

Außenwirtschaft aktuell

08 - 09/2024

Absicherung von Auslandsgeschäften in turbulenten Zeiten Seite 4

Online-Handel weltweit auf asiatischen Märkten Seite 12

Protektionismus von B(e)iden – Wahlkampf in den USA Seite 15



Schwarzwald
Baar
Heuberg

Inhalt

Außenwirtschaft Spezial

4. Wirtschaftsgipfel Afrika – Baden-Württemberg 3

Titelthema

Absicherung und Finanzierung von Auslandsgeschäften in turbulenten Zeiten 4–7

Internationaler Warenverkehr 8–11

Branchen International

Online-Handel weltweit – Chancen und Trends auf asiatischen Märkten wie Thailand und Indonesien 12–13

Länder und Märkte

Aktuelle Meldungen aus der arabischen Welt 14

Wahlkampf in den USA 15

Versteckte Chancen in Uruguay 16–17

Rechtssicher auf Auslandsmärkten

EU: Verbot von Zwangsarbeit-Produkten kommt 18–19

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen 20

Regional

Außenwirtschaftsstrafrecht und Russland-Embargo 21–22

Impressum 22

Kurz vor Schluss

Die Olympischen Spiele 2024 in Paris 23



Foto: gettyimages



Foto: gettyimages



Foto: Nattawat – stock.adobe.com



Foto: Taubert/Vikuk

4. Wirtschaftsgipfel Afrika – Baden-Württemberg

Der Wirtschaftsgipfel Afrika am 2. Oktober 2024 ermöglicht einen Blick auf die vielfältigen Absatzmärkte des afrikanischen Kontinents und bietet eine gute Plattform zum Netzwerken.

Afrika bleibt ein Kontinent, der große Potenziale birgt, auch wenn es kein einfaches Geschäft ist. Aus IHK-Sicht und den Mitgliedern des Arbeitskreises Afrika stehen die afrikanischen Staaten zwar vor großen Herausforderungen, die durch die veränderten geopolitischen Rahmenbedingungen noch verstärkt werden. Schuldenkrisen mit hohen Zinsen, starke Abwertungen der jeweiligen Währungen und komplexe Marktstrukturen führen dazu, dass Unternehmen den Zeitpunkt für konkrete weitere Schritte der Marktbearbeitung überdenken. Aber: Afrika – das sind 54 potenzielle Absatzmärkte – die über kurz oder lang auch für deutsche Unternehmen an Bedeutung gewinnen. Je früher erste Kontakte und Erfahrungen mit potenziellen Geschäfts- oder Projektpartnern gesammelt werden, desto besser.

Nordafrika – im Fokus des deutschen Außenhandels

Die nordafrikanischen Staaten mit ihrer Nähe zu den europäischen Märkten und diversifizierteren Branchen-Strukturen stehen aktuell im Fokus des deutschen Außenhandels. Exporte stiegen um 8,3 Prozent auf 61,2 Milliarden Euro, Importe sanken um 4,9 Prozent, vor allem aufgrund gesunkener Rohstoffpreise. Ägypten führte das Exportwachstum mit 25 Prozent an, gefolgt von Algerien mit 20 Prozent und Marokko mit 14 Prozent. Hauptexportgüter waren Maschinen und Fahrzeuge. Die Region ist zudem als Beschaffungsmarkt von Bedeutung, da deutsche Unternehmen mit eigenen Produktionsstätten präsent sind. Deutschland importierte aus Tunesien und Marokko Waren im Wert von 2,8 Milliarden Euro, primär Kfz-Teile, Elektronik und Bekleidung (Zahlen des deutschen Außenhandels).

Westafrika – Maschinen, Kraftfahrzeuge und -teile gehen an die Elfenbeinküste

Nigeria ist der wichtigste westafrikanische Exportmarkt. Während die Ausfuhren in diese Region eher moderat anstiegen, legten sie in der französisch-sprachigen Côte d' Ivoire dagegen zu – bei Maschinen um 70 Prozent und bei Kraftfahrzeugen und -teilen um 50 Prozent. Auf der Importseite dominieren Rohstoffe. So ist Nigeria der zweitgrößte afrikanische Lieferant von Erdöl und Erdgas und Côte d' Ivoire der größte Kakaolieferant.

Südafrika – Nachfrage nach Maschinen stieg um 20 Prozent

Südafrika ist der wichtigste afrikanische Handelspartner für deutsche Firmen. Die Exporte beliefen sich auf 9,8 Milliarden Euro, wobei Maschinen um 20 Prozent zulegen. Die Lieferungen nach Angola erhöhten sich um 16 Prozent auf 275 Millionen Euro. Der nur 1,3 Millionen Einwohner zählende Inselstaat Mauritius hat sich zum drittgrößten Absatzmarkt entwickelt und verzeichnete ein Plus von 33 Prozent auf 180 Millionen Euro.



Ostafrika – ein Viertel der deutschen Exporte geht nach Kenia

Kenia ist der größte Absatzmarkt in Ostafrika mit 25 Prozent der deutschen Ausfuhren (267 Millionen Euro). Allerdings sank der Absatz von Maschinen um 20 Prozent, während er sich bei Kraftfahrzeugen um mehr als 20 Prozent erhöhte. Danach folgten Tansania (183 Millionen Euro) und Äthiopien (173 Millionen Euro). ■

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

4. Wirtschaftsgipfel Afrika BW am 2. Oktober 2024

Sie sind bereits in Afrika geschäftlich aktiv oder planen erste Schritte? In Vorträgen, Panels und Diskussionsrunden geht es um Marktchancen und Investitionsbedingungen in einzelnen Ländern sowie um praktische Fragen des Afrika-Geschäfts. Anmeldungen unter:
<https://events.ihk.st/4wirtschaftsgipfelafrikabw>



Staatliche Exportkreditgarantien greifen dort, wo es seitens der privaten Assekuranz wenig oder kein ausreichendes Absicherungsangebot gibt.

Absicherung und Finanzierung von Auslandsgeschäften in turbulenten Zeiten

Wie es gelingen kann, mit der frühzeitigen Einbindung von Finanzierungs- und Versicherungspartnern sowie mit Instrumenten wie den Exportkreditgarantien und weiteren staatlichen Absicherungsinstrumenten im Exportgeschäft zu bestehen.

Jedes Jahr räumen deutsche Unternehmen ihren Kunden im Ausland Kredite in Höhe von mehreren Milliarden Euro ein. Das Risiko: Die Forderungen aus diesen Lieferantenkrediten werden nicht rechtzeitig oder im schlimmsten Fall gar nicht beglichen. Mit den veränderten geopolitischen Rahmenbedingungen sind diese Risiken in vielen Branchen noch schwieriger zu kalkulieren. Insbesondere bei Lieferungen von sehr kapitalintensiven Produkten wie Maschinen und Anlagen müssen Exporteure Zahlungsziele akzeptieren. Zahlungsausfälle können vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sehr schnell existenzbedrohend werden. Welche Kompensation bei einem nicht versicherten Forderungsausfall notwendig ist, zeigt folgendes Beispiel: Wird eine Lieferung von 100.000 Euro nicht bezahlt, ist bei einer Gewinnmarge von fünf Prozent ein zusätzlicher Umsatz von zwei Millionen Euro nötig, um den Verlust auszugleichen.

Im Fall einer Auftragsfertigung von Maschinen und Anlagen gehen Unternehmen oftmals in Vorleistung – mit einem entsprechenden Finanzierungsaufwand und Risiko. Die Kunst besteht daher darin, die eigenen Kreditlinien zu schonen und den ausländischen Abnehmer in die Finanzierung mit einzubinden.

Deutsche Exporteure profitieren von breitem Angebot an Finanzierungs- und Absicherungsinstrumenten

In vielen interessanten Schwellen- und Entwicklungsmärkten sind die Zinsen hoch, so dass lokale Banken den Abnehmern deutscher Produkte kein interessantes Finanzierungsangebot machen können. Die Lösung: ein Bestellerkredit, den der deutsche Exporteur seinem Kunden unter Einbeziehung der deutschen Hausbank mit entsprechend günstigeren Konditionen anbietet. Allerdings muss die Hausbank des deutschen Lieferanten die Bonität des Abnehmers prüfen und das Länderrisiko des Abnehmers ermitteln. Dies gelingt nur, wenn die Finanzierungspartner des Exporteurs über

ein großes und schlagkräftiges Netzwerk von Korrespondenzbanken in den Zielmärkten des deutschen Mittelstands verfügen und diese bereit sind, die Länderrisiken zu tragen.

Ein Bestellerkredit ist nur eine Variante im kompletten Spektrum der Exportfinanzierung. Weitere langfristige Finanzierungsmöglichkeiten – mit einer Kreditlaufzeit von mehr als vier Jahren – sind die Kredite der Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA), einem Spezialkreditinstitut für internationale Handels- und Exportfinanzierungen der deutschen Banken, sowie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Aber auch die Forfaitierung, also der Verkauf von langfristigen Forderungen sowie das Leasing gehören dazu. Zu den klassischen Optionen der kurzfristigen Exportfinanzierung – mit einer Kreditlaufzeit von maximal einem Jahr – zählen die Vorauszahlung des Kunden, die Nutzung eigener Kreditlinien oder der Einsatz von Akkreditiven oder Garantien. Außerdem besteht die Möglichkeit, Forderungen an Auslandskunden im Zuge des Factorings zu verkaufen.

Mangelnde Standardisierung und Digitalisierung sorgen für Engpässe

Risiken sind schnell definiert und können seitens der Unternehmen benannt werden. Wie steht es allerdings um das Angebot an Lösungen?

Ein Hindernis für die Finanzierung kleinerer Auftragswerte (Small Tickets) ist die aufwändige und oft noch papiergebundene Dokumentation des Grundgeschäfts und die Prüfung der beteiligten Unternehmen und Personen. Die Regularien im Bankensektor machen eine internationale Kreditvergabe erst ab einem Auftragswert von mehreren Millionen Euro rentabel. Kleinere Auftragswerte, wie sie beispielsweise bei der Lieferung einzelner Maschinen entstehen, sind mit den üblichen Finanzierungsformen kaum finanzierbar.



Thomas Bittner,
IHK Region Stuttgart

Diese Herausforderung unterstreicht auch eine Umfrage der Asiatischen Entwicklungsbank (<https://t1p.de/gqnci>). Jährlich untersucht sie die Lücke der Handelsfinanzierung. Im Jahr 2022 betrug sie rund 2,5 Billionen US-Dollar, ein Anstieg um 47 Prozent gegenüber 2020. Betroffen sind vor allem KMU. Auf sie entfielen 45 Prozent der abgelehnten Kreditanfragen, obwohl ihr Anteil an den nachgefragten Finanzierungen 38 Prozent betrug.

Um die Abwicklung von Kreditanfragen zu beschleunigen und die Nachfrage und das Angebot besser zusammen zu führen, muss der elektronische Datenaustausch in der Handelsfinanzierung stärker standardisiert werden. Entsprechende Initiativen gibt es, etwa die 2020 von der Internationalen Handelskammer (ICC), der Asian Development Bank (ADB) und Enterprise Singapore ins Leben gerufene „ICC Digital Standards Initiative“.

Digitale Antragsstrecke über Online-Portal SmaTiX

Viele Banken und FinTech-Unternehmen entwickeln digitale Plattformen. So bietet das von der Ausfuhrkreditanstalt (AKA) bereit gestellte Online-Portal SmaTiX eine vollautomatisierte, digitale

Projektbeispiele für den Einsatz der Exportkreditgarantien

Das indische Unternehmen Troikaa Pharmaceuticals Limited hat seine Kapazitäten erweitert und bestellte bei der ROTA Verpackungstechnik GmbH & Co. KG aus Wehr eine Produktionslinie zur sterilen Abfüllung von flüssigen Medikamenten. Für die Lieferung hat der Bund eine Fabrikationsrisiko- und eine Lieferantenkreditdeckung sowie eine Finanzkreditdeckung übernommen.

Die hessische MCA Deutschland GmbH liefert wesentliche Komponenten für die dezentrale Stromversorgung von 200.000 Haushalten in Angola. Zahlreiche mittelständische deutsche Unternehmen sind in das Projekt involviert, für das der Bund eine Lieferanten- und eine Finanzkreditdeckung übernommen hat.


Antragsstrecke für standardisierte Bestellerkredite mit Auftragswerten zwischen einer und fünfzehn Millionen Euro und Laufzeiten ab drei Jahren. Kreditnehmer der AKA sind Unternehmen mit Bilanzierungspflicht im Ausland.

Warenkredit- und Exportkreditversicherungen: Wichtige Instrumente für die Absicherung

Finanzielle Risiken aus dem Auslandsgeschäft können an private Versicherungsunternehmen abgegeben werden. Diese konzentrieren ihr Angebot aber auf marktfähige Risiken aus kurzfristigen Exportgeschäften beziehungsweise übernehmen wirtschaftliche Risiken und den Nichtzahlungsfall. Das Angebot der staatlichen Exportkreditgarantien (Hermes-Deckungen) geht weiter.

Hermes-Deckungen greifen dort, wo es seitens der privaten Assekuranz wenig oder kein ausreichendes Absicherungsangebot gibt. Dies gilt insbesondere bei der Absicherung von Lieferungen und Leistungen in Schwellen- und Entwicklungsländern, die für deutsche Unternehmen zunehmend wichtig sind. Das Besondere: abgesichert werden auch Zahlungsausfälle aufgrund politischer Gründe, etwa kriegerische Ereignisse, Unruhen oder Zahlungsverbote aufgrund von Devisenbeschränkungen. Der Exporteur sichert sich beim Bund gegen das Risiko ab, auf unbezahlten Rechnungen sitzen zu bleiben. Im Falle eines Forderungsausfalls entschädigt der Bund den Exporteur in Höhe der gedeckten Forderungen. Absicherungsmöglichkeiten gibt es für Einzelgeschäfte etwa als Lieferantenkreditdeckung oder für Sammel- und revolvingende Geschäfte, also wiederholte Forderungen mehrerer Besteller in unterschiedlichen Ländern im Ausland mit Zahlungszielen zwischen vier Monaten (Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung – APG light) und zwölf Monaten (APG).

Exportkreditgarantien schützen nicht nur gegen die Risiken eines Forderungsausfalls; sie erleichtern auch die Finanzierung eines Geschäfts. Das Zauberwort ist hier die Bonität, also die Kreditwürdigkeit des Bundes. Und die ist mit Triple A bestens. Mit dem Bund im Rücken ist für den Kreditgeber das Risiko, dass er sein Geld nicht erhält, fast ausgeschlossen. Und das schlägt sich auf die Finanzierungsbedingungen eines bundesgedeckten Kredits nieder. In vielen Fällen ermöglicht die gute Bonität des Bundes erst die Finanzierung eines Geschäfts durch Kreditinstitute.



Förderung des Exports von klimafreundlicher Technologie

Bereits seit 75 Jahren bilden die Exportkreditgarantien ein zentrales Element der Außenwirtschaftsförderung und werden kontinuierlich weiterentwickelt. So richtet der Bund seit November 2023 das Instrument am 1,5-Grad-Pfad des Pariser Klimaschutzabkommens aus. Gefördert werden in besonderem Maße klimafreundliche Technologien und Vorhaben. Dazu werden Exportgeschäfte in die drei Kategorien grün (positiver Beitrag zum Net Zero Ziel), weiß (nicht im Widerspruch zum Net Zero Ziel) und rot (unvereinbar mit dem Net Zero Ziel), eingestuft.

Ausfuhrgeschäfte, die in die grüne Kategorie fallen, profitieren von Deckungserleichterungen. Dazu gehört eine erhöhte Deckungsquote von 98 Prozent bei Finanzkreditdeckungen. Üblicherweise beträgt die Deckungsquote 95 Prozent. Zudem wurde der deckungsfähige Anteil ausländischer Zulieferungen auf bis zu 70 Prozent angehoben. Exporteure sind dadurch flexibler, wenn sie Waren, Rohstoffe oder Vorprodukte beziehen und können bessere Angebotspreise erzielen. Auch entfällt der Entgeltzuschlag für Lokalwährungen und Anzahlungen für lokale Kosten sind nicht erforderlich. Projekte in der weißen Kategorie

werden wie bisher abgesichert. Vorhaben in der roten Kategorie, etwa Kohle- und Ölprojekte, sind nicht mit dem Klimaziel vereinbar und werden nicht mehr abgesichert.

Die Euler Hermes Aktiengesellschaft ist für die Verwaltung der staatlichen Exportkreditgarantien zuständig. Weitere Informationen zur aktuellen Deckungspraxis, den verschiedenen Produkten, zur Antragstellung und weiteren Neuerungen sind auf der Webseite Exportkreditgarantien des Bundes (www.exportkreditgarantien.de/de) hinterlegt. Projektbeispiele finden sich auf der Webseite in den Jahresberichten unter „Beispielprojekte“ (<https://t1p.de/o5vvu>). Grundsätzlich sollten Unternehmen frühzeitig den Kontakt zu den Firmenberaterinnen und -beratern von Euler Hermes suchen. Zudem stehen Finanzierungsexperten von Euler Hermes ausländischen Kunden von deutschen Exporteuren beziehungsweise Banken an den vier internationalen Standorten Singapur, Türkei, Dubai und Elfenbeinküste beratend zur Seite.

Bund schützt Auslandsinvestitionen gegen politische Risiken

Für deutsche Unternehmen, die in Produktionsstätten im Ausland investieren, sind zudem die staatlichen Investitions Garantien ein bewährtes Instrument. Abgesichert werden auch deutsche Ukraine-Projekte (inklusive Kriegsrisiko). Seit Herbst 2023 sind vergünstigte Deckungskonditionen für 35 vielversprechende Länder (zum Beispiel Vietnam, Türkei, Serbien, Ägypten, Kolumbien) möglich. Klimafreundliche Projekte können ebenfalls verbesserte Deckungskonditionen erhalten. Mit der Durchführung des Förderinstruments Investitions Garantien hat der Bund die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft beauftragt. Weitere Informationen zu den Investitions Garantien sowie zahlreiche Projektbeispiele finden Sie unter www.investitions Garantien.de. ■

Petra Wunderlich, Geschäftsführerin,
S-International Südwest GmbH & Co. KG;
Natalja Forstmeier, Firmenberaterin, Euler Hermes AG
und Thomas Bittner, Fachreferent, IHK Region Stuttgart

„Financial Solutions“ bei der Putzmeister Gruppe

Nicht nur technische Innovationen wie der „iONTRON eMischer“, dem ersten emissionsfreien Betonmischer der Welt, benötigen die Zusammenarbeit von Spezialistinnen und Spezialisten. Auch das „Financial Engineering“ mit Partnern aus dem Finanzierungs – und Versicherungsbereich wird im Auslandsgeschäft immer wichtiger. So gelang es, Maschinen im Wert von mehreren Millionen über den staatlichen Kreditversicherer Euler Hermes zu versichern, was Putzmeister in die Lage versetzte, diese Forderungen an einen seiner Finanzierungspartner zu verkaufen und dadurch unmittelbar (anstelle über 5 Jahre) den Liquiditätszufluss zu verzeichnen.

Weitere Beispiele finden sich im Jahresbericht der Exportkreditgarantien unter <https://t1p.de/5qyp7>.

Internationaler Warenverkehr

Verbote und Beschränkungen: TARIC-Codes zu spät in EZT online integriert

Die IHK Region Stuttgart setzt sich bei der EU Generalzolldirektion Zoll (TAXUD) dafür ein, dass Unternehmen transparenter und frühzeitiger über neu eingeführte TARIC-Codes informiert und diese schneller im TARIC und in der Folge auch im EZT online dargestellt werden.

Viele kennen das Problem: Scheinbar aus dem Nichts verlangt ATLAS einen neuen TARIC-Code. Der elektronische Zolltarif (EZT online) der in solchen Fällen gerne konsultiert wird, zeigt den neuen Code aber noch nicht an. So geschehen kürzlich mit neuen Codierungen im Zusammenhang mit der EU-Ozon-Verordnung: Ärgerlich, wenn das System die Zollanmeldung ablehnt, das Unternehmen aber keine Chance hat, über den EZT online die erforderliche Codierung herauszufinden.

Im Moment bestehen über die Internetseite der Generalzolldirektion TAXUD nur zwei versteckte Möglichkeiten, um eingeschränkt an die benötigte Information zu kommen:

1. Die Abfrage in der TARIC-Datenbank (<https://t1p.de/qrpce>). Dort sind die Dateien der täglichen Änderungen des TARIC hinterlegt. Es ist eine Recherche nach der für einzelne Warennummern einschlägigen Maßnahmen möglich.

2. Öffentliche Ordner in der EU-Plattform CIRCABC, die eine gemeinsame Nutzung und Verwaltung von Dokumenten in jedem Format ermöglicht. Dort sind Verknüpfungen zwischen Maßnahmennummer und den betroffenen Warennummern in Exceltabellen enthalten. Der Zugang erfolgt über den Helpdesk von CIRABC auf der Webseite <https://circabc.europa.eu/ui/help/contact>.

Wünschenswert wäre es, wenn Unternehmen früher und einfacher über entsprechende Änderungen informiert würden. ■

CETA – Überprüfung Handelsabkommen EU-Kanada

Nach einigen Jahren in der Anwendung wird das Handelsabkommen von der EU-Kommission bewertet und überprüft. Wir beteiligen uns an der Bewertung. Welche Erfahrungen machen Sie mit Kanada? Was läuft gut, wo gibt es Verbesserungsbedarf? Schreiben Sie uns oder beteiligen Sie sich direkt über "Have your say" (<https://t1p.de/ekhrj>).

Hinweis: In der Datenbank Access2Markets sind Einzelheiten zum Warenverkehr, aber auch zu Dienstleistungen und öffentlichen Ausschreibungen in Kanada abgebildet.

Informationen zu CETA sowie einen Link zur Konsultation finden Sie unter www.zoll.de, Stichwort „CETA“. ■



Carnet ATA: Jetzt möglich für Saudi-Arabien und Philippinen

Das Carnet ATA oder der „Reisepass für Waren“ ist nun für zwei weitere Länder möglich: Saudi-Arabien und Philippinen erlauben die vorübergehende Einfuhr von Waren mit dem internationalen Zollpassierscheinheft.

Für Saudi-Arabien ist der temporäre Import mit Carnet seit 1. Juni 2024 möglich, wenn es sich um Messe- und Ausstellungsware handelt. Ausgenommen sind kleine Muster.

Die Philippinen gestatten die vorübergehende Einfuhr mit Carnet ATA seit 15. Juli 2024 für folgende Verwendungszwecke:

- Messe- und Ausstellungsgüter
- Berufsausrüstung
- Warenmuster
- Waren für ein Herstellungsverfahren
- Waren für den Unterricht, für wissenschaftliche oder kulturelle Zwecke

- Persönliche Gebrauchsgegenstände und zu Sportzwecken eingeführte Waren
- Waren für humanitäre Zwecke
- Lebende Tiere

Zuletzt war Peru im April 2024 dem Carnetverfahren beigetreten. Peru akzeptiert das Carnet für Messe- und Ausstellungswaren sowie für Berufsausrüstung. Damit nehmen inzwischen über 75 Länder an diesem vereinfachten Zollverfahren teil.

Unter www.ihk.de/sbh, Nr. 3876254, finden Sie alle Informationen rund um das Carnet: Welche Länder akzeptieren Carnet? Welche Anwendungsfälle sind möglich? Wie beantrage ich das Carnet? Wie funktioniert das eCarnet?

Wie immer gilt: Bitte nehmen Sie rechtzeitig mit Ihrer ausstellenden IHK Kontakt auf, um die Details für die Antragstellung zu besprechen. ■

Erster CBAM-Report ohne Standardwerte

Im Oktober ist der CBAM-Report für das dritte Quartal abzugeben – voraussichtlich erstmals ohne die bisher möglichen Standardwerte. Es zeichnet sich jedoch ab, dass es schwierig wird, Daten vom ausländischen Hersteller zu erhalten. Es bleibt daher offen, ob und in welcher Qualität Unternehmen den Report werden abgeben können.

Zur Unterstützung der Unternehmen hat die IHK Region Stuttgart Screenshots der Datenfelder auf ihrer Webseite veröffentlicht. Sie finden diese unter <https://t1p.de/s5t4i> und unter www.ihk.de/stuttgart, Nr. IHK 5761850. Dort finden Sie auch aktuelle Informationen zu den Berichtspflichten.

Noch nicht umgesetzt ist die angekündigte Einführung einer Bagatellschwelle (Emissionsgewicht statt Wert 150 Euro) unterhalb derer keine Meldung erforderlich ist. ■

Ihre IHK-Ansprechpartner

Das Team Zoll und Exportkontrolle stellt alle wichtigen Neuerungen rund um den internationalen Warenverkehr für das Magazin Außenwirtschaft aktuell zusammen und informiert Sie fortlaufend auf unserer Webseite.

Team Zoll und Exportkontrolle

Telefon 07721 922-120 oder -140
schatter@vs.ihk.de
herzberg@vs.ihk.de

Regional



A.TR. ohne Unterschrift? Seit Mai 2024 neue Regeln!

Seit 2020 wurden in der Türkei ausgestellte Warenverkehrsbescheinigungen A.TR. wegen der Coronakrise nicht mehr vom türkischen Zoll handschriftlich unterschrieben. Dies wurde bei der Einfuhr in die EU akzeptiert. Seit 3. Mai 2024 hat sich die Situation geändert:

A.TR. aus der Türkei werden in folgenden Fällen ohne Unterschrift des türkischen Zolls akzeptiert:

- Türkischer Exporteur verfügt über eine Bewilligung als Ermächtigter Ausführer (eckiger Sonderstempel).
- Normalverfahren: A.TR. verfügt über einen QR-Code und einen Hyperlink auf die Webseite zur Überprüfung der Echtheit der Warenverkehrsbescheinigung A.TR.
- Normalverfahren: A.TR. verfügt über einen Nassstempel und das Ausstellungsdatum liegt vor dem 4. Mai 2024.

Falls dies nicht erfüllt ist, wird die A.TR. vermutlich nicht anerkannt und Zölle fallen an. Eine unterschriebene/korrekte Version der A.TR. kann beim EU-Zoll nachträglich vorgelegt werden, um die entstandenen Zölle erstattet/erlassen zu bekommen. Einzelheiten wurden vom Zoll veröffentlicht.

Eine Übersicht über die Präferenznachweise im Warenverkehr mit der Türkei finden Sie unter www.ihk.de/sbh, Nr. 5732054. ■

Änderungen bei Antidumpingverfahren

Die Europäische Union kann Antidumping- und Antisubventionszölle verhängen, um die heimische Industrie vor gedumpten Waren zu schützen. Antidumpingzölle sollen dabei den zu niedrigen Preis ausgleichen.

Für Importeure ist es deshalb wichtig, rechtzeitig über geplante Antidumping-Maßnahmen informiert zu werden. Eine umfassende und aktuelle Information

über bestehende und geplante Antidumping-Maßnahmen finden Sie im Antidumpingregister der Handelskammer Hamburg und der Handelskammer Bremen.

Die dort hinterlegten Erläuterungen helfen, die Tabelle zu verstehen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.hk24.de, Nr. 22997.

Einfuhren aus der Pan-Euro-Med-Zone

Elektronisch ausgestellte EUR.1/EUR-MED werden weiterhin akzeptiert. Aufgrund der guten Erfahrungen mit elektronisch ausgestellten Warenverkehrsbescheinigungen haben sich die Vertragsparteien des regionalen Übereinkommens (Pan-Euro-Med-Zone) darüber verständigt, auch künftig unter bestimmten Voraussetzungen, elektronisch ausgestellte Dokumente zu akzeptieren. Die IHK hält Sie darüber auf dem Laufenden. ■

Russland-Embargo: Umgehungen verhindern

Die baltischen Staaten, Finnland und Polen haben ein regionales Abkommen beschlossen. Dieses sieht zusätzliche Zollkontrollen an den EU-Außengrenzen vor. Ziel ist es, Sanktionsumgehungen zu vermeiden. Konkret fordern die Zollstellen bei einer geplanten Durchfuhr von Waren durch Russland und/oder Belarus Zusatzdokumente wie Endverbleibs- oder Herstellererklärungen an. Damit soll bei Ausfuhren in Länder wie Georgien oder Kasachstan das Risiko einer Umgehung minimiert werden – es soll also verhindert werden, dass die Waren in Russland verbleiben.

Da es für eine solche Anforderung keine Rechtsgrundlage gibt, hat sich die IHK-Organisation mit der Bitte um Klärung an die EU-Kommission gewandt. ■

BMWK zu Sanktionsumgehungen über Aktivitäten ausländischer Tochterunternehmen

Ein neues Hinweispapier des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) soll den Blick dafür schärfen, wie kriegswichtige Güter über ausländische Tochtergesellschaften von EU-Firmen nach Russland gelangen. Ziel ist es, deutsche Unternehmen mit Töchtern in Drittländern für die kriminellen Beschaffungsversuche Russlands zu sensibilisieren. So sollen zielgerichtete interne Kontroll- und Compliancemaßnahmen eingeführt werden, um Umgehungen zu vermeiden. Einen Link zum Hinweispapier des BMWK finden Sie unter www.bafa.de, Stichwort „Ausfuhrkontrolle“. ■

Neue Russland-Sanktionen durch EU VO 2024/1485

Als Reaktion auf die zunehmend repressive Politik der russischen Behörden hat die EU am 27. Mai 2024 eine neue Sanktionsregelung eingeführt. Diese zielt auf Personen und Organisationen ab, die für schwere Menschenrechtsverletzungen oder -verstöße, für Repressionen gegen die Zivilgesellschaft und die demokratische Opposition und für die Untergrabung der Demokratie und der Rechtsstaatlichkeit in Russland verantwortlich sind.

Neben der Möglichkeit, solche Personen mit Finanzsanktionen zu belegen, enthält die neue Regelung Ausfuhrbeschränkungen für Ausrüstung, die zur internen Repression verwendet werden kann, sowie für Ausrüstung, Technologie oder Software, die für die Informationssicherheit und die Überwachung oder das Abhören des Telekommunikationsverkehrs bestimmt sind.

Eine Zusammenstellung der Sanktionen der EU und der USA gegenüber Russland (und Belarus) finden Sie unter www.bafa.de, Stichwort „Ausfuhrkontrolle“. ■

BAFA-Merkblatt „Technologietransfer“ und „Übersicht über Länderembargos“

Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hat diese zwei Publikationen neu aufgelegt:

Das Merkblatt „Technologietransfer“ informiert detailliert darüber, welche Risiken unkontrollierter Technologietransfer birgt und welche Maßnahmen Unternehmen ergreifen können, um zu einer validen individuellen Risikoeinschätzung zu kommen und die Gefahr des Missbrauchs zu minimieren. Das Merkblatt ist im Mai 2024 in zweiter Auflage erschienen.

Ein Klassiker des BAFA ist die tabellarische Übersicht über die länderbezogenen Embargos. Auch hier liegt mit Stand Mai 2024 eine aktualisierte Fassung vor.

Online können sich Unternehmen auf der Webseite des BAFA unter www.bafa.de über länderbezogene Sanktionen informieren.

Das EU-Portal www.sanctionsmap.eu enthält darüber hinaus auch personenbezogene Sanktionen. ■



Online-Handel weltweit – Chancen und Trends auf asiatischen Märkten wie Thailand und Indonesien

E-Commerce Märkte wachsen weltweit. Grenzüberschreitende Bestellungen sorgen für zusätzliche Vertriebs- und Marktchancen. Gleichzeitig gibt es im weltweiten Online-Handel marktspezifische Besonderheiten zu beachten.

Als größte Hürden im weltweiten Online-Handel benennen Unternehmen hohe Versandkosten und rechtliche Unsicherheiten. Erschwert werden weltweite Aktivitäten außerdem durch zum Teil komplizierte Zollabwicklungen, einen hohen Aufwand und hohe Risiken im Bereich Umsatzsteuer, fehlende zeitliche Ressourcen und mangelnde Länderexpertise. Um dennoch erfolgreich zu sein, setzen auslandsaktive Unternehmen vielfach auf internationale Versanddienstleister.

E-Commerce in Südostasien

Südostasien hat sich zu einem bedeutenden Akteur in der globalen E-Commerce-Landschaft entwickelt. Der allgemeine Online-Boom, vorangetrieben durch eine starke junge Mittelschicht, erstreckt sich dabei über sehr heterogene Märkte. Je nach Zielmarkt gibt es dann kulturelle und sprachliche Unterschiede, regulatorische Anforderungen, Handelsbarrieren und sonstige lokale Besonderheiten zu beachten:

Weiterführende Links

Einen Überblick bietet die Studie „Cross-Border-E-Commerce. Internationaler Vertrieb über digitale Kanäle“ von ibi research an der Universität Regensburg GmbH. Sie kann heruntergeladen werden unter <https://t1p.de/hs5j0>.

Sie interessieren sich für Besonderheiten auf Online-Marktplätzen weltweit und würden gerne auch mit Experten vernetzt werden? Kommen Sie gerne auf uns zu!

Ihr IHK-Ansprechpartner

Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123
hermle@vs.ihk.de

Regional



Thailand

Florierender Handel auf Online-Plattformen und Social-Media-Kanälen

Thailand ist nach Indonesien die zweitgrößte Wirtschaft in Südostasien und steht auf der Rangliste im Bereich E-Commerce auch an zweiter Stelle. Im Coronajahr 2021 war das Marktvolumen-Wachstum mit 44 Prozent besonders stark und der Wachstumstrend setzt sich weiter fort. Für thailändische Versandhandelsunternehmen wird bis 2030 sogar eine Verdreifachung der Umsätze erwartet.

Business-to-Consumer-Geschäfte machen derzeit rund 16 Prozent der Umsätze im Einzelhandel aus. Bestseller sind dabei Elektrogeräte, Schönheitsprodukte, Bekleidung und Lebensmittel. Die Konsumenten in Thailand sind insgesamt sehr digitalaffin. Der durchschnittliche Internetuser ist täglich acht Stunden online aktiv, nutzt vor allem Videoplattformen und Social Media-Seiten und greift bei digitalen Angeboten schnell zu. Dabei wird häufig gezielt nach Marken und Produkten auf Online-Marktplätzen gesucht. Die größten darunter sind Shopee und Lazada. Ausländische Verkäufer können sich auf einem Drittel der Marktplätze anmelden und auch über die internationale Amazon-Seite kann vom Ausland aus nach Thailand verkauft werden.

Ein besonders wachsender Trend ist derzeit der Social Commerce. Facebook ist mittlerweile die drittwichtigste Online-Verkaufsplattform in Thailand und viele kleine und mittelständische Unternehmen verkaufen ausschließlich darüber. Auch TikTok ist in Thailand auf dem Vormarsch und vor allem bei jüngeren Usern beliebt; deswegen setzen auch immer mehr Werbetreibende auf Influencer.

Besonders punkten kann man bei Konsumentinnen und Konsumenten mit Preisnachlässen, Gutscheinen oder Zahlungsaufschüben bei Angeboten. Als allgemeine Zugangsvoraussetzung für ausländische Anbieter gilt eine Lizenz, die für Verkaufsweb-

seiten, Internet-Service-Provider, Webhosting-Anbieter und Online-Marktplätze beantragt werden muss.



Indonesien

Wachstumsriese mit hohem Potenzial und gleichzeitig hohen Hürden

Indonesien ist die zweitschnellste wachsende G20-Volkswirtschaft, unter anderem auch durch die starken Zuwächse im Online-Handel. Wie in Thailand hat auch die indonesische Bevölkerung eine hohe Digital-Affinität. Die Service-Kultur für Lieferungen ist sehr stark ausgeprägt und auch für alltägliche Konsumprodukte an der Tagesordnung. Millionen von Motorradkurieren sind in Indonesien als Lieferanten aktiv und in Städten kann jeder Ort zuverlässig beliefert werden.

Die größten Online-Marktplätze sind Shopee, tokopedia, Lazada und bukalapak. Wie kleinteilig der indonesische Markt ist, zeigt die hohe Anzahl an Anbietern von rund 3 Millionen. Online verkauft werden vor allem Lebensmittel und Getränke, Modeartikel, Haushaltswaren, Transportdienstleistungen und Kosmetik. Bezahlt wird bei Lieferung mit einem Anteil von rund 82 Prozent überwiegend digital, gefolgt von Banküberweisung, E-Wallet und Kartenzahlung.

Wer sich für einen Markteinstieg in Indonesien interessiert, sollte wissen, dass lokale Produkte besonders geschützt werden. Deswegen unterliegen Importwaren strengen lokalen Vorschriften, außerdem dürfen Soziale Medien

auf ihren Plattformen keine Bezahlsysteme errichten. Ausländische E-Commerce-Plattformen müssen sich in Indonesien registrieren und dort eine Repräsentanz eröffnen, um online verkaufen zu können. Für einen Markteinstieg ist es außerdem unabdingbar, einen einflussreichen lokalen Partner zu suchen. Der E-Commerce-Markt ist bereits zwischen großen Anbietern aufgeteilt; außerdem ändern sich Gesetze und Regeln relativ häufig und sind für Außenstehende undurchsichtig.

Insgesamt gibt es ein weites Feld an Herausforderungen und strategischen Überlegungen zu berücksichtigen. Für einen Markteinstieg in wachsenden Märkten wie Thailand oder Indonesien ist daher eine intensive Vorbereitung erforderlich. ■

Ulrike Modery, IHK Region Stuttgart

Foto: gettyimages



Aktuelles aus der arabischen Welt



Ägypten

Ausbau der Meerwasserentsalzung

Der Bedarf an Trinkwasser ist weltweit enorm und kann kaum gedeckt werden. Die Meerwasserentsalzung ist daher ein riesiges Thema in vielen Ländern, vor allem im Nahen Osten und in Nordafrika. Neben den Ländern wie Saudi-Arabien und Algerien sollen nun auch in Ägypten riesige Entsalzungsanlagen gebaut werden. Bis zum Jahr 2050 ist es vorgesehen, Kapazitäten von neun Millionen Kubikmeter Wasser am Tag zu schaffen. Das ist dringend notwendig, da der Nil, die hauptsächliche Trinkwasserquelle in Ägypten, inzwischen so stark von Wasserknappheit bedroht ist, dass er kaum noch Wasser führt; die Qualität des Wassers wird immer schlechter. Im ersten Schritt sind 21 neue Anlagen geplant mit einem Gesamtwert von drei Milliarden US-Dollar. Hier bieten sich auch für deutsche Unternehmen interessante Möglichkeiten.



Vereinigte Arabische Emirate

Aufbau von Produktionsstätten

Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) waren bisher dank ihrer gewaltigen Vorkommen an Erdöl und Erdgas weniger auf den Ausbau klassischer Industrieproduktion angewiesen. Die Vorkommen sind jedoch endlich. Daher sind sich auch die VAE bewusst, dass eine Diversifizierung der Wirtschaft unbedingt anzustreben ist. In jüngerer Zeit ist der Zulauf von ausländischen Firmen in die VAE ungebrochen. Meist wird eine Repräsentanz eröffnet, um im ersten Schritt den Nahen Osten, Afrika und auch Indien von den VAE aus bedienen zu können. Die VAE wollen unabhängiger von Auslandslieferungen werden und mehr als 2.000 Produkte selbst herstellen. Daher soll der Aufbau von Produktionsstätten nun erhöht werden und der Industriesektor zusätzliche Mittel in Höhe von 23 Milliarden Dirham (6,3 Milliarden US-Dollar) erhalten. Dies teilte Sheik Mansour bin Zayed, Vize Präsident, auf dem Kongress „Make it in the Emirates“ in Abu Dhabi mit.



Saudi-Arabien

Mega-Projekt NEOM

Die Großprojekte, die im Königreich Saudi-Arabien über die Datenbank MEED Projects ausgeschrieben und vergeben wurden, belaufen sich bis heute auf eine Summe von 80 Milliarden US-Dollar. Bis Ende 2024 sollen es mehr als 100 Milliarden US-Dollar sein.

Das größte Projekt ist dabei die Entwicklungszone NEOM, in der auch die revolutionäre und futuristische Stadt „The LINE“ enthalten sein wird. Dies ist ein Gebäudekomplex, der 170 Kilometer (!) lang sein soll, 500 Meter hoch und 200 Meter breit. Bis 2030 sollen darin bis zu 1,5 Millionen Menschen leben. Jetzt wird spekuliert, ob das Projekt nicht doch wesentlich kleiner ausfallen wird. Der saudi-arabische Wirtschaftsminister bekräftigt indes, dass an den Planzielen festgehalten werde und alle Projekte auf Hochtouren laufen. Dennoch hat Saudi-Arabien geringere Exporteinnahmen und damit einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts, da es derzeit seine Ölförderung drosselt. Dies soll auch für das kommende Jahr gelten. Darauf haben sich jüngst die OPEC+ Staaten geeinigt, um den Ölpreis zu stabilisieren. Der Ölpreis sank seit 2022 von 115 US-Dollar auf derzeit etwa 75 US-Dollar/Barrel. ■

Barbara Effenberger,
IHK Region Stuttgart

Ihr IHK-Ansprechpartner

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

Weiteres aus dem Bereich Länder und Märkte unter
www.ihk.de/sbh, Nr. 3741358.

Protektionismus von B(e)iden – der Wahlkampf in den Vereinigten Staaten von Amerika (USA)

Am 5. November haben die Amerikaner die Wahl – jedoch nicht mit Blick auf den Freihandel. Beide Kandidaten verfolgen ähnliche Tendenzen in ihrer Wirtschaftspolitik. Sie wollen Arbeitsplätze in den USA schaffen und die Abhängigkeit von ausländischen Lieferketten reduzieren.

Auftritte mit Denkaussetzern einerseits, Kandidat mit Vorstrafe andererseits, Schüsse beim Wahlkampfauftritt – ein solches Drehbuch kann sich nicht mal Hollywood ausdenken. Am 5. November haben die Amerikaner die Wahl – jedoch nicht, was den Freihandel angeht. Denn der amtierende Präsident Joe Biden versucht in diesem Jahr, seinen Herausforderer Donald Trump in Sachen Protektionismus rechts zu überholen. Biden, 81, wirkte im TV-Duell (im Juni 2024) deutlich weniger agil als der drei Jahre jüngere Trump und zog eindeutig den Kürzeren. Immer mehr Demokraten wagen sich nun aus der Deckung und stellen seine Kandidatur in Frage. Trump, in mehrere Justizverfahren verwickelt, wurde im Mai wegen Schweigegeldzahlungen verurteilt – ein Novum für einen Ex-Präsidenten. Die Entscheidung des Obersten Gerichtshofes schützt ihn aber vorerst vor Strafverfolgung.

Noch ist nichts entschieden

Doch entschieden ist noch lange nichts, zudem gibt es mit Robert F. Kennedy Junior einen unabhängigen Kandidaten. Dazu kommt: Der amtierende Präsident Biden kann die Vollbeschäftigung kaum zu seinen Gunsten verbuchen, denn die amerikanischen Haushalte bewerten mit großer Mehrheit die ökonomische Lage als schlecht.

Die USA leben im postfaktischen Zeitalter; die Meinung zählt mehr als der Fakt. Die Verbraucher sind von der Drei-Prozent-plus-Inflation genervt. Sie erleben hohe Preise beim Wochenendeinkauf, können den Traum vom eigenen Haus nicht mehr ausleben – und machen die Regierung verantwortlich, die gerade an der Macht ist. Die Chancen stehen also nicht schlecht für Trump, was die deutschen Unternehmen in den USA übrigens völlig gelassen sehen. Hinter vorgehaltener Hand hören GTAI-Korrespondenten: Man habe ja bereits vier Jahre Erfahrung mit Trump gesammelt, die Geschäfte seien weitgehend ungestört weitergegangen. Die großspurigen Ankündigungen Trumps seien nur Wahlkampfprü-

che zur Beruhigung seiner Anhängerschaft gewesen. Auch der von ihm angezettelte Handelskonflikt mit China hat nicht zu einer Reduzierung des Handelsbilanzdefizits geführt. Erst unter Biden ist es gelungen, die Abhängigkeit von China zu verringern. Der Demokrat verkündete im Mai dieses Jahres eine Erhöhung der Zölle auf chinesische Solarzellen und Batterien.

Was würde sich in der Wirtschaftspolitik ändern, wenn Trump 2025 Präsident würde?

Mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit mehr Kohle, mehr Öl, mehr Gas. Insgesamt sind aber wirtschaftspolitisch keine Quantensprünge erwartbar. Die größten Auswirkungen für deutsche Unternehmen hätte ein Wechsel in der Außen- und Sicherheitspolitik: Trump könnte den Krieg in der Ukraine befrieden – per Deal mit Putin und zuungunsten des angegriffenen Landes. Stattdessen wird er wohl stärker auf die Konfliktregion um Taiwan blicken. Ein solcher Schwenk in der Außenpolitik wäre folgenreich für die deutsche Exportwirtschaft, die in eine Zwickmühle geriete. Möglicherweise müssten Unternehmen sich entscheiden: nicht mehr Geschäfte mit den USA und China zu machen, sondern mit den USA oder China. ■

Roland Rohde und Torsten Fuchs, GTAI – Germany Trade & Invest



Versteckte Chancen in Uruguay

Uruguay befindet sich in der Transformation. Seine Zukunftspläne sind vielversprechend und bieten die Chance einer Diversifizierung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen.

Uruguay ist etwa halb so groß wie Deutschland und wird oft als die „Schweiz Lateinamerikas“ bezeichnet.

In Lateinamerika belegt das Land nach Chile den zweiten Platz in der Qualität des digitalen Lebens. Für Dienstleister, die auf digitale Services setzen, entstehen dadurch gute Rahmenbedingungen. Was die Energieerzeugung betrifft, stammen 97 Prozent aus erneuerbaren Quellen, darunter Wasserkraft (44 Prozent, westlich), Windkraft (32 Prozent) und Biomasse (18 Prozent). Uruguays Zukunftspläne sind vielversprechend und könnten die

Möglichkeiten zur Diversifizierung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen erheblich steigern. Wir beleuchten vier Entwicklungen in verschiedenen Branchen:

Energieerzeugung

Die uruguayische Regierung hat einen umfassenden Fahrplan (Uruguay's Roadmap for Green Hydrogen and Derivatives) zur Produktion von grünem Wasserstoff und dessen Derivaten vorgestellt. Der Zugang zu diesen groß angelegten Projekten stellt für kleine

und mittelständische Firmen aus Deutschland oft eine Herausforderung dar. Eine Konsortialbildung bietet sich hier an; dadurch könnten gemeinsame Ressourcen aufgeteilt und der Zugang zu sonst komplexen Branchen inklusive entsprechender Marktexpertise ermöglicht werden. Unterstützung bietet beispielsweise die „Exportinitiative Wasserstoff“, die Projekte DE-Unternehmen beratend und finanziell fördert.

Gesundheitswirtschaft

Der uruguayische Gesundheitssektor hat Nachholbedarf. Letztes Jahr wurden medizinische Ausrüstungen im Wert von 140 Millionen

Foto: gettyimages

US-Dollar und pharmazeutische Güter im Wert von über 400 Millionen US-Dollar importiert. Der Vertrieb erfolgt zunehmend über lokale Vertreter oder Handelsniederlassungen, analog zu anderen internationalen Märkten. Neuerdings hat Uruguay bei der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IDB) einen Finanzierungsantrag in Höhe von 2,5 Millionen US-Dollar für ein Gesundheitssektor-Projekt gestellt, das den Zugang zu hochwertigen Pflegeleistungen für Menschen mit Behinderung oder besonderem Betreuungsbedarf verbessern soll.

Neben vielen Vertriebszentren existiert ein leistungsfähiges Ökosystem rund um Drehkreuzaktivitäten, das den Zugang zu anderen Ländern in Lateinamerika ermöglicht und umfassende Dienstleistungen bietet. Diese Aktivitäten konzentrieren sich hauptsächlich auf die Freihandelszonen, insbesondere den Parque de las Ciencias und Zonamerica, sowie auf den Freiflughafen (LACC), die alle über die notwendige Infrastruktur für Logistik und Handel verfügen. Weitere Informationen finden Sie unter <https://t1p.de/6nnxn>.

Kreislaufwirtschaft

Auch das Thema Kreislaufwirtschaft gewinnt in Lateinamerika zunehmend an Bedeutung. Ein wichtiger Meilen-

stein ist die im zweiten Quartal dieses Jahres vorgestellte nationale Kreislaufwirtschaftsstrategie (Estrategia Nacional de Economía Circular de Uruguay, kurz: ENEC). Im Vorfeld wurde die Strategieausarbeitung finanziell und fachlich von deutscher Seite unterstützt. Über 60 Prozent des Abfalls in Uruguay entstehen im Industrie-, Bau- und Dienstleistungssektor sowie in der Agrarwirtschaft. Die Wiederverwertungsrate in Uruguay lag im Jahre 2018 bei fünf Prozent, während sie in Deutschland bei 81 Prozent für alle Abfälle lag.

Müllvermeidung, -trennung und -wiederverwertung bleiben aufgrund von Herausforderungen in der Infrastruktur und öffentlichem Bewusstsein zurück. Zur wichtigsten Handlungsachse der Kreislaufstrategie zählt die Stromgewinnung durch Biomasse aus Landwirtschaft, Viehzucht und Forstwirtschaft. Ein hohes Abfallaufkommen entsteht im Bauwesen und in der Infrastruktur. Auch soll die Importabhängigkeit von fossilen Brennstoffen reduziert werden.

Unternehmen in Uruguay erkennen die Notwendigkeit und suchen bereits nach Lösungen. Erfolgsbeispiele gibt es viele. Daher lohnt es sich, mit lokalen Akteuren



Dilara Baran,
IHK Region Stuttgart

in Kontakt zu treten, um konkrete Geschäftspotenziale zukünftig zu entdecken.

Umwelttechnologie

Umwelttechnologien gewinnen zunehmend an Bedeutung, insbesondere aufgrund der negativen Auswirkungen des Klimawandels auf die Wasserversorgung und die Wirtschaft. Auch die Zellstoffindustrie spielt – neben der Agrarwirtschaft – eine wichtige Rolle. Heute stammen etwa 50 Prozent der Exporte in die Europäische Union aus diesem Sektor.

Die Zellstoffindustrie benötigt einen hohen Wasserbedarf, den Uruguay aufgrund seiner Wasserknappheit kaum decken kann. Im vergangenen Jahr führten geringe Niederschlagsmengen zu Trinkwasserausfällen. Über 80 Prozent der Landfläche Uruguays werden land- und forstwirtschaftlich genutzt. Daher wird die Nachfrage nach Wasser-Effizienztechnologien in verschiedenen Branchen in Zukunft steigen.

Uruguay befindet sich wie viele andere Länder in einem Transformationsprozess. Zahlreiche Unternehmen sind auch in anderen Sektoren in Uruguay aktiv, deren Branchen hier nicht beleuchtet werden. In diesem Sinne gilt für Uruguay: „Las dificultades son oportunidades disfrazadas“ (auf deutsch: Die Schwierigkeiten sind verkleidete Chancen). ■

Dilara Baran,
IHK Region Stuttgart

EU: Verbot von Zwangsarbeit-Produkten kommt

Das Verbot gilt ab 2027. Ein Mittel gegen moderne Sklaverei.

Die Europäische Union will die Einfuhr, Ausfuhr und das Inverkehrbringen von Produkten aus Zwangsarbeit auf dem EU-Binnenmarkt verbieten. Die Unterhändler von Europäischer Kommission, Parlament und EU-Rat haben sich im Frühjahr auf einen gemeinsamen Vorschlag für eine entsprechende Verordnung geeinigt. Nach der finalen Zustimmung der Mitgliedstaaten im Rat der EU wird das Verbot voraussichtlich ab Mitte 2027 gelten.

In welchem Kontext bewegt sich die Gesetzesinitiative?

Es gibt zahlreiche internationale Verpflichtungen, Zwangsarbeit abzuschaffen. Trotzdem ist sie noch weit verbreitet. Die EU-Institutionen verstehen ihre Verordnung zum Verbot von Produkten aus Zwangsarbeit als Beitrag zur Bekämpfung der modernen Sklaverei. Die neue Regelung trifft in der EU nicht auf ein Vakuum, sondern auf eine Fülle an bereits existierenden Maßnahmen zur Bekämpfung von Zwangsarbeit: von der EU-Grundrechtecharta



Silke Helmholz,
IHK Region Stuttgart

über Instrumente der EU-Handelspolitik bis zu privatwirtschaftlichen und zivilgesellschaftlichen Initiativen. Zudem hat die Europäische Kommission in den letzten Jahren vermehrt Richtlinien und Verordnungen vorgelegt, die den Beitrag des Privatsektors zur Bekämpfung der Zwangsarbeit gesetzlich regeln. Hier sind vor allem die Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) und die europäische Lieferkettenrichtlinie (CSDDD) zu nennen.

Der Unterschied des Verbotes von Produkten, die in Zwangsarbeit hergestellt wurden, zu Due Diligence-Gesetzgebungsinitiativen wie dem deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) oder der EU-Lieferkettenrichtlinie ist, dass es sich nicht um unternehmensspezifische Sorgfaltspflichten, sondern um ein produktspezifisches Verbot auf dem EU-Binnenmarkt handelt. Auch

der Geltungsbereich unterscheidet sich: vom Verbot von Produkten aus Zwangsarbeit sind potenziell alle Produkte (und somit potenziell alle Wirtschaftsakteure) betroffen, während LkSG und CSDDD Schwellenwerte für Unternehmen vorsehen.

Was kommt auf Unternehmen zu?

Das Ziel der Verordnung besteht darin, ein Verbot zu erlassen, das verhindert, dass Produkte, die in Zwangsarbeit hergestellt wurden, auf dem EU-Binnenmarkt in Verkehr gebracht, bereitgestellt oder aus der EU ausgeführt werden. In den Anwendungsbereich fällt dabei jedes Produkt, das einen Geldwert hat und als solches Gegenstand von Handelsgeschäften sein kann. Dabei ist irrelevant, ob es gewonnen, gefertigt, erzeugt oder hergestellt wird. Jede Be- oder Verarbeitung eines Produkts auf einer beliebigen Stufe der Lieferkette ist davon inbegriffen. Im Ergebnis fallen damit Produkte und deren Bestandteile aller Industriezweige unabhängig ihres Ursprungs in den Anwendungsbereich.



Olga van Zijverden,
DIHK

Die Verordnung richtet sich in erster Linie an nationale Behörden, die ermächtigt werden, in Zwangsarbeit hergestellte Produkte nach einer Untersuchung vom EU-Binnenmarkt nehmen zu lassen. Unternehmen sind mittelbar durch Untersuchungen betroffen.

Anhand eines risikobasierten Ansatzes entscheidet die zuständige Behörde, ob eine Untersuchung eingeleitet wird. Das heißt, dass die zuständigen Behörden sich schwerpunktmäßig mit den Akteuren an den Stellen der Wertschöpfungskette befassen werden, an denen ein höheres Risiko von Zwangsarbeit besteht. Auch die Größe und die wirtschaftlichen Ressourcen der Wirtschaftsakteure, die Menge der betroffenen Produkte und das Ausmaß der mutmaßlichen



Foto: gettyimages

Zwangsarbeit sowie Betroffenheit von Komponenten versus Gesamtprodukt sollen berücksichtigt werden.

Falls die Untersuchung Zwangsarbeit nachweist, müssen betroffene Waren vom Binnenmarkt zurückgezogen oder an den Grenzen beschlagnahmt werden. Die Waren müssen dann gespendet, recycelt oder vernichtet werden. Eine Ausnahme besteht für Waren, die für die Union von strategischer oder kritischer Bedeutung sind. Diese dürfen zurückgehalten werden, bis das Unternehmen die Zwangsarbeit aus seinen Lieferketten entfernt hat, und können dann wieder auf den Markt gebracht werden. Unternehmen, die sich nicht an die Vorschriften halten, können mit einer Geldstrafe belegt werden.

Risiko von Zwangsarbeit im „Forced Labour Single Portal“

Unternehmen und Behörden erhalten Unterstützung bei der Umsetzung der Verordnung. Über ein „Forced Labour Single Portal“ wird Zugang zu einer Datenbank bereitgestellt, die das Risiko von Zwangsarbeit in bestimmten geografischen Regionen und für bestimmte Produkte aufzeigt. Zudem bietet das Portal Leitlinien für Unternehmen und eine Übersicht über bereits getroffene Entscheidungen.

Wie ist die Verordnung einzuordnen?

Die IHK-Organisation steht nach dem Leitbild der Ehrbaren Kaufleute grundsätzlich hinter den Zielen des Vorhabens. An der Umsetzung der Verordnung gab es jedoch Kritikpunkte der gewerblichen

Wirtschaft, die gehört und teils aufgenommen wurden. Das Verbot muss im Kontext der aktuellen Belastungen der Betriebe gesehen werden. In den letzten Jahren kam auf Unternehmen eine Vielzahl von Sorgfalts- und Berichtspflichten im ESG-Bereich zu. Eine verzahnte Betrachtung und Harmonisierung des Verbotes von Produkten aus Zwangsarbeit mit verwandten Gesetzesinitiativen sind daher unabdingbar, um den Unternehmen die Implementierung von Compliance-Maßnahmen zu erleichtern.

Welche Wirkungen produktspezifische Verbote gegebenenfalls im Einklang mit Regelungen zu Berichts- und Sorgfaltspflichten langfristig haben können, bleibt abzuwarten. ■

Olga van Zijverden, Referatsleiterin Grundsatzfragen,
Außenwirtschaftspolitik, DIHK und
Silke Helmholz, Syndikusrechtsanwältin,
IHK Region Stuttgart

Ihre IHK-Ansprechpartner für Wirtschaftsrecht und Handelspolitik

Carmen Herzberg, Rechtsreferentin
Telefon 07721 922-140, herzberg@vs.ihk.de

Jörg Hermle, Teamleiter
Telefon 07721 922-123, hermle@vs.ihk.de

Mehr Informationen rund um das Internationale Wirtschaftsrecht unter www.ihk.de/sbh, Nr. 3741364.

Regional

Finanzierung, Förderung und Ausschreibungen

Neuer Ideenwettbewerb im Rahmen von developp Classic; Jahresbericht 2023 für die Investitionsgarantien; Umsätze unter Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung in 2023

Ideenwettbewerb im Rahmen von developp Classic

Vom 15. August 2024 bis 30. September 2024 können erneut Projektvorschläge für das Programm developp Classic eingereicht werden. Der Wettbewerb richtet sich an Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern aktiv werden und ihr Engagement nachhaltig gestalten wollen. Dies umfasst beispielsweise das Thema nachhaltige Energieversorgung und den schonenderen Umgang mit natürlichen Ressourcen, aber auch die faire Teilhabe von Frauen in unterschiedlichen Wirtschaftsprozessen, einen gerechten Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen oder die langfristige Ernährungssicherung.

Projektvorschläge können insbesondere für folgende Maßnahmen eingereicht werden:

- Die Verbesserung von Umwelt- und Sozialstandards in Lieferketten
- Die Schaffung guter Arbeitsplätze sowie die Verbesserung von Arbeitsbedingungen
- Die Förderung speziell von Frauen und marginalisierten Gruppen in Beruf und Unternehmertum
- Maßnahmen, die zur Abschwächung des Klimawandels bzw. zur Anpassung an die Folgen des Klimawandels beitragen
- Maßnahmen zum Schutz der natürlichen Umwelt, beispielsweise durch nachhaltige Anbaumethoden, Wassereinsparung in Produktionsprozessen oder die Vermeidung und Wiederaufbereitung von Müll
- Die Schaffung von Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen

Über die Förderung wird im Rahmen eines offenen Ideenwettbewerbs entschieden. Teilnehmen können alle Unternehmen, die die Teilnahmebedingungen des Programms erfüllen. Die Bewerbung erfolgt bei einem der beiden Durchführungspartner: DEG Impulse gGmbH und Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

Das Programm bietet gute Möglichkeiten, Nachhaltigkeitsstandards entlang der bestehenden internationalen Lieferkette einzuführen. Infos zum Ideenwettbewerb sowie Projektbeispiele finden Sie unter www.developp.de/foerderprogramm/unternehmen.

Jahresbericht 2023: Investitionsgarantien erschienen

Im Jahr 2023 übernahm der Bund für 53 neue Projekte Investitionsgarantien mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro. Eine wachsende Zahl von Investoren nutzt das Förderinstrument zur Erschließung von Auslandsmärkten. So haben im Jahr 2023 etwa zwei Drittel der Garantiennehmer erstmalig eine Garantie erhalten, wobei 70 Prozent der genehmigten Anträge von KMU gestellt wurden. Die meisten Genehmigungen wurden für Projekte in der Ukraine erteilt. Der Jahresbe-

richt enthält Projektbeispiele in der Ukraine, Malaysia und Bosnien und Herzegowina. Es ist als Download auf folgender Webseite verfügbar: <https://t1p.de/jacaf>

Umsätze unter Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung 2023 bei rund sechs Milliarden Euro

Die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) ist neben den Einzeldeckungen die zweite Säule der Exportkreditgarantien und wird als „Brot- und Buttergeschäft der Exportkreditgarantien“ bezeichnet. Sie richtet sich vor allem an kleine und mittlere Unternehmen, die regelmäßig Geschäfte mit verschiedenen Abnehmern in unterschiedlichen Ländern tätigen. Mit der APG können Exporteure kurzfristige Forderungen mit einem Zahlungsziel von bis zu zwölf Monaten bündeln und gegen Zahlungsausfälle absichern. 2023 betrug das Deckungsvolumen in diesem Bereich 5,7 Milliarden Euro. Dies entspricht knapp einem Drittel des gesamten Deckungsvolumens (18,4 Milliarden Euro). Die Türkei führt das Länder-Ranking an (816 Millionen Euro). Es folgen Brasilien (576 Millionen Euro) und China (378 Millionen Euro). ■

Thomas Bittner, IHK Region Stuttgart

Wir stehen Unternehmen zur Seite

Die IHK Region Stuttgart ist Partner im EU-Beratungsnetzwerk Enterprise Europe Network zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, kofinanziert durch die Europäische Union. www.ihk.de/stuttgart, Nr. 75517

Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Ingrid Schatter, Telefon 07721 922-120
schatter@vs.ihk.de



Außenwirtschaftsstrafrecht und Russland-Embargo

Interview mit Rechtsanwältin Antje Klötzer-Assion, die ausschließlich im Strafrecht mit Schwerpunkt Strafverteidigung und Beratung im Wirtschaftsstrafrecht tätig ist.

Wir sprachen mit Antje Klötzer-Assion, die als Rechtsanwältin tätig ist und eine Kanzlei in Frankfurt am Main besitzt.

Die Sanktionen gegen Russland betrachten viele Unternehmen mit Sorge. Wer kommt zu Ihnen in die Praxis, um sich außenwirtschaftsrechtlich beraten zu lassen?

Die restriktiven Maßnahmen verunsichern tatsächlich viele Unternehmen. Etwa, wenn straf- oder bußgeldrechtliche Ermittlungen eingeleitet wurden. Häufig stehen die Geschäftsführer von Unternehmen direkt im Feuer, tragen persönlich die Verantwortung für Ausfuhranmeldungen, selbst wenn im Unternehmen andere diese Aufgaben durchführen. Gravierend ist das für Ausfuhrverantwortliche, aber auch für alle anderen Mitglieder der Geschäftsleitung. In Schulungen erlebe ich, wie Exportkontroll-beziehungsweise Zollbeauftragte in Unternehmen meine Fallbeispiele schnell mit ihren Geschäftsvorgängen in Verbindung bringen. Ihre Fragen im Bereich Trade Compliance lassen häufig bußgeld- oder strafrechtliche Risiken erkennen. Einige Fälle könnten, mit einer Selbstanzeige glimpflich gelöst werden. Bei Embargoverstößen ist dies aber nicht möglich. Hier ist ein Bußgeld nicht immer vermeidbar. Spätestens dann erhält in Unternehmen die Eigenkontrolle bei Compliance eine größere Bedeutung.

Betrachten wir die vielen Embargomaßnahmen seit dem Angriff Russlands auf die Ukraine.

Was verunsichert Unternehmen hier besonders?

Viele Unternehmen zogen sich aus dem Russlandgeschäft seit Beginn der Sanktionen zurück. Sie unterstützen das Ziel, Russland militärisch und technologisch zu schwächen. Deshalb dürfen be-

stimmte Waren, weder Software noch Dienstleistungen, direkt oder indirekt dorthin gelangen. Das verunsichert viele Unternehmen. Sie fürchten Strafverfahren, da sie keinen Einfluss darauf haben, was später mit ihren Sendungen passiert. Oft geht es um behördliche Ermittlungen mit dem Vorwurf des verbotenen Verkaufs oder der verbotenen Ausfuhr und ein Strafverfahren wird eingeleitet. Dann verteidige ich ganz klassisch. Aber es melden sich auch Unternehmen, um sich präventiv strafrechtlichen Rat einzuholen oder lassen ihre interne Compliance prüfen und ihre Mitarbeitenden schulen.



Antje Klötzer-Assion,
Rechtsanwältin

Welche internen Compliance-Maßnahmen empfehlen Sie einem Unternehmen speziell?

Also ganz klar: Unternehmen brauchen eine ordnungsgemäße interne Organisation. Es nützt der beste Prozess (oder das beste Internal Compliance Program) nichts, wenn Geschäftsführung, Einkauf, Vertrieb, Zollabwicklung und Exportkontrolle aneinander vorbei arbeiten. Das ist höchst gefährlich, wenn man bedenkt, dass zum Beispiel bei Embargoverstößen im Vorsatzfall eine Mindestfreiheitsstrafe von drei Monaten droht, wobei billiges Inkaufnehmen genügt. Da man im Rahmen von Ermittlungen wegen Straftaten und Ordnungswidrigkeiten im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht stets auf die Dokumentation schaut, ist es meines Erachtens sehr wichtig, entsprechende Unterlagen vorzuhalten, die Prozesse regelmäßig auf Lücken oder Optimierungsbedarf hin zu prüfen und Prüfvorgänge zu dokumentieren (Stichwort: Eigenkontrolle). Wesentlich sind: klare Zuständigkeiten, klare Aufgabenteilung, Weisungsbefugnisse, insbesondere Stopp-Befugnisse der Letztverantwortlichen, Schnittstellenüberwachung, Schulungen und den Zugang zu allen relevanten Rechtsquellen.

Wie bewerten Sie zusammenfassend die rechtlichen Auflagen im Außenhandel in Bezug weiterer politischer Entwicklungen?

Als Strafverteidigerin stört mich besonders, dass die Art und Weise der Gesetzgebung, die Komplexität und Unverständlichkeiten

von Normen, deren Unbestimmtheit, auf dem Rücken der Normadressaten ausgetragen werden. Beim Außenwirtschaftsstrafrecht, das als sogenanntes Blankettgesetz ausgestaltet ist, muss der Rechtsanwender verschiedene Vorschriften in den Tatbestand erst hineinlesen, bevor er überhaupt erfasst, welches Verhalten strafbar ist – nicht anders sieht es bei den Ordnungswidrigkeiten aus.

Der Gesetzgeber reagiert auf außenpolitische Krisen nach meiner persönlichen Meinung zu wenig oder zu wenig erfolgreich diplomatisch, sondern mit einer kaum übertraffenen Regelungswut. Zugleich verlagert er einen Großteil von Pflichten auf Unternehmen, denen – anders als staatlichen Stellen – oft aber die Prüfmöglichkeiten gar nicht zur Verfügung stehen, die nötig wären, um zum

Beispiel die Umgehung von Sanktionen zu verhindern. ■

Ingrid Schatter,
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg



Impressum

Herausgeber

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

Herausgeber „Regional“

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Straße 7, 78052 Villingen-Schwenningen
Telefon 07721 922-0, www.ihk.de/sbh

Verantwortung

Tassilo Zywietz

Verantwortung „Regional“

Thomas Wolf

Redaktion

Silke Taubert-Vikuk

Redaktion „Regional“

Jörg Hermle

Design, Satz und Layout

SANSHINE Communications GmbH

Bilder

gettyimages, Bussarin und Seventyfour – stock.adobe.com (Titel),
Simple Line – stock.adobe.com (S. 23), Fotolia (S. 24)

Druck

Druckerei Leute GmbH

IHK Region Stuttgart und
IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck oder Vervielfältigung auf
Papier und elektronischen Datenträgern
sowie Einspeisungen in Datennetze nur
mit Genehmigung der Herausgeber.

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

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

Alle Angaben und Informationen wurden mit
größter Sorgfalt erarbeitet und zusammen-
gestellt.

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

© 2024

Jeux olympiques 2024 in Paris

Die Olympischen Spiele 2024 in Paris sollen einen neuen Maßstab für verantwortungsvollere Spiele setzen. Wir haben uns bei der AHK Frankreich danach erkundigt.

Die Olympischen und Paralympischen Spiele 2024 in Paris sollen nicht nur außergewöhnliche sportliche Leistungen und Volksfeste feiern, sondern mit einem umweltfreundlichen, engagierten, integrativen und verbindendem Konzept auch den größten Herausforderungen unseres Jahrhunderts gerecht werden.

Im Gegenteil zu den berühmten „weißen Elefanten“ früherer Olympischer Spiele, deren nachträgliche Nutzung meist nicht gesichert war, soll die Infrastruktur, die im Rahmen der Spiele 2024 errichtet wurde, der Bevölkerung nachhaltig dienen und dabei vermehrt auf bereits vorhandene Einrichtungen zurückgreifen: Das Projekt „Paris 2024“ stützt sich dabei zu 95 Prozent auf bereits bestehende oder temporäre Austragungsorte für ein angekündigtes Budget von 6,6 Milliarden Euro.

Die einzigen notwendigen Neubauten sind ein Wassersportzentrum, eine überdachte Arena mit 7.500 Plätzen für Basketball und Ringen; außerdem ein Olympisches Dorf und ein Mediendorf.

Die weitere Nutzung des Olympischen Dorfes wurde bereits mitgedacht: In Seine-Saint-Denis werden das Olympische Dorf und das Mediendorf in zwei innovative Öko-Viertel mit neuen öffentlichen Dienstleistungen umgewandelt, die 4.000 Wohnungen beherbergen, von denen fast 40 Prozent Sozialwohnungen sein werden. Fünf urbane Übergänge, die das Gebiet wieder zusammenfügen und der symbolträchtigen urbane Übergang Pleyel wurden geschaffen. Außerdem wurden strukturierende Einrichtungen gebaut oder renoviert, darunter 18 Schwimmbecken.

In der Region Île-de-France soll die breite Öffentlichkeit in der Seine und der Marne baden können. Fußgänger und Radfahrer profitieren von umfangreichen Einrichtungen, insbesondere von einem 415 km langen Radwegenetz.

Nachhaltige und möglichst saubere Spiele

Verpackungsmüll soll möglichst nicht produziert, sondern bis zu 80 Prozent recycelt werden. Olympische Wasserspender an allen Austragungsorten sollen zur vermehrten Nutzung von Trinkflaschen anregen. Die Einwegverpackungen aus Plastik wurden durch Mehrweg- oder Pfandverpackungen ersetzt. Lässt sich die Müllentstehung nicht verhindern, sind mehrere Recyclingmaßnahmen vorgesehen, die in allen Gastgeberstädten durchgeführt werden.

Von Paris über die Regionen bis nach Tahiti

Die Wettkämpfe der Spiele 2024 von Paris werden in 39 Olympiastätten in Frankreich und seinen Überseegebieten ausgetragen. Zum ersten Mal in seiner Geschichte wandeln sich dabei die symbolträchtigen Stätten von Paris in Arenen, um Kulturerbe und



Patrick Brandmaier,
AHK Frankreich

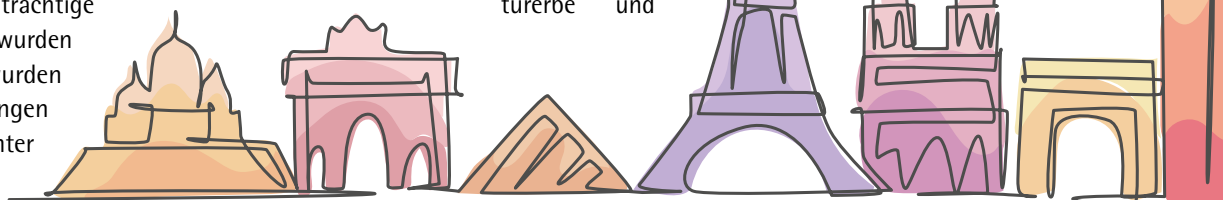
sportliche Höchstleistungen fulminant miteinander zu verbinden: Breakdance-Battles und BMX-Freestyle-Rennen auf dem klassischen Place de la Concorde, die Ankunft des Radzeitfahrens auf der Brücke Alexandre III, Fechten im Grand Palais im Stil der 1900er Jahre oder der Start des legendären Marathons vor der Neo-Renaissance-Fassade des Hôtel de Ville. Das ikonischste aller französischen Schlösser, Versailles, ist Austragungsort für die Wettkämpfe im Pferdesport, im Parapferdesport und im Fünfkampf.

Die sechs führenden Städte des französischen Fußballs – Bordeaux, Nantes, Lyon, Saint-Etienne, Nizza, Marseille – richten die Spiele 2024 von Paris mit 16 Männer- und elf Frauenmannschaften aus.

Eine gut ausgerichtete Küste ohne Strömungen und Gezeiten und ein konstant wehender Wind sind die optimalen Bedingungen für die Stadt Marseille, um die Wettkämpfe des Olympischen Segelns auszurichten.

Eine der legendärsten Wellen der Welt, die Teahupo'o-Welle in Tahiti, bringt die besten Surfer der Welt beim Shortboard zusammen. ■

Patrick Brandmaier, Hauptgeschäftsführer, Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer



Regionale Veranstaltungshinweise

Die Veranstaltungen der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und der IHK Akademie finden als Präsenzveranstaltungen, in virtueller oder in hybrider Form statt. Wir behalten uns vor, die Veranstaltungsform gegebenenfalls anzupassen. Auf unserer Webseite www.ihk.de/sbh/veranstaltungen finden Sie aktuelle Informationen zu unseren Angeboten. Veranstaltungen über die hier genannten Angebote hinaus finden Sie auch unter www.ihkakademie-sbh.de.

	Veranstaltung	Ansprechpartner
September		
17. September 2024	Außenwirtschaftsausschuss	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
26. September 2024	Export für Neu- und Wiedereinsteiger (m/w/d)	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
Oktober		
11. Oktober 2024	Lieferantenerklärungsmanagement	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
16. Oktober 2024	Marktchancen Österreich	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
22. Oktober 2024	Arbeitskreis Zoll	Jörg Hermle, Telefon 07721 922-123 hermle@vs.ihk.de
November		
21. November 2024	Internationale Lieferbedingungen ICC Incoterms® 2020 – virtueller Unterricht	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de
Dezember		
10. Dezember 2024	Zollabwicklung mit der Schweiz	Aileen Höfner, Telefon 07721 922-311 hoefner@vs.ihk.de

Bitte beachten Sie, dass es sich bei den obigen Veranstaltungshinweisen nicht um abschließende Empfehlungen handelt. Wir weisen vielmehr ausdrücklich darauf hin, dass es eine Vielzahl weiterer Anbieter und Angebote entsprechender Veranstaltungen gibt.

Newsletter



Mit unserem kostenlosen Newsletter-Service kommen die neuesten IHK-Wirtschaftsinformationen aus den von Ihnen gewählten Themengebieten tagesaktuell per E-Mail zu Ihnen.

www.ihk.de/sbh