazeutische Erzeugnisse“ (12,0 Mrd. Euro; +29,0 Prozent). Zwar sind die Ausfuhrwerte gegenüber 2013 gestiegen, die wirtschaftliche Bedeutung der EU als Zielregion für die drei Aushängeschilder der baden-württembergischen Industrie hat sich über die letzten zehn Jahre jedoch unterschiedlich entwickelt. Im Jahr 2023 machten die in die EU exportierten Maschinen wertmäßig 43,9 Prozent der Maschinenausfuhren insgesamt aus. Parallel basierten 32,7 Prozent des gesamten Kfz-Exportwerts auf Kraftwagenausfuhren in EU-Mitgliedstaaten. Während der Wert der Ausfuhren in die EU in den beiden genannten Güterabteilungen gegenüber 2013 anteilmäßig um 5,4 bzw. 6,3 Prozentpunkte anstieg, ging der EU-Anteil der ausgeführten „Pharmazeutischen Erzeugnisse“ im gleichen Zeitraum mit einem Minus von über 23 Prozentpunkten auf 40,9 Prozent stark zurück. 2013 hatte der Handel mit EU-Staaten bei den im Südwesten hergestellten Pharma-Gütern noch beinahe zwei Drittel (64,1 Prozent) ihres gesamten Ausfuhrwertes ausgemacht. Hauptursächlich für diese Umverteilung war die Erschließung des US-amerikanischen Marktes: Baden-Württembergs Pharma-Branche steigerte ihren Export von 2013 bis 2023 in die Vereinigten Staaten um mehr als das 13-fache auf einen Wert von 8,7 Mrd. Euro, womit der US-Anteil am gesamten pharmazeutischen Ausfuhrwert von 4,5 Prozent auf 29,7 Prozent zulegte.

Detaillierte Informationen mit Grafiken und Tabellen:

<https://www.statistik-bw.de/Presse/Pressemitteilungen/2024131>

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

BW INTERNATIONAL

Baden-Württemberg International



Standortförderung und Internationalisierung als moderne Dienstleistung: Baden-Württemberg ist in unterschiedlichsten Bereichen stark mit dem Ausland verflochten. Wirtschaft, Wissenschaft, Forschung, Kunst und Kultur sind dabei nur beispielhaft zu nennende Sektoren. Aufgabe von Baden-Württemberg International ist es, die Internationalisierung des Wirtschafts-, Wissenschafts- und Forschungsstandortes Baden-Württemberg zu begleiten und auszubauen.

Das Aufgabenfeld von Baden-Württemberg International umfasst die Anbahnung von internationalen Firmenkooperationen durch Markterschließungsmaßnahmen in den wichtigsten Weltmärkten, das Standortmarketing für den Wirtschafts-, Wissenschafts-, Forschungs- und Hochschulstandort Baden-Württemberg im In- und Ausland, die Begleitung ausländischer Unternehmensinvestitionen in Baden-Württemberg sowie die Durchführung von Projekten in ausgewählten Zielländern.

Wir möchten Sie an dieser Stelle auf aktuelle Landesprojekte, die die IHK-Organisation in Zusammenarbeit mit der bw-i durchführt hinweisen. Das Gesamtprogramm finden Sie im Internet unter: www.bw-i.de

MESSEN UND VERANSTALTUNGEN DRITTER

US Market Entry Boot Camp vom 17. bis 19. September 2024 in Reutlingen

Vergangenes Jahr waren die USA erneut der wichtigste Exportpartner für baden-württembergische Unternehmen.

Planen Sie in den US-Markt einzutreten oder Ihre vorhandene Präsenz in den USA ausbauen? Dann melden Sie sich für das 3-tägige Training „US Market Entry – Boot Camp“ vom 17. bis 19. September an und erhalten Sie das nötige Know-how für einen erfolgreichen Markteintritt in den USA.

An allen Tagen des Bootcamps werden interaktive Präsentationen von Fachexperten sowie Unternehmensvertretungen zu den Bereichen Steuer, Personal, Recht und Logistik angeboten. Zudem werden Ihre individuellen Fragen und Use Cases in persönlichen Beratungsgesprächen zwischen den Referierenden und den teilnehmenden Unternehmen erörtert. Ergänzend erhalten Sie einen umfassenden Leitfaden, der bei der Erstellung eines Businessplans für den Markteintritt in die USA genutzt werden kann.

Die Teilnahme ist limitiert auf 12 Unternehmen. Anmeldeschluss ist der 31. August 2024. Veranstaltungssprache ist Deutsch.

Das US-Market Entry Bootcamp findet in Kooperation mit der AHK USA – Chicago statt.

Termin und Ort:

17. bis 19. September 2024

IHK Reutlingen, Haus der Wirtschaft, Alteburgstraße 19, 72762 Reutlingen

Teilnahmeentgelt:

990 Euro für IHK-Mitglieder

1.200 Euro für Nichtmitglieder

Programm und Anmeldung:

<https://veranstaltungen.ihkrt.de/usabootcamp>

Baden-Württembergischer Internationaler Beratungstag 2024 am 19. November 2024 in Stuttgart

Wie geht Auslandsgeschäft heute – Sie suchen nach Partnern und Strategien? Sie erwarten Impulse und Einschätzungen der weltweiten Chancen und Risiken? Dann sind Sie richtig beim Internationalen Beratungstag (IBT) der baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern (BWIHKs). Zusammen mit den Länderprofis der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) zeigen wir unter dem Motto „Next Level Auslandsgeschäft“ wie das internationale Geschäft in der heutigen Zeit funktioniert. Führen Sie exklusive Beratungsgespräche zu allen Regionen, Branchen und Themen der Welt. Informieren Sie sich an den Thementischen der IHK-Auslandsexperten über Zoll und Warenverkehr, Internationales Wirtschaftsrecht, EU-Projekte wie dem Enterprise Europe Network, und vieles mehr. Richten Sie Ihr Auslandsgeschäft neu aus und nutzen Sie das Angebot des AHK/IHK-Netzwerks am 19. November auf dem IBT!

Termin, Uhrzeit und Ort:

Dienstag, 19. November 2024, 09:00 bis 16:00 Uhr

IHK Region Stuttgart, Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart

Teilnahmeentgelt:

50 Euro zzgl. MwSt.

Weitere Informationen und Anmeldung:

<https://internationaleberatungstage.de/>



Die Industrie- und Handelskammern
in Baden-Württemberg

IHK-Auslandsprojekte

Die Erschließung neuer und der Ausbau bestehender Auslandsmärkte sind für die stark exportabhängige baden-württembergische Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Gerade in schwierigen Zeiten bedarf es besonderen Einsatzes und verlässlicher Partner, um das Auslandsgeschäft auf dem hohen Niveau der vergangenen Jahre zu halten. Je besser und intensiver die Marktkenntnisse sind, desto erfolgreicher verläuft das Auslandsgeschäft.

Aus diesem Grund bietet das Land Baden-Württemberg seinen Unternehmen zahlreiche Maßnahmen zur Außenwirtschaftsförderung an. Die Vermarktung Baden-Württembergs als Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort wird von Baden-Württemberg International (bw-i), der Wirtschaftsfördergesellschaft des Landes, betreut. Die baden-württembergischen IHKs sind seit nunmehr sieben Jahren Gesellschafter bei bw-i.

Zur Komplementierung des Landesangebots initiieren und fördern die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg eigene Projekte zur Markterschließung im Ausland. Die IHKs fördern auch 2024 verschiedene Projekte, um baden-württembergische Unternehmen beim Aufbau oder der Intensivierung ihres Auslandsengagements zu unterstützen. Eine Übersicht und die Möglichkeit zur Interessensbekundung finden Sie auf der Homepage: <https://www.ihk-exportakademie.de/Unternehmerreisen/>.

Nachfolgend finden Sie Informationen sowie die Ansprechpartner zu einzelnen Projekten:

Chancen für Werkzeugmaschinenhersteller – B2B-Gespräche mit indischen Einkäufer/-innen vom 10. bis 12. September 2024 auf der AMB, Messe Stuttgart

Nutzen Sie die individuellen B2B-Gespräche mit indischen Unternehmen auf der AMB, um Ihre Werkzeugmaschinen und Lösungen interessierten indischen Einkäufern zu präsentieren. Die indischen Unternehmen wurden durch unseren Partner vor Ort, die Deutsch-Indische Handelskammer (AHK Indien), sorgfältig ausgewählt und auf ein echtes Kaufinteresse im Vorfeld geprüft.

Deutschland zählt mit China, den USA und Japan zu den wichtigsten Lieferländern Indiens bei Werkzeugmaschinen. Die indische Regierung hat in den letzten Jahren einige Initiativen gestartet, die den Anteil der verarbeitenden Industrie am Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu steigern. Dies dürfte in den kommenden Jahren auch der Nachfrage nach Werkzeugmaschinen neuen Schub geben. Die Kfz- und Zulieferindustrie ist Hauptabnehmer, aber auch die Hersteller von Schienen- und Luftfahrzeugen, Baumaschinen, Medizintechnik sowie Elektro- und Elektronikausrüstung werden künftig mehr Werkzeugmaschinen benötigen.

Das Angebot richtet an baden-württembergische Hersteller von Werkzeugmaschinen, Komponenten, Sondermaschinen und sonstigen Produktionsmaschinen, Softwareanbieter im Bereich Werkzeugmaschinen und Händler von gebrauchten Werkzeugmaschinen.

Termin und Ort:

10. bis 12. September 2024

AMB, Messe Stuttgart, Messeplazza 1, 70629 Stuttgart

Teilnahmeentgelt:

150 Euro zzgl. MwSt.

Detaillierte Informationen und Anmeldung:

https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/5786

Geschäftsanhaltungsreise mit Kooperationsbörse – Gesundheitswirtschaft Vietnam vom 10. bis 13. September 2024 nach Ho-Chi-Minh-Stadt und Hanoi

Diese branchenspezifische Geschäftsanhaltungsreise richtet sich an baden-württembergische Unternehmen aus dem Bereich Gesundheitswirtschaft und Medizintechnik. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sollen bei der Erschließung des vietnamesischen Markts und bei der Bewerbung von Medizintechnik „Made in THE LÄND“ in Vietnam unterstützt werden. Die Unternehmen werden im Rahmen der Reise mit in Vietnam ansässigen Unternehmen, mit Entscheidungsträgern im Bereich Gesundheitswirtschaft sowie mit relevanten Wirtschaftsvertretungen und Branchenverbänden vernetzt. Zudem werden Informationen über die Marktbedingungen und den Marktzugang im Bereich Gesundheitswirtschaft vermittelt, insbesondere bezüglich rechtlicher und politischer Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen des Gesundheitssektors nach Vietnam.

Teilnahmeentgelt:

950 Euro zzgl. MwSt.

Detaillierte Informationen und Anmeldung:

https://www.ihk-exportakademie.de/Kurse/aussenwirtschaftliche_massnahme/4841

RECHTS-, ZOLL- UND VERFAHRENSVORSCHRIFTEN

Stand eCarnet – voll digital in vier Schritten

Die vollständig digitale Abwicklung eines Zollpassierscheinheftes eCarnet, das zukünftig das ausgedruckte Carnet ATA ersetzen soll, befindet sich in der Pilotphase. Informationen zum aktuellen Stand für die Umsetzung in vier Schritten und welche Länder sich bei der Pilotierung einbringen, sehen Sie beim [ICC eATA Carnet](#) .

Ausstellung von Carnet ATA für Saudi-Arabien ab dem 01.06.2024

Die DIHK wurde von der Internationalen Handelskammer (ICC) informiert, dass ab sofort für das Königreich Saudi-Arabien neben der Anlage B.1 (Messe- und Ausstellungsgüter), auch für die Anwendungsbereiche B.2 (Berufsausrüstung), B.3 (Warenmuster) und B.5 (Waren für den Unterricht, für wissenschaftliche oder kulturelle Zwecke) Carnets ATA ausgestellt werden dürfen.

Carnet: Ausstellung von Carnet ATA für die Philippinen ab dem 15. Juli 2024

Carnets ATA werden vom philippinischen Zoll für die Verwendungszwecke Messe- und Ausstellungsgüter (B.1), Berufsausrüstung (B.2), Warenmuster (B.3), Waren für ein Herstellungsverfahren (B.4), Waren für den Unterricht, für wissenschaftliche oder kulturelle Zwecke (B.5), Persönliche Gebrauchsgegenstände und zu Sportzwecken eingeführte Waren (B.6), Waren für humanitäre Zwecke (B.9) und Lebende Tiere (D.) akzeptiert

Kontakt: Cristina Biljaka, Tel. 0772 922-122, E-Mail: cristina.biljaka@vs.ihk.de

Einfuhr / Ausfuhr nach Kontrolle erlaubt – Was sagen die Codierungen aus?

Wenn die Auskunftsseite des ezt-online.de über genehmigungspflichtige Ware plötzlich informiert, könnte das Handbuch zu Ausfuhr genehmigungen, Genehmigungs codierungen und zu der elektronischen Abschreibung hilfreich sein. Denn genehmigungspflichtige Ausfuhr müssen in der Ausfuhranmeldung angegeben werden. Einen Überblick zum Verständnis von genehmigungspflichtigen Waren, zu Schlagwörtern und Begriffen wie Nullbescheid u.a.m. bietet das Handbuch.

Die Codierungen beschreiben in den Ausfuhr- als auch Einfuhranmeldungen die einzelnen Güter, ob sie genehmigungspflichtig sind oder der Ausfuhrkontrolle unterliegen. Aufgrund der geopolitischen Situation wurde das Handbuch um die Anlage 2: Außenwirtschaftliche Codierungen bei der Einfuhr aus bzw. mit Ursprung in Belarus, Russland und der Ukraine (spezifizierte Gebiete) ergänzt. Das Handbuch liegt in der Version 12.7 vor und spiegelt den Stand 5. Juli 2024 wider. Sie finden es [hier](#).

EU beschließt umfangreiches 14. Sanktionspaket gegen Russland

Am 24. Juni hat die EU ein 14. Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet, das weitere umfassende wirtschaftliche und individuelle restriktive Maßnahmen enthält. Diese Maßnahmen sollen Russlands Wirtschaft weiter schwächen und die Umgehung der Sanktionen erschweren.

Eine geplante Erweiterung der No-Russia-Clause gemäß Artikel 12g der Verordnung, die alle Exporteure verpflichtet, beim Verkauf, Lieferung, Verbringung oder Ausfuhr bestimmter Güter oder Technologien in ein Drittland die Wiederausfuhr nach Russland sowie die Nutzung in Russland vertraglich zu untersagen, wurde zunächst nicht auf ausländische Tochterunternehmen von EU-Unternehmen ausgeweitet. Allerdings sollen künftig EU-Muttergesellschaften nach besten Kräften sicherstellen, dass ihre Tochtergesellschaften in Drittländern nicht an Aktivitäten beteiligt sind, die den Zielen der Sanktionen zuwiderlaufen.

Zusätzlich wurde eine Ausnahme von der No-Russia-Clause für öffentliche Aufträge mit Drittstaaten oder internationalen Organisationen eingeführt. Island und Liechtenstein wurden neu als Partnerländer anerkannt, die fortan neben den USA, Japan, dem Vereinigten Königreich, Südkorea, Australien, Kanada, Neuseeland, Norwegen und der Schweiz von der No-Russia-Clause ausgenommen sind.

Letztlich wird die EU-Kommission die Effektivität der bestehenden Verpflichtung nach Artikel 12g und deren Einfluss auf die Verhinderung von Umgehungen bewerten, indem sie unter anderem Handelsdaten und Ausfuhrstatistiken sowie Muster der Umgehung genau analysiert.

Zudem hat die EU-Kommission ein Verbot der Erbringung von Umladediensten für russisches LNG beschlossen. Dieses Verbot betrifft jedoch nicht die Einfuhren in die EU. Gleichzeitig wurde ein Verbot neuer Investitionen sowie die Bereitstellung von Waren, Technologien und Dienstleistungen für die Fertigstellung laufender LNG-Projekte festgelegt.

Außerdem hat die EU erstmals Sanktionen gegen das russische Bezahlungssystem SPFS verhängt. Der Finanznachrichtendienst SPFS wurde von der russischen Zentralbank entwickelt, um die Auswirkungen der restriktiven Maßnahmen zu neutralisieren. EU-Unternehmen, die außerhalb Russlands tätig sind, wird der Anschluss an das SPFS oder gleichwertige spezialisierte Finanznachrichtendienste nun untersagt.

Weitere Aspekte des Pakets umfassen die Erweiterung von Exportverboten (u.a. für Chemikalien, einschließlich Manganerze und Verbindungen seltener Erden, Kunststoffe, Bildschirme und elektrische Geräte), ein Importverbot für Helium sowie die Erweiterung der Liste von sanktionierten Personen und Organisationen.

- Details und weitere Informationen finden Sie [hier](#) und [hier](#).
- Ein FAQ der EU-Kommission zum 14. Sanktionspaket finden Sie [hier](#).
- Eine konsolidierte Fassung der EU-Verordnung 833/2014 finden Sie [hier](#)

EU erweitert Sanktionen gegen Belarus

Die EU hat nach der Verabschiedung des 14. Sanktionspakets gegen Russland ihre Sanktionen gegen Belarus erweitert und an die Russlandsanktionen angepasst. Ziel ist es, das Risiko der Umgehung bestehender Sanktionen zu minimieren.

Wesentliche Änderungen umfassen die Angleichung güterbezogener und sektoraler Maßnahmen sowie die Einführung einer „No-Belarus“-Klausel. Einfuhrverbote für Diamanten, Gold und bestimmte Rohstoffe wurden ebenfalls harmonisiert.

Hinweis: Mit der Ausweitung der Sanktionen gegen Belarus wurden neue ATLAS Codierungen eingerichtet. Die Fachmeldung ATLAS-Info 0632/2024 finden Sie auf der Zollseite unter Formulare und Merkblätter.

Die neuen Regelungen traten am 1. Juli 2024 in Kraft. Sie finden

- Die Änderungsverordnung 2024/1865 zur Änderung der EU-Verordnung 765/2006 [hier](#)
- Die Konsolidierte Fassung der EU-Verordnung 765/2006 als PDF auf der Zollseite [hier](#)
- Die Stellungnahme des Europäischen Rats [hier](#)

Die Einfuhr benötigt eine Genehmigung – warum?

Eigene Exportkontrollgesetze haben auch andere Länder, u.a. etwa China oder die USA. Einfuhren können somit ebenfalls einer Einfuhrgenehmigung unterliegen, die jedoch nicht deutsches Recht, sondern das Recht des Lieferlandes betrifft. Solche Anträge auf Internationale Einfuhr- bzw. Wareneingangsbescheinigung können bei der BAFA online gestellt werden. Denn die Internationale Einfuhrbescheinigung (IEB) ist in bestimmten Fällen die Voraussetzung dafür, dass die Genehmigungsbehörde des Lieferlandes eine Ausfuhrgenehmigung erteilt. Das Dokument ist nur dann beim BAFA zu beantragen, wenn es von der ausländischen Genehmigungsbehörde angefordert wird.

Weitere Hinweise auf der BAFA-Seite unter

https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Einfuhr/Internationale_Einfuhrbescheinigung_Wareneingangsbescheinigung/internationale_einfuhrbescheinigung_wareneingangsbescheinigung_node.html

Welchen Raum muss ein Unternehmen der Exportkontrolle einräumen?

Exportkontrolle ist ein unverzichtbares Instrument, um außen- und sicherheitspolitischen Risiken vorzubeugen bzw. hierauf zu reagieren. Für Unternehmen wird es zunehmend schwieriger, sich im Dschungel der außenwirtschaftsrechtlichen Verpflichtungen zu orientieren bzw. Rechtssicherheit zu erlangen für ihre Entscheidungen bei Geschäftsanbahnungen, der Informationsweitergabe oder bei der im- und exportseitigen Abwicklung ihrer Waren.

In Deutschland setzt auf dem Gebiet des Außenwirtschaftsrechts das BAFA, Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, die Sicherheitsbelange und außenpolitischen Interessen um. Für deutsche Unternehmen ist das BAFA im Im- und Export die zentral zuständige Verwaltungs- und Genehmigungsbehörde. Im Sinn einer effektiven Exportkontrolle reagiert es dynamisch in enger Abstimmung innerhalb der Europäischen Union und auf internationaler Ebene im Rahmen der politischen Vorgaben.

Die Wirtschaft ist besorgt über die zunehmende Unsicherheit der geopolitischen Konflikte, denn sie führen weltweit zu verschärften rechtlichen Auflagen. Nach Einschätzung vieler Rechtsexperten kann und sollte deshalb eine regelmäßige Schulung für Mitarbeitende in Unternehmen sinnvoll sein, um Risiken zu vermeiden oder klein zu halten. Mindestsachkenntnisse über die [Allgemeine Einführung in die Exportkontrolle](#) im weltweiten Warenverkehr wird vorausgesetzt.

Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg bietet aus diesem Grund ihren Unternehmen ein Tagesseminar an, das sich mit der Exportkontrolle für Unternehmen in der Praxis befasst. Der Termin für dieses Seminar ist der 19. November 2024. Ziel ist, den Teilnehmenden individuell Handwerkszeug für ihren Arbeitsbereich zu vermitteln. Das Seminar kann auch als Update genutzt werden, sich intern neu zu organisieren oder zu orientieren, was sonst noch so zu beachten wäre, um Sicherheit zu erhalten und Risiken zu vermeiden. Somit bei Interesse – Save the Date: 19. November 2024, 9:00 bis 16:00 Uhr im Haus der Wirtschaft.

Ansprechpartnerin für nähere Informationen, vorläufige Anmeldungen oder Reservierungen
Ingrid Schatter, Tel. 07721 922-120, E-Mail unter schatter@vs.ihk.de.

EAR: Zusätzliche Sanktionen gegen Russland und Belarus seitens der USA

Im Rahmen einer Aktualisierung und Verschärfung nimmt das Bureau of Industry and Security (BIS) **Änderungen an den Russland- und Belarus-Sanktionen** im Rahmen der Export Administration Regulations (**EAR**) vor, die auch Auswirkungen auf z.B. in der EU ansässige Re-Exporteure haben.

Mit dieser endgültigen Regelung werden **zusätzliche Ausfuhrkontrollmaßnahmen** gegen Russland und Belarus eingeführt, indem der **Umfang bestimmter Güter erweitert** wird, die in zwei EAR-Ergänzungen genannt sind und den **sektorspezifischen EAR-Sanktionen** (vgl. § 746 EAR) gegen die russische und belarussische Industrie unterliegen.

Darüber hinaus wird für bestimmte als „EAR99“-Güter eingestufte „Software“ eine **Genehmigungspflicht** eingeführt, wenn diese für Russland oder Belarus bestimmt ist. Ebenso wird der Umfang der Güter und Software eingeschränkt, die unter der Lizenz Ausnahme „**Consumer Communications Devices**“ (CCD) für den Export, Re-Export oder die Weitergabe (innerhalb des Landes) nach Russland oder Belarus genehmigt werden können.

Aus Gründen der Transparenz und um die Einhaltung der Vorschriften zu erleichtern, werden in dieser „Final Rule“ auch die **Sanktionen gegen Russland und Belarus** in einem einzigen Abschnitt der EAR **zusammengefasst**, während die **bestehenden Güteranhänge** zu § 746 EAR **beibehalten** werden.

Mit dieser „Final Rule“ werden die EAR auch dahingehend geändert, dass **fünf Einrichtungen und acht Adressen** in die „Entity List“ **aufgenommen** werden und die Struktur der „Entity List“ geändert wird. Diese Einträge sind in der „Entity List“ unter den Bestimmungsländern Volksrepublik China (China) und Russland aufgeführt und wurden von der US-Regierung als den nationalen Sicherheits- oder außenpolitischen Interessen der Vereinigten Staaten zuwiderlaufend eingestuft.

Die Final Rule trat am **12. Juni 2024 in Kraft**, mit Ausnahme der **Änderungsanweisung 14** (betreffend die oben genannte EAR99-Software), die am **16. September 2024 in Kraft** tritt.

Quelle und Kontaktaufnahme zu den Final Rules:

<https://www.federalregister.gov/documents/2024/06/18/2024-13148/implementation-of-additional-sanctions-against-russia-and-belarus-under-the-export-administration>

Meldepflicht der UIT-Nummer in Rumänien: RO e-Transport System

Viele Transporteure für Waren nach Rumänien sind verunsichert über die bisherige Meldung, nach der ab dem 1. Juli 2024 Bußgelder verhängt werden sollen zwischen 20.000 und 100.000 RON (etwa 4 bis 20.000 EUR).

Die Meldepflicht besteht seit 15. Dezember 2023. Sanktionen sollen ab 1. Januar 2025 angewendet werden. Eine Pressemitteilung vom 28. Juni 2024 in rumänischer Sprache findet sich auf den Internetseiten des rumänischen Ministeriums unter <https://mfinante.gov.ro/ro/web/site>

Die UIT-Nummer muss über das Internetsystem „RO e-Transport“ der Steuerbehörde beantragt werden. Bei innergemeinschaftlichen Transporten ist sie 15 Kalendertage gültig. Eine Abweichung der eingegebenen Daten in das Internetsystem „RO e-Transport“ mit dem Fahrzeug, das unterwegs nach Rumänien ist, wird nicht akzeptiert.

Der Warentransport auf dem rumänischen Territorium wird über das Finanzministerium durch die nationale Steuerverwaltung und der rumänischen Zollbehörde überwacht mit dem elektronischen System „RO e-Transport“ aufgrund der Dringlichkeitsverordnung 41/2022 ergänzt am 15. Dezember 2023 durch die DVO 115/2023. Seitdem sind sämtliche internationale Warenlieferungen in den RO e-Transportsystemen zu registrieren durch ein in Rumänien fiskalisch gemeldetes Unternehmen: [Login](#)

Weitere Auskunft gibt die AHK Rumänien unter der Adresse:

AHK Rumänien, Frau Cristina Dumitru (Korrespondenzsprache Deutsch), Calea Grivitei 82-98, et. 1 The Mark, Eingang The Podium, PLZ 010735 Bukarest, Rumänien, Telefon: +40 21 223 15 31, E-Mail: drahk@ahkrumaenien.ro.

Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und Indonesien vertiefen

Die DIHK macht sich für ein ehrgeiziges EU-Handelsabkommen mit Indonesien stark. Die aufstrebende Wirtschaftsnation in Südostasien verfügt über ein dynamisches Wirtschaftswachstum, eine wachsende Bevölkerung und zahlreiche Rohstoffe. Laut DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier würde „ein Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen mit Indonesien einen wichtigen Beitrag für die Diversifizierung der Lieferketten deutscher Unternehmen leisten“. Lesen Sie mehr [hier](#).

EU-NACHRICHTEN

EU verlängert Schutzmaßnahmen für Stahl bis Juni 2026

Die Europäische Kommission hat eine Verlängerung der derzeitigen Schutzmaßnahmen für Stahlerzeugnisse um zwei weitere Jahre bis Juni 2026 beschlossen. Der Beschluss geht einer Untersuchung von vierzehn EU-Mitgliedstaaten nach, aus der hervorgeht, dass die Schutzmaßnahmen weiterhin erforderlich sind, um eine Benachteiligung der europäischen Stahlindustrie zu verhindern. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

EU-Kommission eröffnet neues Portal für öffentliche Aufträge

Die Europäische Kommission hat das Online-Portal Access2Markets um ein neues Instrument für die Vergabe öffentlicher Aufträge erweitert. Mit „Procurement for Buyers“ werden Auftraggeber bei der Einhaltung internationalen Vergabevorschriften besser unterstützt. So werden unter anderem die Anforderungen an die Herkunft von Waren und Dienstleistungen verständlicher dargestellt. Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

KOOPERATIONEN/GESCHÄFTSPARTNERVERMITTLUNG

Außenwirtschaftsportal GTAI ExportGuide

Das Außenwirtschaftsportal ExportGuide bietet mit der Export Community eine Geschäftskontaktbörse für in- und ausländische Unternehmen. Potenzielle Geschäftspartner lassen sich über verschiedene Suchkriterien wie Branchen, Zielmärkte und der gewünschten Kooperationsart finden. Außerdem können eigene Geschäftswünsche eingestellt werden.

Weitere Informationen: www.gtai-exportguide.de

Auslandshandelskammern (AHKs)

Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) übernehmen auftragsbezogen die Vermittlung von kompetenten Geschäftspartnern im Ausland und bringen Sie durch umfassende, zielgruppenorientierte Recherchen beispielsweise mit potenziellen Handelsvertretern, Handelspartnern, Kunden oder Herstellern in Kontakt. Das AHK-Netz umfasst rund 120 Büros in über 80 Ländern. Diese erstellen nach individuellem Anforderungsprofil eine Vorauswahl an möglichen Kandidaten, die von den Unternehmen näher betrachtet werden. Dieser Service ist entsprechend dem Aufwand mit Kosten verbunden.

Weitere Informationen: www.ahk.de

Enterprise Europe Network (EEN)

Das Enterprise Europe Network unterstützt Unternehmen bei der Suche nach Geschäftspartnern durch einen Eintrag in eine zentrale Kooperationsdatenbank. Mit dem anonymen Eintrag steht das Suchprofil rund 600 Partnerorganisationen in über 60 Ländern weltweit zur Verfügung. Zusätzlich wird die Teilnahme an Kooperationsbörsen in verschiedenen Branchen angeboten. Die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg ist Stakeholder des Enterprise Europe Network.

Weitere Informationen: <https://een.ec.europa.eu>

Geschäftschancen bei den UN-Organisationen

Die Organisationen der Vereinten Nationen (United Nations - UN) kaufen für Ihre Büros und Aktivitäten weltweit Waren und Dienstleistungen über Ausschreibungen ein. Um deutschen Unternehmen die Geschäftsanbahnung zu erleichtern, haben die Auslandshandelskammern (AHKs) in New York, Kopenhagen und Mailand mit Unterstützung des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) Informationsstellen eingerichtet. Ziel ist es, die Zahl der Verträge, die an deutsche Unternehmen vergeben werden, auf lange Sicht zu erhöhen.

Weitere Informationen finden Sie auf dem AHK Internetportal UN-Procurement:
<https://unprocurement.de/>

ANLAGEN

Impressum

Copyright	Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck - auch auszugsweise - ist nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.
Herausgeber	Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg Albert-Schweitzer-Str. 7 78052 Villingen-Schwenningen Telefon: 07721 922-0 E-Mail: info@vs.ihk.de www.ihk.de/sbh
Redaktion	Ingrid Schatter und Jörg Hermlé (Geschäftsbereich International)
Stand	Februar 2023
Bildnachweis	Titelbilder: de.fotolia.com
Hinweis	<p>Die Außenwirtschaftsmittelungen (AWM) wurden unter Verwendung von Unterlagen der Germany Trade and Invest (gtai), ergänzt durch die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg, Fachbereich International und mit Sorgfalt recherchiert und zusammengestellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Die Bonität der erwähnten Firmen und Personen wurde nicht überprüft, eine Verantwortung für verlinkte Inhalte übernimmt der Herausgeber nicht.</p> <p>Die Mitteilungen erscheinen einmal monatlich, sowie mit zwei Doppelausgaben. Für unverlangt zugesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.</p>

ERWEITERN SIE IHREN MARKT IN DER UKRAINE
MIT UNS

UNSERE GESCHÄFTSBEREICHE:

**BUSINESS
DEVELOPMENT**

**DIGITAL
TRANSFORMATION**

**BUSINESS
EXCELLENCE**

Entwicklung, Umsetzung, Integration von Projekten

Nutzen Sie die Gelegenheit bis zu **30-50%**
Kosten im ersten Jahr bei Markteintritt bzw. Projektabwicklung
zu sparen

BAUEN SIE IHR GESCHÄFT IN DER
UKRAINE MIT
KI BUSINESS ENGINEERING AUF!

Wir bieten eine innovative Lösung, die sich auf den
Aufbau und die Entwicklung Ihres Geschäftes in der
Ukraine konzentriert.

WAS WIR MACHEN:


Wir treiben die Entwicklung Ihres Geschäftes und digitale Transformation voran und stellen den Erfolg über kontinuierlichen Ansatz von Business Excellence für unsere Unternehmenskunden sicher. Werden Sie ein wertvoller Partner in unserem Netzwerk.





Ihor Kostyuk


Gründer & CEO

KI Business Engineering UG

 info@bi-engine.com

 +49 179 7653268

 bi-engine.com

 +49 511 27067049

UNSER MOTTO: WIR ARBEITEN ZUSAMMEN — WIR WACHSEN ZUSAMMEN

Seien wir offen und ehrlich. Der Eintritt in einen ausländischen Markt kann schwierig und teuer werden.

Fast jeder kann in den Markt eintreten, aber nicht jeder kann erfolgreich wachsen und einen Gewinn erzielen. Wir legen Wert auf eine sorgfältige Evaluierung, eine Kapazitätsanalyse und die Einsatzmöglichkeiten Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung auf dem Markt, bevor wir die Zusammenarbeit beginnen.

UNSER KONZEPT IST ZWEISTUFIG:

- 1 Wir schaffen die Produktpräsenz auf dem Markt und
- 2 entwickeln und integrieren Ihr Geschäft in den Zielmarkt auf der Grundlage der erfolgreich umgesetzten Produkteinführung.

VERMEIDEN SIE DIESE HÄUFIGEN PROBLEME:

- **Mangel an Informationen:** Nicht zu wissen, wo Ihre Marktmöglichkeiten liegen, kann Zeit und Kosten erhöhen und Ihren Weg zum Erfolg verlängern.
- **Mangel an Erfahrung:** Herausforderungen eines neuen Marktes, sei es mangelnde Kenntnis der lokalen Gesetze, Vorschriften oder Stakeholder.
- **Schwierigkeiten bei der Kunden- und Projektakquise:** Vereinzelte Geschäftskontakte vor Ort reichen nicht aus, um das Potenzial auszuschöpfen.
- **Finanzielle Risiken:** Minimierung von finanziellen Risiken geht mit frühzeitiger Validierung einher. Alle Geschäftsvorhaben werden einer Bewertung unterzogen. Dabei wird besonders den Fragen nach Kosteneffizienz und Risikoabsicherung Rechnung getragen.

WAS BIETEN WIR AN?

- **Market Intelligence:** Analyse und Aufbereitung von Informationen für geschäftsrelevante Entscheidungen über Markt, Wettbewerb und Kundschaft.
- **Digitale Präsenz:** Wir sorgen für Sichtbarkeit ihres Produktes durch KI Business Engineering Digital Transformation Services.
- **Projektverlaufsanalyse:** Durchführung von Investitionscontrolling, Darstellung und Analyse des Markt- und Projektumfeldes.
- **Business Excellence Support in allen geschäftsrelevanten Fragen** inklusive der Kommunikation mit Stakeholdern vor Ort.
- **Marktintegration:** Wir suchen und selektieren Partner und Projekte vor Ort, die zu Ihrem Unternehmen und Ihren Geschäftszielen am besten passen.

WAS BRINGT EINE PARTNERSCHAFT MIT KI BUSINESS ENGINEERING?



MARKTWISEN



KONTROLLE
ÜBER
PROJEKTE



NEUE
AUFTRÄGE



MARKT-
INTEGRATION

VORTEILE VON ZUSAMMENARBEIT



EINSPARUNG VON 30-50 % DER
KOSTEN

im ersten Jahr bei Markteintritt
bzw. Projektabwicklung



MARKTZUGANG

Einblick in
Geschäftsinitiativen und
permanenten Kontakt mit
Stakeholdern

BEREICHE DER ZUSAMMENARBEIT:

- Business Development Services
- Digital Transformation Services
- Business Excellence Services

FOKUS AUF WETTBEWERBSVORTEILE:

Wir arbeiten nach dem Prinzip Klasse statt Masse, und betreuen einen begrenzten Pool von Unternehmenskunden, die in ihrem Zielmarkt über marktfähige Wettbewerbsvorteile verfügen, und ein hohes Wachstumspotenzial auf dem Zielmarkt aufweisen, das wir mit unserer Fachkompetenz und voller Motivation weiter ausbauen.